ΙΔΡΥΜΑΤΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΩΝ ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΩΝ ΠΑΡΟΧΩΝ • ΒΑΣΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 82 • ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2003 • Euro 4,40

Πόσα άλογα έχετε σε υποκίνηση;

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

εγνατία

INSURANCE CO S.A.
ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Εκτοξεύστε
την παραγωγή σας
στα ύψη...

λόγω τιμής!

ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΑ
Λεωφ. Μεσογείων 400 Β
Τ.Κ. 153 42 Αγ. Παρασκευή
Τηλ.: 210 60.72.222
Fax: 210 60.72.223

Α' ΠΕΡΙΦΕΡΙΑΚΗ ΑΘΗΝΩΝ
Λεωφ. Συγγρού 240 & Πίνδου 2
Τ.Κ. 176 72
Τηλ.: 210 95.36.869
Fax: 210 95.79.348

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Λεωφ. Κων/νου Καραμανλή 164
Τ.Κ. 542 48
Τηλ.: 2310 33.44.20
Fax: 2310 33.41.98

ΒΟΛΟΣ
Ιωλκού 6
Τ.Κ. 382 21
Τηλ.: 24210 28.142
Fax: 24210 30.351

E-mail: egnatia@egnatia-asfalistiki.gr

ASSET LINKED

Ε Π Ε Ν Δ Υ Σ Η Ζ Ω Η Σ

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 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ.

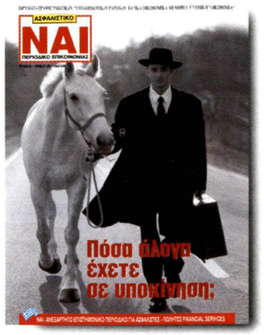
ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΕΚΠΙΠΤΟΥΝ ΑΠΟ ΤΟ ΦΟΡΟΛΟΓΗΤΕΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΕΔΡΑ: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 163, 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ & ΥΓΕΙΑΣ: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 4-6, 117 42 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 9205800, FAX: 210 9238882, http://www.agroins.com

SYNEDIA S.A.

Το ΝΑΙ σας εύχεται Καλό Πάσχα



Τεύχος 82, Απρίλιος 2003

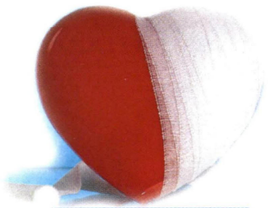
Συναισθηματικά: ΑΡΧΑΙΑ ΣΠΑΡΤΗ Λιγότερη φιλοσοφία περισσότερη αρετή 6

Άνθρωποι & Θέσεις 56

Ιδρύματα Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών 22

Συνέδριο Ευρωπαϊκή Πίστη 40

Χρήστος Γεωργακόπουλος
Πρόεδρος του ΔΣ και Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης



Πωλήσεις 46

Αποταμιευτικές ευκαιρίες & δυνατότητες στο νέο περιβάλλον των χαμηλών επιτοκίων 14

Συνέδριο International Life 43

Φωκίωνας Μπράβος
Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου International Life

Περιεχόμενα

Γράμμα του Εκδότη 4

Συναισθηματικά 6

Αποταμιευτικές ευκαιρίες & δυνατότητες στο νέο περιβάλλον των χαμηλών επιτοκίων 14

Ιδρύματα Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών 22

Ασφαλιστικό Underwriting 28

Διήγημα Ζαχαρία Παπαντωνίου: Εις εξ υμών παραδώσει με 38

Συνέδριο Ευρωπαϊκή Πίστη: Ανανέωση στο ρυθμό της ανάπτυξης 40

Αυτοβελτίωση «Χαλεπόν εαυτόν γνώναι» 42

Συνέδριο International Life 43

Νέα από την ΕΑΕΕ 44

Πωλήσεις 46

Άνθρωποι & Θέσεις 56

Τι κάνετε σε κρίση; 66

Ειδήσεις 70

Οι αργοναύτες της Σταδίου 10 & τα φιλαράκια της INTERAMERICAN 92

Νέα προϊόντα 94

Βασικά οικονομικά μεγέθη 100

Ο Δημοσθένης, ο φίλος μου 110

ΔΗΛΩΣΗ... ΕΥΦΟΡΙΑΣ!

«Ευ-ΦΟΡΙΑ» στην ψυχή και στο ...εισόδημά σας! Με το νέο αποταμιευτικό πρόγραμμα «Ευ-ΦΟΡΙΑ» της INTERAMERICAN, μπορείτε να επιτύχετε μείωση φόρου έως και €400, αλλά και υψηλή απόδοση των χρημάτων σας η οποία μπορεί να φτάσει έως 9,1% ετησίως, ανάλογα με το εισόδημα που δηλώνετε!*
Η «Ευ-ΦΟΡΙΑ» αξιοποιεί πλήρως τον νέο φορολογικό νόμο (3091/2002), σύμφωνα με τον οποίο δαπάνη έως και €1000 για Ασφάλεια Ζωής εκπίπτει από το εισόδημά σας, πριν αυτό φορολογηθεί.

Συμβουλευτείτε το λογιστή σας και επικοινωνήστε σήμερα κιόλας με τον Ασφαλιστικό σας Σύμβουλο της INTERAMERICAN. Αξιοποιήστε με τον καλύτερο τρόπο τα νέα φορολογικά κίνητρα.

Ευ ΦΟΡΙΑ

*Εφόσον συνεχίζουν να ισχύουν οι διατάξεις του νόμου 3091/2002 για όλη τη διάρκεια του προγράμματος.

Από τον Ευάγγελο Γ. Σπύρου Εκδότη του «ΝΑΙ»

Πόσα Άλογα υποκίνησης έχετε;

Υποκίνηση είναι η παρακίνηση, η παρόρμηση.
Υποκινητής είναι αυτός που υποκινεί, που παρακινεί σε κάτι. Είναι ο εμπνευστής, ο ηθικός αυτουργός. Υποκινώ σημαίνει παρακινώ, προτρέπω, προκαλώ, εξωθώ.
Για να κάνει κάποιος κάτι πρέπει να τον ευχαριστεί να το κάνει.
Η υποκίνηση είναι μια κατάσταση που εξετάζει η ψυχολογία και που όπως γράφει ο συγγραφέας Pinder στο βιβλίο του «Work Motivation» υποκίνηση εργασίας είναι ένα σύνολο ενεργητικών δυνάμεων που πηγάζουν μέσα κι έξω απ' τον άνθρωπο και αποβλέπουν να παράγουν συμπεριφορά εργασίας αφ' ενός και αφ' ετέρου τον τύπο συμπεριφοράς, την κατεύθυνση, την ένταση και τη διάρκειά της» (πηγή: ΚΩΝ/ΝΟΥ Α. ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ - Στέλεχος ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ - ΜΕΘΟΔΟΙ ΚΑΙ ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΥΠΟΚΙΝΗΣΗΣ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ, Εκδόσεις Γαλαίος).
Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά παρατηρούμε έντονα τον τελευταίο χρόνο φαινόμενα αντίθετα της υποκίνησης σε όλα τα επίπεδα. Γενικοί διευθυντές, ανώτερα, μεσαία και κατώτερα στελέχη, managers ασφαλιστών και ασφαλιστές κινούνται πλαδαρά, χαλαρά, αργά, νωθρά, ασυνήθιστα σε σχέση με άλλες εποχές.
Εργάζονται μεν, αλλά με ηθικό χαμηλό σε περιβάλλον απουσίας θετικού υποκινητικού κλίματος. Η παραγωγή έπεσε σε απελπιστικά χαμηλά νούμερα, τα ταμεία ρευστού χρήματος πτώχυναν, οι πελάτες εγκαταλείπουν και εξαγοράζουν, άριστα προϊόντα «δεν τραβάνε».
Τις και τι πταίει; Γιατί δεν υποκινούνται τα άτομα για να παράγουν έργο;
Η απάντηση είναι απλή. Φταίει κατά μεγάλο ποσοστό η ηγεσία της ασφαλιστικής αγοράς (σύνολο πολλών ανθρώπων) για πράξεις και παραλείψεις. Δεν μιλάμε για ένα άτομο και για συγκεκριμένες ενέργειες. Είναι σύνολο ανθρώπων και πράξεων ή παραλείψεων που οδήγησαν στην έλλειψη παρακίνησης - υποκίνησης για έργο.
Στην τελευταία δεκαετία έγιναν εξαγορές και συγχωνεύσεις που δημιούργησαν ανασφάλειες και αρνητικό κλίμα. Άνθρωποι μετακινήθηκαν, άλλαξαν θέσεις και ρόλους, κάποιοι αδικήθηκαν ή παραγκωνίσθηκαν. «Ξεκληρίστηκαν» στόχοι ζωής, όνειρα, έργο, παρελθόν, παράδοση, σιγουριά εργασίας, σχέσεις. Κάποιοι «εγκατέλειψαν»...
Ένα άλλο σοβαρό σημείο είναι ότι πολλοί επικεφαλής managers έγιναν πλούσιοι διευθύνοντας φτωχές εταιρίες.
Οικονομική δύναμη (χρήμα και περιουσιακά στοιχεία) που αποκτήθηκε από ασφαλιστικές εργασίες μεταφέρθηκαν σε αλλότρια αντικείμενα, νομίμως μεν, δημιουργώντας κενά όμως στην αγορά που έχασε χρήματα για δομές και θεσμούς. Μετρήστε αυτό το χρήμα και φανταστείτε αν ήταν μέσα στις ασφαλιστικές εταιρίες τι θα σήμαινε αυτό σήμερα.
Πολύ σοβαρό θέμα με πράξεις και παραλείψεις εγκληματικές έως και ενδεχόμενο ποινικής δίωξης είναι η συμπεριφορά της ηγεσίας ως προς τη διαχείριση του μεγαλύτερου περιουσιακού στοιχείου των ασφαλιστικών εταιριών, των ανθρώπων των Πωλήσεων.
Αποδεδειγμένα οι ασφαλιστές είναι οι δυναμικότεροι και πληρέστερα ενημερωμένοι (από θετικές ενέργειες ηγεσιών) άνθρωποι πωλήσεων όλων των παραγωγικών τάξεων. Η δύναμή τους φάνηκε τρεις φορές. Πρώτον δημιούργησαν ασφαλιστική συνείδηση και εκδημοκρατισμό στο σύστημα υγείας πουλώντας ασφάλειες Ζωής και νοσοκομειακά προγράμματα. Δεύτερον, άλλαξαν τα δεδομένα της τραπεζικής αγοράς από τη στιγμή που μπήκαν στις πωλήσεις Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Δανείων και τρίτον, βελτίωσαν την ποιότητα ζωής στις μεταφορές ανθρώπων και προϊόντων με την οδική βοήθεια και οδική προστασία με οχήματα και ελικόπτερα. Αυτοί «έφτιαξαν» εταιρίες. Όμως ελλείψει μακροχρόνιας στρατηγικής και μικροσυμφέροντα μαζί με διοικήσεις Πωλήσεων χωρίς μόρφωση και πείρα αυτά τα δίκτυα τα «αχρήστεψαν» και τα εγκατέλειψαν αφήνοντάς τα χωρίς εξασφάλιση οικονομική και ηθική. Όλα τα συνέδεσαν με τη Νέα Παραγωγή γι' αυτό και όλα «μαράθηκαν» όταν σταμάτησε η Νέα Παραγωγή. Υπάρχουν εταιρίες που και αυτό το Δημόσιο Ταμείο που κατοχυρώνει το κράτος στον μέσο αλλοδαπό οικονομικό μετανάστη - Αλβανό, ένα ΙΚΑ, το στέρησαν σε συνεργάτες μακρόχρονης σύμβασης αφήνοντας οικογένειες εκτός περίθαλψης και σύνταξης. Αλλά ας μη συνεχίσουμε να πούμε για μετοχές νέων εταιριών, για αποζημιώσεις χαρτοφυλακίων, για υφαρπαγές χαρτοφυλακίων και ασφαλιστών μεταξύ εταιριών και ιδίας εταιρίας, για εξευτελισμούς παλαίμαχων και πρώτων των πρώτων, για ένα σωρό ενέργειες του κάθε νεοπροσλαμβανομένου «μάγου» πάνω στα κεφάλια ανθρώπων... γκριζομάλληδων. Εν ολίγοις αφαίρεσαν τη βάση, τα θεμέλια υποκίνησης, την ικανοποίηση αναγκών.
Μα τίποτα δεν έκαναν λοιπόν καλό οι ηγεσίες;
Όχι, βέβαια, έκαναν πολλά καλά... Έφτιαξαν επαγγελματίες, εταιρίες, καριέρες κ.λπ. κ.λπ. Είπαμε ότι οι πωλητές είναι το ισχυρότερο περιουσιακό στοιχείο. Ένας λάθος χειρισμός χαλά και τα υπόλοιπα. Για τα κεφάλαια - χρήματα που έχουν οι εταιρίες μέρα νύχτα και συνέχεια μοχθούν οι ηγεσίες μέχρι να τα αποκτήσουν και πέρυσι έχασαν το 70% στα χρηματιστήρια. Μια λάθος κίνηση και κλείνουν... Τράπεζες! Πόσο μάλλον όταν έχεις να κάνεις με ανθρώπους. Η δυσαρέσκεια σβήνει την υποκίνηση... Όταν δεν καλύπτονται οι ανθρώπινες ανάγκες φεύγει η υποκίνηση για δράση. Όταν «πεθάνουν» οι προσδοκίες για τη ζωή και την προαγωγή πεθαίνει και η νέα παραγωγή. Όταν οι ανθρωποι βλέπουν την ηγεσία να τους βάζει «τρικλοποδιές» αμύνονται. Όταν τα συστήματα ανταμοιβών είναι «αψυχολόγητα» αντιδρούν και μαζί με τα υπόλοιπα παραπάνω τηρούν στάση απειθαρχίας, αδιαφορίας και τελικά στάση εχθρική προς την ηγεσία. Είναι σαν τα άλογα που τα κρατάς με χαλινάρι και δεν τ' αφήνεις να τρέξουν.
Τα άλογα γνωρίζουν καλά τον αναβάτη τους και τις προθέσεις του.
Στο εξώφυλλο αυτού του ΝΑΙ βάλαμε έναν άνθρωπο κι ένα άλογο για να δώσουμε συμβολικά μηνύματα.
Αν δεν τρέξουν τα άλογα-ασφαλιστές για να φέρουν χρήματα η ελληνική ασφαλιστική αγορά θα περάσει μαύρες ημέρες.
Αφήστε τα άλογα να τρέξουν και μη τα σκοτώνετε πριν γεράσουν! Προσέξτε τα πρώτα σας άλογα! Υποκινήστε τα να έχουν μεγάλη ιπποδύναμη για να «τραβήξουν» προς τα πάνω το «μέσο όρο» των υπολοίπων... Επενδύστε χρόνο και χρήμα στην περιποίησή τους αυτών των λίγων που θέλουν να τρέξουν στα πράσινα λιβάδια της ανάπτυξης!
Το θέμα δεν αφορά μεμονωμένες εταιρίες, αφορά την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος. Είναι θέμα ύπαρξής της. Βάλτε ελάχιστους κανόνες για συμβάσεις, εξασφαλίσεις, μετακινήσεις ανθρώπων.
Έχετε την καλύτερη ράτσα καθαρόαιμων αλόγων κούρσας που μπορούν να σας ταξιδέψουν μακριά απ' τη σημερινή κατάσταση.
Χαρείτε τα, δώστε τους χρόνο να τρέξουν, εξασφαλίστε τους μια ΕΡΓΑΣΙΑΚΗ ΕΙΡΗΝΗ, πετάξτε απ' τα χέρια σας το βούρδουλα και το «καμουτσίκι», πείτε τους στ' αυτί ένα γλυκόλογο και ξεκινήστε την «χαμένη σας ήδη επανάσταση» μείωσης κόστους από κάπου αλλού... όχι απ' την περικοπή δικτύων επειδή η περικοπή τους θα είναι και δική σας περικοπή απ' την αγορά.
Αν θέλετε να βγείτε από την κρίση, δείτε τι σημαίνει υποκίνηση. Βάλτε άλογα υποκίνησης στις πωλήσεις και όλα θα πάνε καλά!

Ευάγγελος Σπύρου

ΑΡΧΑΙΑ ΣΠΑΡΤΗ ΛΙΓΟΤΕΡΗ ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΗ ΑΡΕΤΗ

Γράφει ο Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Τις δύσκολες μέρες του πολέμου στο Ιράκ αγόρασα από τις εκδόσεις ΚΑΚΤΟΣ, βιβλία του Ηροδότου, του πατέρα της Ιστορίας που περιγράφει τους Περσικούς Πολέμους και του Θουκυδίδη που εξιστορεί τον πόλεμο μεταξύ Αθήνας και Σπάρτης. Αγόρασα κι ένα βιβλίο του Πλούταρχου τα «Ηθικά» όπου παραθέτει «λακωνικά αποφθέγματα». Αιτία της μελέτης δεν ήταν ο πόλεμος στο Ιράκ, που ήταν η αφορμή, αιτία ήταν το βιβλίο «ΟΙ ΠΥΛΕΣ ΤΗΣ ΦΩΤΙΑΣ» του Στίβεν Πρεσσφιλντ που μου δώρισε ο πρωτοξάδερφος Δημήτρης Τρουβάς, γιατρός, το βράδυ της Πρωτοχρονιάς 2003 για χρόνια πολλά. Ήταν μια ευεργεσία αυτό το βιβλίο, ήταν ένα Πάσχα, ένα πέρασμα απ' τη μίζερη εποχή μας να γνωρίσω την πόλη-κράτος της Σπάρτης που γι' αυτήν ήξερα «μέσες-άκρες» και που απ' το σχολείο δυστυχώς έμαθα λίγα για την πατρίδα των τριακοσίων και το νόημα του «Ή ΤΑΝ ή επί ΤΑΣ» και για τη σημασία του «Ω ξειν, αγγελλείν Λακεδαιμονίοις ότι τήδε κείμεθα τοις κείνων ρήμασι πειθόμενοι»!

(Ω ξένε πήγαινε πες στους Σπαρτιάτες ότι εδώ είμαστε θαμμένοι, υπακούοντας στους νόμους τους)!

Έρχονται οι Ολυμπιακοί Αγώνες του 2004 και δυστυχώς αυτοί οι λεγόμενοι χορηγοί και κατασκευαστές των ολυμπιακών έργων νομίζουν ότι το νόημα των αγώνων και του ήθους των ελλήνων εξαντλείται στις εμπορικές δοσοληψίες και στην προβολή της Coca Cola, του χρήματος, των τραπεζών, των αθλητικών φιρμών και των εμπορικών σημάτων! Κρίμα που δεν έφεραν σε επαφή όσο έπρεπε τον κόσμο της Γης με την αθάνατη σοφία των αρχαίων μας που ζουν και σήμερα οπουδήποτε υπάρχει πολιτιστική πράξη για οτιδήποτε.

Στη στήλη ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ αυτού του τεύχους του ΝΑΙ σας φέρνουμε σε επικοινωνία με την Αρχαία Σπάρτη παιδί της οποίας ήταν ο ΛΕΩΝΙΔΑΣ που με τους 300 στη μάχη των Θερμοπυλών σταμάτησε την επεκτατική αλαζονεία των Περσών δείχνοντας το δρόμο διαχρονικά στο πώς σταματά κάθε αυτοκρατορία που θέλει να καταπατά την ατομική ελευθερία και τον άνθρωπο!

Διαβάζοντας τα βιβλία για τη Σπάρτη, ένιωσα σαν να έμπαινα Κυριακή σε ορθόδοξη Λειτουργία όπου παρίστανται ζωντανοί και πεθαμένοι της μαχόμενης και θριαμβεύουσας εκκλησίας σε ένα σύνολο «εκκλησία»!

Ένιωθα ότι ΗΜΟΥΝ ΠΑΡΩΝ ΜΕ ΤΟΥΣ ΠΡΟΓΟΝΟΥΣ ΜΟΥ σ' ένα σύνολο διηνεκές. Λίγα θα γράψω εδώ, φροντίστε να μάθετε περισσότερα διαβάζοντας ένα καλό ακόμα βιβλίο για τη Σπάρτη που είναι τα «ΛΑΚΩΝΙΚΑ» περιηγήσεις του Παυσανία.

«Η ιστορική Σπάρτη υπήρξε η αρχαιότερη δημοκρατία του κόσμου» γράφει ο Διαμαντής Κουτούλας στο βιβλίο του «Η ΑΡΧΑΙΑ ΣΠΑΡΤΗ 1000 π.Χ.-396 μ.Χ.» απ' το οποίο πήραμε πολλά στοιχεία γι' αυτό το άρθρο. «Η ρήτρα του Λυκούργου είναι το αρχαιότερο «συνταγματικό κείμενο» της ανθρωπότητας (βλέπε και W.G. FORREST, A history of Sparta, London 1968). Πολλές ακόμα πληροφορίες για τη Σπάρτη αντλήσαμε και από την εγκυκλοπαίδεια ΔΟΜΗ.

Η Σπάρτη έδωσε στην ανθρωπότητα γράφει ο Δ. Κουτούλας: α) Το ισορροπημένο πολίτευμα όπου κανένα κέντρο αποφάσεων δεν έχει την παντοδυναμία και β) Το ηρωικό ιδεώδες της Φιλοπατρίας, όπου το κάθε άτομο αγωνίζεται για το καλό της κοινότητος και θέτει την αυτοθυσία για την πατρίδα ως το ύψιστο καθήκον. Και οι δύο αυτές δωρεάν προσφορές της Σπάρτης προς την ανθρωπότητα είναι κατ' ουσίαν διαχρονικές και ιδιαίτερα σήμερα λόγω της τραγικής έλλειψής τους είναι κατ' εξοχήν και επιτακτικά αναγκαίες για το παρόν και το μέλλον της Ανθρωπότητος.

Αν ως «Δημοκρατία» θεωρούμε το πολίτευμα στο οποίο δεν υπάρχει η «του ενός ανδρός αρχή» αλλά η εξουσία της «Κοινότητος», τότε η Λακεδαιμονίων Πολιτεία υπήρξε ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΚΟΤΕΡΗ της Πολιτείας των Αθηναίων. Στην Αθήνα, ως γνωστόν, παρ' όλες τις εξουσίες της Εκκλησίας του Δήμου, πάντα ΕΝΑΣ πολιτικός εξουσίαζε την πόλη και καθόριζε τις τύχες της. Αντίθετα, στη Σπάρτη εξ αιτίας της αλληλοεξουδετέρωσης των Θεσμικών κέντρων εξουσίας (2 βασιλείς, Γερουσία, Εφορεία, Απέλλα) ήταν αδύνατο να υπάρξει ένας άνδρας που να καθορίζει «διδακτορικά» τις τύχες της πόλεως. Γι' αυτό και το Λυκούργειο Πολίτευμα της Ευνομίας είναι για πάντα επίκαιρο και συχνά κατασυκοφαντημένο από εκείνους οι οποίοι επιδιώκουν, παρ' όλες τις δημοκρατικές επιφάσεις τους, την «του ενός ανδρός αρχήν».

Ιστορικό περίγραμμα- Σύμφωνα με τα αρχαιολογικά δεδομένα, ανθρώπινες εγκαταστάσεις υπήρχαν μεταξύ Πάρνωνα και Ταϋγέτου– και πολύ κοντά στη Σπάρτη (Κουφόβουνο) από τη Νεολιθική Εποχή (6000-3000 π.Χ.). Τις διαδέχτηκαν ομαλά οι εγκαταστάσεις της εποχής του χαλκού. Στα προελληνικά φύλα των Πελασγών ήρθαν να προστεθούν οι Έλληνες φορείς του Μεσοελλαδικού πολιτισμού (1900-1600 π.Χ.), που εγκαταστάθηκαν στην κοιλάδα του Ευρώτα (Αμύκλαι) και ανάπτυξαν σχέσεις με την Αργολίδα και την Κρήτη. Οι επόμενοι Υστεροελλαδικοί, ή Μυκηναϊκοί χρόνοι (1600-1100 π.Χ.) άφησαν αφθονότερα τεκμήρια. Πλήθος συνοικισμών και νεκροταφείων σε ολόκληρη τη Λακωνία μαρτυρούν πυκνότητα πληθυσμού, πλούτο και δύναμη των κατοίκων. Ένα από τα ακμαιότερα κέντρα, αν όχι το σπουδαιότερο αυτών των χρόνων, ήταν η Σ., το βασίλειο του Μενέλαου, αν κρίνουμε από τη μαρτυρία του ομηρικού έπους και από τη σημασία που οι μύθοι της Ελένης και των Διοσκούρων διατήρησαν σε όλη τη μετέπειτα θρησκευτική ζωή του τόπου. Η ίδια η μυκηναϊκή Σπάτη δεν έχει ακόμα εντοπιστεί· ίσως βρισκόταν κοντά στο Μενελάιο (Θεράπνη), στην ανατολική πλευρά του Ευρώτα, πάντως όχι στη θέση της Σπάρτης των ιστορικών χρόνων, η ιστορία της οποίας αρχίζει με τη δωρική εισβολή. Από την ομάδα των Δωριέων, που με αρχηγό τον Ηρακλείδη Αριστόδημο εγκατασιάθηκε στην άνω κοιλάδα του Ευρώτα, τη Λακεδαίμονα, λίγο πριν το 1000 π.Χ., ένα μικρό τμήμα κράτησε τη θέση γύρω από το ύψωμα της μετέπειτα ακρόπολης της Σ. σχηματίζοντας τους τέσσερις συνοικισμούς ή κώμες της: Πιτάνη, Λίμναι, Μεσόα και Κυνόσουρα. Το τμήμα αυτό του δωρικού πληθυσμού ήταν αριθμητικά περιορισμένο (2000 πολεμιστές περίπου). Βρέθηκε απομονωμένο ανάμεσα σε ακμαίους και πυκνούς προδωρικούς συνοικισμούς και μπρος στον κίνδυνο να εξοντωθεί ή να αφομοιωθεί απ'

Οι Διόσκουροι Κάστωρ και Πολυδεύκης, γιοι της Λήδας και του Δία, ζούσαν τη μια μέρα στον ουρανό και την άλλη κάτω από τη γη. Οι Σπαρτιάτες τους τίμησαν περισσότερο από κάθε άλλο θεό ως χθόνιες και ουράνιες θεότητες, παραστάτες στον πόλεμο, σωτήρες στις αρρώστιες, συνοδοιπόρους και προστάτες των ταξιδιωτών. Ένα από τα ανάγλυφα του μουσείου της Σπάρτης (στη φωτογραφία) πάνω σε κόκκινο μάρμαρο του Ταϋγετου τους παριστάνει έφιππους με χαρακτηριστικό κωνικό πίλο των ναυτικών.

Αναπαράσταση του εσωτερικού του ναού του Δία με το άγαλμα του θεού

Τυπικό "λακωνικό ανάγλυφο" αρχαϊκών χρόνων. Πίσω από το θρόνο, όπου κάθεται το ζευγάρι των χθονίων θεών ή των θεοποιημένων προγόνων, υψώνεται ένα τεράστιο φίδι, σύμβολο του κόσμου των νεκρών· πλάι στέκει ο "κύων του Άδου". Ο κάνθαρος, που κρατεί η αντριφή μορφή, το ρόδι στο χέρι της γυναικείας, ο πετεινός, το λουλούδι και οι καρποί στα χέρια των θνητών λατρευτών τους είναι σύμβολά της μετά το θάνατο ζωής.

αυτούς –όπως συνέβη με τους Δωριείς άλλων περιοχών της Πελοποννήσου– συσπειρώθηκε και προσανατολίστηκε στο ιδεώδες μιας ολοκληρωμένης στρατιωτικής ζωής σε συνεχή πολεμική ετοιμότητα. Οι Σπαρτιάτες κράτησαν τη φυλετική τους ενότητα μέσα σε συνθήκες ζωής στρατοπέδου και την απόστασή τους από τον ντόπιο πληθυσμό, τον οποίο υποχρέωσαν να καλλιεργεί τη γη και να τους τρέφει. Έτσι οι κίνδυνοι και οι ζωτικές ανάγκες των πρώτων χρόνων της δωρικής εγκατάστασης δημιούργησαν το πρώτο στοιχείο της σπαρτιατικής ιστορίας, τους είλωτες.

Η σπαρτιάτικη κοινωνία- Οι θεσμοί, που κινούσαν το σπαρτιατικό δημόσιο και ιδιωτικό βίο, αποτελούν ένα από τα ελκυστικότερα και δυσκολότερα προβλήματα μέσα στη σπουδή της αρχαίας ιστορίας. Πήραν την οριστική τους σχεδόν μορφή γύρω στο 500 π.Χ. και έχουν σε γενικές γραμμές ως εξής:

Με το όνομα «Σπαρτιάται» φερόταν η αριστοκρατική τάξη των «ομοίων», επίγονων της ηριώτης ομάδας των κατακτητών Δωριέων, με πλήρη πολιτικά δικαιώματα και κλήρους γης στην κοιλάδα του Ευρώτα και στη Μεσσηνία. Η ευρύτερη έννοια «Λακεδαιμόνιοι» περιλάμβανε εκτός από τους Σπαρτιάτες και την τάξη των περίοικων.

Οι περίοικοι ήταν Δωριείς εγκαταστημένοι σε «πόλεις» στις ορεινές περιοχές γύρω από τη Σ. και στα παράλια. Είχαν ορισμένο βαθμό αυτονομίας με προστάτες τους τούς Σπαρτιάτες βασιλιάδες και ήταν δεσμευμένοι έναντι της Σ. με υποχρέωση να την ακολουθούν στους πολέμους της, στους οποίους και συμμετείχαν ως ισότιμοί της. (Στη μάχη των Πλαταιών π.χ. πήραν μέρος 5000 Σπαρτιάτες και 5000 περίοικοι). Ήταν κάτοχοι κλήρων γης και, επειδή οι Σπαρτιάτες έξω από τη φροντίδα για την πολεμική τους ετοιμότητα δεν ασκούσαν καμιά παραγωγική εργασία, το εμπόριο, η βιοτεχνία και γενικά οι τέχνες βρίσκονταν στη Λακωνία στα χέρια των περίοικων.

Η τρίτη τάξη, οι είλωτες, ήταν δούλοι (το όνομα παράγεται από τη ρίζα ελ=κυριεύω) και αποτελούσαν κρατική περιουσία. Αναπόσπαστα δεμένοι με τη γη, την οποία καλλιεργούσαν και από τα προϊόντα της οποίας παράδιναν ορισμένες πάντοτε ποσότητες στους κυρίους τους, δεν είχαν κανένα πολιτικό δικαίωμα. Ακολουθούσαν στον πόλεμο σαν υπηρέτες των κυρίων τους και σαν ιδιαίτερο σώμα ελαφρά οπλισμένων (35.000 στις Πλαταιές) και στρατολογούνταν για τις θέσεις των ερετών στο στόλο.

Η πολιτεία τους αντιμετώπιζε σαν αιχμάλωτους ενός συνεχιζόμενου πολέμου· έτσι η δολοφονική εξολόθρευσή τους («κρυπτεία») ήταν νόμιμη, όταν το απαιτούσαν οι περιστάσεις, όπως τυχόν εξέγερση ή υπερβολική αύξηση του αριθμού τους. Κατά τους νεώτερους υπολογισμούς οι είλωτες έφταναν τις 200.000 την εποχή (6ος αι.) που οι μάχιμοι Σπαρτιάτες ήταν 10.000.

Μια ενδιάμεση θέση μεταξύ πολιτών και μη ελεύθερων κατείχαν οι «υπομείονες». Ήταν περιορισμένη αριθμητικά τάξη, που δεν είχε δικαίωμα συμμετοχής στη δημόσια ζωή της Σπάρτης είτε λόγω μη γνήσιας σπαρτιατικής καταγωγής (επεύνακτοι, μόθακες, νεοδαμώδεις), είτε λόγω μη οικονομικής δυνατότητας συμμετοχής στα συσσίτια, είτε λόγω ατίμωσης για λιποταξία, αιχμαλωσία κ.λπ.

Απαραίτητες προϋποθέσεις για να αποχτήσει και να διατηρήσει ένα άτομο την ιδιότητα του Σπαρτιάτη πολίτη ήταν να είναι αρτιμελής και υγής γόνος Σπαρτιατών γονέων, να διανύσει τα στάδια της «αγωγής» και στη συνέχεια να γίνει μέλος και να μετέχει ενεργά στη δραστηριότητα ενός «συσσίτιου» («ψιδίτιου») ή «συσκηνίας», δεκαπενταμελούς δηλαδή ομάδας πολιτών με οργάνωση στρατιωτικού χαρακτήρα. Το τελευταίο σήμαινε και δυνατότητα προσφοράς κατά μήνα ορισμένων ποσότητων από αλεύρι, κρασί, τυρί, σύκα και δέκα αιγινήτικων οβολών.

Από την ηλικία των εφτά ετών ο νεαρός Σπαρτιάτης βρισκόταν κάτω από τον άγρυπνο έλεγχο της πολιτείας υποβαλλόμενος σε μια «αγωγή» που μοναδικό σκοπό είχε τη δημιουργία πολεμιστών σε διαρκή ετοιμότητα για τη θυσία υπέρ της πατρίδας. Μέχρι είκοσι χρόνων ο νέος περνούσε τρία στάδια αγωγής. Μεταξύ οκτώ και έντεκα ονομαζόταν ρωβίδας, προμικιζόμενος, μικιζόμενος, πρόπαις· μεταξύ δώδεκα και δεκαπέντε πρατοπάμπαις, ατροπάμπαις, μελλείρην· μεταξύ δεκαέξι και είκοσι είρην και πωτείρας. Χωρίζονταν σε «βουές» ή «αγέλες», με εκπαίδευση ανάλογη των σχολικών τάξεων και σε «ίλες» με ασκήσεις και πειθαρχία κατά τον τρόπο των στρατιωτικών ομάδων. Μεσα σ' αυτά τα πλαίσια προτεραιότητα είχε η σωματική άσκηση, η εκμάθηση της τεχνικής του πολέμου, η καλλιέργεια αρχών όπως η ανδρεία, η τόλμη, η μαχητικότητα, η σταθερότητα, η καρτερία στους πόνους, η πειθαρχία, η τυφλή υπακοή στο νόμο. Με ελαφρά ενδύματα και ανυπόδητοι, με ελάχιστη τροφή ώστε να αναγκάζονται να κλέβουν και στη συνέχεια να μαθαίνουν να κρύβονται για να μη τιμωρηθούν, κοιμούνταν σε στρώμα από καλάμια, εκτελούσαν επίπονες αποστολές, περιπολούσαν τη νύχτα και σκότωναν τους είλωτες για να εθιστούν στο φόνο των εχθρών. Έπαιρναν μέρος σε αθλητικούς αγώνες με τους συνομίληκούς τους («Γυμνοπαιδιαί»), σε απομιμήσεις μαχών, σε διαγωνισμό αντοχής στη μαστίγωση, όπου συνέβαινε συχνά και να πεθαίνουν παρά να χάσουν τη νίκη («διαμαστίγωσις» στο βωμό της Άρτεμης Ορθίας, «βωμονίκαι»). Δεδομένου ότι η σπαρτιατική πολιτεία δεν ενδιαφερόταν για τη δημιουργία ατόμων με ελεύθερη προσωπική κρίση, αλλά για τη δημιουργία ενός ενιαίου τύπου πολίτη με ομοιόμορφη σκέψη, η πνευματική αγωγή περιοριζόταν σε εκμάθηση γραφής και ανάγνωσης, σε αποστήθιση ποιημάτων με πατριωτικό περιεχόμενο, σε ασκήσεις ακριβολογίας και βραχυλογίας («λακωνίζειν»). Από τις τέχνες οι ίδιοι οι Σπαρτιάτες καλλιέργησαν μέχρις ορισμένου βαθμού τη χορική ποίηση και τη μουσική.

Στα «συσσίτια» τα μέλη της ομάδας ζούσαν μαζί

Ο Μενέλαος εναντίον του Πάρη. Παρίσι, Λούβρο

Σημερινές Θερμοπύλες, άγαλμα Λεωνίδα

μέρα-νύχτα («συσκηνία»). Οι έγγαμοι κάτω των τριάντα ετών πήγαιναν στα σπίτια τους κρυφά και για λίγη ώρα· μόνο μετά τα τριάντα μπορούσαν να διανυκτερεύσουν έξω από τα «ανδρεία». Ο βίος ήταν συλλογικός και η έννοια της οικογένειας ήταν σχεδόν ανύπαρκτη· είχε και αυτή υποκατασταθεί από την πολιτεία και τους σκοπούς της.
Η ανατροφή των παιδιών ήταν στα χέρια των μητέρων μόνο ως την ηλικία των εφτά ετών. Η ίδια η ζωή των Σπαρτιατισσών ήταν απόλυτα ταγμένη στη δημιουργία υγιών και ρωμαλέων πολιτών. Σκληραγωγούνταν και γυμνάζονταν δημόσια, τρέχοντας, παλεύοντας, ρίχνοντας δίσκο και ακόντιο γυμνές όπως οι νεαροί Σπαρτιάτες. Τα ήθη αυτά, σε συνδυασμό με τις πληροφορίες για κοινοκτημοσύνη των γυναικών και ελευθερία των εξωσυζυγικών σχέσεων, σε εποχές μάλιστα που το δημογραφικό πρόβλημα της Σπάρτης έφτανε σε οξύτητα και τίποτε δεν ενδιέφερε περισσότερο από την αύξηση του αριθμού των Σπαρτιατών πολιτών, κατέπλησσαν τους άλλους Έλληνες και προκαλούσαν δυσμενή σχόλια. Παρόλα αυτά ουδέποτε αμφισβητήθηκε, αντίθετα έγινε παροιμιώδης, ο γενναίος χαρακτήρας και το ρωμαλέο πατριωτικό φρόνημα των γυναικών της Σπάρτης, σύζυγων και μητέρων ηρώων πολεμιστών. Στα χρόνια εξάλλου της παρακμής, όταν είχε μειωθεί αισθητά ο αριθμός των αντρών και τα δύο πέμπτα του πλούτου της χώρας βρίσκονταν στα χέρια των γυναικών, οι Σπαρτιάτισσες έπαιξαν αποφασιστικό ενεργό ρόλο στα δημόσια πράγματα.
Το πολίτευμα της Σπάρτης, όπως φάνηκε και από την ιστορική επισκόπηση, ήταν ένα κράμα από αριστοκρατικά και δημοκρατικά στοιχεία. Μεταξύ των αρχών της πολιτείας είχαν από παράδοση την πρώτη θέση οι δύο βασιλιάδες (δυαρχία). Ήταν ιερά πρόσωπα, διάδοχοι των δίδυμων Διόσκουρων, γεγονός όμως που δεν εμπόδισε την πολιτεία να τους επιφυλάσσει οικτρό τέλος, κάθε φορά που έκρινε ότι το απαιτούσαν οι νόμοι για το συμφέρον του λαού. Απολάμβαναν εξαιρετικών τιμών και ζούσαν με έξοδα του κράτους. Είχαν εισοδήματα από τις πόλεις των περίοικων, οικειοποιούνταν ένα μέρος από τα λάφυρα του πολέμου, είχαν μερίδιο από τις δημόσιες θυσίες και διπλή μερίδα στα συσσίτια, πιθανώς εισέπρατταν και ένα είδος εισφοράς των πολιτών. Ασκούσαν ανώτατα ιερατικά καθήκοντα ως ιερείς του Δία Λακεδαιμόνιου και του Δία Ουράνιου, πρόσφεραν θυσίες και ζητούσαν χρησμούς για λογαριασμό της πόλης. Ως αρχηγοί των πολεμικών δυνάμεων είχαν αρχικά το δικαίωμα κήρυξης του πολέμου και την πραγματική ηγεσία του στρατού στις εκστρατείες, εξουσίες που από την αρχή του 5ου π.Χ. αι. πέρασαν στα χέρια των εφόρων. Δύο έφοροι ακολουθούσαν στην εκστρατεία και επιτηρούσαν τον αρχιστράτηγο βασιλιά. Ανάλογη μείωση σημειώθηκε και στα δικαστικά τους καθήκοντα, που περιορίστηκαν τελικά στις αποφάσεις για τους γάμους των επίκληρων. Στη διοίκηση μετείχαν ως μέλη της γερουσίας. Κάθε εννιά χρόνια ζητούσαν χρησμό για την παράταση της βασιλείας τους και κάθε μήνα ορκίζονταν στους εφόρους ότι θα τηρούσαν τους νόμους της πόλης.
Στα μέσα του 7ου αι. π.Χ. οι πολίτες Σπαρτιάτες ήταν 9.000 (όσοι και οι κλήροι), 30.000 οι περίοικοι και οι είλωτες περί τις 200.000. Στο τέλος του 7ου αιώνα αρχίζει η άνθιση της Σπάρτης που γίνεται και Πολιτιστική Πρωτεύουσα της Ελλάδος και κρατά ως τον 6ο αιώνα που αρχίζει μια κάμψη εξ αιτίας μιας απαγόρευσης στους πολίτες της να κατέχουν πολύτιμα μέταλλα και ξένα νομίσματα που έφερε παρακμή στο εμπόριο και τις τέχνες αφού αποκόπηκε από τις ξένες αγορές. Οι Σπαρτιάτες τότε δημιουργούν μόνο ετοιμοπόλεμους πολίτες και μια πολεμική μηχανή που έσωσε την Ελλάδα απ' τους Πέρσες και τους βαρβάρους.
«Είναι αληθές ότι χωρίς τα Σπαρτιατικά ξίφη οι Αθηναίοι και οι άλλοι Έλληνες δεν θα μπορούσαν ν' αντισταθούν στους Πέρσες. Το ότι ο Ελληνικός Ουμανικός Πολιτισμός δεν υποτάχθηκε στον Περσικό Δεσποτισμό οφείλεται κατ' εξοχήν στη Στρατιωτική ισχύ της Σπάρτης και στο Πολίτευμα που την κατέστησε πολεμική υπερδύναμη».
(U. WILCKEN, Αρχαία Ελληνική Ιστορία, εκδ.

Οι Σπαρτιάτισσες στην ώρα του κινδύνου

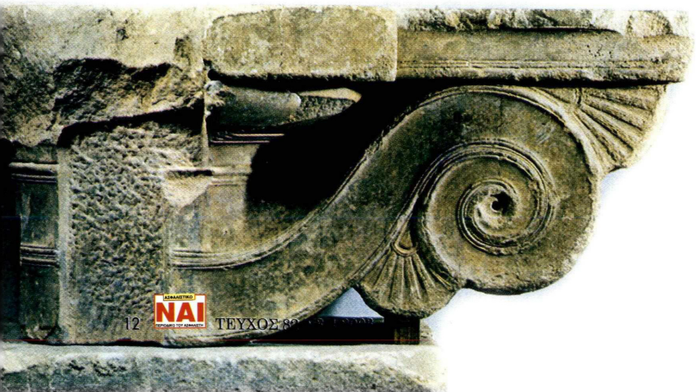
«Παπαζήση» Αθήνα 1976, σελ. 142.)
Γράφει ο Δ. Κουτούλας στο βιβλίο «Σπάρτη» κ.λπ.
Οι Περσικοί Πόλεμοι άφησαν κι ένα πρόβλημα για τη Σπάρτη και την Ελλάδα. Ποιος θα ήταν ο ηγέτης των Ελληνικών Δυνάμεων; Η Αθήνα ή η Σπάρτη; Ο εμφύλιος πόλεμος κράτησε 30 χρόνια και η νικήτρια Σπάρτη «βγήκε» έξω απ' τα νερά της και τις συνήθειές της, μετατράπηκε σε τυραννία, κάλεσε βοήθεια από την Περσία, και κατεξευτέλισε το σπαρτιατικό ήθος με τη φιλοχρηματία των επικεφαλής της. Ο βασιλιάς Αγησίλαος προσπάθησε να επαναφέρει κάποια πράγματα, οραματίστηκε μια Ενωμένη Ελλάδα αλλά όχι μόνο δεν κατάφερε κάτι, απεναντίας υπόγραψε την πιο μαύρη συμμαχία με τους Πέρσες, την Ανταλκίδειο Ειρήνη έναντι οικονομικής βοήθειας από τον Αρταξέρξη. Οι εμφύλιες διαμάχες μεταξύ ελληνικών πόλεων κράτησαν πολύ κα το 371 π.Χ. η σπαρτιατική φάλαγγα ηττάται για πρώτη φορά από τον Ιερό Λόχο των Θηβαίων χάρη στη νέα πολεμική τακτική της Λοξής Φάλαγγας που επινόησε ο Επαμεινώνδας, ο Θηβαϊκός Στρατός λεηλατεί τα πάντα, φθάνει στη Λακωνία, μπροστά στην ατείχιστη Σπάρτη που από εκείνη την εποχή και μετά θα κτίσει τείχη για πρώτη φορά. Για πολύ καιρό θα υπάρχουν προβλήματα σχετικά με τις διαμάχες αυτών που έχουν και αυτών που δεν έχουν κλήρους και γη στη Σπάρτη. Ο Άγις και Κλεομένης θα προσπαθήσουν να τα λύσουν, ο Κλεομένης κάνει αναδασμούς και παραγραφή χρέων, οι άλλοι εν Ελλάδι κατέχοντες εξουσία και προνόμια θορυβήθηκαν λόγω του ενθουσιασμού των αιτημόνων για μεταρρυθμίσεις και στις δικές τους περιοχές και συνασπίζονται εναντίον της Σπάρτης που μετά μια σκληρή μάχη στη Σελλασία βόρεια της Σπάρτης νικάνε τον Αγησίλαο και πρώτη φορά στην ιστορία της το 222 π.Χ. ΞΕΝΟΣ ΣΤΡΑΤΟΣ κατέχει τη Σπάρτη που θα εκδιωχθεί 3 χρόνια αργότερα.
Θα εξακολουθήσουν οι αναταραχές, το 189 π.Χ. ο Φιλοποιμήτης Αχαϊκής Συμπολιτείας θα καταλάβει τη Σπάρτη καταργώντας την Λυκουργεια Νομοθεσία και μεταρρυθμίσεις, οι Σπαρτιάτες θα δυσανασχετίσουν, θα καλέσουν βοήθεια από τους Ρωμαίους που θα διαλύσουν νικώντας την Αχαϊκή Συμπολιτεία το 146 π.Χ. ισοπεδώνοντας την Κόρινθο κηρύσσοντας παράλληλα τη Σπάρτη «ελεύθερη και ατελή» πόλη, η οποία μαζί με την Αθηναϊκή Θήβα θα παραμείνουν αυτοδιοικούμενες χωρίς ρωμαϊκές δυνάμεις κατοχής. Η Σπάρτη θα ευνοηθεί με προνόμια από τους Ρωμαίους αυτοκράτορες (ιδιαίτερα από Νέρωνα, Αδριανό, Αύγουστο) λόγω του ένδοξου στρατιωτικού της παρελθόντος αλλά αυτό θα αποτελέσει μίσος των νέων Αυτοκρατόρων του Βυζαντίου που κατεδίωξαν όσους είχαν «οικειότητα» με τη ρωμαϊκή εξουσία και επαφή με τον αρχαίο ελληνικό πολιτισμό. Ήταν η εποχή που χάθηκαν οι Ολυμπιακοί Αγώνες, τα Παναθήναια, το Θέατρο, τα αγάλματα, οι εορτές νίκης κατά των Περσών κ.ά. Στη μάχη μεταξύ αρχαίου ελληνισμού πολιτισμού και χριστιανισμού θα σωθούν όσα ενσωματώνονται στη νέα θρησκεία και την ορθόδοξη εκκλησία και πολλά θα εξαφανισθούν άλλα θα εξελιχθούν και άλλα θα μετονομασθούν... Η Σπάρτη δεν είχε ομαλή διαδοχή από το Δωδεκάθεο στον Χριστιανισμό και στα 396 μ.Χ. ο Αρχηγός του Βυζαντίου Ρουφίνος στέλνει τις γοτθικές ορδές του Αλαρίχου να καταστρέψουν την Νότια Ελλάδα και τη Σπάρτη, και το κάνουν με τέτοια λύσσα που η ψωτιά και το τσεκούρι διώχνει τους κατοίκους στα βουνά.
Ότι αρχαίο απόμεινε θα το κατασιρέψει αργότερα το 1729 ο Αββάς FOURRMONT ακαδημαϊκός και βιβλιοθηκάριος του Λουδοβίκου ΙΕ' με τις ευλογίες του καρδινάλιου Fleury προς τον οποίο περιγράφει με επιστολή τα κατορθώματά του: «Το βλέμμα μου έπεσε πάνω σε αρχαία κτίσματα που έκρυβαν θησαυρούς για τα γράμματα και τις τέχνες.
...Τα ισοπέδωσα όλα, τα ξεθεμελίωσα όλα. Από τη μεγάλη πολιτεία Σπάρτη δεν απόμεινε λίθος επί λίθου. Εδώ κι ένα μήνα συνεργεία από 30, 40 και 60 εργάτες γκρεμίζουν, καταστρέφουν, εξολοθρεύουν την Αρχαία

Ψηφιδωτό του 4ου μ.Χ. αιώνα, που βρέθηκε στη Σπάρτη. Εικονίζει τον Απόλλωνα-Ήλιο και κοσμούσε το δάπεδο πλούσιας έπαυλης. Το ψηφιδωτό αυτό, μαζί με άλλα της ίδιας έπαυλης, θεωρούνται εξαίρετα έργα τέχνης τόσο για την ποικιλία των χρωμάτων τους, όσο και για τους συνδυασμούς τους.

Σπάρτη...» Φρίκη! Χάθηκαν στήλες ονομάτων εφορων, γυναικών ολυμπιονικών, ο ναός του Λυκούργου, ψηφίσματα Γερουσίας, αγάλματα, κ.λπ.... Ποιος Έλγιν; Χάθηκαν πολλά με τα οποία η ανθρωπότητα ίσως πήγαινε καλύτερα προς το μέλλον με τα διδάγματα ανθρώπων τέτοιου πολιτισμού που οι αρχές του είναι μίμηση κάθε ομάδος που θέλει τάξη, φιλοπατρία, πειθαρχία, ομαδικότητα και ισονομία.
Σημειώνει χαρακτηριστικά ο Δ. Κουτούλας: «Το Σπαρτιατικό ιδεώδες δεν ήταν άλλο από το Ομηρικό που παρουσιάζεται στην τυπική μορφή του Κενταύρου Χείρωνος: αφ' ενός οι πολεμικές τέχνες, αφ' ετέρου τα γράμματα και οι ανθρωπιστικές σπουδές (Ο Κένταυρος Χείρων δίδαξε ως γνωστόν, στον Αχιλλέα, τα όπλα, το κυνήγι, τη λύρα, την ιατρική κ.λπ.).
Ωστόσο στη Σπάρτη το Ομηρικό ιδεώδες ξεπεράστηκε από τη ΦΙΛΟΠΑΤΡΙΑ. Οι νέοι και οι νέες της Σπάρτης εκπαιδεύονταν στις πολεμικές τέχνες με ύψιστο ιδανικό τη θυσία για την πατρίδα. Η Σπάρτη είναι γι' αυτούς το παν και αισθάνονται ανά πάσα στιγμή έτοιμοι να θυσιαστούν για αυτήν, θνητοί αυτοί για την Αθάνατη Πατρίδα.
Και επειδή έχει γίνει λόγος από νεώτερους ιστορικούς για περιπτώσεις ΟΜΟΦΥΛΟΦΙΛΙΑΣ στα Σπαρτιατικά «ανδρεία» ας σημειώσουμε ότι σύμφωνα με τις αρχαίες πηγές η ομοφυλοφιλία εθεωρείτο ΑΙΣΧΡΗ στη Σπάρτη και ελαμβάνοντο προληπτικά μέτρα κατά της παιδεραστίας «ει δε τις παιδός σώματος ορεγόμενος φανείη, αίσχιστον τουτο θεις, εποίησεν (ο Λυκούργος) εν Λακεδαίμονι μηδέν ήττον εραστάς παιδικών απέχεσθαι ή γονείς παίδων ή και αδελφοί αδελφών εις αφροδίσια απέχονται».
(Ξενοφ. Λακεδαιμ. Πολ. 2.13-14).
Τα αποτελέσματα αυτής της Αγωγής για το Σπαρτιατικό ιδεώδες είναι πασίγνωστα. Ο Σπαρτιάτης στρατιώτης εθεωρείτο ανίκητος και ατρόμητος. Δεν υπαρχει μεγαλοπρεπέστερο και συγκλονιστικότερο θέαμα, αναφέρει ο Πλούταρχος από την πορεία της Σπαρτιατικής Φάλαγγας στη μάχη υπό τους ήχους των αυλών!!! Και αυτό το γνώρισαν πολύ καλά οι Πέρσες, τόσο στις Θερμοπύλες, όσο και στις Πλαταιές».

Η ΔΟΜΗ ΤΟΥ ΣΠΑΡΤΙΑΤΙΚΟΥ ΣΤΡΑΤΟΥ

Η μεγάλη αλλαγή στην Τέχνη του Πολέμου που συνέβη στις αρχές του 7ου αι. π.Χ. με τη δημιουργία της ΦΑΛΑΓΓΟΣ έπαιξε όπως ήταν φυσικό καθοριστικό ρόλο στη δομή του Στρατού της Σπάρτης. Η ανάπτυξη της μεταλλουργίας έκαμε εύκολο –οικονομικά– τον εξοπλισμό του «δήμου». Έτσι οι «απλοί πολίτες» και όχι μόνον οι ευγενείς είχαν πλέον το προνόμιο –δικαίωμα μαζί και υποχρέωση– να υπερασπίζονται την πόλη τους στον πόλεμο και να μετέχουν στη διοίκηση των κοινών. Ο κάθε ένας πολίτης μπορούσε πλέον να προμηθευτεί μία στρογγυλή χάλκινη ασπίδα με την αντιλαβή της («όπλον», εξ ου και «οπλίτης»). Η αντιλαβή υπήρξε το αποφασιστικό βήμα, από τεχνικής πλευράς, στη διαμόρφωση της φάλαγγας. Στο εσωτερικό της μεγάλης στρογγυλής ασπίδας υπήρχαν δύο ειδών χειρολαβές: α) ο Πόρπαξ η πρώτη λαβή απ' όπου περνούσε τον βραχίονά του ο πολεμιστής και β) την καθ' αυτό αντιλαβή όπου περνούσε την παλάμη του. Με το σύστημα αυτό της διπλής λαβής, το βάρος της ασπίδος μοιραζόταν και ο οπλίτης μπορούσε να κρατήσει συγχρόνως με την ασπίδα και το δόρυ. (Οι Μυκηναίοι ευγενείς έφεραν πάνω στα άρματα, τις ασπίδες αναρτημένες με τελαμώνα από το λαιμό, για να έχουν και τα δύο χέρια ελεύθερα). Εξ άλλου μπορούσε ν' αφήσει την παλάμη του από την αντιλαβή και να χρησιμοποιήσει το ξίφος – χωρίς να στερηθεί την ασπίδα.
Η τεχνική αυτή υπήρξε καθαρώς ελληνική, ίσως Σπαρτιατική επινόηση –και συνέβαλε τα μέγιστα στη δημιουργία της φάλαγγος, δηλ. της πυκνής εν τάξει συσιοιχίας τεθωρακισμένων στρατιωτών.
Ο κάθε στρατιώτης με την ασπίδα σ' αριστερό του χέρι κάλυπτε το δικό του αριστερό πλευρό αλλά και το δεξιό του διπλανού του. Γι' αυτό και η πειθαρχία και η διατήρηση των γραμμών έπαιξαν τον καθοριστικό ρόλο στη Τέχνη του Πολέμου των Κλασσικών Χρόνων. Ο συντονισμός των κινήσεων της φάλαγγος επιτυγχάνετο με τις συνεχείς εκπαιδεύσεις του «γυμνασίου» και του «αυλητού». Με το «γυμνάσιο» οι νέοι διδάσκονταν τον αυτοματισμό και την πειθαρχία μέσα στην ομάδα, ενώ ο «αυλητής» εξασφάλιζε το ρυθμικό βηματισμό και το συγχρονισμό των κινήσεων.



Στον ιερό του Υακίνθου και του Αμυκλαίου Απόλλωνα, πάνω στην ακρόπολη των Αμυκλών (Αγία Κυριακή Σκαβοχωριού) ο Βαθυκλής από τη Μαγνησία της Μικρής Ασίας έχτισε στα 530-500 π.Χ. κατά παραγγελία των Σπαρτιατών το λεγόμενο "θρόνον" του λατρευτικού αγάλματος, ιδιόρρυθμο οικοδόμημα με στοές και γλυπτό διάκοσμο. Επίστεψη μιας από τις δωρικές κολόνες του "θρόνου" ήταν και ο μοναδικός στην ιστορία της αρχιτεκτονικής συνδυασμος δωρικού κιονόκρανου και ιωνικής έλικας της φωτογραφίας.

Όπως είναι αναμενόμενο και στην Τέχνη της Φάλαγγος οι Σπαρτιάτες πρωτοπόρησαν. Ο Σπαρτιατικός Στρατός ήταν ο πρώτος Ελληνικός Στρατός που υιοθέτησε ομοιόμορφη εμφάνιση. Ο Ξενοφών αναφέρει ότι ο Λυκούργος καθόρισε τη κόκκινη εμφάνιση των Σπαρτιατών οπλιτών και τα μακρυά μαλλιά («στολήν μεν έχειν φοινικίδα», Λακεδ. Πολιτεία, XI, 3). Από τις αγγειογραφίες μπορούμε να προσδιορίσουμε και τα άλλα στοιχεία εμφάνισης της Σπαρτιατικής φάλαγγος όπως το κορινθιακό κράνος (κλειστό κράνος που αφήνει ακάλυπτα μόνο τα μάτια κα το στόμα) με το εγκάρσιο λοφίο, ή το γράμμα «Λ» στις ασπίδες.
Αρχηγοί του Στρατού είναι οι δύο βασιλείς. Όμως μόνον ο ένας εκστρατεύει «επιβλεπόμενος» από δύο εφόρους. Το πόσο εκπαιδευμένος υπήρξε ο Σπαρτιατικός Στρατός στη Τέχνη της Φάλαγγος, φάνηκε καθαρά στη Μάχη των Θερμοπυλών (480 π.Χ.).
Ο Ηρόδοτος αναφέρει ότι στις δύο πρώτες ημέρες της μάχης –πριν την προδοσία του Εφιάλτη– οι Σπαρτιάτες πολεμούσαν με ακρίβεια στρατιωτικών γυμνασίων. Ξεκίναγαν προς την κατεύθυνση των Περσών και αφού έφθαναν στις γραμμές τους, προσποιούντο ότι υποχωρούσαν, παρασύροντας έτσι μεγάλο πλήθος εχθρών και σε μιαν ορισμένη στιγμή όταν τους είχαν παρασύρει αρκετά ανασυρέφωνταν απότομα και έκαναν ορμητική επίθεση κατά των αντιπάλων τους, τους οποίους κατέσφαζαν με συγχρονισμένες κινήσεις των δοράτων τους.
Το εκπληκτικό είναι ότι την ίδια τακτική επανέλαβαν πολλές φορές χωρίς οι «Αθάνατοι» του Ξέρξη να μπορέσουν να τους νικήσουν.
Αλλά, αν η εκπαίδευση της Σπαρτιατικής Φάλαγγος φάνηκε στην δυήμερη σύρραξη στις Θερμοπύλες, ο φόβος που ενέπνεαν στους αντιπάλους τους αποκαλύφθηκε στην τρίτη μερα της μάχης, όταν τους περικύκλωσαν οι δυνάμεις του Υδάρνη από την Ανοπαία ατραπό με την υπόδειξη του Εφιάλτη. Οι Πέρσες αν και πολυάριθμοι, έχοντας περικυκλώσει από παντού τους Σπαρτιάτες και ενώ ο Λεωνίδας είχε σκοτωθεί ΔΕΝ ΤΟΛΜΗΣΑΝ ΝΑ ΤΟΥΣ ΠΛΗΣΙΑΣΟΥΝ και να τους πολεμήσουν εκ του συστάδην. Αντίθετα τους κτυπούσαν από μακρυά με ομοβροντία χιλιάδων ακοντίων και βελών έως ότου τους εφόνευσαν όλους εκ των μακρόθεν. Η θυσία των Θερμοπυλών, άφησε αιώνιο το όνομα των Σπαρτιατών στην Ιστορία, αποτελεί μόνο δείγμα Ηρωισμού Ανδρείας του Στρατού της Σπάρτης.
Για τη Σπάρτη δεν γράφτηκαν όλα όσα έπρεπε να γραφούν. Αλλά κι αυτό να γίνει πάλι δεν θα βρεθούν γράμματα και λέξεις να περιγράψουν για το εσωτερικό μεγαλείο όχι όλων αλλά έστω των 300 που σαν κι αυτούς ήταν χιλιάδες.
Στη σελίδα 505 του βιβλίου «ΟΙ ΠΥΛΕΣ ΤΗΣ ΦΩΤΙΑΣ» υπάρχει γραμμένο κάτι που βοηθά να κλείσουμε το άρθρο και να αρχίσετε το ψάξιμο για ό,τι αφορά τη Σπάρτη και τα Λακωνικά διδάγματά της για μας όλους. Είναι λόγια του Βασιλιά Λεωνίδα προς τους τριακοσίους λίγο πριν την τελική μάχη με τους Πέρσες στις Θερμοπύλες: «...Σε χίλια χρόνια από τώρα, δήλωσε ο Λεωνίδας, δύο χιλιάδες, τρεις χιλιάδες χρόνια μετά οι άνθρωποι μετά από εκατό γενιές ίσως ταξίδευαν για τους δικούς τους λόγους στη χώρα μας. Θα έρθουν σοφοί ίσως ή ταξιδευτές πέρα από τη θάλασσα παρακινούμενοι από περιέργεια σε ό,τι αφορά το παρελθόν ή από δίψα να μάθουν για τους αρχαίους. Θα ερευνήσουν την πεδιάδα μας και θα περιεργαστούν κάθε πέτρα και χαλίκι της χώρας μας. Τι θα μάθουν για μας; Τα φτυάρια τους τότε δε θα ξεθάψουν ούτε λαμπρά παλάτια ούτε ναούς· η σκαπάνη τους δεν θα φέρει στην επιφάνεια αιώνια αρχιτεκτονική ή τέχνη.
Τι θα απομείνει από τους Σπαρτιάτες; Σίγουρα όχι μαρμάρινα ή ορειχάλκινα μνημεία, αλλά αυτό που κάνουμε εδώ σήμερα, στις Θερμοπύλες...».
Αυτό που έκαναν λοιπόν ήταν αυτό που οφείλουμε να μάθουμε στεκόμενοι κι εμείς μπροστά από την επιγραφή στη στήλη που έγραψε στον τάφο των Σπαρτιατών ο ποιητής Σιμωνίδης και λέει:
Ώ ξειν αγγέλλειν Λακεδαιμονίοις
ότι τήδε κείμεθα
τοις κείνων ρήμασι πειθόμενοι!
(Ώ ξένε, πήγαινε πες στους Σπαρτιάτες ότι εδώ είμαστε θαμμένοι υπακούοντας στους νόμους τους)
Ποιοι ήταν οι νόμοι τους; Και πώς θα ήταν η Ευρώπη των 25 και η Αμερική αν κυριαρχούσαν οι Πέρσες της Ανατολής;

Ευαγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης του ΝΑΙ
Μελίσσια 15 Απριλίου 2003

Στεφανωμένος έφηβος σαλπιγκτής σε μια από τις παρελάσεις ίσως του ιερού της Αθηνάς Χαλκιοίκου. Το μικρό αυτό άγαλμα είναι ένα από τα τελευταία δημιουργήματα Λακωνικού εργαστηρίου χαλκοπλατικής, γύρω στα χρόνια των μηδικών πολέμων και βρίσκεται τώρα στο Μουσείο της Σπάρτης. Κάτω, τα ερείπια του ιερού της Αθηνάς Χαλκιοίκου, μάρτυρες της παλιάς ακμής της Σπάρτης, βρίσκονται κοντά στη σύγχρονη πόλη, μέσα σε αγρούς στους οποίους κυριαρχούν τα ελαιόδεντρα.

Αποταμιευτικές
ευκαιρίες και δυνατότητες στο νέο περιβάλλον των χαμηλών επιτοκίων

Τα επιτόκια καταθέσεων ταμιευτηρίου και προθεσμίας διαμορφώνονται σήμερα σε χαμηλότερα επίπεδα. Επειδή δε στην Ελλάδα ο πληθωρισμός είναι αρκετά υψηλότερος από τον μέσο όρο της ΖτΕ, τα επιτόκια καταθέσεων διαμορφώνονται σε αρνητικά επίπεδα σε πραγματικούς όρους. Η ελληνική οικονομία έχει βιώσει για αρκετά χρόνια στο παρελθόν αρνητικές πραγματικές αποδόσεις με τη διαφορά ότι εκείνη την περίοδο τα ονομαστικά επιτόκια ήταν πολύ υψηλότερα από τα σημερινά, με αποτέλεσμα οι αποταμιευτές να έχουν την ψευδαίσθηση ότι απολάμβαναν υψηλές αποδόσεις.

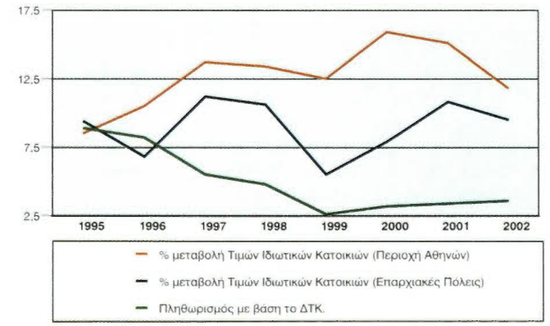
Πηγή: Alpha Bank: «Οικονομικό Δελτίο», Μάρτιος 2003

Η ένταξη της Ελλάδος στη Ζώνη του Ευρώ (ΖτΕ) συνοδεύτηκε από την αποκλιμάκωση των επιτοκίων στο πλαίσιο της σύγκλισης της ελληνικής οικονομίας. Από 1-1-2001 τα εγχώρια τραπεζικά επιτόκια προσδιορίζονται με βάση τα επιτόκια παρέμβασης της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας και τα διατραπεζικά επιτόκια που διαμορφώνονται στην ενιαία αγορά χρήματος της ΖτΕ. Το νέο αυτό περιβάλλον λειτουργίας ωφέλησε άμεσα τους δανειζόμενους, είτε αυτοί ήταν ιδιώτες είτε επιχειρήσεις, που έχουν πλέον πρόσβαση σε φθηνά κεφάλαια.

Η μεγάλη όμως πτώση των επιτοκίων είχε επίπτωση στα εισοδήματα των αποταμιευτών, που τα προηγούμενα χρόνια απολάμβαναν ικανοποιητικές αποδόσεις. Τα επιτόκια καταθέσεων ταμιευτηρίου και προθεσμίας διαμορφώνονται σήμερα σε χαμηλότερα επίπεδα. Επειδή δε στην Ελλάδα ο πληθωρισμός είναι αρκετά υψηλότερος από τον μέσο όρο της ΖτΕ, τα επιτόκια καταθέσεων διαμορφώνονται σε αρνητικά επίπεδα σε πραγματικούς όρους. Έτσι, οι αποταμιευτές που είχαν «εθιστεί» σε υψηλότερες ονομαστικές αποδόσεις, αντιμετώπισαν αρκετά προβλήματα στο να κατανοήσουν τη ραγδαία πτώση των αποδόσεων σε επίπεδα χαμηλότερα του 1,5%. Παρατηρώντας όμως το Διάγραμμα 1 φαίνεται καθαρά ότι η ελληνική οικονομία έχει βιώσει για αρκετά χρόνια στο παρελθόν αρνητικές πραγματικές αποδόσεις με τη διαφορά ότι εκείνη την περίοδο τα ονομαστικά επιτόκια ήταν πολύ υψηλότερα από τα σημερινά, με αποτέλεσμα οι αποταμιευτές να έχουν την ψευδαίσθηση ότι απολάμβαναν υψηλές αποδόσεις.

Επίσης, οι θετικές πραγματικές αποδόσεις που εμφανίζονται στη δεκαετία του 1990 οφείλονταν στον συνδυασμό της πολιτικής της χρηματοδότησης των μεγάλων ελλειμμάτων του Δημόσιου Τομέα χωρίς προσφυγή σε νομισματική χρηματοδότηση και στην πολιτική των υψηλών επιτοκίων για τη στήριξη της πολιτικής της «σκληρής δραχμής» και για τη σύγκλιση του ελληνικού πληθωρισμού με το μέσο πληθωρισμό της ΖτΕ.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1
Εξέλιξη πληθωρισμού και ρυθμός αύξησης των τιμών των κατοικιών



Οι τράπεζες από την πλευρά τους αφενός εκτίμησαν τα νέα δεδομένα και προσέφεραν στην αγορά νέα προϊόντα τα οποία εξασφαλίζουν υψηλότερες αποδόσεις στους αποταμιευτές, αλλά με ανάληψη, σε κάποιο βαθμό, κινδύνου και, αφετέρου προχώρησαν στη σημαντική βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών που σχετίζονταν με τα ήδη υπάρχοντα αποταμιευτικά προϊόντα. Ειδικότερα, τα τραπεζικά ιδρύματα ανταποκρίθηκαν προχωρώντας σε επενδύσεις σε νέα τεχνολογικά συστήματα και μηχανογραφικές εφαρμογές που τους έδωσαν την ευκαιρία να βελτιώσουν αισθητά τις προσφερόμενες υπηρεσίες μέσω των απλών λογαριασμών καταθέσεων (κάρτες αυτόματς κατάθεσης και ανάληψης μετρητών, σύνδεση των λογαριασμών με πιστωτικές κάρτες, πάγιες πληρωμές, κ.λπ.), ενώ ταυτόχρονα δίνουν τη δυνατότητα κίνησης των λογαριασμών από απόσταση μέσω του κινητού τηλεφώνου, του ηλεκτρονικού υπολογιστή, του internet, κ.ά. Επιπλέον, προσφέρουν νέα σύνθετα προϊόντα που συνδέουν την απόδοση με το επίπεδο του κινδύνου που επιθυμεί να αναλάβει ο πελάτης.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Θα πρέπει να τονιστεί ότι στις περισσότερες χώρες της ΖτΕ που λειτουργούν σε περιβάλλον χαμηλών και σχετικά σταθερών επιτοκίων για αρκετά χρόνια, οι αποταμιευτές - επενδυτές είναι εξοικειωμένοι με τα πιο σύνθετα χρηματοοικονομικά μέσα.

Οι αποταμιευτές διαχωρίζουν τις τοποθετήσεις τους σε εκείνες ενός απλού λογαριασμού ταμιευτηρίου, ο οποίος έχει βασικό σκοπό τη διευκόλυνση του κατόχου του στις καθημερινές τρέχουσες συναλλαγές και σε εκείνες που επενδύουν σε εξειδικευμένα αποταμιευτικά προϊόντα, που έχουν ως βασικό ρόλο την παροχή ικανοποιητικών αποδόσεων έναντι κάποιων κινδύνων.

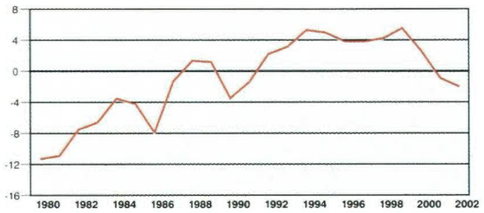
Ο λογαριασμός ταμιευτηρίου επιτρέπει στον κάτοχό του να διατηρεί ένα επίπεδο ρευστών διαθεσίμων για τις τρέχουσες συναλλαγές του, παρέχοντάς του πρόσβαση σε αυτά, ουσιαστικά 24 ώρες το εικοσιτετράωρο. Τα τελευταία χρόνια ο λογαριασμός αυτός απέκτησε και μια σειρά άλλων υπηρεσιών, που τον μετέτρεψαν σε ένα σημαντικό εργαλείο διευκόλυνσης των συναλλαγών.

Η έννοια «προειδοποίηση» είναι ουσιαστικά μία άγνωστη έννοια για το ελληνικό αποταμιευτικό κοινό. Στο εξωτερικό, αντίθετα, ο όρος «προειδοποίηση» είναι πολύ διαδεδομένος, καθώς ένας μεγάλος αριθμός παρόμοιων λογαριασμών απαιτεί από τον πελάτη να ειδοποιήσει την τράπεζα ορισμένες ημέρες πριν προχωρήσει σε κάποια ανάληψη.

Οι τράπεζες, στην προσπάθειά τους να αποσυμφορήσουν τα ταμεία τους από συναλλαγές που μπορούν να πραγματοποιηθούν στα ATM, αποθαρρύνουν τους πελάτες από το να εμφανίζονται στα ταμεία για συναλλαγές ρουτίνας. Έτσι, όταν ο πελάτης ξεπερνά ένα προκαθορισμένο αριθμό συναλλαγών στο ταμείο ανά μήνα, χρεώνεται με ένα ποσό το οποίο θα μπορούσε να το είχε αποφύγει αν χρησιμοποιούσε κάποιο εναλλακτικό δίκτυο συναλλαγών.

Οι καταναλωτές είναι διατεθειμένοι να δεχθούν τη χαμηλότερη απόδοση ενός λογαριασμού ταμιευτηρίου, με αντάλλαγμα αφενός την άμεση πρόσβαση στα χρήματά τους και αφετέρου την παροχή όλων των συναφών διευκολύνσεων ενός τέτοιου λογαριασμού.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1
Εξέλιξη των πραγματικών αποδόσεων των επιτοκίων ταμιευτηρίου στην Ελλάδα



Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος, Στατιστικό Δελτίο Οικονομικής Συγκυρίας

Θα πρέπει να τονιστεί ότι στις περισσότερες χώρες της ΖτΕ που λειτουργούν σε περιβάλλον χαμηλών και σχετικά σταθερών επιτοκίων για αρκετά χρόνια, οι αποταμιευτές - επενδυτές είναι εξοικειωμένοι με τα πιο σύνθετα χρηματοοικονομικά μέσα. Σε ένα τέτοιο περιβάλλον, οι απλοί λογαριασμοί ταμιευτηρίου, οι οποίοι είναι άμεσα ρευστοποιήσιμοι, χρησιμοποιούνται κυρίως για τη διευκόλυνση των συναλλαγών και ουσιαστικά δεν έχουν κανένα κίνδυνο, έχουν όμως πολύ χαμηλές και σε ορισμένες περιπτώσεις, μηδενικές αποδόσεις. Οι αποταμιευτές δηλαδή διαχωρίζουν τις τοποθετήσεις τους σε εκείνες ενός απλού λογαριασμού ταμιευτηρίου, ο οποίος έχει βασικό σκοπό τη δευκόλυνση του κατόχου του στις καθημερινές τρέχουσες συναλλαγές και σε εκείνες που επενδύουν σε εξειδικευμένα αποταμιευτικά προϊόντα, που έχουν ως βασικό ρόλο την παροχή ικανοποιητικών αποδόσεων έναντι κάποιων κινδύνων που αναλαμβάνονται λόγω της δέσμευσης των χρημάτων για κάποιο χρονικό διάστημα, ή λόγω της σύνδεσης των αποδόσεων με τις αποδόσεις κάποιων άλλων χρηματοοικονομικών μέσων που ενέχουν κίνδυνο.
Η φιλοσοφία αυτή έχει ήδη αρχίσει να ακολουθείται και από τα ελληνικά πιστωτικά ιδρύματα στη διαδικασία σχεδιασμού των νέων αποταμιευτικών προϊόντων, ενώ οι καταναλωτές φαίνεται να αποκτούν βαθμιαία μεγαλύτερη εξοικείωση με τα νέα πιο σύνθετα προϊόντα στην προσπάθειά τους να διασφαλίσουν ικανοποιητικότερες αποδόσεις.

Λογαριασμοί Ταμιευτηρίου

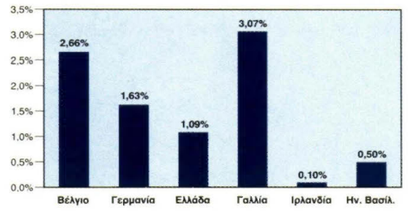
Ο λογαριασμός ταμιευτηρίου, που είναι το απλούστερο τραπεζικό προϊόν, επιτρέπει στον κάτοχό του να διατηρεί ένα επίπεδο ρευστών διαθεσίμων για τις τρέχουσες συναλλαγές του παρέχοντάς του πρόσβαση σε αυτά, ουσιαστικά 24 ώρες το εικοσιτετράωρο. Τα τελευταία χρόνια ο λογαριασμός αυτός απέκτησε και μια σειρά άλλων υπηρεσιών, που τον μετέτρεψαν σε ένα σημαντικό εργαλείο διευκόλυνσης των συναλλαγών. Έτσι, πέρα από το γεγονός ότι ο πελάτης μπορεί να καταθέτει ή να κάνει αναλήψεις άμεσα και χωρίς κανένα περιορισμό, ο λογαριασμός αυτός μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την πληρωμή των λογαριασμών κοινής ωφέλειας (ΔΕΗ, ΕΥΔΑΠ, ΟΤΕ), για την πληρωμή λογαριασμών κινητής τηλεφωνίας, για την εξόφληση οφειλών πιστωτικών καρτών, ενώ ταυτόχρονα προσφέρεται και η δυνατότητα πραγματοποίησης συναλλαγών ολόκληρο το 24ωρο είτε μέσω τηλεφώνου (phone banking) είτε μέσω του διαδικτύου (internet banking) είτε μέσω των ATMs τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Φαίνεται λοιπόν ότι ο απλός λογαριασμός ταμιευτηρίου μετεξελίχθηκε από το γνωστό σε όλους «βιβλιάριο καταθέσεων» σε ένα σύγχρονο εργαλείο που βοηθάει τον πελάτη να πραγματοποιεί τις καθημερινές του συναλλαγές ανέξοδα και σε ελάχιστο χρόνο. Είναι ευνόητο βέβαια ότι η παροχή όλων αυτών των διευκολύνσεων στον πελάτη απαιτεί από τα πιστωτικά ιδρύματα σημαντικές επενδύσεις σε νέες τεχνολογίες και κτιριακή υποδομή, που συνεπάγεται και μία επιβάρυνση του κόστους του προϊόντος. Λαμβάνοντας υπ' όψιν και το γεγονός ότι ένας τέτοιος λογαριασμός μπορεί να τηρείται και με πολύ χαμηλό υπόλοιπο, (είναι χαρακτηριστικό ότι πάνω από το 75% των λογαριασμών ταμιευτηρίου στις ελληνικές τράπεζες έχουν μέσο ετήσιο υπόλοιπο από 1 έως 300 ευρώ), γίνεται αντιληπτό ότι τα πιστωτικά ιδρύματα δεν μπορούν να προσφέρουν σε αυτούς τους λογαριασμούς τις ίδιες αποδόσεις που προσφέρονται σε άλλα καθαρώς επενδυτικά προϊόντα, που δεν διαθέτουν όμως τις παραπάνω διευκολύνσεις.
Ενδεικτικές αποδόσεις τέτοιων λογαριασμών εμφανίζονται στο Διάγραμμα 3. Το επιτόκιο στην Ελλάδα είναι κάπως χαμηλό σε αυτή την κατηγορία, διότι δεν περιλαμβάνονται οι λογαριασμοί κλιμακούμενου επιτοκίου οι οποίοι κατατάσσονται στην κατηγορία των τρεχούμενων λογαριασμών, ενώ στην ουσία δεν διαφέρουν από τους λογαριασμούς ταμιευτηρίου.

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.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3
Επιτόκια Λογαριασμών Ταμιευτηρίου στη Ζώνη του Ευρώ, 2002



Πηγή: Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, «Εθνικά επιτόκια καταθέσεων και χορηγήσεων», Δεκέμβριος 2002.

Τα χαρακτηριστικά και οι διευκολύνσεις που προσφέρουν αυτοί οι λογαριασμοί στην Ελλάδα δεν διαφέρουν ουσιαστικά από τα αντίστοιχα προϊόντα που προσφέρουν τα πιστωτικά ιδρύματα στις υπόλοιπες χώρες της Ζώνης του Ευρώ. Αξίζει πάντως να σταθούμε σε ορισμένες λεπτομέρειες που αφορούν τον τρόπο λειτουργίας και τους περιορισμούς που ισχύουν σε αυτούς τους λογαριασμούς στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Το πρώτο σημαντικό σημείο είναι η έννοια «προειδοποίηση», η οποία είναι ουσιαστικά μία άγνωστη έννοια για το ελληνικό αποταμιευτικό κοινό. Με άλλα λόγια, στην Ελλάδα ο δικαιούχος ενός λογαριασμού ταμιευτηρίου έχει τη δυνατότητα ανά πάσα στιγμή να κάνει ανάληψη οποιουδήποτε ποσού χωρίς προηγούμενη συνεννόηση με την τράπεζα, γεγονός που σημαίνει μεγαλύτερο κόστος για την τράπεζα η οποία θα πρέπει να διαθέτει πάντα ένα αρκετά μεγάλο ποσό σε ρευστά ανεκμετάλλευτα διαθέσιμα, έτσι ώστε να υπάρχει πάντοτε η απαιτούμενη ρευστότητα για να αντιμετωπίζονται άμεσα οι ανάγκες των καταθετών. Στο εξωτερικό αντίθετα, ο όρος «προειδοποίηση» είναι πολύ διαδεδομένος, καθώς ένας μεγάλος αριθμός παρόμοιων λογαριασμών απαιτεί από τον πελάτη να ειδοποιήσει την τράπεζα ορισμένες ημέρες πριν προχωρήσει σε κάποια ανάληψη. Είναι ευνόητο ότι από τη στιγμή που η τράπεζα γνωρίζει εκ των προτέρων την ακριβή ημερομηνία και το ποσό της ανάληψης, έχει τη δυνατότητα να προβεί και στον ανάλογο προγραμματισμό της ρευστότητάς της, γεγονός που αυτόματα μειώνει το κόστος του λογαριασμού για την τράπεζα. Λόγω αυτού του γεγονότος ένας τέτοιος λογαριασμός ταμιευτηρίου με προειδοποίηση παρέχει μεγαλύτερη απόδοση από έναν αντίστοιχο χωρίς προειδοποίηση.

Το δεύτερο σημαντικό σημείο, που σχετίζεται με το προηγούμενο, είναι ο περιορισμός του αριθμού των συναλλαγών που έχει τη δυνατότητα ο πελάτης να πραγματοποιήσει στα καταστήματα των τραπεζών. Οι τράπεζες, στην προσπάθειά τους να αποσυμφορήσουν τα ταμεία τους από συναλλαγές που μπορούν να πραγματοποιηθούν στα ATM, αποθαρρύνουν τους πελάτες από το να εμφανίζονται στα ταμεία για συναλλαγές ρουτίνας. Έτσι, όταν ο πελάτης ξεπερνά ένα προκαθορισμένο αριθμό συναλλαγών στο ταμείο ανά μήνα, χρεώνεται με ένα ποσό το οποίο θα μπορούσε να το είχε αποφύγει αν χρησιμοποιούσε κάποιο εναλλακτικό δίκτυο συναλλαγών (ATM, phone banking, web banking, κτλ.). Η πρακτική αυτή, που εφαρμόστηκε τον τελευταίο καιρό και στη χώρα μας, προκάλεσε κάποιες αντιδράσεις καθώς είναι αρκετοί αυτοί που δεν μπορούν να κατανοήσουν τη φιλοσοφία και το σκεπτικό ενός τέτοιου μέτρου που εντάσσεται στο ευρύτερο πλαίσιο εκσυγχρονισμού του ελληνικού τραπεζικού συστήματος. Αν παρατηρήσει κανείς τους αντίστοιχους περιορισμούς που εφαρμόζουν εδώ και χρόνια τα πιστωτικά ιδρύματα των υπολοίπων χωρών της ΖτΕ, θα διαπιστώσει ότι σε αρκετές περιπτώσεις οι περιορισμοί αυτοί είναι πολύ πιο αυστηροί και τα έξοδα που χρεώνονται σε περίπτωση παράβασης είναι αρκετά υψηλότερα από αυτά της Ελλάδας.

Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση ευρωπαϊκής τράπεζας, η οποία δέχεται την παρουσία του πελάτη στο κατάστημα για πραγματοποίηση κατάθεσης, μόνο εάν το προς κατάθεση ποσό ξεπερνά τα €500. Περιορισμοί όμως στο εξωτερικό δεν υπάρχουν μόνο ως προς το πλήθος των συναλλαγών αλλά όπως προαναφέρθηκε και στο ποσό της κατάθεσης ή και στο ημερήσιο όριο ανάληψης, αποδεικνύοντας έτσι ότι το ελληνικό τραπεζικό σύστημα στο θέμα αυτό είναι αρκετά πιο «χαλαρό», ευέλικτο, γεγονός που λειτουργεί προς όφελος του αποταμιευτή. Βέβαια, τα πράγματα σιγά - σιγά φαίνεται να αλλάζουν. Η αλλαγή στη φιλοσοφία του λογαριασμού ταμιευτηρίου φαίνεται να γίνεται αντιληπτή από ένα αρκετά μεγάλο τμήμα της πελατείας το οποίο, παρά τη σημαντική μείωση των επιτοκίων, διατηρεί ένα σημαντικό μέρος των διαθεσίμων της σε αυτούς τους λογαριασμούς. Σύμφωνα με τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος το συνολικό ύψος των καταθέσεων ταμιευτηρίου ανήλθε στα €49,9 δισ. στο τέλος του 2000, στα €57,2 δισ. στο τέλος του 2001 και στα €58,8 δισ. τον Δεκέμβριο του 2002, γεγονός που υποδηλώνει την προτίμηση των αποταμιευτών στη διατήρηση των διαθεσίμων τους σε ρευστή μορφή, ακόμη και αν η προσφερόμενη απόδοση είναι χαμηλότερη από εκείνη που προσφέρει ένα προϊόν που απαιτεί τη δέσμευση των χρημάτων για κάποιο χρονικό διάστημα. Στο ίδιο συμπέρασμα καταλήγουν και σχετικές μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί στο εξωτερικό, όπου προκύπτει ότι οι καταναλωτές είναι διατεθειμένοι να δεχθούν τη χαμηλότερη απόδοση ενός λογαριασμού ταμιευτηρίου, με αντάλλαγμα αφενός την άμεση πρόσβαση στα χρήματά τους και αφετέρου την παροχή όλων των συναφών διευκολύνσεων ενός τέτοιου λογαριασμού. Παρόμοια προϊόντα προσφέρονται σε όλες τις χώρες της ΖτΕ, ενώ σε πολλές περιπτώσεις η απόδοσή τους είναι μηδενική.

Τρεχούμενοι λογαριασμοί

Οι τρεχούμενοι είναι έντοκοι λογαριασμοί, οι οποίοι στις περισσότερες περιπτώσεις προσφέρουν ανταγωνιστικά επιτόκια παρά το γεγονός ότι ο πελάτης έχει αφενός άμεση πρόσβαση στα χρήματά του και αφετέρου όλες τις άλλες διευκολύνσεις που προσφέρει ένας λογαριασμός ταμιευτηρίου.

Οι τρεχούμενοι λογαριασμοί δεν διαφέρουν σε μεγάλο βαθμό από τους λογαριασμούς ταμιευτηρίου, καθώς ο βασικός λόγος ύπαρξής τους είναι η παροχή μιας σειράς διευκολύνσεων στην πελατεία για την εξυπηρέτηση των συνηθισμένων συναλλαγών. Ο λογαριασμός αυτός «δανείζεται» χαρακτηριστικά τόσο από το λογαριασμό ταμιευτηρίου, όσο και από το λογαριασμό όψεως, ο οποίος χρησιμοποιείται από ιδιώτες και επιχειρήσεις για εμπορικούς σκοπούς μόνο. Έτσι, ο τρεχούμενος λογαριασμός δεν συνοδεύεται από το γνωστό βιβλιάριο καταθέσεων αλλά ο πελάτης ενημερώνεται για την κίνηση του λογαριασμού του με αναλυτική κατάσταση η οποία εκδίδεται συνήθως κάθε μήνα. Επίσης, ο κάτοχος ενός τρεχούμενου λογαριασμού έχει τη δυνατότητα απόκτησης καρνέ επιταγών, κάτι που δεν προσφέρεται στους λογαριασμούς ταμιευτηρίου αλλά είναι βασικό χαρακτηριστικό των λογαριασμών όψεως. Οι λογαριασμοί όψεως όμως επειδή σκοπός τους είναι η καθημερινή εξυπηρέτηση των αναγκών του εμπορίου με αποτέλεσμα να μην εμφανίζουν μεγάλα υπόλοιπα, είναι στη μεγάλη τους πλειοψηφία άτοκοι. Αντίθετα, οι τρεχούμενοι είναι έντοκοι λογαριασμοί, οι οποίοι στις περισσότερες περιπτώσεις προσφέρουν ανταγωνιστικά επιτόκια παρά το γεγονός ότι ο πελάτης έχει αφενός άμεση πρόσβαση στα χρήματά του και αφετέρου όλες τις άλλες διευκολύνσεις που προσφέρει ένας λογαριασμός ταμιευτηρίου.

Θα πρέπει να αναφερθεί σε αυτό το σημείο ότι η αρχική φιλοσοφία

Πετύχαμε τις καλύτερες αποδόσεις το 2002!

Πίνακας Απόδοσης Unit Linked Δωδεκάμηνου 2002

Α/Α	Τίτλοι	Μεταβολή
1	Phoenix Metrolife- Star Life VII (EUR)	15,71%
2	Phoenix Metrolife- Star Life V (EUR)	15,54%
3	Phoenix Metrolife- Star Life VI (EUR)	14,69%
4	Phoenix Metrolife- Star Life III & IV (EUR)	14,26%
5	Euroland IAN 2011	13,42%
6	International Master Plus Guarantee	13,05%
7	Phoenix Metrolife-Σύνταξη Ελάχιστη Εγγύηση 3%	11,73%
8	Euroland ΔΕΚ 2010	10,26%
9	Euroland ΟΚΤ 2010	8,65%
10	Euroland 2011 Plus	8,06%

Τα προϊόντα "STAR LIFE" τύπου Unit Linked της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ, κατέκτησαν το 2002 τις τέσσερις πρώτες θέσεις σε απόδοση, μεταξύ 49 αντίστοιχων προϊόντων της αγοράς.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Νέα Αντίληψη και στις Επενδύσεις

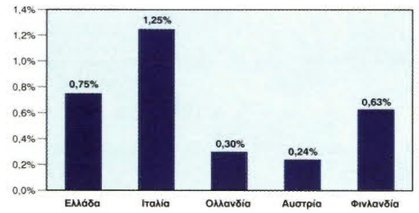
Ομήρου 2, 105 64 Αθήνα. **Τηλ.:** 210 9376 103 - **Fax:** 210 3239 135
www.phoenix-metrolife.com
Call Center: 800 11 93 800

ΤΑ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΑΠΟΔΟΣΗ & ΟΙ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΔΕΝ ΔΙΑΣΦΑΛΙΖΟΥΝ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ

NATIONAL COMMUNICATION

του λογαριασμού ταμιευτηρίου τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό ήταν η αποκλειστική του χρήση ως αποταμιευτικού εργαλείου, ενώ αντίθετα η φιλοσοφία του τρεχούμενου λογαριασμού ήταν η διευκόλυνση των συναλλαγών. Στην πορεία, όμως, τόσο ο ανταγωνισμός όσο και η πρόοδος της τεχνολογίας επέτρεψαν την μίξη των χαρακτηριστικών αυτών των λογαριασμών με αποτέλεσμα οι διαφορές μεταξύ των δύο σε αρκετές περιπτώσεις να είναι δυσδιάκριτες. Γεγονός πάντως είναι, ότι και στην περίπτωση των τρεχούμενων λογαριασμών οι αποδόσεις είναι παραπλήσιες με αυτές του λογαριασμού ταμιευτηρίου, καθώς η παροχή όλων αυτών των διευκολύνσεων συνεπάγεται αυξημένο κόστος για τα ιδρύματα. Ενδεικτικές αποδόσεις τέτοιων λογαριασμών σε διάφορες χώρες της ΖτΕ απεικονίζονται στο Διάγραμμα 4.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4
Επιτόκια Τρεχούμενων Λογαριασμών στη Ζώνη του Ευρώ, 2002

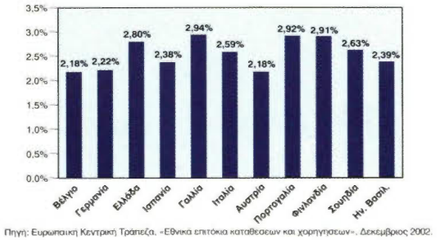


Πηγή: Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, «Εθνικά επιτόκια καταθέσεων και χορηγήσεων», Δεκέμβριος 2002.

Προθεσμιακές καταθέσεις

Η κατηγορία αυτή περιλαμβάνει τις καταθέσεις που συνήθως έχουν διάρκεια μεταξύ ενός και δώδεκα μηνών. Πρόκειται για αρκετά απλά προϊόντα τα οποία προσφέρουν μία συγκεκριμένη απόδοση η οποία είναι γνωστή από την αρχή της κατάθεσης. Η επιπλέον απόδοση σε σχέση με έναν λογαριασμό ταμιευτηρίου οφείλεται στο γεγονός ότι ο πελάτης δεν έχει ελεύθερη πρόσβαση στα χρήματά του παρά μόνο στην προκαθορισμένη ημερομηνία λήξης της κατάθεσης καθώς επίσης και στο γεγονός ότι η προθεσμιακή κατάθεση δεν προσφέρει καμία από τις διευκολύνσεις του λογαριασμού ταμιευτηρίου.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 5
Επιτόκια Καταθέσεων Προθεσμίας στη Ζώνη του Ευρώ, 2002



Πηγή: Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, «Εθνικά επιτόκια καταθέσεων και χορηγήσεων», Δεκέμβριος 2002.

Θα πρέπει να αναφερθεί σε αυτό το σημείο ότι ο τόκος που προκύπτει τόσο στο λογαριασμό ταμιευτηρίου όσο και στις προθεσμίες κατάθεσης φορολογείται με 15%, γεγονός που περιορίζει ακόμη περισσότερο την πραγματική απόδοση αυτών των καταθέσεων. Επίσης, οι αποδόσεις των προθεσμιακών καταθέσεων προσδιορίζονται με βάση το αντίστοιχο διατραπεζικό επιτόκιο Euribor μείον ένα περιθώριο για το λειτουργικό κόστος. Στο Διάγραμμα 2 εμφανίζονται οι μέσες αποδόσεις λογαριασμών προθεσμίας με διάρκεια μέχρι ένα έτος, όπου φαίνεται ότι τα επιτόκια για αυτή την κατηγορία καταθέσεων κυμαίνονται μεταξύ 2% και 3%, με την Ελλάδα να βρίσκεται σε αρκετά ανταγωνιστικά επίπεδα σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες της ΖτΕ.

Καταθέσεις repos

Μία ακόμη εναλλακτική μορφή αποταμίευσης αποτελούν εδώ και αρκετά χρόνια τα repos, τα οποία προσφέρουν μία προσυμφωνημένη απόδοση για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Τα repos είναι στην ουσία προθεσμιακές καταθέσεις στις οποίες ο πελάτης λαμβάνει ως εξασφάλιση για την κατάθεσή του στην τράπεζα, ομόλογα του Δημοσίου ως ενέχυρο. Στο βαθμό που ο πελάτης δεν ενδιαφέρεται για εξασφαλίσεις, ο μόνος λόγος ύπαρξής τους είναι το φορολογικό πλεονέκτημα. Ο φόρος που επιβάλλεται σε αυτά τα προϊόντα είναι μικρότερος από το φόρο που επιβάλλεται στον τόκο των καταθέσεων ταμιευτηρίου και προθεσμίας. Σήμερα οι αποδόσεις των repos φορολογούνται με 7%, ενώ οι τόκοι από τα υπόλοιπα καταθετικά προϊόντα φορολογούνται με 15%, δημιουργώντας έτσι ένα σχετικό πλεονέκτημα στα repos. Σύμφωνα με τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδος, το συνολικό ύψος των repos ήταν €18,5 δισ. το 2000, €24,2 δισ. το 2001 και €20,0 δισ. τον Δεκέμβριο του 2002, γεγονός που υποδηλώνει ότι παρά την πτωτική πορεία των επιτοκίων, η προτίμηση των αποταμιευτών για αυτά τα προϊόντα αν και έχει αρχίσει να κάμπτεται λόγω της φορολόγησής τους από την αρχή του 2002, φαίνεται να μην έχει μεταβληθεί σημαντικά. Αξίζει επίσης να αναφερθεί ότι τα repos, στις περισσότερες χώρες του εξωτερικού είναι ουσιαστικά προϊόντα, τα οποία διαπραγματεύονται στην διατραπεζική αγορά και δεν προσφέρονται στο κοινό.

Αμοιβαία κεφάλαια διαχείρισης διαθεσίμων

Πρόκειται για μία κατηγορία αμοιβαίων κεφαλαίων τα οποία επενδύουν τα διαθέσιμά τους σε βραχυπρόθεσμα προϊόντα της αγοράς χρήματος και σε έντοκα γραμμάτια και ομόλογα του δημοσίου. Τα προϊόντα αυτά έχουν σχεδόν μηδενικό κίνδυνο, ενώ λόγω του βραχυπρόθεσμου χαρακτήρα τους μπορεί να γίνει και μία αρκετά ακριβής εκτίμηση για την τελική απόδοση που θα λάβει ο πελάτης. Με αυτό τον τρόπο ο επενδυτής έχει παρόμοια εξασφάλιση με μια τραπεζική κατάθεση, ενώ γνωρίζει με αρκετή ακρίβεια την απόδοση της τοποθέτησής του η οποία συνήθως πλησιάζει τις αποδόσεις των repos.

Προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου

Η φιλοσοφία των προϊόντων εγγυημένου κεφαλαίου έγκειται στο γεγονός ότι μετετρέπει ουσιαστικά τον απλό αποταμιευτή σε επενδυτή. Αυτό σημαίνει ότι το προϊόν δίνει τη δυνατότητα στον καταθέτη να αναλάβει ένα ποσοστό κινδύνου το οποίο είναι πάντα απαραίτητο για την επίτευξη μιας υψηλότερης απόδοσης σε σχέση με την απόδοση ενός προϊόντος που δεν έχει καθόλου κίνδυνο.

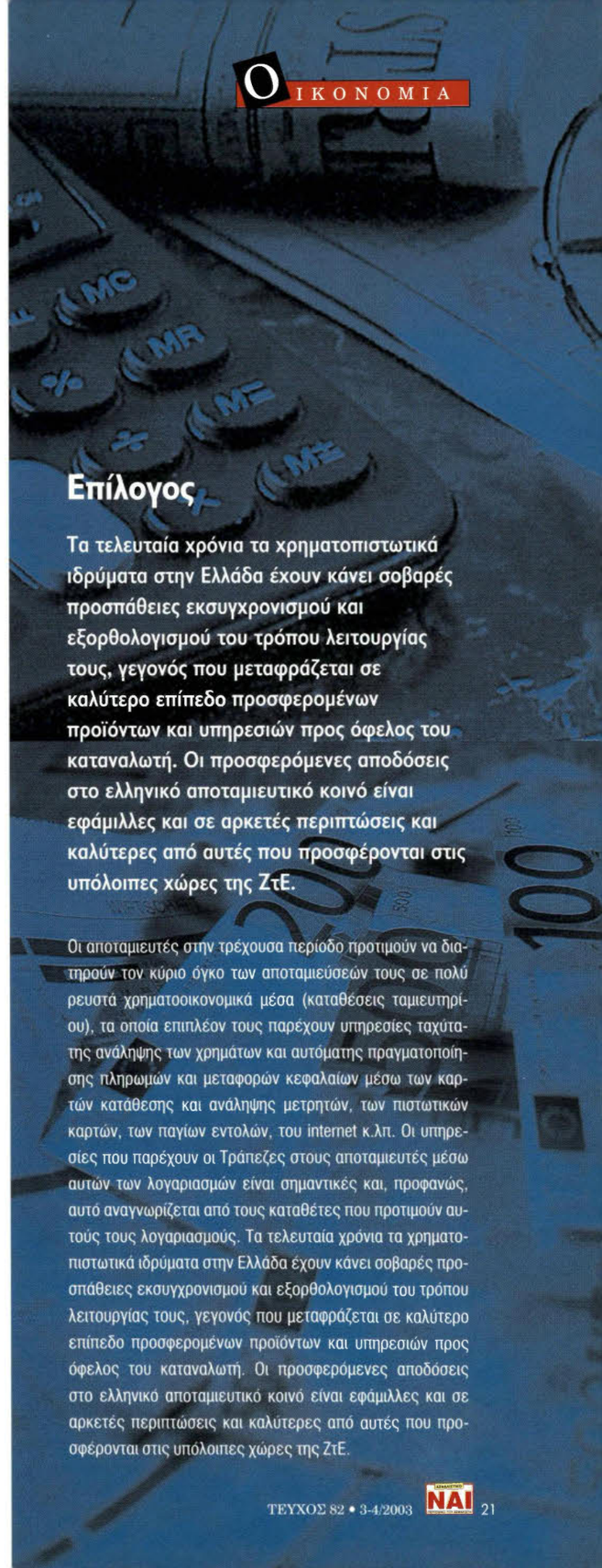
Στο νέο περιβάλλον των χαμηλών επιτοκίων και με τους καταθέτες να θέλουν να επιτύχουν κάποια υψηλότερη απόδοση, αναλαμβάνοντας ένα μικρό ποσοστό κινδύνου, αλλά διαφυλάσσοντας συνάμα και το κεφάλαιό τους, έκαναν την εμφάνισή τους τα προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου. Τα προϊόντα αυτά προσφέρονταν αρκετά χρόνια στο εξωτερικό στους μεγάλους πελάτες των τραπεζικών ιδρυμάτων και ιδιαίτερα τους πελάτες του private banking καθώς ο τρόπος λειτουργίας τους είναι πιο πολύπλοκος από μια απλή κατάθεση, ενώ ο χαρακτήρας τους είναι περισσότερο επενδυτικός παρά αποταμιευτικός. Τα εγχώρια τραπεζικά ιδρύματα αποφάσισαν την εισαγωγή αυτών των προϊόντων και στην ελληνική αγορά την τελευταία τριετία, απευθυνόμενα σε όλους σχεδόν τους αποταμιευτές καθώς το ελάχιστο όριο τοποθέτησης ήταν συνήθως κοντά στα €5.000 σε αντίθεση με το εξωτερικό όπου το ελάχιστο επενδυμένο κεφάλαιο είναι αρκετά υψηλότερο.

Η φιλοσοφία αυτών των προϊόντων έγκειται στο γεγονός ότι μετατρέπει ουσιαστικά τον απλό αποταμιευτή σε επενδυτή. Αυτό σημαίνει ότι το προϊόν δίνει τη δυνατότητα στον καταθέτη σε επενδυτή. Αυτό σημαίνει ότι το προϊόν δίνει τη δυνατότητα στον καταθέτη να αναλάβει ένα ποσοστό κινδύνου το οποίο είναι πάντα απαραίτητο για την επίτευξη μίας υψηλότερης απόδοσης σε σχέση με την απόδοση ενός προϊόντος που δεν έχει καθόλου κίνδυνο. Το πλεονέκτημα όμως εδώ είναι ότι ο κίνδυνος είναι ελεγχόμενος καθώς η τράπεζα εγγυάται ότι στη χειρότερη περίπτωση ο επενδυτής θα λάβει πίσω το κεφάλαιό του στο ακέραιο και σε ορισμένες περιπτώσεις ο επενδυτής θα λάβει πίσω το κεφάλαιό του στο ακέραιο και σε ορισμένες περιπτώσεις και μια ελάχιστη εγγυημένη απόδοση, εξασφαλίσεις που δεν υπάρχουν αν ο καταθέτης αποφάσιζε να επενδύσει μόνος του σε μετοχές, χρηματιστηριακούς δείκτες ή σε άλλα χρηματοοικονομικά προϊόντα. Αντίθετα, αν η πορεία του χρηματοοικονομικού προϊόντος εξελιχθεί ευνοϊκά, ο καταθέτης - επενδυτής καρπώνεται συνήθως όλη σχεδόν την άνοδο, γεγονός που μεταφράζεται σε υψηλές αποδόσεις. Τα προϊόντα αυτά δηλαδή «παρακολουθούν» την εξέλιξη κάποιου χρηματοοικονομικού προϊόντος το οποίο μπορεί να είναι ένας χρηματιστηριακός δείκτης, ένα «καλάθι» μετοχών ή μία συναλλαγματική ισοτιμία. Αν την περίοδο της επένδυσης ο εν λόγω δείκτης κινηθεί ανοδικά, τότε ο επενδυτής εξασφαλίζει την επιπλέον απόδοση, ενώ στην αντίθετη περίπτωση, στο τέλος της περιόδου του επιστρέφεται το αρχικό κεφάλαιο. Ο χρόνος δέσμευσης των χρημάτων, ανάλογα με το προϊόν, μπορεί να κυμαίνεται από μικρά χρονικά διαστήματα των 3 και 6 μηνών έως και μεγαλύτερα διαστήματα των 2 και 3 έως και 5 ετών. Είναι ευνόητο ότι ο επενδυτής κατά τη διάρκεια ζωής του προϊόντος δεν έχει πρόσβαση στο επενδυμένο κεφάλαιο, και θα πρέπει να περιμένει μέχρι τη λήξη του έτσι ώστε να διαμορφωθεί και η τελική του απόδοση.

Στην ελληνική αγορά η εισαγωγή αυτών των προϊόντων έγινε σταδιακά ώστε να υπάρξει η απαιτούμενη εξοικείωση των αποταμιευτών. Αποτέλεσμα ήταν η σταδιακή αποδοχή τους από το κοινό όπως φαίνεται και από το ύψος που διατέθηκε, το οποίο από €500 εκατ. το 2001 άγγιξε τα €1,5 δισ. το 2002 με προοπτικές περαιτέρω αύξησης το 2003 καθώς η σχετική εξοικείωση των επενδυτών σε συνδυασμό με τις υψηλότερες αναμενόμενες αποδόσεις καθιστούν τα προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου ιδιαίτερα ελκυστικά στο αποταμιευτικό κοινό.

Ειδικοί τίτλοι αποταμίευσης

Ένα «προϊόν» που έκανε πρόσφατα την εμφάνισή του στην ελληνική αγορά είναι τα «λαϊκά ομόλογα». Συγκεκριμένα, η κυβέρνηση αποφάσισε την διάθεση ομολόγων τα οποία θα είναι αφορολόγητα αν διακρατηθούν μέχρι τη λήξη τους και προσφέρουν απόδοση λίγο υψηλότερη από τον πληθωρισμό. Η φιλοσοφία πίσω από αυτή την κίνηση είναι να διασφαλίσει στους μικροεπενδυτές απόδοση η οποία θα είναι υψηλότερη από τον πληθωρισμό σε μια προσπάθεια προστασίας των χαμηλών εισοδημάτων. Προσφέροντας, βέβαια, αυτή την απόδοση, το δημόσιο επιβαρύνει τον προϋπολογισμό αφού η κίνηση αυτή σημαίνει αυξημένες δαπάνες εξυπηρέτησης του δημόσιου χρέους. Από την άλλη πλευρά η θετική επίδρασηη αυτής της κίνησης θα είναι σχετικά μικρή για τους μικροεπενδυτές καθώς το προς διάθεση ποσό είναι συγκριτικά πάρα πολύ μικρό σε σχέση με τα €60 δισ. που είναι τοποθετημένα σε καταθέσεις ταμιευτηρίου.



ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Επίλογος

Τα τελευταία χρόνια τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα στην Ελλάδα έχουν κάνει σοβαρές προσπάθειες εκσυγχρονισμού και εξορθολογισμού του τρόπου λειτουργίας τους, γεγονός που μεταφράζεται σε καλύτερο επίπεδο προσφερομένων προϊόντων και υπηρεσιών προς όφελος του καταναλωτή. Οι προσφερόμενες αποδόσεις στο ελληνικό αποταμιευτικό κοινό είναι εφάμιλλες και σε αρκετές περιπτώσεις και καλύτερες από αυτές που προσφέρονται στις υπόλοιπες χώρες της ΖτΕ.

Οι αποταμιευτές στην τρέχουσα περίοδο προτιμούν να διατηρούν τον κύριο όγκο των αποταμιεύσεών τους σε πολύ ρευστά χρηματοοικονομικά μέσα (καταθέσεις ταμιευτηρίου), τα οποία επιπλέον τους παρέχουν υπηρεσίες ταχύτατης ανάληψης των χρημάτων και αυτόματης πραγματοποίησης πληρωμών και μεταφορών κεφαλαίων μέσω των καρτών κατάθεσης και ανάληψης μετρητών, των πιστωτικών καρτών, των παγίων εντολών, του internet κ.λπ. Οι υπηρεσίες που παρέχουν οι Τράπεζες στους αποταμιευτές μέσω αυτών των λογαριασμών είναι σημαντικές και, προφανώς, αυτό αναγνωρίζεται από τους καταθέτες που προτιμούν αυτούς τους λογαριασμούς. Τα τελευταία χρόνια τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα στην Ελλάδα έχουν κάνει σοβαρές προσπάθειες εκσυγχρονισμού και εξορθολογισμού του τρόπου λειτουργίας τους, γεγονός που μεταφράζεται σε καλύτερο επίπεδο προσφερομένων προϊόντων και υπηρεσιών προς όφελος του καταναλωτή. Οι προσφερόμενες αποδόσεις στο ελληνικό αποταμιευτικό κοινό είναι εφάμιλλες και σε αρκετές περιπτώσεις και καλύτερες από αυτές που προσφέρονται στις υπόλοιπες χώρες της ΖτΕ.

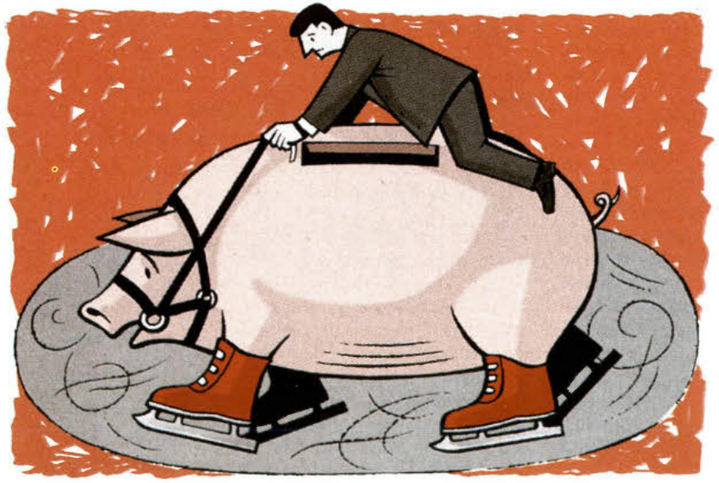
Ιδρύματα Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών

Η διαμόρφωση του κοινοτικού και ελληνικού ρυθμιστικού πλαισίου

ΗΡΩΣ ΝΙΚΟΛΑΚΟΠΟΥΛΟΥ-ΣΤΕΦΑΝΟΥ
Καθηγήτριας Ευρωπαϊκού Κοινωνικού Δικαίου Παντείου Πανεπιστημίου

Το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο της Λισσαβώνας (24-25 Μαρτίου 2000) τόνισε ιδιαίτερα την ανάγκη για αποτελεσματικές και ολοκληρωμένες κεφαλαιαγορές, που λειτουργούν με διαφάνεια, στο βαθμό που αυτές μπορούν να προάγουν την οικονομική ανάπτυξη/μεγέθυνση (growth) και την απασχόληση, δημιουργώντας νέες, ποιοτικές και βιώσιμες θέσεις εργασίας, συντελώντας στην καλύτερα διάθεση του κεφαλαίου και μειώνοντας το κόστος του[1].

Για να επιταχυνθεί άλλωστε η ολοκλήρωση της εσωτερικής αγοράς χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, στα Συμπεράσματα της Προεδρίας του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου της Λισσαβώνας[2] αναφέρεται ότι θα πρέπει να υλοποιηθεί το Πρόγραμμα Δράσης Χρηματοπιστωτικών Υπηρεσιών του 1999[3] ως το 2005 και να εξαλειφθούν τα εμπόδια στις επενδύσεις και των συνταξιοδοτικών κεφαλαίων, ώστε τα συνταξιοδοτικά προγράμματα να λειτουργούν με τη μεγαλύτερη δυνατή ασφάλεια και βιωσιμότητα.



Δεδομένων και των εξελίξεων του δημογραφικού στα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, στο Ευρωπαϊκό Συμβούλιο της Φέρα (20 Ιουνίου 2000) υπογραμμίστηκε[4] ότι θα πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή στη βιωσιμότητα των συνταξιοδοτικών συστημάτων, με προσδιορισμό δύο αξόνων δράσης που αποβλέπουν:

α) στη βελτιωμένη πρόγνωση των μελλοντικών τάσεων και

β) στην απόκτηση εμπεριστατωμένης γνώσης των πρόσφατων υφιστάμενων ή μελετώμενων εθνικών στρατηγικών μεταρρύθμισης των συνταξιοδοτικών συστημάτων.

Εννοείται ότι οι θεμελιώδεις αρχές οργάνωσης των συνταξιοδοτικών καθεστώτων και η επιλογή των χρηματοδοτικών μηχανισμών παραμένουν στην αρμοδιότητα των κρατών-μελών (εθνική αρμοδιότητα), όπως ορίζει η Συνθήκη (α. 137 § 4 ΣΕΚ μετά την έναρξη ισχύος της Συνθήκης της Νίκαιας).

Κάτω από αυτές τις περιστάσεις το Συμβούλιο Υπουργών ECOFIN ενέκρινε επί Ισπανικής Προεδρίας, στις 6.6.2002, κατά πλειοψηφία (εκτός Βέλγων) την πρόταση οδηγίας (με την τελική της διατύπωση) που είχε υποβάλει στις 11.10.2000 η Επιτροπή «για τις δραστηριότητες των ιδρυμάτων επαγγελματικών συνταξιοδοτικών παροχών» και η οποία βρίσκεται ενώπιον του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου για τη δεύτερη ανάγνωση[5].

Δεδομένης της ενισχυμένης ασφάλειας που προσφέρει πλέον η ζώνη του ευρώ (ΖτΕ) εξαλείφοντας το συναλλαγματικό κίνδυνο, η απόφαση του ECOFIN έδωσε τέλος σε μια μακρά διαπραγμάτευση που κράτησε 11 χρόνια, ενώ υποβλήθηκαν τέσσερα σχέδια της ίδιας πρότασης οδηγίας. Η μέχρι τώρα καθυστέρηση της υιοθέτησης της πρότασης οδηγίας οφειλόταν στην ασυμφωνία σχετικά με την έκταση των εξουσιών των εποπτικών αρχών για τη διαφύλαξη της περιουσίας των συνταξιοδοτικών ταμείων και σχετικά με το ποια συνταξιοδοτικά ταμεία θα αφορούσε τελικά η οδηγία, δηλαδή όσα έχουν έρεισμα τη συμβατική ελευθερία των εργαζομένων ή και όσα έχουν έρεισμα το νόμο. Πάντως η προσπάθεια που ξεκίνησε το 1991 αποτέλεσε και το πρώτο βήμα προς την «ενιαία αγορά για τις συμπληρωματικές συντάξεις», άλλες όψεις της οποίας –όπως οι διασυνοριακές πληρωμές παροχών– ρυθμίστηκαν με την οδηγία 98/49 ΕΚ.

Ειδικότερα, στις 12.11.1991 η Επιτροπή είχε υποβάλει στο Συμβούλιο την πρώτη σχετική πρόταση οδηγίας[6] που αφορούσε «την απελευθέρωση διαχείρισης και επένδυσης των αποθεματικών που συγκεντρώνουν οι συνταξιοδοτικοί φορείς (institutions de retraite)», όταν μετά την υιοθέτηση της οδηγίας 88/361 ΕΟΚ του Συμβουλίου για την ελεύθερη κυκλοφορία κεφαλαίων[7] και τη δεύτερη οδηγία ασφάλειας ζωής 90/619 ΕΟΚ του Συμβουλίου [8], διαπιστώθηκε ότι παρέμεναν σε εκκρεμότητα συνταξιοδοτικά ζητήματα, σε ευρωπαϊκό επίπεδο, ιδίως όσον αφορούσε το ρυθμιστικό επίπεδο, ιδίως όσον αφορούσε το ρυθμιστικό πλαίσιο για την ανάληψη και άσκηση δραστηριοτήτων των ιδρυμάτων επαγγελματικών συνταξιοδοτικών παροχών (ΙΕΣΠ). Μελετώντας την πρόταση οδηγίας του 1991, γίνεται μεταξύ άλλων σαφές ότι:

α) η αξιοποίηση των αποθεματικών των ασφαλιστικών ταμείων είναι μια πολλαπλά υπεύθυνη εργασία και απαιτεί διαφάνεια και χρηστή διαχείριση, και ότι

β) η απελευθέρωση των επενδύσεων των περιουσιακών στοιχείων πρέπει να γίνεται με βάση τους σύγχρονους κανόνες διασποράς των κινδύνων, της επαρκούς δηλαδή διαφοροποίησης (diversification) και θα ακολουθούνται οι αρχές της ποιότητας, ρευστότητας (liquidity) και αποφυγής τοποθέτησης στη χρηματοδοτούσα επιχείρηση.

Το ρυθμιστικό πλαίσιο της πρότασης οδηγίας της 11.10.2000

2.1 Είδη ΙΕΣΠ και βαθμός εποπτείας

Το άρθρο 6 της τελευταίας πλέον πρότασης οδηγίας της 11.10.2000, που ενέκρινε το ECOFIN στις 6.6.2002 και ήδη βρίσκεται στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο για τη δεύτερη ανάγνωση, δίνει την ακριβή έννοια του Ιδρύματος Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών (ΙΕΣΠ) και ορίζει ότι είναι το ίδρυμα, το οποίο λειτουργεί σε χρηματοδοτούμενη βάση και ιδρύεται ξεχωριστά από οποιαδήποτε χρηματοδοτούσα επιχείρηση ή ένωση επιχειρήσεων, με μοναδικό στόχο να παρέχει συνταξιοδοτικές παροχές στο πλαίσιο της επαγγελματικής δραστηριότητας, με βάση συμφωνία ή σύμβαση, η οποία έχει συναφθεί ατομικά ή συλλογικά μεταξύ εργοδότη(-τών) και εργαζομένου(-νων) ή των εκπροσώπων που αντίστοιχα ή μεταξύ του ιδρύματος και μεμονωμένων ατόμων, είτε αυτοαπασχολούμενων είτε μισθωτών.

Η τελευταία αυτή πρόταση οδηγίας της 11.10.2000 καλύπτει τρία είδη συνταξιοδοτικών προγραμμάτων:

α) ομαδικά συμβόλαια ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών ζωής,

β) συνταξιοδοτικά προγράμματα που οργανώνονται εντός της εργοδότριας εταιρίας με εσωτερική χρηματοδότηση, και

γ) συνταξιοδοτικά προγράμματα που οργανώνονται εντός της εργοδότριας εταιρίας μέσω χρηματοοικονομικών ιδρυμάτων (π.χ. επενδυτικών ταμείων, Pensionskassen) που θα εισπράττουν τις εισφορές εργοδότη-εργαζομένου, θα τις επενδύουν και θα καταβάλλουν τις παροχές (κεφαλαιοποιητικό σύστημα).

Συνθέτοντας τα παραπάνω, η πρόταση οδηγίας της 11.10.2000 αναφέρεται και έχει εφαρμογή σε ΙΕΣΠ συμβατικά, προαιρετικά, που λειτουργούν, όχι σε διανεμητική βάση –pay as you go– αλλά με το κεφαλαιοποιητικό σύστημα, ως περισσότερο ευέλικτο.

Τα ιδρύματα επαγγελματικών συνταξιοδοτικών παροχών είναι ήδη πολύ διαδεδομένα στα ευρωπαϊκά κράτη, και με τις επενδύσεις τους, που έχουν μακροπρόθεσμο χαρακτήρα, τονώνουν την ευρωπαϊκή οικονομία και τη λειτουργία των κεφαλαιαγορών. Στα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης καλύπτουν το 10% των παρεχόμενων συντάξεων, ενώ σ' αυτά είναι ασφαλισμένο το 25% του ευρωπαϊκού εργατικού δυναμικού. Ας σημειωθεί ότι η αξία των παγίων αυτών των ΙΕΣΠ υπερβαίνει τα 2.000 δισ. ευρώ, ισούται δηλαδή με το 25% του ΑΕΠ της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Στην Ολλανδία, το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιρλανδία είναι πολύ βασικός ο ρόλος τους και συγκεκριμένα στην Ολλανδία, τα στοιχεία του ενεργητικού τους ανέρχονται στο 115% του ΑΕΠ και ασφαλίζουν το 91% του εργατικού δυναμικού. Στο Ηνωμένο Βασίλειο ανέρχονται στο 90% του ΑΕΠ και αφορούν το 50% του εργατικού δυναμικού και στην Ιρλανδία ανέρχονται στο 57% του ΑΕΠ και αφορούν επίσης το 50% του εργατικού δυναμικού. Από τα παραπάνω διαφαίνεται και ο λόγος για τον οποίο έχει ανοίξει στην Ε.Ε. η συζήτηση για την ενιαία κοινή εποπτεία των τριών τομέων του χρηματοπιστωτικού χώρου (κεφαλαιαγορές, πιστωτικά ιδρύματα, ασφαλιστικές εταιρίες ιδιωτικές ή/και ΙΕΣΠ)[9].

Επειδή υπάρχουν πολλοί τύποι Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης (ΤΕΑ) στην Ευρώπη, με διαφορετικού βαθμού κρατική εποπτεία, πρέπει να είναι ανάλογος και ο βαθμός της εποπτικής εναρμόνισης, οπότε η ψηφισθείσα από το ECOFIN οδηγία, προσφέρει, ειδικά για τα Ιδρύματα Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών (αυτά δηλαδή με διασυνοριακές δραστηριότητες ή με διαχειριστή σε άλλο κράτος-μέλος) και σε αντίθεση με τα εθνικά επαγγελματικά συνταξιοδοτικά συστήματα (που λειτουργούν με βάση τις εθνικές νομοθεσίες), ένα περισσότερο χαλαρό ρυθμιστικό πλαίσιο, που δίνει τη δυνατότητα ευελιξίας, διαφοροποιήσεων και προσαρμογών. Ειδικότερα η ρύθμιση για τα ευρωπαϊκά (διασυνοριακής εμβέλειας) Ιδρύματα Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών θα είναι χαλαρότερη των εθνικών νομοθεσιών ως προς τους περιορισμούς για επενδύσεις κεφαλαίων, στο βαθμό που τα ευρωπαϊκά ιδρύματα μπορούν να επενδύουν και σε μη ρευστά ενεργητικά στοιχεία (π.χ. μετοχές), αναπτύσσοντας επιχειρηματικά κεφάλαια, υποκείμενα όμως σε τρεις περιορισμούς:

- όχι περισσότερο από 5% σε μετοχές που ανήκουν στην ίδια επιχείρηση/εταιρία,
- όχι περισσότερο από 30% σε μη ρυθμισμένες αγορές,
- όχι περισσότερο από 30% σε στοιχεία ενεργητικού, εκφρασμένα σε νομίσματα εκτός ευρώ.

2.2 Πεδίο εφαρμογής της πρότασης οδηγίας και το ελληνικό σύστημα ασφάλισης

Η πρόταση οδηγίας της 11.10.2000, που υιοθετήθηκε από το ECOFIN στις 6.6.2002, αφορά κατ' αρχήν τον λεγόμενο 2ο πυλώνα –ειδικότερα όμως ορισμένου τύπου συμπληρωματικά επαγγελματικά συνταξιοδοτικά συστήματα που λειτουργούν σε προαιρετική βάση, είναι συμβατικά, με κρατική «εποπτεία» και λειτουργούν με βάση το κεφα-

λαιοποιητικό σύστημα.

Όσον αφορά την Ελλάδα, θα πρέπει να θεωρηθεί ότι η πρόταση οδηγίας της 11.10.2000 έχει εφαρμογή πέραν και παράλληλα με τα «παλαιού τύπου» συστήματα υποχρεωτικής επικουρικής κοινωνικής ασφάλισης, που αποτελούν τμήμα της υποχρεωτικής κοινωνικής ασφάλισης, τελούν υπό την «εγγύηση» του Κράτους[10] και λειτουργούν αποκλειστικά με βάση το διανεμητικό σύστημα[11].

Πλην λοιπόν των «νέου τύπου» επαγγελματικών συμπληρωματικών συνταξιοδοτικών συστημάτων του α.7 του ν. 3029/2002, που δεν λειτουργούν σε διανεμητική βάση, στο πεδίο εφαρμογής της πρότασης οδηγίας εμπίπτουν (σύμφωνα με το άρθρο 3) και αυτά που διαχειρίζονται καθεστώτα υποχρεωτικής συνταξιοδότησης, συνδεόμενα με την εργασία, δηλαδή καθεστώτα κοινωνικής ασφάλισης (όπως είναι τα γνωστά «παλαιού τύπου» ελληνικά), αλλά μόνο για τις μη υποχρεωτικές (τις προαιρετικές) δραστηριότητές τους, στον τομέα της επαγγελματικής συμπληρωματικής συνταξιοδότησης, δηλαδή ως προς την παρεχόμενη προαιρετική, όπως δίνεται πλέον η δυνατότητα με το Ν. 3029, συμπληρωματική ασφάλιση, στο βαθμό που είναι οργανωμένη πάντως σε κεφαλαιοποιητική βάση. Μάλιστα, χωρίς να διευκρινίζεται από την πρόταση οδηγίας της 11.10.2002, αν πρόκειται σ' αυτή την τελευταία περίπτωση οι παρεχόμενες προαιρετικές δραστηριότητες να προέρχονται από συμβατικές πρωτοβουλίες ή με πρωτοβουλία της διοίκησης ενός καθεστώτος υποχρεωτικής συνταξιοδότησης, συνδεόμενου με την εργασία (καθεστώτος κοινωνικής ασφάλισης), σε αντίθεση με τα «νέου τύπου» (για την Ελλάδα) σχήματα, όπου σύμφωνα με την πρόταση οδηγίας που ψηφίστηκε από το ECOFIN, η πρωτοβουλία πρέπει να ανήκει στους ενδιαφερομένους.

Η πρόταση οδηγίας που υιοθετήθηκε από το ECOFIN δεν αφορά απαραίτητα (χωρίς να αποκλείει πάντως) και τα επικουρικά συνταξιοδοτικά συστήματα του λεγόμενου 3ου πυλώνα (α.2 και α.4 της πρότασης οδηγίας), δηλαδή όσα χορηγούν παροχές μέσω της ιδιωτικής, συμβατικής και προαιρετικής ασφάλισης που λειτουργεί με το κεφαλαιοποιητικό σύστημα, κυρίως με τη μορφή της ιδιωτικής ασφάλειας ζωής (με ατομικά ή ομαδικά συνταξιοδοτικά συμβόλαια) ή και όσων τυγχάνουν ήδη των πλεονεκτημάτων της ενιαίας αγοράς και της οδηγίας για τις επενδυτικές υπηρεσίες (οδηγία 93/22 ΕΟΚ του Συμβουλίου[12]).

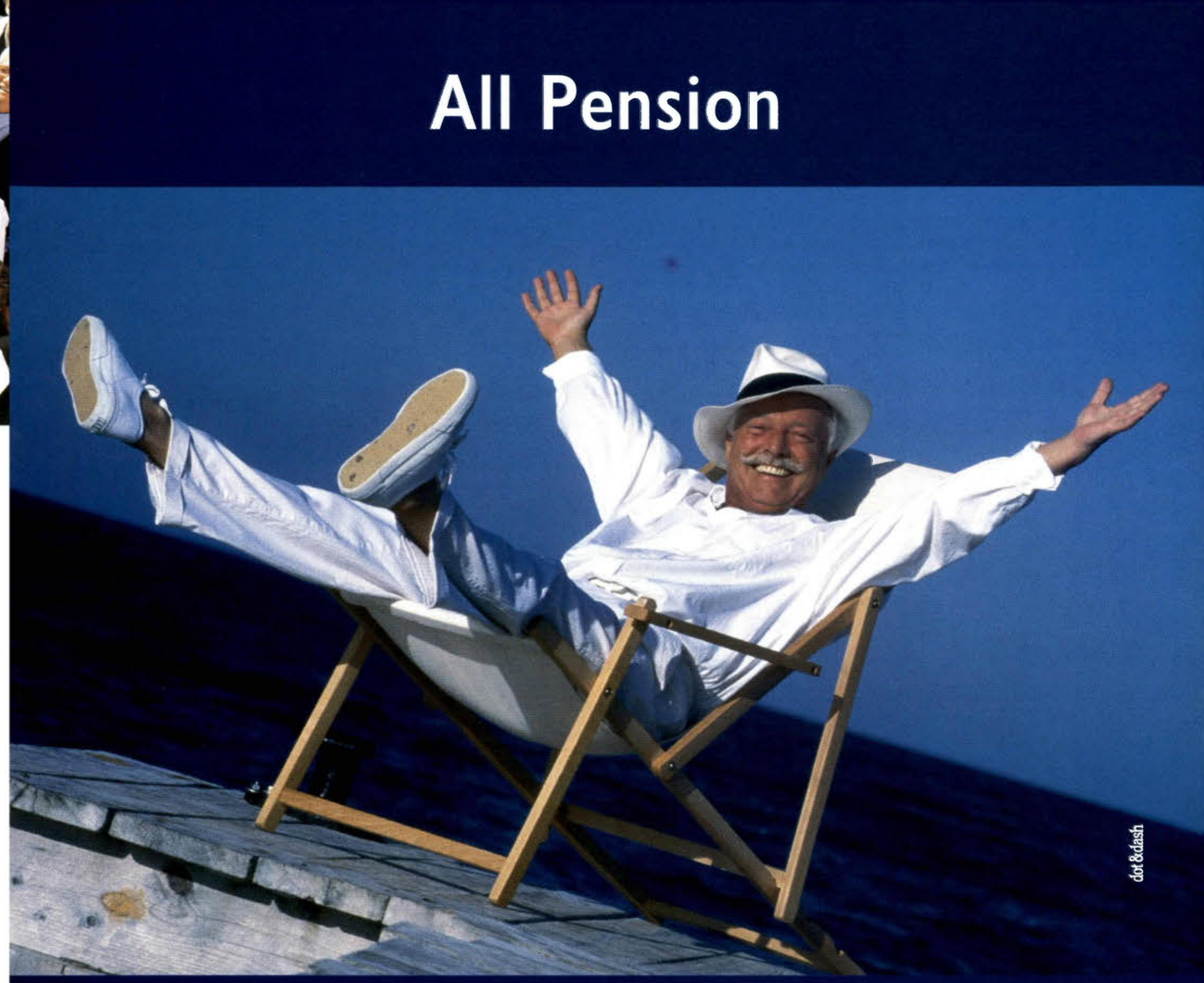
2.3. ΙΕΣΠ με διασυνοριακές δραστηριότητες και Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα (ΔΛΠ)

Όπως προκύπτει και από την παρούσα πρόταση οδηγίας για τα ΙΕΣΠ, την Ευρωπαϊκή Ένωση ενδιαφέρει η κινητικότητα και η ελεύθερη κυκλοφορία προσώπων, υπηρεσιών και κεφαλαίων, καθώς και η εφαρμογή ενιαίων κανόνων εποπτείας, ελέγχου και διαφάνειας των φορέων επικουρικής ασφάλισης. Για τις επιχειρήσεις όμως που συνιστούν αποθεματικά στον ισολογισμό τους για να παράσχουν μελλοντικά συνταξιοδοτικές παροχές στους υπαλλήλους τους –και στο βαθμό που αυτές επιθυμούν να προβούν σε διασυνοριακές επενδύσεις, όπως π.χ. τράπεζες για το προσωπικό τους (οπότε και τότε μόνο εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής της παρούσας πρότασης οδηγίας)– σχετικό είναι το ζήτημα της εφαρμογής των διεθνών λογιστικών προτύπων (ΔΛΠ - IAS: International Accounting Standards).

Το ζήτημα ενδιαφέρει, λόγω της εγγύησης που πρέπει να παρέχουν τα προκαθορισμένων εισφορών (defined contribution) συμπληρωματικά επαγγελματικά ασφαλιστικά ταμεία, για την κάλυψη των υποχρεώσεών τους (παροχών), την εγγύηση των αποθεματικών τους, στην περίπτωση που ασκούν διασυνοριακές δραστηριότητες. Εννοείται ότι τέτοιο ζήτημα δεν τίθεται για τα προκαθορισμένων παροχών (defined benefit) ταμεία. Τα διεθνή λογιστικά πρότυπα επιβάλλουν τη διαφάνεια και απαιτούν τη δικαιολόγηση και την εγγύηση των οικονομικών υποχρεώσεων των επιχειρήσεων, δηλαδή και την εγγύηση των υποχρεώσεων των επικουρικών τους ταμείων, είτε από το κράτος είτε από τον ίδιο τον εργοδότη[13]. Στο πεδίο εφαρμογής της οδηγίας πάντως εμπίπτουν, όπως ήδη τονίστηκε, μόνο όσες επιχειρήσεις από αυτές που συνιστούν αποθεματικά στον ισολογισμό τους προκειμένου να χορηγήσουν συνταξιοδοτικές παροχές στους υπαλλήλους τους, ασκούν και διασυνοριακές δραστηριότητες, οπότε τα διεθνή λογιστικά πρότυπα βοηθούν, στο βαθμό που απαιτείται η διασφάλιση και η διατηρησιμότητα (sustainability) των συμπληρωματικών επαγγελματικών συνταξιοδοτικών δικαιωμάτων των εργαζομένων. Σημειωτέον ότι η υποχρεωτική εφαρμογή των ΔΛΠ προβλέπεται να γίνει σταδιακά[14].

2.4. Φορολογικές ρυθμίσεις

Ένα τελευταίο σημείο που πρέπει να επισημανθεί είναι ότι η παρούσα πρόταση οδηγίας για τα ΙΕΣΠ (στο βαθμό που προωθεί και τις διασυνοριακές δραστηριότητες, δηλαδή τις διασυνοριακές επενδύσεις ή/και τη διασυνοριακή διαχείριση) θεωρεί ως δεδομένη την αλληλεπίδραση μεταξύ αφενός της ανάπτυξης, της απασχόλησης και της κοινωνικής ασφάλισης και αφετέρου της φορολογικής πολιτικής, αφού θέτει ως προαπαιτούμενο ανάπτυξης των ΙΕΣΠ το ζήτημα της ελάχιστης φορολογικής εναρμόνισης, μεταξύ των κρατών-μελών[15], η οποία συνδέεται άμεσα και με την ελευθερία παροχής υπηρεσιών, με τη διευκόλυνση της διασυνοριακής κινητικότητας των εργαζομένων, οι οποίοι θα μπορούν να μετακινούνται χωρίς να κινδυνεύουν να χάσουν μέρος των συνταξιοδοτικών τους δικαιωμάτων[16].



Εξασφαλίστε το μέλλον,
απολαύστε το σήμερα!

Όλοι θέλουμε να ζούμε με άνεση σήμερα, αλλά και να εξασφαλίσουμε ένα σίγουρο μέλλον. Τώρα ο Όμιλος Allianz, δημιούργησε το πρωτοποριακό συνταξιοδοτικό και επενδυτικό πρόγραμμα ALL Pension. Για να ζούμε με σιγουριά το παρόν και το μέλλον.

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Κηφισίας 124, 115 26 Αθήνα
Τηλ.: 6905 500, Fax: 6911 150, 6916 614
Υποκατάστημα Β. Ελλάδος: Τσιμισκή 27, 546 24 Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 031 2326 40, Fax: 031 2297 02
http://www.allianz.gr

Allianz
Η δύναμη στο πλευρό σας

ΤΑ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΔΕΝ ΔΙΑΣΦΑΛΙΖΟΥΝ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ.

Τελικές παρατηρήσεις

Μπροστά στο αδιέξοδο στο οποίο βρίσκονται τα ασφαλιστικά συστήματα, τα κράτη-μέλη συμφώνησαν στο Ευρωπαϊκό Συμβούλιο της Βαρκελώνης (15-16 Μαρτίου 2002) να δώσουν ισχυρή ώθηση στα Ιδρύματα Επαγγελματικών Συνταξιοδοτικών Παροχών, με την επίσπευση ιδίως της ψήφισης της σχετικής οδηγίας.

Στα κράτη-μέλη και στους κοινωνικούς εταίρους εναπόκειται να διαμορφώσουν τις προϋποθέσεις για την ανάπτυξη βιώσιμων ασφαλιστικών φορέων, δηλαδή φορέων ικανών να αντιμετωπίσουν τις διακυμάνσεις της διεθνούς οικονομίας. Στην κατεύθυνση αυτή ουσιαστικό ρόλο καλούνται να παίξουν συμπληρωματικές ρυθμίσεις, όπως τα ΔΛΠ και οι υπό διαμόρφωση κατευθυντήριες γραμμές του ΟΟΣΑ.

(1) Συμπεράσματα Προεδρίας, 20.

(2) Συμπεράσματα Προεδρίας, 21.

(3) Εγκρίθηκε στο Ευρωπαϊκό Συμβούλιο της Κολωνίας (Ιούνιος 1999), COM (1999) 232. Είχαν προηγηθεί το Πράσινο Βιβλίο COM (1997) 283 τελικό της 10.6.1997, η Ανακοίνωση της Επιτροπής COM (1999) 134, η Ανακοίνωση της Επιτροπής COM (2000) 622 τελικό της 11.10.2000 για ασφαλείς και βιώσιμες συντάξεις και το Ψήφισμα A5-0053-2000 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου.

(4) Συμπεράσματα Προεδρίας, I.28.35.

(5) COM (2000) 507 τελικό της 11.10.2000.

(6) COM (1991) 301 τελικό της 12.11.1991, το οποίο αποσύρθηκε και αντικαταστάθηκε από το COM (1993) 237 τελικό, για ν' αποσυρθεί ξανά το 1994. Για την πρόταη οδηγίας του 1991, αλλά και γενικότερα για τη βελτίωση της διαχείρισης των πόρων, τη χρηματοδότηση της κοινωνικής ασφάλισης και τον εξορθολογισμό του συστήματος είσπραξης των εισφορών, βλ. περισσότερα από Νικολακοπούλου-Στεφάνου, Η. «Το Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Πρότυπο. Προκλήσεις και προοπτικές» στο Κρεμάλης, Κ. (επιμ.) Απλοποίηση και Συστηματοποίηση των Κανόνων Κοινωνικής Προστασίας, Αντ. Σάκκουλας, Αθήνα 1996, 101 (134-141) και τις εκεί παραπομπές.

(7) Οδηγία 88/361 ΕΟΚ του Συμβουλίου, ΕΕL 178 της 8.7.1988, σ.5.

(8) Δεύτερη οδηγία 90/619 ΕΟΚ του Συμβουλίου, ΕΕ L 330 της 29.11.1990, σ. 50).

(9) Στην Ελλάδα υπάρχει ακόμα νομοθετικό κενό και για τη λειτουργία του θεσμού του Bankassurance (πώληση τραπεζικών και ασφαλιστικών προϊόντων από εταιρίες που θα ασκούν αποκλειστικά τραπεζοασφαλιστικές δραστηριότητες) στο βαθμό που δεν έχει εκδοθεί ακόμα η υπουργική απόφαση για να ενεργοποιηθεί ο ν. 400/70, ενώ και ο νεότερος ν. 1569/85 δεν καλύπτει το ζήτημα. Η ανεξάρτητη διοικητική αρχή με την επωνυμία Εθνική Αναλογιστική Αρχή (ΕΑΑ) που συνεστήθη με το α. 9 του ν. 3029/2002 υπό την εποπτεία τουυ Υπουργού Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων παρακολουθεί, μεταξύ άλλων αρμοδιοτήτων της, την πορεία των αναλογιστικών δεδομένων των ασφαλιστικών οργανισμών που έχουν τη μορφή ν.π.δ.δ. ή ν.π.ι.δ. του 3029/2002 και κάθε άλλου ασφαλιστικού οργανισμού που τελεί υπό την εποπτεία του Υπουργού Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων ή άλλου Υπουργού, ενώ άλλα ν.π.ι.δ. όπως σωματεία, ενώσεις προσώπων, λογαριασμοί, λοιπά μορφώματα χωρίς νομική προσωπικότητα με σκοπό την παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών, μπορούν να υπάγονται με αίτησή τους στην εποπτεία και τον έλεγχο της ΕΑΑ. Η ΕΑΑ θα συνεργάζεται με τις αντίστοιχες αρχές άλλων κρατών ή με διεθνή και ευρωπαϊκά όργανα και θα συμμετέχει στις δραστηριότητές τους.

(10) Βλ. το α.22 § 5 και το νέο α. 25§ 1 Συντάγματος της Ελλάδας 2001 που αναφέρεται ρητά στην αρχή του κοινωνικού κράτους δικαίου και ορίζει ότι: «Τα δικαιώματα του ανθρώπου ως ατόμου και ως μέλους του κοινωνικού συνόλου και η αρχή του κοινωνικού κράτους δικαίου τελούν υπό την εγγύηση του Κράτους. Όλα τα κρατικά όργανα υποχρεούνται να διασφαλίζουν την ανεμπόδιστη και αποτελεσματική άσκησή τους...». Εξάλλου, το άρθρο 7 § 2 του ν. 3029/2002 (ΦΕΚ Α' 160/11.7.2002) αναφέρει σχετικά με τα Ταμεία Επαγγελματικής Ασφάλισης (ΤΕΑ) ότι έχουν ως σκοπό την παροχή στους ασφαλισμένους και δικαιούχους παροχών, επαγγελματικής ασφαλιστικής προστασίας πέραν της παρεχόμενης από την υποχρεωτική κοινωνική ασφάλιση για τους ασφαλιστικούς κινδύνους, ενώ το άρθρο 7 § 1 αναφέρει ότι τα (ΤΕΑ) λειτουργούν υπό την εποπτεία του Υπουργείου Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων.

(11) Σήμερα τα α. 7 § 3 και 8 του ν. 3029/2002 αφήνουν περιθώρια για νέου τύπου συμβατική προαιρετική συμπληρωματική επαγγελματική ασφάλιση, με «εποπτεία» του Κράτους, που δεν εγγυάται αλλά διασφαλίζει τα δικαιώματα των ασφαλισμένων και τη φερεγγυότητα των ταμείων αυτών (μέσω αντασφάλισης) και με βάση το κεφαλαιοποιητικό σύστημα.

(12) Οδηγία 93/22 ΕΟΚ του Συμβουλίου, ΕΕ L141 της 11.6.1993, σ.27.

(13) Στη δεύτερη περίπτωση αυτό θεωρείται «βάρος» και αβέβαιη μελλοντική υποχρέωση της επιχείρησης. Η κάλυψη μπορεί να προέλθει από αντασφάλιση, όπως συμβαίνει ήδη και σε άλλα κράτη-μέλη της ΕΕ με τα λεγόμενα pension funds. Πάντως, και το α. 8 παρ. 1,2,3 του ν. 3029/2002 προσδιορίζει την εποπτεία του Υπουργείου Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων προς τα ΤΕΑ, ώστε να τηρείται η νομοθεσία και να προστατεύονται τα συμφέροντα των ασφαλισμένων και η φερεγγυότητα των ΤΕΑ. Έτσι ο υπουργός, μετά από γνώμη της νέας ανεξάρτητης διοικητικής αρχής του α. 9 του ν. 3029/2002, της Εθνικής Αναλογιστικής Αρχής, μπορεί κατά περίπτωση να απαγορεύσει την ελεύθερη διάθεση των παγίων, να θέσει το ΤΕΑ σε αναγκαστική διαχείριση ή και να απαγορεύσει τις δραστηριότητές του. Ο έλεγχος της Εθνικής Αναλογιστικής Αρχής αναφέρεται δηλαδή στην οικονομική λειτουργία και τη βιωσιμότητα των ΤΕΑ, μέσω της παρακολούθησης, του ελέγχου, της πορείας των αναλογιστικών τους δεδομένων.

(14) Σύμφωνα με τον Κανονισμό 1606/2002 του Συμβουλίου και του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου, καθίσταται στην ΕΕ υποχρεωτική η κατάρτιση των ενοποιημένων λογαριασμών, σύμφωνα με τα ΔΛΠ, από όλες τις εισηγμένες στο χρηματιστήριο εταιρίες, από 1.1.2005. Στην Ελλάδα, ήδη με το α.1 του ν. 2992/2002 (ΦΕΚ Α' 54 της 20.3.2002) «Μέρα για την ενίσχυση της κεφαλαιαγοράς και την αναπτυξη της επιχειρηματικότητας και άλλες διατάξεις» καθιερώνονται τα ΔΛΠ από 1.1.2003 για τις εταιρίες που είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο. Στη Γερμανία, αντίθετα, ζητούν παράταση για την εφαρμογή τους μετά την 1.1.2007. Στο Ηνωμένο Βασίλειο, στα πλαίσια του UK-GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) ο κανόνας FRS 17, αντίστοιχος με τα ΔΛΠ, είναι ήδη σε ισχύ με υποχρεωτική εφαρμογή, ενώ τα ΔΛΠ εφαρμόζονται προς το παρόν μόνο προαιρετικά.

(15) Συγκεκριμένα, η ελληνική κυβέρνση σε εφαρμογή του άρθρου 7 παρ. 17 του ν. 3029/2002 που ορίζει ότι τα φορολογικά κίνητρα και οι φορολογικές απαλλαγές για την ασφάλιση στα ΤΕΑ καθορίζονται από το φορολογικό νόμο (στα πλαίσια του παρακελευσματικού κράτους - Etat Propulsif) και σε αναλογία με τις αντίστοιχες φορολογικές ρυθμίσεις γιια την ιδιωτική ασφάλιση, προχώρησε στις 3.12.2002, με κοινή απόφαση των Υπουργείων Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων και Οικονομίας και Οικονομικών, στην εξειδίκευση των φορολογικών κινήτρων, για την προώθηση της ίδρυσης Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης (ΤΕΑ) και η οποία προβλέπει μεταξύ άλλων:

(α) Σχετικά με τη φορολογία εισοδήματος των φυσικών προσώπων, ότι από το συνολικό εισόδημα του φορολογουμένου αφαιρείται το ποσό των εισφορών που θα έχει καταβάλει στα ΤΕΑ.

(β) Σχετικά με τη φορολογία εισοδήματος των επιχειρήσεων, ότι οι εισφορές που θα καταβάλλουν αυτές στα ΤΕΑ, βάσει των οριζομένων στο ιδρυτικό καταστατικό τους, θα εκπίπτουν από τα ακαθάριστα έσοδά τους.

(γ) Σχετικά με τη φορολογία εισοδήματος των ΤΕΑ, που αποτελούν ν.π.ι.δ. μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα (α. 7 του ν. 3029/2002), ότι αντικείμενο φόρου είναι το καθαρό εισόδημα μόνο από την εκμίσθωση οικοδομών και γαιών, που θα φορολογείται με συντελεστή 35% και αυτό από κινητές αξίες, ενώ δεν αποτελούν αντικείμενο φορολογίας τα λοιπά έσοδά τους, που πραγματοποιούνται κατά την επιδίωξη της εκπλήρωσης του σκοπού τους, βλ. ΤΟ ΒΗΜΑ, 4.12.2002.

Αντίστοιχη φορολογική μεταχείριση προβλέπεται και για τα συμπληρωματικά επαγγελματικά συνταξιοδοτικά σχήματα άλλων κρατών-μελών της ΕΕ, όπως π.χ. το Individual Savings Account (ISA) στο Ηνωμένο Βασίλειο, όπου αν μεν έχουν οι αποταμιεύσεις μορφή κατάθεσης, οι τόκοι ειναι αφορολόγητοι, αν δε έχουν μορφή χρηματιστηριακού λογαριασμού, τα κέρδη του είναι αφορολόγητα. Στη Γαλλία ισχύει μεταξύ άλλων το επαγγελματικό συνταξιοδοτικό σχήμα Plan d' epargne entreprise, σύμφωνα με το οποίο το εισόδημα που προκύπτει από τις εισφερόμενες αποταμιεύσεις, δεν υπολογίζεται στις εισφορές κοινωνικής ασφάλισης, ενώ δεν φορολογούνται οι εισφορές του εργοδότη. Ειδικά για τις ΜΜΕ, στη Γαλλία λειτουργούν τέτοια σχήματα και σε τοπικό περιφερειακό ή κλαδικό επίπεδο. Βλ. περισσότερα στο ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ, ALPHA BANK, τεύχος 82.

(16) Για τους εργαζομένους σε πολυεθνικές επιχειρήσεις η παρούσα πρόταση οδηγίας προβλέπει ειδικά και τη δημιουργία ενιαίων ασφαλιστικών σχημάτων αυτοχρηματοδοτούμενης συνταξιοδότησης σε διασυνοριακή βάση.

ΠΗΓΗ: ΕΝΩΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Για τα λεφτά τα κάνουν όλα και για το Χρηματιστήριο οι Αμερικάνοι και η κάθε είδους αυτοκρατορία. Οι κάτοχοι των μετοχών πολεμικών βιομηχανιών είναι ευηπόληπτοι πολίτες, παπάδες, άτομα υπεράνω υποψίας, τράπεζες «Άγιον Πνεύμα», το Βατικανό και πάσης φύσεως «πολιτισμένα άτομα» της Δυτικής Κουλτούρας και του Χριστιανισμού κατά τεκμήριον, οπαδοί της ελευθερίας και του φιλελευθερισμού κ.λπ. κλπ... Παναγία μου! Ά και τα Αμοιβαία Κεφάλαια...

Οι μεγαλύτερες πολεμικές βιομηχανίες των ΗΠΑ

ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ 2001*
LOCKHEED MARTIN Corp.	14,7 δισ. δολ.
BOEING Co	13,3 δισ. δολ.
NEWPORT NEWS Co	5,9 δισ. δολ.
RAYTHEON	5,6 δισ. δολ.
NORTHROP GRUMMAN	5,2 δισ. δολ.
GENERAL DYNAMICS	4,9 δισ. δολ.
UNITED TECHNOLOGIES	3,8 δισ. δολ.
TRW Inc.	1,9 δισ. δολ.
SCIENCE APPLICATIONS Corp.	1,7 δισ. δολ.
GENERAL ELECTRIC	1,7 δισ. δολ.

** Περιλαμβάνονται οι πωλήσεις τόσο προς την αμερικανική κυβέρνηση όσο και προς τις ξένες χώρες.*

«Αξίζει δημόσιο έπαινο, πήγε μπροστά τον Κλάδο» είπε ο υπουργός κ. Ν. Χριστοδουλάκης για τον Δημήτρη Κοντομηνά στην Ετήσια Γενική Συνέλευση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος στις 3.3.03. Υπάρχει κάτι καλύτερο για τον μεγάλο αυτό ασφαλιστή-επιχειρηματία; Ήταν κορυφαία η στιγμή μπροστά στα όργανα του Κλάδου, μπροστά στην εξουσία του κυβερνώντος κόμματος, μπροστά στα επίσημα όργανα του κράτους, μπροστά στην αντιπολίτευση, μπροστά στους εκπροσώπους του Τύπου, ο αρμόδιος υπουργός να ζητά ιδιαιτέρως το λόγο να υπογραμμίσει αυτόν το Δημόσιο Έπαινο στον επί πολλά χρόνια πρωταγωνιστή του Ασφαλιστικού Κλάδου που τόσο πολύ εκοπίασε υπηρετώντας τους άλλους. «Ουδείς γαρ ων ράθυμος ευκλεής ανήρ, αλλ' οι πόνοι τίκτουσι την ευδοξίαν» έγραφε ο Ευριπίδης (Κανείς αδιάφορος δεν αποκτά τη δόξα, την καλή φήμη, αντίθετα την γεννούν οι κόποι). «Με τον μεγάλο κόπο αυξάνεται η δόξα των ανθρώπων» («Συν τοίσι δεινείς αύξεται κλεος βροτοίς»).

Ο Δ. Κοντομηνάς κυριάρχησε ως πρωταγωνιστής του Κλάδου από το 70 ως σήμερα κάνοντας την εταιρία του και τον ίδιο σημείο αναφοράς για το κάθε τι θετικό ή αρνητικό επιβεβαιώνοντας αυτό που είπε ο Σωκράτης ότι «όσοι περπατούν στον ήλιο αναγκαστικά τους ακολουθεί η σκιά τους, ενώ όσοι περπατούν το δρόμο της δόξας τους ακολουθεί ο φθόνος». Ίσως είναι και αυτό ένα μέτρο σύγκρισης στη μικρή και «φασαρτζίδικη» αγορά μας που περιμένει τον Κοντομηνά ή άλλον Κοντομηνά να ξανατρέξει την κούρσα του αγώνα που σταμάτησε αρχές του 2000 τις καλές επιδόσεις... Σταμάτησε ακόμα και η... εκδήλωση φθόνου για πρόσωπα και εταιρίες αυτή την εποχή. Και πού να βρεις τον Ελ Σιντ να ξαναπαίξει το ρόλο της ενθάρρυνσης των πολλών!

Ένα θέμα που θα προκαλέσει πολλές συζητήσεις και πιθανόν να επιφέρει και ένα γερό τράνταγμα-σοκ σε πολλές εταιρίες και σε ασφαλιστικές είναι τα ΔΙΕΘΝΗ ΛΟΓΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΤΥΠΑ που θα εφαρμοστούν στις εισηγμένες εταιρίες των χωρών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης από το 2005 και η ελληνική κυβέρνηση θέλει να τα εφαρμόσει νωρίτερα στην Ελλάδα. Η Ένωση Ελληνικών Τραπεζών είναι ο μόνος φορέας που άρχισε να μελετά τις επιπτώσεις του θέματος πιο έντονα... Το ΝΑΙ προτείνει να ξεκινήσουν και στον ασφαλιστικό χώρο πολλές και διεξοδικές αναλύσεις ώστε να κρατηθεί μια ενιαία γραμμή και αντιμετώπιση. Ευτυχώς για τον κλάδο μας στις διοικήσεις υπάρχουν πρόσωπα που πολλαπλώς θα βοηθήσουν όπως ο κ. Θεόδ. Πανταλάκης της ΕΘΝΙΚΗΣ Τράπεζας με καλή και δημιουργική παρουσία και στην ασφαλιστική αγορά (ΕΘΝΙΚΗ και INTERAMERICAN) ο κ. Παππαρης Μιχάλης της ASPIS BANK που συνδέεται με τον όμιλο ΑΣΠΙΣ και παλαιότερα στην Middland Bank και την HSBC κ.λπ. Ο Μιχ. Σάλλας, ο Κ. Σταμούλης, ο Β. Μπαλλής κ.ά. Οι επενδυτές οι αρχές εποπτείας και τα διοικητικά στελέχη χρειάζονται καλύτερη καταγραφή της πραγματικής εικόνας των επιχειρήσεων από το σημερινό καθεστώς. Τα Δ.Λ.Π. θεωρείται ένα καλό εργαλείο αλλά όπως είπε σε συζήτηση στρογγυλής τράπεζας ο κ. Πανταλάκης για το θέμα «... Ποιοι θα υπογράψουν το σχετικό πιστοποιητικό ότι κάποια εταιρία είναι εντάξει; Πόσοι ελεγκτές έχουν πιστοποιηθεί; ...Και ποιοι νόμοι θα εφαρμοσθούν; Οι ελληνικοί; Οι διεθνείς; Δεν είναι απλά τα ζητήματα...». Από την πλευρά του ο κ. Παπαρης σημείωσε ότι «...Δεν επηρεάζεται μόνο η Ελλάδα επηρεάζονται και άλλες χώρες με πρώτη τη Γερμανία η οποία δεν δέχεται αυτή τη στιγμή να εφαρμοστούν τα Δ.Λ.Π. φοβούμενη ότι θα υπάρξουν πολλές πτωχεύσεις...». Το θέμα είναι λίαν κρίσιμο και τώρα αρχίζει... Ακόμη και νέα συμβόλαια κρύβει η καθιέρωσή τους.

Ο συνδυασμός Γιώργος Κώτσαλος - Μαργαρίτα Αντωνάκη θεωρείται κατά τη γνώμη μας ευτυχής συγκυρία για το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς. Προφήτες δεν είμαστε αλλά έχουν όλα τα προσόντα να βγάλουν κάτι πολύ καλό επιτέλους για τον κλάδο, προσθέτοντας πολλά σ' αυτό που υπάρχει. Ο Γ. Κώτσαλος είναι γνώστης της αγοράς, καλός διαπραγματευτής, ήταν πάντα σε επαφές με ανθρώπους εκτός του ελληνικού ασφαλιστικού χώρου, ήταν σε επικοινωνία με μεγάλους πελάτες και επιχειρηματίες, θέλει να βγάλει απ' την εσωστρέφεια την Ένωση ενώ η συνεργάτης του πλέον στην Ένωση Δ/ντρια κ. Αντωνάκη έχει επιτυχή θητεία στο Πανεπιστήμιο με καλές σπουδές, έχει εμπειρία από θητεία στο υπουργείο Ανάπτυξης, έχει εμπειρία από θέματα ιδιωτικής ασφάλισης σε ιδιωτική ασφαλιστική εταιρία και επιτυχημένη συνεργασία με ανθρώπους της Ένωσης και τον Δημ. Κοντομηνά. Αισιοδοξούμε δικαίως ότι έρχονται καλύτερες μέρες για όλους.

«Δύο είναι οι βασικές αιτίες των αρνητικών αποτελεσμάτων της ασφαλιστικής αγοράς. Πρώτον η αρνητική απόδοση των επενδύσεων. Για την μεν πρώτη αιτία λίγα πράγματα μπορούμε να κάνουμε με μια τόσο άσχημη πορεία των χρηματαγορών παγκοσμίως. Δεύτερον το υψηλό λειτουργικό κόστος καθιστά επιβεβλημένη τη μείωση των γενικών εξόδων η οποία όμως πρέπει να συνεχισθεί με πιο συστηματικό και μελετημένο τρόπο. Η προσπάθεια συγκράτησης και περαιτέρω μείωσης του λειτουργικού κόστους θα πρέπει να αποτελεί μόνιμη προτεραιότητα για όλους όχι μόνο σε δύσκολες περιόδους αλλά και στις καλές εποχές» Νίκος Σπανός (International Life).

Οι εκλογές πρακτόρων Ασφαλιστικών Τραπεζικών Εταιριών έκανε χορό στο «ΧΑΡΑΜΑ» στις 11/4/03 και ήταν ο πρώτος και πρώτος! Η Γλυκερία και η Μ. Λίντα έδωσαν ρέστα! Όλα τα πρόσωπα ήταν γελαστά και έφευγαν ευχαριστημένα!

Κουβεντιάζοντας με τον Παναγιώτη Κατσικώστα της «Κυκλαδικής» έμαθα ότι ετοιμάζει δραστηριότητα στον κλάδο Ζωής στα Unit Link συμβόλαια. Η ζωή κάνοντας κύκλους έτυχε να ξανασμίξουμε μετά από 32 χρόνια από το 1970 που συνεργαζόμασταν στο Λογιστήριο του Φιξ, βοηθός λογιστού εγώ, μέγας Δ/ντής αυτός σ' ένα μεγάλο εργοστάσιο με λάθος ηγεσίες... Έχει η ζωή πολλά να μας πει...

Τετάρτη 7 Μαΐου 2003 γίνεται η ημερίδα για αντασφάλιση καταστροφικών κινδύνων από την AON στο Ledra Marriot Αθηνών 9-2 π.μ. Σημειώστε να πάτε!

Εξ συγγενείς θλιμμένοι κλήθηκαν να πληρώσουν τα αρμυρά φυστίκια μας πυρκαϊάς. Ένας δεν πλήρωσε ακόμα οι άλλοι πέντε έδωσαν προκαταβολές...

Προωθεί τους σκοπούς της Επιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου ο Γ. Κώτσαλος και μπράβο του. Είναι δείγμα ότι ξεκινά έξυπνα το ξεκαθάρισμα. Φως, περισσότερο φως στα Λογιστήρια!

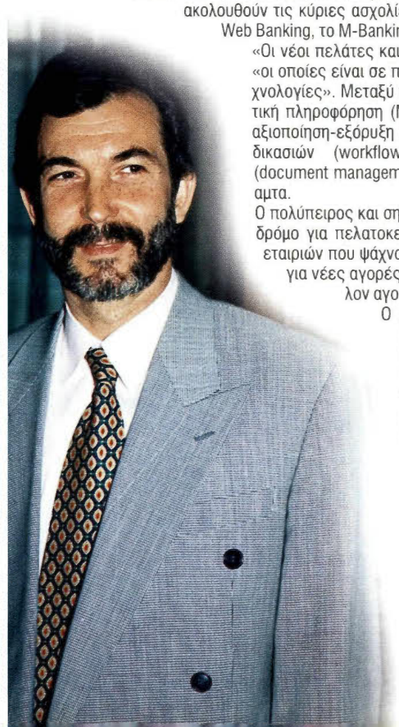
Εθνική και Eurobank πήραν την μερίδα του λέοντος στα Αμοιβαία του ΙΚΑ, για να τη διαχειρισθούν. Εξ όνυχος του Λέοντα» που έλεγαν και οι Αρχαίοι...

Στο 8ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ασφαλιστικών Συμβούλων (που κατά τη γνώμη μας είχε αρνητική επιτυχία επειδή δημιούργησε μια πλαστή ευφορία ενώ από κάτω τα θέματα των ασφαλιστών αιμοραγούν) διαπιστώσαμε τη μάχη διαφήμισης και επικοινωνίας για να φανεί ότι κάτι καλό επιτέλους γίνεται με τη συμμετοχή τρίτων και με συζητήσεις θεμάτων που αφορούν άμεσα άλλους φορείς και έμμεσα τους ασφαλιστές. Παντελής η απουσία Γενικών Διευθυντών που δεν επέλεξαν να παραστούν. Δεν τους αφορά; Απαράδεκτη η ομιλία αυτοχαρακτηριζόμενου (εκπαιδευτή) προς πωλητές που με αίμα και τιμιότητα μοχθούν καθημερινά να ασφαλίσουν κόσμο και δεν θα επιθυμούσα αμφίβολες απόψεις και μεθόδους περί αποτελεσματικής (;) πώλησης... Τα συνέδρια ασφαλιστικών συμβούλων πιστεύουμε ότι θα πρέπει να έχουν χαρακτήρα ασφαλιστικοκεντρικό και όχι γενικόλογα ή εταιρικό κεντρικές αναφορές ...

Κάπου μπερδεύτηκαν οι ρόλοι... Μετρήσαμε ότι στους 18 ομιλητές μόνο δύο ασφαλιστές ήταν α' γραμμής. Περιμένουμε στο επόμενο να δούμε... κάτι καλύτερο.

Σε άρθρο του στο Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών ο επιτυχημένος πρόεδρος και Δ/νων Σύμβουλος της Τράπεζας Αττικής κ. Κώστας Σταμούλης σχετικά με τις προσαρμογές των τραπεζών στο σύγχρονο περιβάλλον μεταξύ των άλλων κάνει λόγο για την αξιοποίηση και ανάπτυξη νέων καναλιών διανομής, ένα θέμα που αφορά τον ίδιο και τις ασφαλιστικές εταιρίες που εν πολλοίς ακολουθούν τις κύριες ασχολίες των τραπεζικών ιδρυμάτων. Τέτοια κανάλια είναι το Web Banking, το M-Banking, τα Call Centers, η INTERACTIVE TV και τα ATMs.

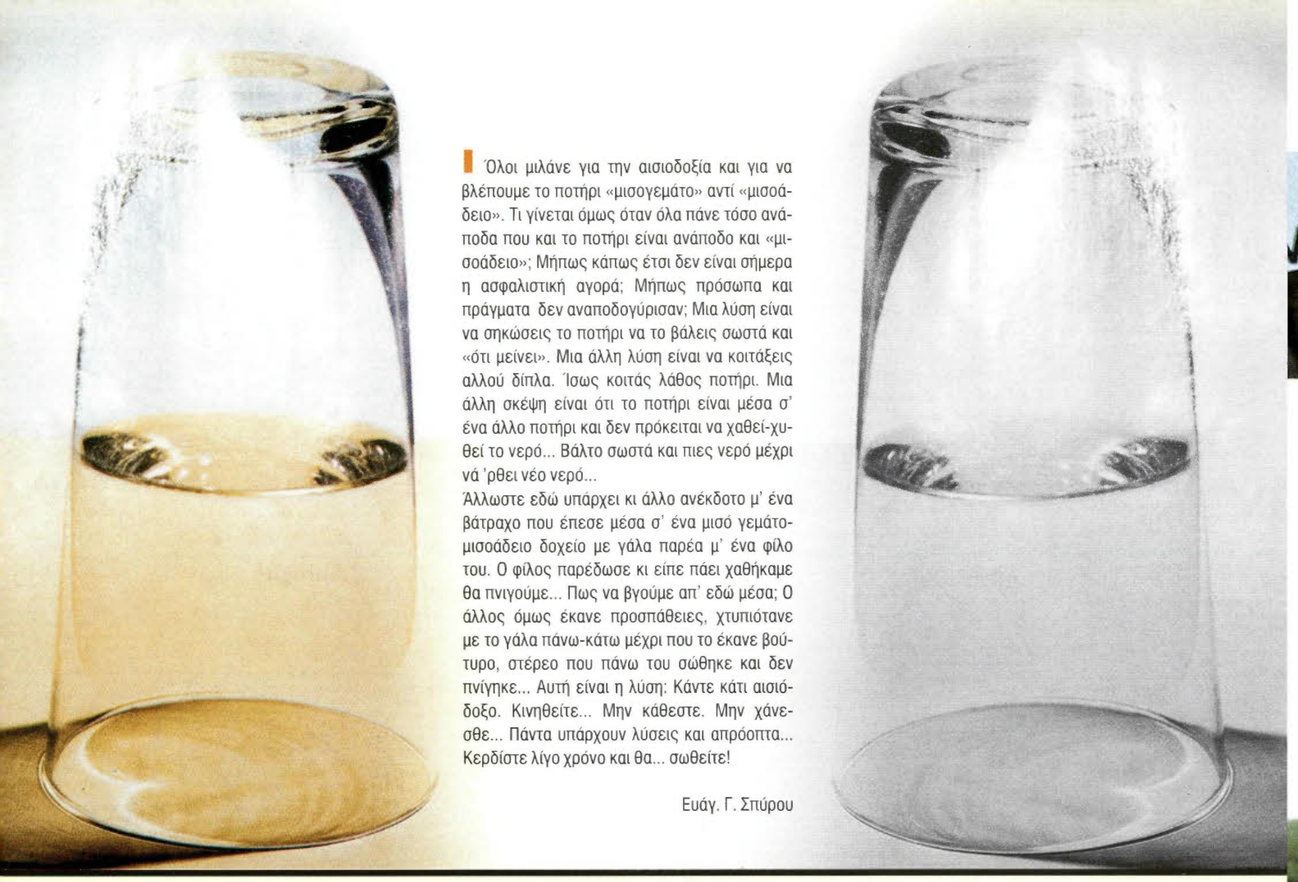
«Οι νέοι πελάτες και μελλοντικοί είναι οι νέες γενιές» λέει ο κ. Σταμούλης «οι οποίες είναι σε πολύ μεγάλο βαθμό εξοικειωμένες με τις σύγχρονες τεχνολογίες». Μεταξύ των άλλων σύγχρονων συστημάτων αναφέρει τη διοικητική πληροφόρηση (MIS), τη διαχείριση σχέσεων με πελάτες (CRM), την αξιοποίηση-εξόρυξη δεδομένων (data mining), την αυτοματοποίηση διαδικασιών (workflow), την ηλεκτρονική διαχειριση εγγράφων (document management) και τα πελατοκεντρικά τραπεζικά συστήματα.



Ο πολύπειρος και σημαντικός manager κ. Σταμούλης δείχνει το δρόμο για πελατοκεντρική οργάνωση και των ασφαλιστικών εταιριών που ψάχνουν αυτή την εποχή για μείωση κόστους, για νέες αγορές και για προσαρμογές στο νέο περιβάλλον αγοράς.

Ο κ. Σταμούλης που επιτυχώς πέρασε από την ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ και την ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική κάνει λόγο και για τα νέα χρηματοοικονομικά προϊόντα, το factoring, το leasing, τα swaps, options, futures, τα ομόλογα, τα δάνεια εταιριών, τα εμπορικά ομόλογα και το bancassurance. Πιστεύουμε ότι και οι ασφαλιστικές εταιρίες πρέπει να βγουν από το καβούκι τους και να βγάλουν νέα προϊόντα ακολουθώντας τις τραπεζικές εργασίες και να αξιοποιήσουν νέες συνεργασίες και συνέργειες. Τουλάχιστον η ΕΤΕ, η Εμπορική, η Alpha, η Αγροτική με τα δίκτυα που έχουν έπρεπε ήδη να έχουν διεισδύσει δυναμικά στους νέους τομείς.

Είδα στον κινηματογράφο το βραβευμένο έργο «Σχετικά με τον Σμιντ» με τον εξαίρετο Τζακ Νίκολσον στο ρόλο ενός συνταξιούχου Ασφαλιστή και δεν ήξερα αν πρέπει να γελάσω ή να κλάψω. Έφυγα προβληματισμένος πολύ από την «ωδή στην καθημερινότητα» αυτού του υπέροχου ηθοποιού. Τραγικο-κωμωδία ήταν που χάρισε ήδη Χρυσή Σφαίρα στον Τζακ Νίκολσον και πολλά άλλα βραβεία... Πολλοί που κάνουν «τον καμπόσο» Δ/ντές και Γενικοί αξίζει να το δουν αυτό το έργο να τους θυμίσει τη ματαιότητα, την αλαζονία, το εφήμερο και το τι μένει όταν χάσουν τη θέση και γίνουν συνταξιούχοι... ένα τίποτα με προβλήματα, με θανάτους, με αποτυχημένες σχέσεις. Πολλοί από αυτούς που ποζάρουν χαμογελαστοί σε χρωματιστά περιοδικά είναι «έρμοι και γυμνοί», φοβισμένοι, ανήμποροι να επιβιώσουν, ανίκανοι στον έρωτα, αποτυχημένοι στις γονεϊκές σχέσεις, αντικοινωνικοί και παράξενοι, ανήμποροι να χαμογελάσουν ή να κλάψουν, ανέραστοι, ανάξιοι να ρίξουν ένα χορό, μια ζεϊμπεκιά, ή να τραγουδήσουν σε μια παρέα. Εν ολίγοις «πιάνουν τόπο» και εμποδίζουν τους μερακλήδες της ζωής που αξίζει να ζουν για τη ζωή... Αυτά είναι καλά έργα στο σινεμά και αυτοί είναι ηθοποιοί... Όταν ποιούν ήθος...



Όλοι μιλάνε για την αισιοδοξία και για να βλέπουμε το ποτήρι «μισογεμάτο» αντί «μισοάδειο». Τι γίνεται όμως όταν όλα πάνε τόσο ανάποδα που και το ποτήρι είναι ανάποδο και «μισοάδειο»; Μήπως κάπως έτσι δεν είναι σήμερα η ασφαλιστική αγορά; Μήπως πρόσωπα και πράγματα δεν αναποδογύρισαν; Μια λύση είναι να σηκώσεις το ποτήρι να το βάλεις σωστά και «ότι μείνει». Μια άλλη λύση είναι να κοιτάξεις αλλού δίπλα. Ίσως κοιτάς λάθος ποτήρι. Μια άλλη σκέψη είναι ότι το ποτήρι είναι μέσα σ' ένα άλλο ποτήρι και δεν πρόκειται να χαθεί-χυθεί το νερό... Βάλτο σωστά και πιες νερό μέχρι νά 'ρθει νέο νερό...
Άλλωστε εδώ υπάρχει κι άλλο ανέκδοτο μ' ένα βάτραχο που έπεσε μέσα σ' ένα μισό γεμάτο-μισοάδειο δοχείο με γάλα παρέα μ' ένα φίλο του. Ο φίλος παρέδωσε κι είπε πάει χαθήκαμε θα πνιγούμε... Πως να βγούμε απ' εδώ μέσα; Ο άλλος όμως έκανε προσπάθειες, χτυπιότανε με το γάλα πάνω-κάτω μέχρι που το έκανε βούτυρο, στέρεο που πάνω του σώθηκε και δεν πνίγηκε... Αυτή είναι η λύση; Κάντε κάτι αισιόδοξο. Κινηθείτε... Μην κάθεστε. Μην χάνεσθε... Πάντα υπάρχουν λύσεις και απρόοπτα... Κερδίστε λίγο χρόνο και θα... σωθείτε!

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Δεν ξέρουμε που θα καταλήξει αλλά η εξέλιξη της δικαστικής διαμάχης μεταξύ ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής και Μιχ. Πυρουνάκη είναι χρήσιμο να τη μελετήσουν σύλλογοι, φορείς και εταιρίες. Ταλαιπώρησε τα αντίδικα μέρη για 6 χρόνια και ανεπλάκησαν ως μάρτυρες κατηγορίας ανώτατα στελέχη και το Συμβούλιο Εφετών Αθηνών αποφάσισε να μη γίνει κατηγορία κατά του Μιχ. Πυρουνάκη (Βούλευμα 33/2003/16 Ιαν.) δεχόμενο την έφεση του κ.λπ. Έγινε λόγος αυτό το διάστημα από τον κ. Πυρουνάκη για κατασυκοφάντησή του, για παραποίηση στοιχείων εκ μέρους στελεχών της ΕΘΝΙΚΗΣ, για απόκρυψη στοιχείων, για παρακώλυση, για αλαζονική συμπεριφορά κ.λπ. Η Εθνική είχε αντίθετες απόψεις.
Σίγουρα ο άνθρωπος καταταλαιπωρήθηκε σύμφωνα και με το τεκμήριο του πιο αδυνάτου μάλλον υπέφερε πολύ. Υπάρχουν πολλές περιπτώσεις ανθρώπων που τυλίχθηκαν σε μια «κόλλα χαρτί» και χάθηκαν... Η ασφαλιστική μας αγορά έχει πολλές πονεμένες ιστορίες μεταξύ εταιριών και κυρίως ανθρώπων των πωλήσεων... Ευτυχώς υπάρχει δικαιοσύνη και καλόν είναι κάποιοι να προσέχουν και να μην εισάγουν σε πειρασμό τους ανθρώπους τους που υπογράφουν πολλές φορές συμβάσεις και χαρτιά «εν λευκώ» και «υπό πίεση» γιατί όλα μπορεί να τιναχθούν στον αέρα αν καταφύγει κάποιος στη δικαιοσύνη. Ιδίως σχετικά με προμήθειες, ΙΚΑ, δάνεια και «managetilikia»... Πρόσχωμεν άπαντες... και κυρίως μεσαία στελέχη «βασιλικότερα του βασιλέως» που εκθέτουν και τους πάνω και τους κάτω... Ας προσέχουν μερικοί τα δάνεια που δίνουν για παραγωγή του τύπου «πάρε προκαταβολικά αυτά να μου φέρεις αυτή την παραγωγή και αυτούς τους ασφαλιστές και βλέπουμε αν δεν τα φέρεις θα στα ξαναπάρουμε...». Αυτό είναι το αναπτυξιακό management; Άσε μη γράψω ονόματα και γίνει χαλασμός! Το πρόβλημα το έχουν όλες οι εταιρίες. Εδώ αφορμή παίρνουμε και γράφουμε...

Από τη μια μεριά παρακολουθούμε μεγάλες εταιρίες που «κόβουν» αμοιβές και προμήθειες ή βάζουν «χέρι» στα χαρτοφυλάκια ασφαλιστών και από την άλλη «Με εκτίμηση» και υπογραφή ο Λευίτης Κλεάνθης λέει ότι: «...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...» Τώρα ποιος είναι στη σωστή κατεύθυνση αυτό είναι ένα θέμα που θέλει ψάξιμο. Η εταιρία VERUS είναι δίκτυο ασφαλιστικων και επενδυτικών εταιριών. Είμαστε στην εποχή που όλα επανεξετάζονται. Άλλωστε το ξαναλέμε: η ζούγκλα έχει όλα τα ζώα σε συνύπαρξη. Μικρά, μεγάλα, μεσαία, δυνατά, αδύνατα, που συμβιώνουν. Αξιοποιείστε τα προτερήματά σας, ψάχνοντας τα πάντα και θα βρείτε λύση.

Με έντονη διαφημιστική παρουσία απλώνεται η εταιρία ΕΓΝΑΤΙΑ στην ασφαλιστική αγορά και σε ότι έχει σχέση κυρίως με το αυτοκίνητο και τις μοτοσυκλέτες. Διευθύντρια Επικοινωνίας είναι η Λιντω Γονή-Μιχαλακοπούλου που αν κρίνουμε απ' τις εμφανίσεις της εταιρίας στο δίμηνο Μαρτίου-Απριλίου παίρνει άριστα στις επιλογές της και μάλλον πολλοί ανταγωνιστές του κλάδου θα διαπιστώσουν απώλειες στο πλήθος ασφαλισμένων αυτοκινήτων. Μακάρι να επιτύχει σε όλα και να είναι τυχερή στον αριθμό ζημιών που είναι ένας «πονοκέφαλος» στα ασφαλιστικά λογιστήρια... Άνοιγμα κάνει και σε συνεργασίες με τράπεζες η ΕΓΝΑΤΙΑ πιάνοντας τα μηνύματα των καιρών και τις σύγχρονες τάσεις στην αγορά και ασφάλιση αυτοκινήτου. Κάνει ακόμα άνοιγμα και προς τον κλάδο Πυρός.

Στις 27/2/2003 έγιναν τα εγκαίνια του υπ/τος GE FRANKONA RE, στο Ιωνικό κέντρο στην Πλάκα κάτω απ' την Ακρόπολη. Ο Μάριος Απέργης, νόμιμος αντιπρόσωπος έκανε ό,τι καλύτερο μπορούσε για να ενημερώσει ότι η παρουσία αυτής της εταιρίας στην Ελλάδα είναι πολλαπλώς χρήσιμη στον τομέα Υγείας και Ζωής και ενδιαφέρει να τη μάθουν γιατροί και ασφαλιστές. Είναι θυγατρική της General Electric με πλούσια εμπειρία και πλουσιότατο αρχείο συναφών θεμάτων. Το ΝΑΙ θα ενημερώσει πιο αναλυτικά για την προσφορά υπηρεσιών της.

Αναδημοσιεύουμε και ημείς πρόσφατες απόψεις του διακεκριμένου οικονομολόγου κ. Νίκου Σπανού του ομίλου INTERNATIONAL αρκετά διαφωτιστικές για τον κλάδο: «Το τρομοκρατικό κτύπημα της 11ης Σεπτεμβρίου 2001, η απρόβλεπτη έκταση των φυσικών καταστροφικών φαινομένων σε συνδυασμό με την απαξίωση των χρηματιστηρίων παγκοσμίως, δημιούργησαν μια βεβαρημένη κατάσταση για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Την τελευταία τριετία είδαμε τα κέρδη των εταιριών να μειώνονται δραματικά, η κεφαλαιακή βάση των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών εταιριών στην παγκόσμια αγορά να κλονίζεται σοβαρά με συνέπεια να απειλείται η φερεγγυότητα πολλών από αυτές. Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά του 2002 η κατάσταση δεν είναι καθόλου καλύτερη.
Οι λογιστικές καταστάσεις και οι ισολογισμοί του έτους 2002 των ασφαλιστικών εταιριών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα, και είδαν το φως της δημοσιότητας τις τελευταίες ημέρες, κατέδειξαν το σοβαρό πρόβλημα κεφαλαιακής επάρκειας ενώπιον του οποίου βρίσκεται το σύνολο σχεδόν των ασφαλιστικών εταιριών. Μικροί και μεγάλοι κατέγραψαν σημαντικές ζημιές επενδυτικές και λειτουργικές με συνέπεια να εξανεμιστούν τα όποια οφέλη από τη δυνατότητα κεφαλαιοποίησης της υπεραξίας από ακίνητα, που παρέσχε η πολιτεία, ως μέτρο στήριξης στη χειμαζόμενη ασφαλιστική αγορά.
Οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες προχώρησαν σε λογιστικά «μαγειρέματα» έτσι ώστε να μη δείξουν στο σύνολό τους τα αρνητικά αποτελέσματα του 2002. Με τη «δημιουργική» λογιστική προσπάθησαν να αποκρύψουν το «ροκάνισμα» των κεφαλαίων τους.
Στους δημοσιευθέντες Ισολογισμούς του 2002 των πέντε ασφαλιστικών εταιριών που είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο θα δούμε ζημιές συνολικού ύψους 110 εκατ. ευρώ, ενώ εάν μελετήσει κανείς τις παρατηρήσεις των Ορκωτών Λογιστών κάτω από τους Ισολογισμούς, τότε θα διαπιστώσει ότι οι συνολικές ζημιές αυτών ξεπερνούν τα 300 εκατ. ευρώ. Και βέβαια εάν προστεθούν οι ζημιές ποου θα δημοσιεύσουν οι λοιπές μη εισηγμένες εταιρίες, τότε οι συνολικές απώλειες της ασφαλιστικής αγοράς το 2002 θα φθάσουν σε δραματικά επίπεδα.
Αν μάλιστα στα ανωτέρω προστεθεί και η «υποαπαθεματοποίηση» των εκκρεμών ζημιών η οικονομική κατάσταση των ασφαλιστικών εταιριών δεν είναι απλώς δραματική αλλά τραγική».

Γλυκύτατη, έμπειρη, δυναμική, αρχόντισσα Θεσσαλονικιά, όμορφη παρουσία που στολίζει και τον ΣΕΜΑ η Αγγελική Νταλιάνη, μου έλεγε πρόσφατα σε εκδήλωση του ΣΕΜΑ για αυτή την επιπολαιότητα των εταιριών που αφήνουν διάφορους να οικειοποιούνται την ιδιότητα του ασφαλιστή και να κάνουν δουλειές ευκαιριακές πίσω από πρόσκαιρες ιδιότητες προέδρων και φίλων κρατικών εταιριών, οργανισμών και κυβερνητικών πόστων... «Βγάζουν εύκολα ένα κωδικό και με τη δύναμη της εξουσίας αυτού που αποφασίζει και είναι φίλος κομματικός ή «φίλος» ερωτικός αρπάζουν δουλειές τις οποίες και κακομεταχειρίζονται σε παροχές και σέρβις, εκτοπίζοντας τους επαγγελματίες. Είναι ένα θέμα και αυτό μαζί με τόσα άλλα που μου εντόπισε.
Ίσως να ήταν καλύτερη η ασφαλιστική αγορά και με καλύτερα έσοδα αν έλλειπαν οι «εκπτώσεις» σε αρχές και χρήματα. Ίσως να είχε περισσότερη αίγλη το επάγγελμα, σαν την αίγλη της Αγγελικής που από το 1968 τιμά το επάγγελμα και τον κλάδο Ασφαλειών και που στις 24 Φεβρουαρίου στην ΑΙΓΛΗ του Ζαππείου μου θύμισε ότι έχει πολλές όμορφες παρουσίες η ασφαλιστική μας αγορά. Στο Ζάππειο μια μέρα, με τις σημαίες των κρατών της Ευρωπαϊκής Ένωσης μπροστά στις ελληνικης γραμμής κολώνες που φώναζαν ότι η Ελλάδα αλλάζει και πρέπει ν' αλλάξουν και οι ηγεσίες των ασφαλιστικών εταιριών και να γίνουν σύγχρονες και να μη μείνουν στα «παζάρια» και στα «μπαξίσια» της ανατολής... Ας είσαι καλά Αγγελική...

ΣΚΟΤΩΝΟΥΝ Τ' ΑΛΟΓΑ ΟΤΑΝ ΓΕΡΑΣΟΥΝ

Δεν μπορώ να καταλάβω γιατί άμεσα ή έμμεσα δεν αποδίδουν την τιμή που έπρεπε στους ασφαλιστές και managers τους κάποια μεσαία και ανώτερα στελέχη ασφαλιστικών εταιριών. Κάθονται ώρες, μέρες και μήνες να βρουν διάφορα κόλπα να τον παγιδεύσουν σε όρους σε παραπομπές σε ψιλά γράμματα για να τους έχουν πάντα στο χέρι, πάντα στο τρέξιμο, πάντα στο περίμενε. Τους στίβουν από δω, τους στίβουν από κει, και τους πετάνε στιμμένες λεμονόκουπες. Ποσοστά από δω, ποσοστά από κει μείον εδώ, μείον εκεί, επί του συνόλου, επί του τριμήνου, επί του έτους, επί του χαρτοφυλακίου, επί της διατηρησιμότητας, επί του περασμένου έτους. Αμάν πια, σιχάθηκα αυτό το γελοίο management, το εξοντωτικό. Να δουλέψουν ήρθαν οι άνθρωποι! Απαγορεύεται με άλλη εταιρία συνεργασία, όχι μισθός, όχι ΙΚΑ, όχι σχέση εργασίας, όχι επαγγελματική στέγη, όχι μόνιμη σύμβαση, όχι ιεραρχία, όχι, όχι, όχι.
Μα, επιτέλους τι είναι, λάστιχα, να τους τραβάτε; Μια τους απλώνεται οριζοντίως (οριζόντια ανάπτυξη), μια τους μαζεύεται καθέτως, ξανά επέκταση, μία εξειδίκευση, μία πολυασφαλιστής, όχι αυτό, ναι το άλλο, ναι στο πρώτο, όχι στο δεύτερο... Που είναι εκείνα τ' άλογα τα γερά, τ' ατίθασα που έτρεχαν στα πράσινα λιβάδια κι ανέμιζε η χαίτη τους; Που είναι τ' άλογα που τράβαγαν μπροστά δυνατές κούρσες; ΤΑ ΨΟΦΗΣΑΤΕ! ΤΑ ΣΚΟΤΩΣΑΤΕ! ΤΑ ΓΕΡΑΣΑΤΕ! ΤΑ ΑΡΡΩΣΤΗΣΑΤΕ! ΤΑ ΑΧΡΗΣΤΕΨΑΤΕ στις αλλοπρόσαλλες πολιτικές σας. Σας φέρανε λεφτά και τα σκορπίσατε τα πιο πολλά εκτός ασφαλιστικής αγοράς και τώρα μιξοκλαίτε τάχατες ότι υπάρχει κρίση. Δεν τα διαχειρισθήκατε σωστά. Δεν προβλέψατε. Δεν αποταμιεύσατε ΕΝΤΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΧΩΡΟΥ. Χαλάσατε και το πελατολόγιο . Δεν είδαμε παραιτήσεις στελεχών για τις λάθος τοποθετήσεις, για τις κάρτες νοσηλείας, για τις λάθος στρατηγικές. Και ξεσπάσατε πάνω στα άλογα κούρσας που σας έφερναν επιτυχίες. Αφήστε τους παλαιούς τουλάχιστον ανθρώπους σας να τελειώσουν ήσυχα την καριέρα τους με αξιοπρέπεια. Αφήστε τους νέους συναδέλφους τους ν' αγγίξουν πάνω τους ενα χάδι ευγνωμοσύνης για όσα τους έμαθαν και μην εξευτελίζετε το έργο που έκαναν με υπονοούμενα... ότι τάχατες τεμπέλιασαν, χόρτασαν, πάχυναν και γίνανε συνταξιούχοι. Αφήστε να «ξεκουραστεί» το κορμί τους απ' το τρέξιμο μιας ζωής «πριν ξυπνήσουν οι νέοι μονομιάς κι έρθει ανάποδα ο ντουνιάς!»

Μάθαμε για τις ενδιαφέρουσες εκδηλώσεις του νηπιαγωγείου-παιδικού σταθμού ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ και τις αναφέρουμε επειδή τα σημερινά παιδιά, συνήθως καταπιεσμένα σε χώρο και χρόνο, σπάνια απολαμβάνουν τέτοιες εμπειρίες. Στο μεγάλο χώρο του σχολείου όπου τα παιδιά «τρώνε χώμα» (όπως λένε οι γιαγιάδες) στη μεγάλη αυλή ο Γεωπόνος Χρήστος Μπάμπαλης μαζί με την Διευθύντρια του Σχολείου Μαρία Σπύρου-Νταγαδάκη έδειξε στα νήπια-παιδάκια πως φυτεύονται και πως σπέρνονται τα φυτά και δένδρα. Στη διάρκεια της σχολικής χρονιάς θα βλέπουν το μεγάλωμα, θα ποτίζουν, θα περιποιούνται κάτι δικό τους.

Σε άλλη εκδήλωση κάνανε γιορτή για την 28η Οκτωβρίου, κατέθεσαν στεφάνι και ντύθηκαν νοσοκόμες-εθελόντριες και φανταράκια. Επισκέφθηκαν οδοντίατρο και οικολογικό τραινάκι. Μεγάλο ενδιαφέρον και συγκίνηση υπήρξε και σε ειδική γιορτή προς τιμή των παππούδων και γιαγιάδων την ημερα τρίτης ηλικίας. Γιαγιάδες και παππούδες άκουσαν το «χρόνια πολλά» από τα τρυφερούδια-παιδάκια και σε υπαίθρια τραπέζια γύρω-γύρω ζωγράφισαν ζωγραφιές γέροντες και παιδιά μαζί... Οι γονείς (όπως συνήθως) λείπανε για δουλειές... Το σχολείο κάνει πολλές εκδηλώσεις με συμμετοχή των παιδιών. Όσοι ενδιαφέρονται να μάθουν λεπτομέρειες μπορούν να τηλεφωνούν στο 210 8012761 και 210 6233243 κ. Σπύρου Μαρία και γενικότερα για θέματα που αφορούν το παιδί. Αυτή την εποχή οι συνεργάτιδες-νηπιαγωγοί και η κ. Σπύρου ετοιμάζουν εφημερίδα με χρήσιμες πληροφορίες που αφορούν το παιδί, για νέους γονείς με συμβουλές καθημερινής πρακτικής όπως αυτά βιώνονται σ' ένα σχολείο στην πράξη και στη ζωή του παιδιού εντός και εκτός νηπιαγωγείου.

Οι τιμές των συμβάσεων που έκοψε τραπεζική εταιρία ξεπέρασαν τις 170 σε αριθμό στο τετράμηνο. Είπαμε κάθαρση και δεν αστειευόμαστε! Έξω τα αυτοκίνητα, έξω οι ζημιές. Σαν κακή χοληστερίνη (δυστυχώς) και τριγλυκερίδια κατάντησαν κάποιοι διαμεσολαβούντες πράκτορες.

ΜΕΓΑΛΟΣ ΚΑΙ ΣΙΓΟΥΡΟΣ Ο ΘΩΜΑΣ

Δεν ξέρω πόσες πρωτιές έχει αυτός ο άνθρωπος. Και στο 2002 ήταν 1ος σε εισπράξεις Ζωής (τι το καλύτερο!), 1ος σε πλήθος συμβολαίων Medi-system, 2ος σε Νέα Παραγωγή Ζωής, 2ος σε εισπράξεις Γενικών Ασφαλειών, στην 1η Εταιρία Ζωής INTERAMERICAN. Θωμά είσαι και πρώτος στην καρδιά μας! Ποτέ δεν ήσουν άπιστος Θωμάς στους φίλους και στην εταιρία. Θερμά συγχαρητήρια! Κύριοι επικεφαλής του ομίλου INTERAMERICAN οι λύσεις σε πολλά προβλήματα του παρόντος είναι στα χέρια των παλαιών συνεργατών σας όπως ο Θωμάς. Δεν φταίνε οι συγκυρίες, τα προϊόντα και τα χρηματιστήρια. Ρωτήστε τους γιατί δεν θέλουν να πιουν νερό δηλαδή γιατί δεν παράγουν. Αν απαντήσουν ειλικρινά ίσως βρείτε και τη λύση της μεγάλης ανατροπής!

Μήπως ήρθε η ώρα να ασφαλίσετε και την Πυροσβεστική Υπηρεσία και να ζητήσετε τα ρέστα σας μια που όπως μαθαίνουμε αλλού ψάχνει μάσκες και χάνει χρόνο, αλλού (Ηράκλειο) δεν έχει αποθηκευμένο νερό κι αλλού αντί να σβύσει μεγαλώνει φωτιές με το λάθος τρόπο κατάσβεσης;

Τελικά οι συγχωνεύσεις τι συγχώνευσαν;

Ψάξτε-ψάξτε θα βρείτε κάτι να ασφαλίσετε και να δείξετε παραγωγή. Δεν ξέρω αν συνεχίζουν κάποιοι να ασφαλίζουν στέρνες και πηγάδια νερού έναντι πυρκαγιάς... Μα αφού ο νόμος έλεγε ότι.... εντάξει. Μας πείσατε...

Ποιος σας είπε ότι η επιτροπή υγείας δεν βρίσκει λύσεις. Και ορθοπεδικό γιατρό έχει στα μέλη της. Αυτές οι διαπραγματεύσεις της έσπασαν και «σπάνε κόκκαλα». Τόσα ΔΙΣ παίζονται στα χειρουργικά τραπέζια! Και ένα μαιευτήρα χρειάζεται, όχι για τις αποζημιώσεις τοκετών, για την «Μαιευτική μέθοδο» στις συζητήσεις!

Προς Κόρινθο πάνε συχνά πολλοί Γενικοί. Ακούσθηκε ότι ψάχνουν στην Κακιά Σκάλα τον Προκρούστη. Έρχεται η δημοσίευση ισολογισμών και χρειάζονται να «τεντώσουν» και να «μαζέψουν» μεγέθη... Ξέρετε... δεν είναι εύκολο. Άλλοι κάνουν αυξήσεις κεφαλαίων, άλλοι τεντώνουν μετοχές, άλλοι παίρνουν δάνεια, άλλοι απολύουν κόσμο, άλλοι συγχωνεύονται...

Η πληροφόρηση λένε ότι κερδίζει τις μάχες. Ο καλά πληροφορημένος Παύλος Ψωμιάδης και οι συνεργάτες του διαβάζοντας καλά το νέο θεσμικό πλαίσιο με την έκδοση του Ομολογιακού Δανείου (πρώτη φορά κάνει κάτι τέτοιο ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα) προσθέτει στα ταμεία του περίπου 7 δισ. και εκμεταλλευόμενος σωστά το νέο νόμο 3130/28.3.2003 ίσως κερδίσει σημαντικά οφέλη και από τη φορολόγηση. Να θυμίσουμε ότι στα χνάρια της ΑΣΠΙΔΟΣ βάδισε (ένα χρόνο μετά) και η Eurobank απορροφώντας την Επενδυτική Εργασίας όπως και η ΑΣΠΙΣ την επενδυτική της πέρυσι που τόνωσε τα κεφάλαιά της... Ο αγώνας συνεχίζεται...

Στο πιάτο της ΕΓΝΑΤΙΑΣ θα μπουν και ασφάλειες εκτός Αυτοκινήτου. Ποιος σας είπε ότι θα μείνει στ' αυτοκίνητα που ξεπέρασαν τις 210.000... Και πυρός και κλοπές και... ακούστε τον Πιατά στην Τ.V. για τα υπόλοιπα. Να θυμάσθαι ότι... όλα γίνονται γι' αυτούς που βάζουν κάτι στο μυαλό τους. Ο Γονής έβαλε αρκετά και... τρέχει στα ράλλυ και τους δρομους.

Η δημιουργική και ...καρποφόρος συνεργάτης μας κ. Γεωργία Καλτσώνη-Παπαδάτου απέκτησε δίδυμα άρρενα αρχές του 2003 και μετά από 4μηνη άδεια επανήλθε στην υπηρεσία ως υπεύθυνη διαφήμισης και συνδρομών (για να καρποφορούν). Της ευχόμαστε να είναι γερά για να γεράσουν. Δέχεται προσφορές για... ασφάλιση σπουδών! Γεωργία έχεις καλούς γονείς και καλά πεθερικά με αρχές, συνέχισε, να μάθουν να ζουν για την... Ελλάδα!

LEON & PARTNERS

Ιπποκράτης
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

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

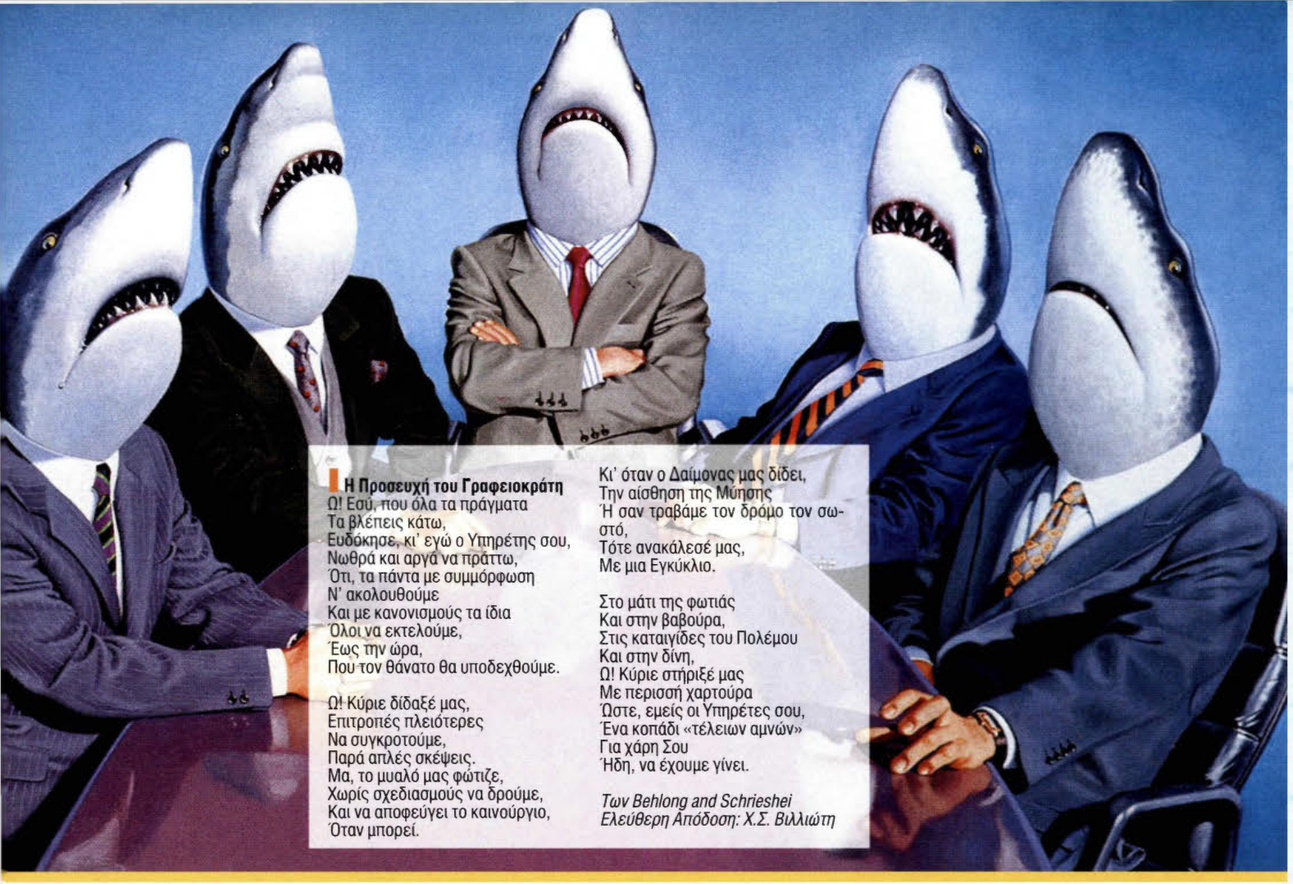
Το Πανελλήνιο Πρόγραμμα Υγείας Ιπποκράτης σάς επιτρέπει να δημιουργήσετε το δικό σας σχέδιο υγείας, ανάλογα με τις ανάγκες και την οικονομική σας δυνατότητα, από € 23 έως € 79* το μήνα.

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

Για πληροφορίες απευθυνθείτε 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.

800 11 24024

www.ippokratis.net



Η Προσευχή του Γραφειοκράτη

Ω! Εσύ, που όλα τα πράγματα
Τα βλέπεις κάτω,
Ευδόκησε, κι' εγώ ο Υπηρέτης σου,
Νωθρά και αργά να πράττω,
Ότι, τα πάντα με συμμόρφωση
Ν' ακολουθούμε
Και με κανονισμούς τα ίδια
Όλοι να εκτελούμε,
Έως την ώρα,
Που τον θάνατο θα υποδεχθούμε.

Ω! Κύριε δίδαξέ μας,
Επιτροπές πλειότερες
Να συγκροτούμε,
Παρά απλές σκέψεις.
Μα, το μυαλό μας φώτιζε,
Χωρίς σχεδιασμούς να δρούμε,
Και να αποφεύγει το καινούργιο,
Όταν μπορεί.

Κι' όταν ο Δαίμονας μας δίδει,
Την αίσθηση της Μύησης
Ή σαν τραβάμε τον δρόμο τον σωστό,
Τότε ανακάλεσέ μας,
Με μια Εγκύκλιο.

Στο μάτι της φωτιάς
Και στην βαβούρα,
Στις καταιγίδες του Πολέμου
Και στην δίνη,
Ω! Κύριε στήριξέ μας
Με περισσή χαρτούρα
Ώστε, εμείς οι Υπηρέτες σου,
Ένα κοπάδι «τέλειων αμνών»
Για χάρη Σου
Ήδη, να έχουμε γίνει.

Των Behlong and Schrieshei
Ελεύθερη Απόδοση: Χ.Σ. Βιλλιώτη

"Γιατί ένας Αλβανός πάει στο Θέατρο;" με ρώτησε κάποτε ο φίλος και αγαπητός σε όλους επικεφαλής της εταιρίας VICTORIA κ. Γαβριήλ Αντωνιάδης. Δεν ξέρω, γιατί; του είπα. "Για να κλέψει την παράσταση" μου είπε. Ήταν από ένα ανέκδοτο που κυκλοφορούσε για τους συμπαθείς οικονομικούς μετανάστες. Όμως την παράσταση "έκλεψε" ο Γαβρίλης μετά τη δημοσίευση στην εφημερίδα "NEXT DEAL" των είκοσι καλύτερων εταιριών αυτοκινήτων σχετικά με τα αποθέματά τους για εκκρεμείς ζημίες. Πρώτη η ALLIANZ με δείκτη 398% και δεύτερη η Victoria με 247% τρίτη η Άλφα με 203% και μετά 179%, 169%, 168%, 163, 142 κ.λπ.

Οι δυο πρώτες εταιρίες αναμφίβολα καρπώθηκαν των υπηρεσιών του κ. Αντωνιάδη που πέρασε από την ALLIANZ όπου έβαλε τις βάσεις λειτουργίας στις Γενικές και τώρα διευθύνει τη VICTORIA. Σε κάθε 100 ευρώ ασφάλιστρα η ALLIANZ βάζει στην άκρη για εκκρεμείς ζημιές 398 ευρώ. Και η VICTORIA 247. Η εικοστή εταιρία βάζει 93 και η τελευταία 23... Βλέποντας τους πρώτους πολλοί και ημείς σκεφθήκαμε τον επί 41 χρόνια υπηρετούντα τον κλάδο αξιόλογο κ. Αντωνιάδη που το 1961 ξεκίνησε στο Εθνικό Ίδρυμα Ασφαλειών το 1978 θήτευσε στην INTERAMERICAN ως το 1990 που πήγε στην ALLIANZ και τώρα στην VICTORIA... Μάθαμε ότι πολλοί διευθυντές υποκαταστημάτων της ALLIANZ αυτόν τον πίνακα τον επιδεικνύουν στις πωλήσεις τους... Βρείτε το NEXT DEAL, στο φύλλο 63 δημοσιεύει όλες τις εταιρίες. Είναι μια καλή αρχή ενημέρωσης...

Βλέπω τις αλλαγές σ' όλες τις εταιρίες, σε πρόσωπα και πράγματα και πολλούς νέους και κυρίως άπειρους να παίρνουν θέσεις και εξουσίες και σκέπτομαι έτσι είναι η ζωή «όλα τριγύρω αλλάζουνε κι όλα τα ίδια μένουν». Δεν ξέρω γιατί, ένα δειλινό του Μαρτίου θυμήθηκα τον πολύ ευγενικό συνταξιούχο Κώστα Δημητρακόπουλο που για χρόνια εργάσθηκε στις διοικητικές υπηρεσίες της INTERAMERICAN στον τομέα Δ/σης Περιουσίας και όχι μόνον με τις γνώσεις του από σπουδές BSc in Business Administration στο Aznsa Pasific University της Καλλιφόρνια ΗΠΑ και τη λαχτάρα εξυπηρέτησης των άλλων. Πιστός στην εταιρία, αφοσιωμένος στον Δ. Κοντομηνά, συντροφικός στους συναδέλφους, εχέμυθος στις αποστολές που του ανέθεταν πέρασε τη ζωή του στα μέσα γραφεία, πίσω απ' τις κάμερες και τα φλας, αφανής ήρωας αλλά ΠΑΡΩΝ στην κοινωνικότητα, στις εκδηλώσεις, στην ενθάρρυνση, στη μάχη πίσω από τους λοχαγούς και στρατηγούς... Μένει κάπου σε μια οδό Έαρος, συνταξιούχος, γαλήνιος και ικανοποιημένος που έκανε το καθήκον του όπου τον έταξε η ζωή και η μοίρα. Θάθελα να του σφίξω το χέρι και να του πω «ευχαριστώ πολύ» Κώστα για την άψογη παρουσία σου. Τώρα που δεν μετέχεις σε «εξουσίες» πρόσκαιρες θέλω να σου πω ότι σε εκτιμώ πολύ... Μακάρι όλοι όσοι έχουν δύναμη και υπεροχή πάνω σε άλλους να μπορούν φεύγοντας να φύγουν όπως φεύγει ο ήλιος αφήνοντας πίσω τους όμορφα χρώματα στο δειλινό... Μακαρι οι άνθρωποι να κάνουν το καθήκον τους αφήνοντας πίσω τους παράδειγμα τη σωστή συμπεριφορά τους και οι ενέργειές τους να είναι σαν του «Μαγιού τις μυρωδιές» σαν εαρινές ανάσες από άνθη σε κήπους, σαν τις υπηρεσίες του Κώστα στην πεζή μας καθημερινότητα.

Τα γράφω και με αφορμή άρθρο της ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗΣ της Κυριακής 16 Μαρτίου που έλεγε ότι οι εταιρίες θέλουν τις εμπειρίες των «γκριζομάλληδων», αυτών που ανάλωσαν τη ζωή τους κι άσπρισαν στο καθήκον, όπως και ο Κώστας και είναι πολλοί, κι ας μη τους θυμούνται όλους τα κλαδικά περιοδικά, οι εταιρίεστους και τα ΜΜΕ μεσ' τα πολλά που έχουν να κάνουν...

"ΕΞΠΡΕΣ ΣΑΜΙΝΑ"
Παραπέμπονται για κακούργημα οι υπεύθυνοι της τραγωδίας

Παραπομπή σε δίκη για κακουργηματικές κατηγορίες (λόγω "ενδεχόμενου δόλου") και όχι για πλημμελήματα, αποφάσισε το ποινικό τμήμα του Αρείου Πάγου για τους υπευθύνους της πολύνεκρης ναυτικής τραγωδίας με το "Εξπρές Σαμίνα", αναιρώντας χθες το επίμαχο βούλευμα του Συμβουλίου εφετών Αιγαίου. Το Ανώτατο Δικαστήριο, αποδεχόμενο την πρόταση του εισαγγελέα του Αρείου Πάγου Ευάγγ. Κρουσταλλάκη, έκρινε ότι το εφετειακό βούλευμα για το ναυάγιο με τους 80 νεκρούς, είναι "αναιτιολόγητο" και "εμπεριέχει αντιφάσεις". Και ουσιαστικά ζητεί (με νέα κρίση του Συμβουλίου Εφετών Αιγαίου, υπό διαφορετική σύνθεση), την παραπομπή σε δίκη με κακουργηματικές κατηγορίες συνολικά επτά κατηγορουμένων, μεταξύ των οποιων περιλαμβάνονται και οι υπεύθυνοι της πλοιοκτήτριας εταιρίας Minoan Flying Dolphins, Κων. Κληρονόμος και Νικ. Βικάτος.

Ο Άρειος Πάγος αποδέχεται ότι το "Εξπρές Σαμίνα" ήταν "οριακά αξιόπλοο" και παρουσίαζε "σοβαρές ελλείψεις σε σωστικά μέσα", ήταν "πάντοτε ανοικτές οι υδατοστεγείς πόρτες του", ενώ το πλήρωμά του "ήταν ανέτοιμο", με ελλιπή οργάνωση και εκπαίδευση". Με βάση αυτή την κρίση, το Ανώτατο Δικαστήριο εκτιμά ότι οι κατηγορούμενοι ήταν σε θέση να προβλέψουν τα τραγικά αποτελέσματα του ναυαγίου και δεν μεριμνησαν εγκαίρως να τα προλάβουν, με αποτέλεσμα να ευσταθεί ο "ενδεχόμενος δόλος" που, κατά τον Ποινικό Κώδικα, οδηγεί σε κακουργηματικό και όχι πλημμεληματικό χαρακτήρα των κ κατηγοριών. Έτσι ζητείται, με την έκδοση νέου βουλεύματος, η παραπομπή σε δίκη για κακουργηματικές κατηγορίες των αξιωματικών: Βασ. Γιαννακή, πλοιάρχου του μοιραίου καραβιού, Αναστ. Ψυχογιού, υποπλοιάρχου, Γ. Τριανταφύλλου, υπάρχου, Γερ. Σκιαδαρέση, α' μηχανικού, καθώς και του ασυρματιστή Δημ. Τσούμα, ο οποίος είχε απαλλαγεί με το αρχικό βούλευμα από κάθε κατηγορία. Ο ασυρματιστής φέρεται ότι "εγκατέλειψε από τους πρώτους με σωσίβια λέμβο το πλοίο", ενώ "δεν έδινε με τον ασύρματο συνεχώς σήμα κινδύνου και το στίγμα του πλοίου, αλλά περιορίσθηκε να αναγγείλει μόνο τη θέση του πλοίου, χωρίς τις γεωγραφικές συντεταγμένες...".

Σε ό,τι αφορά τους υπεύθυνους της πλοιοκτήτριας εταιρίας MDF, Κων. Κληρονόμο και Νικ. Βικάτο, με την αναιρετική απόφαση επισημαίνεται ότι πρέπει να υπάρξει κατηγορία εις βάρος τους για την έκθεση των επιβατών σε κίνδυνο (που λόγω των θανάτων αποκτά κακουργηματικό χαρακτήρα), ενώ το Συμβούλιο Εφετών Αιγαίου καλείται να κρίνει και την υπόθεση της έκδοσης ψευδών βεβαιώσεων σχετικά με τα πιστοποιητικά ασφάλειας και αξιοπλοΐας του μοιραίου καραβιού.

"ΤΑ ΝΕΑ" 28-2-03

Σε εποχή πολέμου σκεφτόμουνα τους Δ/ντές στις ασφαλιστικές εταιρίες και κατέληξα ότι ο Παύλος Ψωμιάδης αν ήταν ένας αξιωματικός Στρατού θα ήταν σίγουρα ένας κατακτητής στρατηγός και θα τον έγραφαν τα πολεμικά χρονικά ως Στρατηγό κατακτητή αφού σε λίγο σχετικό χρόνο έκανε ειρηνικές κατακτήσεις «αντίπαλων κρατών» χωρίς καταστροφές. Ψωμιάδης ο Στρατηγός που κατέκτησε σύντομα μερίδια αγοράς πολλών εταιριών, Ασπίς, Scoplife, Nordstern, Αθηναίος, Gota, Commercial Union Life, Ασπίς Κύπρου και συνεχίζει. Όλοι οι πόλεμοι έχουν και απώλειες και κινδύνους. Το λέει όμως και αυτός. Η ζωή είναι ένα ρίσκο πόσο μάλλον οι επιχειρήσεις... Ο τολμών νικά. Και ο Παύλος τόλμησε και τολμά. Οι δυσκολίες, μάλλον έμειναν πίσω. Η ανασυγκρότηση άρχισε... ευχόμαστε ευημερία στο «λαό» του και αίσιο τέλος στις υπογραφές μιας νέας εξαγοράς που ετοιμάζει τέλος Απριλίου.

Μέσα στους χιλιάδες ασφαλιστές που πουλάνε Αμοιβαία ξεχωρίζω και συγχαίρω ένα καλό παιδί ασφαλιστή τον Μιχάλη τον Ζωγόπουλο που είναι μέσα στις πέντε πρώτες θέσεις σε Ενεργητικό Αμοιβαίων της INTERAMERICAN επειδή γνωρίζω που έφτασε και τι ήταν όταν τον στρατολόγησα στις ασφάλειες τέλος του '70 λίγο αργότερα μετά τον αδερφό του Ανδρέα Ζωγόπουλο όταν ξεκίναγα ως manager ασφαλιστών κάπου εκεί στο '77-'78.

Τα παιδιά αυτά από τη Λυσιμαχία Αγρινίου πρόσφεραν στο επάγγελμα και στην εταιρία, λεβεντιά, ντομπροσύνη, «μπέσα», αφοσίωση και πίστη. Χωρίς πλάτες, χωρίς τρικλοποδιές, χωρίς «μέσα», χωρίς προίκα και κληρονομιές. Και φυσικά πολύ παραγωγή και πελάτες.

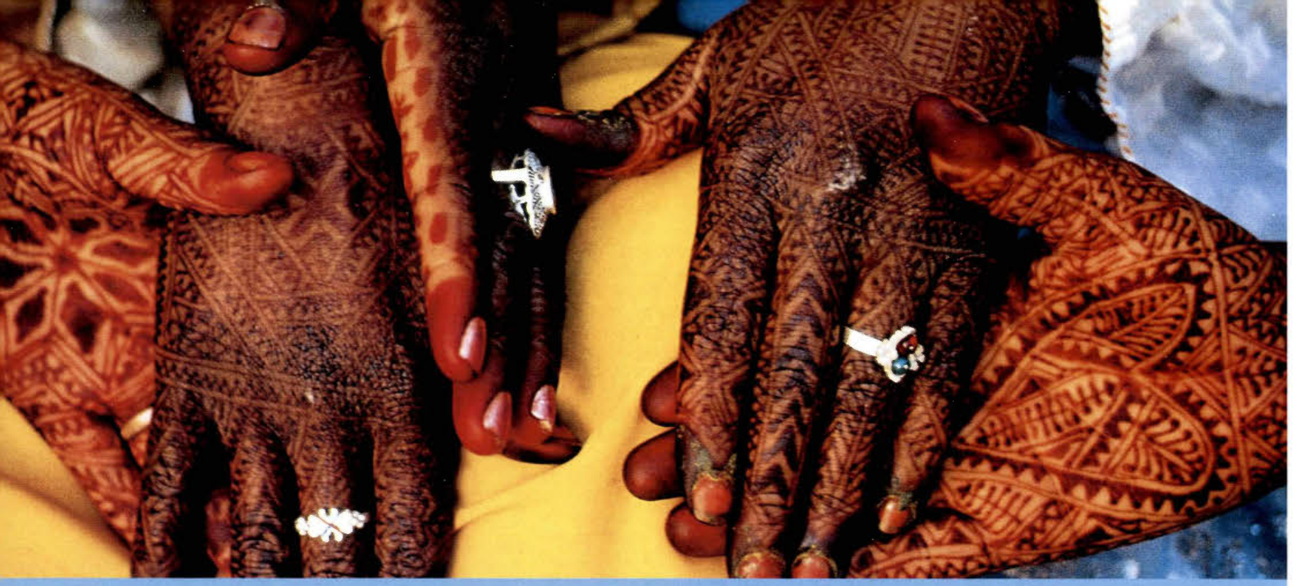
Αν τα βρω τα παιδιά αυτά απ' το Βραχώρι, θα 'θελα να τους σφίξω το χέρι, να τ' αγκαλιάσω και να τους πω να 'ναι περήφανη η μάνα τους γιατί "περπάτησαν περήφανα", έμοιασαν στον κυρ-Πάνο Ζωγόπουλο, πρόσφεραν στον κόσμο, μεγάλωσαν αυτό που παρέλαβαν και μόνο ο "συμπατριώτης" τους στην Νέα Ιωνία Στέλιος Καζαντζίδης θα ταίριαζε να τους τραγουδήσει το τραγούδι που εκφράζει αυτό που είναι:

"Εγώ με την αξία μου κι όχι με ξένες πλάτες
περήφανα περπάτησα μεσ' της ζωής τις στράτες
Δεν έδωσα δικαίωμα ποτέ μου σε κανένα
να πει πως αναδείχθηκα με τα φτερά τα ξένα.
Πέρασαν απ' τα χέρια μου λεφτά, γυναίκες, μάτσα
κι αντιμετώπισα πολλές φουρτούνες και στραπάτσα".

Α, ρε τυχερέ Κοντομηνά σε πόσους έπρεπε να φτιάξεις αγάλματα και αίθουσες αλλά...

Α. Ζωγόπουλος, Ε. Σπύρου, Μ. Ζωγόπουλος

Αχ, τι γλυκιά που είναι η λέξη προστασία, ασφάλεια, ασπίδα! Κοίταζα αυτό το αγόρι στην μακρυά πατρίδα του κάπου στην Ασία (;) που έβαλε αυτό το πλατύ φύλλο ομπρέλα να φυλαχθεί απ' τη βροχή και σκεφτόμουνα τους ασφαλιστές μας που με τα χιλιάδες συμβόλαια σκεπάζουν τόσα εκατομμύρια κόσμο! Και από την άλλη μ' έπιανε βαθθιά οργή για τους λάθος επικεφαλής οδηγούς τους που έχουν ορισμένοι και μένουν φτωχοί και χωρίς παραγωγή χιλιάδες ασφαλιστές σε μια χώρα την Ελλάδα όπου η Δημόσια Υγεία αφήνει ακάλυπτους κόσμο και κόσμο και σε πολλά για τα οποία δυστυχώς πληρώνουν εισφορές για ποστασία στα πρωχειμένα ταμεία. Για μια μαγνητική τομογραφία οι ασφαλισμένοι που κάνουν σε ιδιώτες επειδή δεν είναι οργανωμένα τα νοσοκομεία ως όφειλαν, πλήρωναν 236-440 ευρώ και παίρνουν απ' το ταμείο τα 116, για ένα εγκεφαλογράφημα 88-146 ευρώ και παίρνουν 9 ευρώ, για ένα triplex αγγείων 95-150 ευρώ και παίρνουν 73, ένα τεστ κοπώσεως 60-115 και εισπράττουν 12, για μια μαστογραφία 70 και παίρνουν 8... Για να χειρουργηθούν στον Ευαγγελισμό έχουν αναμονή 20 ημέρες, στο Λαϊκό 10 μέρες, στο ΚΑΤ 30 ημέρες, στο Ασκληπιείο Βούλας 30 ημέρες, στο Γ. Παπανικολάου (Θεα/νίκη) τρεις μήνες, στο Ηράκλειο 240 ημέρες (ΠΕΠΑΓΝΗ), στο Βενιζέλειο 150 ημέρες, στην Πάτρα 180 ημέρες, στη Λάρισα 90 ημέρες όπως έγραψε στα μέσα Ιανουαρίου 2003 «ΤΑ ΝΕΑ»... Για ορθοπεδικό στο Ηράκλειο 25 μήνες και από τα 14 χειρουργικά τραπέζια λειτουργούν 8... Είναι δυνατόν να μη ασφαλίζουν κάτω από τέτοιες συνθήκες οι νέοι ασφαλιστές; Πότε θα ήταν καλύτερα. Άρα κάτι σάπιο συμβαίνει και δεν μπορούν οι ασφαλιστικές να συμπληρώσουν τα κενά... Ξυπνήστε! Θέλουν ομπρέλες ο κόσμος!



Σε πίνακα που δημοσίευσε το «ΠΟΝΤΙΚΙ» και άλλα έντυπα αρχές Φεβρουαρίου 2003 διάβασα πολλές μεγάλες φίρμες τροφίμων που πωλούν προϊόντα που προέρχονται από ζώα που έχουν τραφεί με μεταλλαγμένους οργανισμούς. Το ξαναγράψαμε και επαναλαμβάνουμε. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος πρέπει να είναι ευαίσθητη σε τέτοιες πληροφορίες και να τις κοινοποιεί στο κοινό επειδή οι ασφαλιστικές εταιρίες θα κληθούν στο μέλλον να πληρώσουν τη ζημιά. Με χαρά π.χ. θα βλέπαμε βραβεία για μελέτες και έρευνες όπως και ημερίδες για τις επιπτώσεις στην υγεία από την ακτινοβολία των κινητών κ.λπ. Κύριε Κώτσαλε και Μαργαρίτα Αντωνάκη με τέτοιες ενέργειες θα «βγει έξω» η Ένωση και θα κερδίσει κοινό. Μιλάμε για «μέγιστο θέμα». Ενδεικτικά αναφέρουμε κάποιες εταιρίες και προϊόντα ευρείας καταναλώσεως που δείχνουν και το «μελλοντικό πρόβλημα»: Nestle-Carnation, Dolca (Nestle), N' Joy (ΦΑΓΕ), Αγνό γάλα, κρέμα, τυριά (ΑΓΝΟ), Δέλτα γάλα, κρέμα, φέτα (ΔΕΛΤΑ), Φέτα Δωδώνη, Κολιός τυριά, ΜΕΒΓΑΛ γάλατα-τυριά, Νουνού Γάλα, ΦΑΓΕ γαλακτοκομικά, Γιαούρτια Advance Δέλτα, Danete, Vitaline, Fruyo ΦΑΓΕ, Αγνό γιαούρτι, ΦΑΓΕ γιαούρτια, παγωτά Algida, ΕΒΓΑ παγωτά, Δέλτα παγωτά, Boss, μπριζόλες-σουβλάκια, BIKI μπέϊκον, παριζάκι, σαλάμι, Νίκας Λουκάνικα, Ιχθυοτροφεία Ιθάκης και Ναυπλίου κ.λπ... Το πρόβλημα έρχεται και τα καταστήματα βιολογικών προϊόντων αυξάνονται κάτω από πιέσεις καταναλωτών. Ας μπούμε στο παιχνίδι ως ενδιαφερόμενος άμεσα κλάδος. Τουλάχιστον δείχνουμε ότι μας νοιάζει το μέλλον και δεν είμαστε «άρπα-κόλλα»...

Κάτι που διαφεύγει μέσα στη γενικότερη μιζέρια των ΜΜΕ είναι ότι Ελλάδα δεν είναι οι αγράμματοι ψευτοδημοσιογράφοι που δεν ξέρουν από παιδεία και ιστορία και κυριαρχούν στην κοινωνική ζωή για πολιτικούς λόγους προσωρινότητας. Σε όλους τους τομείς στον κόσμο κυριαρχούν οι άριστοι, οι μορφωμένοι, οι σπουδαγμένοι, οι αριστεύσαντες. Φανταζεσθε γιατρούς χωρίς πτυχία ή μηχανικούς, αρχιτέκτονες, χημικούς, καθηγητές; Δυστυχώς και κυρίως επί ΠΑΣΟΚ θριάμβευσε η τάξη των ισοπεδωτών και συνδικαλιστών που κατά κύριο λόγο είναι οι μη εργαζόμενοι αφού το κατέκτησαν και με νόμο λόγω ενασχολήσεως στα καθήκοντα του συνδικαλισμού... Μπήκαν και νέκρωσαν όλες τις δομές του κράτους και κυρίως τη δημοσιότητα. Έτσι η ισοπέδωση έφερε αυτό το κατάντημα των ΜΜΕ που προβάλλει συνέχεια την ιδιαιτερότητα, την εξαίρεση, την ανωμαλία, το περίεργο... Γέμισαν εκπομπές παράνοιας, αρρώστειας, ψυχολογικών προβλημάτων. Ψυχασθενείς, ανώμαλοι, άρρωστοι κ.λπ. είναι θέαμα και άκουσμα σ' όλα τα κανάλια. Η υγεία, η παιδεία, η άμιλλα, η επιτυχία, το φυσικό, το υγιές, ο κόπος, ο ιδρώτας, ο αγώνας, η έρευνα, οι επιστήμονες, οι ευεργέτες, οι άξιοι, οι αγωνιστές της ζωής, οι οικογενειάρχες, οι «νορμάλ» απουσιάζουν. Ανώμαλοι, άρρωστοι, αποτυχημένοι, ομοφυλόφυλλοι, εγκληματίες, ημιμαθείς, περίεργοι, τεμπέληδες, μειονοτικοί όλοι έχουν πρώτο λόγο. Δεν λέμε να μιλήσουν όλοι αλλά σε αναλογία. Το καθεστώς όμως το βολεύει η... ανωμαλία, η θολούρα, η απάτη γιατί ο διάολος ψαρεύει σε θολά νερά... Ήθελα νά 'ξερα πως θα ένοιωθαν οι μεγάλοι ιδιοκτήτες καναλιών (Κυριακού, Κοντομηνάς, Βαρδινογιάννης, Λαμπράκης) αν συμμετείχαν σε εκπομπές ψυχασθενειών της Δρούζα, της Νικολούλη, του Big Brother, του Τσίχου κ.λπ. Τι ωραία! Εξαίρεση η εκπομπή «Ωραίοι ως Έλληνες» της Σοφίας Τσιλιγιάννη στον Άλφα! Βλέπεις μυρωδιά επιτυχίας! Είναι πολλοί οι έλληνες που διαπρέπουν στην υφήλιο και εμείς χαμπάρι δεν παίρνουμε! Είναι παντού επιτυχημένοι ως άτομα και ως γλώσσα και μεις εκεί στην μιζέρια κάποιων. Ακόμα και ο κλάδος μας έχει επιτυχημένους σε ευρωπαϊκό επίπεδο όπως ο Βασιλείου, ο Κοντομηνάς, αλλά ποιος να τους προβάλλει; Οι σύλλογοι κρατάνε ισορροπίες οι έρμοι! Φοβούνται μη παρεξηγηθούν! Ενα μόνο να πω: μίλαγε ο Σημίτης στο ευρωκοινοβούλιο και Έλληνες του ΚΚΕ θορυβούσαν και διαμαρτύρονταν! Η μειονότητα ΚΚΕ που ψήφισε εναντίον της Κύπρου για την υπογραφή στις 16/4/2003! Ήμασταν η προεδρεύουσα χώρα και οι έλληνες λόγω ΜΜΕ εισέπραξαν μιζέρια και πίκρα και ανοησίες κάποιων κομπλεξικών που έπρεπε να προωθήσουν την αυτοπεποίθηση ενός λαού που δεν έχει ούτε 100 χρόνια ελευθερίας από συστάσεώς του ως κράτος. Η Ελλάδα που κατάφερε να πολεμήσει 2 αυτοκρατορίες φασισμού, που δούλεψε σκληρά να βγει απ' την πείνα και που ως ισότιμο μέλος των ευρωπαϊκών λαών πέρασε 2.000.000 άνθρωποι καθημερινά να κρατάνε την λέξη της Ευρώ και οι πιο συχνά αναφερόμενες λέξεις παγκοσμίως θα είναι ελληνικές 100% όπως Euro, European Union και Central European Bank. Ευρώ απ' το Ευρώπη, Union (απ' το αρχαίο ρήμα ενόω, ενώνω), Bank (από το ρήμα πήγνυμι, που σημαίνει μπήγω, στερεώνω κάτι στη γη, πήγμα = πάγκος = bank, τραπέζι πάνω στο οποίο έκανε δοσοληψίες ο στρατός του Μεγάλου Αλέξανδρου). Αισιοδοξούμε με τους Έλληνες και με πολλούς του κλάδου μας που θα διαπρέψουν στην Ηνωμένη και διευρημένη Ευρώπη. Ρίξτε μια θετική ματιά θα βρείτε πολλούς να μιμηθείτε!

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

INTESTA ATHENS

Εις εξ υμών παραδώσει με

Για κάθε τι έρχεται η ώρα. Και το θέμα του Μυστικού Δείπνου έπρεπε να περιμένει τη μεγαλοφυΐα του. Ούτε ο νομοθέτης της νέας τέχνης κι' ο ζωγράφος των δραμάτων, ο Τζιότο, ούτε οι Κουατροτσεντίστι ήταν ώριμοι για τέτοια σύνθεση. Για να ζωγραφιστεί η αστραπή του Θείου λόγου που πέφτει στην ησυχία του Δείπνου και ταράζει έντεκα αθώους κ' ένα ένοχο, έπρεπε να φτάσει το Κουατροτσέντο στα τελευταία του χρόνια, η τέχνη να ενωθεί με την επιστήμη. Στο Φλωρεντινό σχέδιο, στην αιχμή του μολυβιού του Λεονάρδου Ντα Βίντσι συναντήθηκαν το όνειρο κ' η εμπειρία. Βλέποντας το Μυστικό Δείπνο εννοούμε πως ο ζωγράφος του ήταν εκείνος που έχει παρουσιαστεί στο δούκα του Μιλάνου για αρχιτέκτονας, γεφυροποιός και κατασκευαστής μηχανημάτων του ολέθρου. Η σύνθεση είναι θεμελιωμένη σαν κτίριο. Η τράπεζα είναι αυστηρό παραλληλόγραμμο. Τέσσερα κλινόποδα τη στηρίζουν σε ίσες αποστάσεις και τα τέσσερα. Πίσω από τη τράπεζα φεύγει με αλάνθαστη προοπτική η αίθουσα. Και στην τράπεζα και στην αίθουσα το κέντρο είναι ο Χριστός. Η τράπεζα προς το μέρος του θεατή παρουσιάζει τη πλευρά της αδειανή, μια γυμνή οριζόντια γραμμή. Στις άλλες τρεις πλευρές της συγκεντρώνεται η κίνηση των προσώπων. Δύο απόστολοι πιάνουν την μια και την άλλη στενή πλευρά και περιορίζουν τη σύνθεση, δυο ακρινές κολώνες. Κανένα επεισόδιο ξένο με το θέμα. Καμμιά ζωή φυτού ή πουλιού δε σαλεύει στο βάθος, όπως στους Μυστικούς Δείπνους των πρώιμων ζωγράφων. Η αίθουσα κλείστηκε αυστηρά γύρω στους δεκατρείς.

«– Αμήν λέγω υμίν ότι εις εξ υμών παραδώσει με».

Στα λόγια τούτα του Κυρίου ο Δείπνος γίνεται θάλασσα ανησυχίας, που φεύγει απότομα από το Χριστό σαν από πλοίο, υψώνει δυο κύματα στις δυο τριάδες των Αποστόλων δεξιά κι' αριστερά του Κυρίου και βράζει ως τους δύο ακρινούς αποστόλους. Οι απόστολοι σχίζουν τα ρούχα τους. Κυττάζονται. Ρωτούν τον εαυτό τους. Το βλέμμα τους βυθίζεται στην άβυσσο του ψυχικού των κόσμου. Δικάζουν και δικάζονται. Είμαι γώ; Άλλοι ρωτούν ακόμα την ψυχή τους. Άλλοι ταξίδεψαν την άβυσσό της μονομιάς, ανέβηκαν στην επιφάνεια και διαλαλούν με την έκφραση του προσώπου, με τη στάση, με την κίνηση των χεριών πως είναι αθώοι. Μα η προδοσία κάπου είναι. Τέσσερες ταραγμένες τριάδες προσώπων τη ζητούν. Στο κέντρο ο Ναζωραίος ακίνητος, γαλήνιος, ο πρώτος ωραίος Χριστός που έδωκεν η τέχνη, έχει ακουμπήσει ελαφρά τα δυο του χέρια στην τράπεζα, έχει χαμηλώσει τα μάτια του για να μη βλέπει την τρικυμία που σήκωσε. Είπε. Δεν έχει να προσθέσει τίποτε άλλο.

Ναι, ήρθεν η ώρα ο Μυστικός Δείπνος να μπει στη γλώσσα της ζωγραφικής. Οι απόστολοι να γίνουν δώδεκα άνθρωποι, οι δώδεκα άνθρωποι να γίνουν πλήθος κινημένο –και οργανωμένο– γύρω από τον κεραυνό του λόγου. Ο Κουατροτσέντο δεν είχε κατορθώσει να μετρηθεί με το θέμα. Ζωγράφισε το Μυστικό Δείπνο με τους ανατόμους του και τους νατουραλιστές του, με τον Καστάνιο και τον Γκιρλαντάγιο. Μα το δράμα του ξέφυγε. Ήταν συγκεντρώσεις όχι συνθέσεις. Είχαν το λεπτομερειακό των Κουατροτσεντίστι και το ανοργάνωτο. Ποιά χαριτωμένη αφέλεια! Τοποθετούν τον Ιούδα ολομόναχο στη μια μακρυά πλευρά του τραπεζιού και μαζεύουν όλους τους άλλους αποστόλους στην αντίθετη. Δεν αφήνουν τίποτε για το θεατή. Του φωνάζουν: «Νάτος, αυτός είναι». Τον τιμώρησαν από τώρα. Ένας τέτοιος Ιούδας κι' αν δεν κρεμαστεί θα πεθάνει από πλήξη στην εξορία που τον έστειλαν. Έπρεπε νάρθουν η φύσης κ' η επιστήμη να τον βγάλουν από κει. Έπρεπεν αυτές με την αιχμή του μολυβιού του Ντα Βίντσι να τον στείλουν στους δώδεκα, να κάμει και τους δώδεκα ένοχους, να κινήσει το πλήθος, να συνθέσει το δράμα. Μόνο ένας ανατόμος που έψαξε μυώνες με τα δάχτυλα και τους σχεδίασε, ένας που ξεβίδωσε την ανθρώπινη μηχανή μπορεί να μας πει τι έγινε έπειτα από τα λόγια «Εις εξ υμών παραδώσει με». Δεν ακολούθησε όλη την πραγματικότητα. Περιφρόνησε μερικές αλήθειες της κι' έκαμε λίγες αυθαιρεσίες που χρειάζονται για να τη δείξει αληθινώτερη και ωραιότερη. Άπλωσε μπροστά στο θεατή μία ολόκληρη γυμνή πλευρά της τραπέζης και μάζεψε τους δεκατρείς στην άλλη, εκεί που ήταν αδύνατο να χωρέσουν για να δειπνήσουν. Έκαμε και στην ιστορία την απιστία να παραστήσει τους δεκατρείς καθήμενους ενώ στην πραγματικότητα θα δειπνούσαν πλαγιασμένοι κατά τη συνήθεια της εποχής. Με τις μικρές αυτές απιθανότητες έστησε τη θαυμαστή του γεωμετρία. Τέσσερες τριάδες αποστόλων. Η σοφία του γεωμέτρη στην αταξία. Ο νους του αρμονιστή στην τρικυμία. Αεί Θεός γεωμετρεί. Όχι, δεν θα κουράσει το θεατή ο αρμονιστής. Θα διαιρέσει το πλήθος του. Θα κρατήσει την ομάδα του σύμμετρη. Θα κάμει ώστε οι τέσσερες τριάδες του να παίζουν στα μάτια του θεατή, απ' την τάξη να πέφτουν στην αταξία κι' απ' το πλήθος να ξανάρχωνται στον αριθμό. Μπορούμε να διαβάσουμε και τις δώδεκα συνειδήσεις που δέρνονται. Έχουν σημεία που τις ανακοινώνουν στον εξωτερικό κόσμο. Είναι οι μυώνες που τους έχει ψάξει το κοντύλι του Φλωρεντινού. Είναι η στάση. Είναι τα επεισόδια και οι τραγωδίες των σκιοφωτισμών. Είναι τα μάτια. Είναι τα δάχτυλα. Ο Ντα Βίντσι δεν έβλεπε το σώμα παρά σαν μέσο για να ανακοινώνονται στον έξω κόσμο οι ψυχές.

Αναγέννηση!

Ο μάγος ήρθε στα σαλόνια του Λουδοβίκου Σφόρτσα. Είναι νέος. Η γραμμή του άψογη. Μιλεί στις αρχόντισσες για πράγματα σοβαρά και ωραία, που κανένας δεν τα είπεν ως τώρα. Παίζει λιούτο και λύρα. Τραγουδεί. Οι παλατιανοί του Μιλάνου λένε πως ο Σφόρτσα μέσα στους εκλεκτούς που τρυγούσεν απ' όλες τις χώρες κάλεσε κι' ένα μουσικό. Βλέποντάς τον έπειτα να μπαίνει στο παλάτι ντυμένος τα νέα και τα περίφημα κοστούμια του –που αντιγράφονται αμέσως από κάθε δανδή του Μιλάνου– τον φαντάζονται οργανωτή της μόδας. Όταν μια μέρα έπιασε στα λεπτά του δάχτυλα ένα πέταλο και με φοβερή δύναμη το λύγισε, βρέθηκαν μπροστά σ' ένα Κροτωνιάτη, σ' έναν αθλητή της αλκής, που έκρυβε τη δύναμή του κάτω απ' την κομψότητα και την ομορφιά. Μέρα με την ημέρα έβλεπαν κι' ένα Λεονάρδο ακόμα. Έπεφταν στον ανατόμο. Στο φυσικό. Στο μαθηματικό. Στον υδραυλικό. Ύστερα στο γλύπτη. Ύστερα στο ζωγράφο. Ύστερα στο συγγραφέα. Τελευταίες ημέρες του Κουατροτσέντο! Ο ένας άνθρωπος που έκλεινεν όλες τούτες τις επιστήμες στεκόταν λιγερός και ποθητός ο πιο εθιμότυπος, ο πιο κυπαρισσένιος, ο πιο μουσικός του παλατιού. Στα παραπάνω προσέθεσεν, ακόμα ο Λεονάρδος μια επιστήμη, την Εορταστική, οργανώνοντας τις επίσημες πομπές και τους στολισμούς για να ευχαριστήσει τον άρχοντα. Τι θάλεγαν τάχα αν ήξεραν και με ποιο τρόπο παρουσιάστηκε στο Λουδοβίκο Σφόρτσα; Γιατί δεν ήρθε σα Λεονάρδος. Ήρθε σαν όλη η Αναγέννηση. Το υπόμνημά του στο δούκα τα λέγει όλα. Αναλαμβάνει να κάμει μηχανήματα πολεμικά. Μηχανήματα για ν' αδειάζει το νερό των αμυντικών τάφρων. Υπονομεύσεις φρουρίων. Σήραγγες κάτω από τα φρούρια και από τους ποταμούς. Κανόνια που καταστρέφουν και κανόνια που τυφλώνουν με τον καπνό. Καταπέλτες. Μηχανές λιθοβλητικές. Αμάξια σκεπαστά γερά και αχάλαστα, αρματωμένα με κανόνια που θα χώνονται στις εχθρικές τάξεις, θα καταστρέφουν το καλύτερο στράτευμα και θα μπορεί το πεζικό να προχωρεί πίσω απ' αυτά χωρίς κίνδυνο. (Τα τανκς έχουν την ιστορία τους). Αναλαμβάνει να κάμει πολεμικά πλοία. Και –τελευταίο– δέχεται να κάμει οποιοδήποτε έργο υδραυλικής αρχιτεκτονικής, γλυπτικής ΚΑΙ ζωγραφικής. Ο μεσαίωνας μ' αυτό το γράμμα τελείωσε.

Σπουδή του Λεονάρντο ντα Βίντσι με θέμα το Μυστικό Δείπνο. Από τη σπουδή αυτή του κορυφαίου Ιταλού ζωγράφου προέρχεται το αριστούργημά του με το ίδιο θέμα. Αξιοπρόσεχτη είναι η διάταξη των αποστόλων γύρω από το τραπέζι καθώς και η κίνηση των χεριών τους.

Η στιγμή που έγινεν ο Μυστικός Δείπνος είναι από κείνες που διαιρούν το χρόνο. Από τώρα θα υπάρχουν πριμιτίφ και τελειόμορφοι. Ως τώρα η ζωγραφική, προχωρούσε. Τώρα έφτασε. Είμαστε στην Αναγέννηση. Δηλαδή στο παρόν υποταγμένο σ' ένα παρελθόν, στο κλασσικό ιδανικό που έρχεται πάλι στη Μεσόγειο και βάζει χαλινό στις δυνάμεις του μεσαίωνα. Ο 15ος αιώνας, το Κουατροτσέντο, μ' όλες τις αλήθειες που έφερε στην τέχνη ήταν ακόμα μπροστά στο ιδανικό τούτο, μεσαίωνας. Έπρεπε νάρθει ο Λεονάρδος για να φέρει το νέο και το μεγάλο. Την αρμονία. Έπρεπεν αυτός να οδηγήσει τη ζωγραφική του Κουατροτσέντο από τον ανατομικό σπασμό στην ήρεμην αλήθεια, από τα σκόρπια επεισόδια στο δράμα, από τις χορευτικές τεχνότροπες και μετέωρες κόρες του Μποτιτσέλλι στη Φλωρεντινή γυναίκα που βγαίνει από τη γη σαν το φυτό, από το περίγραμμα στο ανάγλυφο –την κατάκτησή του και το ιδανικό του– στην προοπτική. «Να κάμει να βγαίνει από την επίπεδη επιφάνεια του πίνακος ένα σώμα ανάγλυφο με το μέσο του σκιοφωτισμού...» να γι' αυτόν η ζωγραφική. Τον ξερό τούτον επιστημονικό ορισμό θα μπορούσε να τον κάμει οποιοσδήποτε νατουραλιστής. Μα δοσμένος από τον άνθρωπο που έδωκε τις αισθητικές μαγείες και τις επιστημονικές ανακαλύψεις του Λεονάρδου είναι όλη η Αναγέννηση. Είναι η φύση κι' η Τέχνη, δύο κόσμοι, αντιμέτωποι, αντίπαλοι, μα αντίπαλοι ισοδύναμοι και ισάξιοι. «Τα σπανιώτερα δώρα –έγραφε στον 16ον αιώνα ο Βαζάρι– πέφτουν σα βροχή από τον ουρανό στα ανθρώπινα σώματα, συχνά με φυσικό τρόπο και κάποτε με υπερφυσικό. Βλέπομε να συγκεντρώνονται με αφθονία μέσα στο σώμα ενός ανθρώπου η ομορφιά, η χάρη και το τάλαντο. Και σε τέτοιο σημείο ώστε ό,τι και να καταπιαστεί αυτός ο άνθρωπος, κάθε πράξη του είναι τόσο θεία που αφήνοντας πίσω τους άλλους ανθρώπους μας δίνει να νιώσουμε καθαρά πως ενεργεί από θέληση του Θεού και όχι από ανθρώπινη ικανότητα. Αυτό είδαν οι άνθρωποι στο Λεονάρδο Ντα Βίντσι...». Ένα τέτοιο φαινόμενο ζωγράφισε το δράμα που μας απασχολεί. Οι σύγχρονοί μας βιογράφοι του το θεωρούν δυστύχημα που καταπιάστηκε με τόσες πολλές επιστήμες και τόσο έδωκε στην καθεμιά επιστήμη τονν εαυτό του ώστε δεν τούμεινε καιρός για να δώσει πολλά στην τέχνη. Μου φαίνεται πως παραπονιούνται για κείνο που δεν μπορούσε παρά να γίνει όπως έγινε. Κι' ό,τι έγινε ήταν ευτύχημα. Έδωσε λίγα. Γι' αυτό κι' αριστουργήματα. Για κάθε τι εργάστηκε μ' όλα τα άλλα. Στο επί μέρους έριχνε το όλο. Ήταν ολόκληρος. Ολόκληρος –όπως παρουσιάστηκε με το γράμμα του στο δούκα– έδωσε το Μυστικό Δείπνο: την Αλήθεια και την Αρμονία.

Ζαχαρίας Παπαντωνίου, 1937

25 χρόνια ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Ανανέωση στο ρυθμό της ανάπτυξης

Με κύριο μήνυμα «25 Χρόνια Ευρωπαϊκή Πίστη – Ανανέωση στο ρυθμό της ανάπτυξης» πραγματοποιήθηκε στις 12 Φεβρουαρίου 2003 με μεγάλη επιτυχία, η Ημερίδα Πωλήσεων και Βραβεύσεων της Ευρωπαϊκής Πίστης στο ξενοδοχείο Athenaum Intercontinental, με την ευκαιρία της συμπλήρωσης των 25 χρόνων από την ίδρυση της εταιρείας και της αναδιοργάνωσης της διοικητικής της δομής.
Στην ημερίδα συμμετείχαν περισσότεροι από 300 κορυφαίοι ασφαλιστικοί συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων από όλη την Ελλάδα, Διευθυντές καταστημάτων, Περιφερειακοί Διευθυντές, στελέχη της Διοίκησης και των θυγατρικών εταιριών του Ομίλου της Ευρωπαϊκής Πίστης.
Τους παρευρισκομένους καλωσόρισε ο Αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου κ. Κ. Τσόκας, ο οποίος αναφέρθηκε στην πορεία της εταιρίας τα τελευταία 25 έτη.
Στη συνέχεια ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου & Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρωπαϊκής Πίστης, κ. Χ. Γεωργακόπουλος, αναφέρθηκε δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση, στα αποτελέσματα του έτους 2002 και στο θετικό αποτέλεσμα που εμφανίζει η εταιρία στη χρήση αυτή, καθώς επίσης στους στόχους και τις προοπτικές της «νέας» Ευρωπαϊκής Πίστης αφού οριστικός προσανατολισμός της εταιρίας είναι η αυτοδύναμη ανάπτυξη στο νέο ασφαλιστικό περιβάλλον που διαμορφώνεται. Περαιτέρω, επεσήμανε πως η εταιρία θα αλλάξει στρατηγική, δίνοντας ιδιαίτερη βαρύτητα σε απλούς και εμπορικούς κινδύνους, σε προγράμματα ζωής, συνταξιοδότησης, υγείας, ποιότητας ζωής, και, γενικότερα, σε οτιδήποτε αποτελεί ανάγκη προσωπική και ανάγκη οικογένειας.
Παράλληλα, αναφέρθηκε στο νέο διοικητικό σχήμα της εταιρίας που αποτελείται από τέσσερα κέντρα κέρδους ανεξάρτητα μεταξύ τους αλλά άμεσα συνεργαζόμενα. Τα τέσσερα αυτά κέντρα είναι ο Κλάδος Πωλήσεων, ο Κλάδος Ζωής, ο Κλάδος Γενικών Ασφαλίσεων και ο Κλάδος Διοικητικών και Οικονομικών Υπηρεσιών.
Κατά τη διάρκεια της Ημερίδας παρουσιάστηκαν οι τάσεις του Διεθνούς και Ελληνικού Οικονομικού Περιβάλλοντος και η διαμόρφωση της Ελληνικής Βιομηχανίας σήμερα (κ. Σ. Βερζοβίτης, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής), αλλά και το κεφαλαιοποιητικό σύστημα ως η εναλλακτική λύση που προτείνει η Ιδιωτική Ασφάλιση ως διέξοδο στο ασφαλιστικό σύστημα (κ. Ν. Χαλκιόπουλος, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής).
Αναπτύχθηκαν οι στόχοι και οι στρατηγικές του Δικτύου Πωλήσεων για το 2003 (κα Β. Ρούση, Διευθύντρια Πωλήσεων) και παρουσιάστηκαν νέα προγράμματα που αφορούν τόσο στο νέο Νοσοκομειακό πρόγραμμα «Φροντίδα Υγείας» και σε βασικές ασφαλίσεις του κλάδου Ζωής (κα. Ε. Ταραπατσοπούλου, Διευθύντρια Κλάδου Ζωής), όσο και σε νέα επενδυτικά προγράμματα Αμοιβαίων Κεφαλαίων (κ. Γ. Βλαχάκης, Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρωπαικής Πίστης ΑΕΔΑΚ).
Πολύ θετική συμμετοχή είχε και το Δίκτυο Πωλήσεων, μιλώντας για τις μεγάλες προοπτικές της Ασφάλισης στη Βόρεια Ελλάδα (κ. Σ. Γαβριηλίδης, Περιφερειακός Διευθυντής), για το όραμα της εταιρίας για τα επόμενα 25 χρόνια με τη σιγουριά της εξέλιξης και της προόδου (κ. Ι. Σκάρπας, Περιφερειακός Διευθυντής), αλλά και την αρετή της συνεργασίας (κ. Δ. Ντούσκος, Περιφερειακός Διευθυντής).

Ο κος Χρήστος Γεωργακόπουλος

Επίσης αναλύθηκε η εικόνα των Γενικών Κλάδων και παρουσιάστηκαν οι τάσεις του μέλλοντος (κα Ε. Λαμπρινούδη, Διευθύντρια Γενικών Κλάδων) και επισημάνθηκε η σημασία της Εταιρικής Ενότητας στην επίτευξη των στόχων (κ. Κ. Τσόντος, Διευθυντής Εκπαίδευσης).
Τέλος, παρουσιάστηκαν όλες οι νέες τεχνολογικές αλλαγές της Ευρωπαικής Πίστης (κ. Φ. Κανελλόπουλος, Προϊστάμενος Μηχανογράφησης) και αναλύθηκαν οι τρόποι με τους οποίους μπορούν να αξιοποιηθούν τα σύγχρονα επενδυτικά εργαλεία για καλύτερες αποδόσεις στις ευρωπαϊκές αγορές (κ. Δ. Κεβόρκ, Δ/νων Σύμβουλος Ευρωπαϊκή Πίστη Finance).
Μετά το πέρας των ομιλιών ακολούθησαν οι βραβεύσεις των Διακριθέντων Συνεργατών για το έτος 2002.
Η ημερίδα έκλεισε με δεξίωση στην οποία έγινε η κοπή της πίτας του Ομίλου Ευρωπαϊκή Πίστη, των Διοικητικών Υπηρεσιών και του Δικτύου Πωλήσεων.

Φωτογραφία βραβευθέντων, επάνω σειρά, από αριστερά προς τα δεξιά: Σ. Καράχουντρης, Ν. Ψωμάς, Σ. Θερμός, Ν. Καλλίας, Π. Σταμόγιαννος, Δ. Μαραβέλης, Ν. Μαραβέλης, Γ. Εξαδάκτυλος, Ν. Δερμιτζάκης, Μ. Σιγάλας, Μουράτ Χανί, Κ. Αλφιέρης, Φ. Νικολαΐδης, Σ. Κομιανός, Κ. Κουκάκης, Ο. Αβατάγγελος, Δ. Ντούσκου, Ι. Χατζηαναστασίου, Φ. Αγγέλου, Ε. Μαχειμάρη, Κ. Μαρινάκης, Δ. Λύχρου, Α. Κουτά, Σ. Τσισμάκη, Ι. Χιώτη, Ε. Σπυλιαρωτάκη, Α. Καρακώστα, Λ. Αλεπουδάκη, Β. Ρούσση, Ν. Αργυρός, Κ. Τσόκας, Σ. Κολοβός, Α. Κολοβός, Α. Αβατάγγελος, Α. Χιώτη.

Το μήνυμα της Ευρωπαϊκής Πίστης από την ημερίδα που πραγματοποιήθηκε αναφορικά με το νέο ασφαλιστικό περιβάλλον που διαμορφώνεται, είναι η δέσμευση και η αφοσίωση στους ασφαλισμένους και τους μετόχους της, καθώς και η συσπείρωση και η συνοχή των ανθρώπων της με σκοπό τη δυναμική της ανάπτυξη και την αποτελεσματική συνέχεια της εξελικτικής της πορείας.

1. Από αριστερά προς τα δεξιά: ο κ. Τσόκας Κωνσταντίνος, ο κ. Κολοβός Απόστολος, η κα Τσιμάκη Στέλλα και ο κ. Μαραβέλης Νικόλαος. 2. Από αριστερά προς τα δεξιά: η κα Μαχειμάρη Ευνενεία, η κα Ρούση Βασιλική και ο κ. Σιγάλας. 3. Από αριστερά προς τα δεξιά: η κα Μαχειμάρη Ευνενεία, η κα Νικολοβγένη Δήμητρα, ο κ. Αβατάγγελος Ορφέας, η κα Ρούση Βασιλική και ο κ. Αβατάγγελος Αλέξανδρος. 4. Από αριστερά προς τα δεξιά: η κα Χιωτάκη Ιωάννα, ο κ. Τσόκας Κωνσταντίνος, ο κ. Αβατάγγελος Αλέξανδρος και ο κ. Αλφιέρης Κωνσταντίνος. 5. Από αριστερά προς τα δεξιά: ο κ. Τσόκας Κωνσταντίνος, ο κ. Γαβριηλίδης Ευστάθιος, η κα Μαχειμάρη Ευγενία και η κα Ρούση Βασιλική. 6. Ο κος Κωνσταντίνος Τσόκας 7. Ο κος Νίκος Χαλκόπουλος 8. Ο κος Στέφανος Βερζοβίτης

«Χαλεπόν εαυτόν γνώναι»

Θαλής ο Μιλήσιος

(είναι εξαιρετικά δύσκολο να γνωρίσεις τον εαυτό σου)

Έχει ειπωθεί ότι «η μεγαλύτερη δοκιμασία που μπορεί να δοθεί σ' έναν άνθρωπο είναι η συνάντησή του μ' έναν άλλον άνθρωπο **γιατί τον ξεσκεπάζει στον εαυτό του!**

Ίσως είναι εύκολο να «κρυφτείς» από τον απέναντί σου· αλλά είναι σχεδόν ακατόρθωτο το να κρύβεσαι συνεχώς από τον εαυτό σου.

Η αυτογνωσία όμως και τα απαραίτητα διορθωτικά βήματα –όσο δύσκολα κι αν είναι– είναι άρρηκτα συνδεδεμένα με την πρόοδό σου και τη βελτίωση της ποιότητας των επαγγελματικών και των διαπροσωπικών σου σχέσεων.

Αν επιθυμούσες λοιπόν να κάνεις μια ειλικρινή αξιολόγηση του εαυτού σου με στόχο την περαιτέρω βελτίωση, σε ποιο από τα παρακάτω πρότυπα συμπεριφοράς θα έβλεπες ν' αντικατοπτρίζεται ο εαυτός σου;

Εγωπάθεια	**Ε**νόραση
Αυταρχικότητα	**Α**υτοεκτίμηση, αυτοσεβασμός
Υπεροψία	**Υ**ψηλές αρχές, υπευθυνότητα
Τραχύτητα στις διαπροσωπικές σχέσεις	**Τ**ίμιες διαπραγματεύσεις (με τον εαυτό σου και με τους άλλους)
Οξείες αντιπαραθέσεις	**Ό**ραμα
Σκληρή κι επικριτική συμπεριφορά	**Σ**τόχοι

Ο σύγχρονος μελετητής Philip Rosenthal είπε: «Όποιος έχει σταματήσει τη **διαδικασία** να γίνεται καλύτερος, **έχει ήδη πάψει να είναι απλά καλός**» κι αυτό θα ήταν καταστροφικό για έναν επαγγελματία που ζει κι αναπτύσσεται σ' ένα άκρως ανταγωνιστικό περιβάλλον. Αν επιθυμείς λοιπόν να μη παραμένεις ποτέ «απλά καλός» αλλά να γίνεσαι καλύτερος εξακολούθησε να επιδιώκεις τη σύγκλιση με τα χαρακτηριστικά του **ΕΑΥΤΟΥ** που **θα ήθελες** να έχεις. Και τότε η πρόοδος σε όλα τα επίπεδα της ζωής σου και η αύξηση της παραγωγικότητάς σου θα έρθουν σα φυσική συνέπεια στις συνειδητές προσπάθειές σου.

Κατερίνα Φραγκούλη
Τηλ. 6972 660098

Σημ.:
Η Κατερίνα Φραγκούλη είναι Καθηγήτρια - Εισηγήτρια Σεμιναρίων Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού και Σύμβουλος Ψυχολογίας Νικητή. Συνεργάτης: Επαγγελ. Επιμελητηρίου Αθηνών Ε.Ι.Α.Σ. L.U.T.C. Τα Σεμινάριά της διεξάγονται στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

INTERNATIONAL LIFE

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκαν οι εργασίες του 33ου Συνεδρίου του Ομίλου International Life

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα το **33ο Συνέδριο του Ομίλου INTERNA-TIONAL LIFE** στο ξενοδοχείο Intercontinental, με θέμα "Ακόμα Ψηλότερα".

Συγκεκριμένα, στο συνέδριο, που πραγματοποιείται κάθε χρόνο, συμμετέχουν οι κορυφαίοι του Δικτύουυ Πωλήσεων, τα διοικητικά στελέχη, καθώς και πλήθος επωνύμων και διακεκριμένων προσκεκλημένων. Παρουσιαστής του συνεδρίου ήταν ο Μανώλης Ανδρόνικος, ένα καταξιωμένο στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς.

Η έναρξη του Συνεδρίου πραγματοποιήθηκε με τον χαιρετισμό του **προέδρου και διευθύνοντος συμβούλου του Ομίλου INTERNANTIONAL LIFE Φωκίωνα Ι. Μπράβου.**

Στα πλαίσια του συνεδρίου έγιναν και οι βραβεύσεις των κορυφαίων όλων των βαθμίδων του δικτύου πωλήσεων που επιτεύχθηκαν κατά το 2002.

Ειδική βράβευση απονεμήθηκε επίσης στους συνεργάτες

της Διοίκησης που τίμησαν την εταιρία με την πολύτιμη προσφορά τους τα τελευταία δέκα, δεκαπέντε, είκοσι, είκοσι πέντε και τριάντα χρόνια αντίστοιχα.

Στα πλαίσια του Συνεδρίου πραγματοποιήθηκαν ομιλίες με θέματα που αφορούν την καθημερινή εργασία των χρηματοασφαλιστικών συμβούλων της International Life. Επίσης παρουσιάστηκαν νέα εργαλεία δουλειάς, τεχνολογικές καινοτομίες που σκοπό έχουν να βοηθήσουν τους χρηματοασφαλιστικούς συμβούλους της Internantional Life στην καθημερινή τους εργασία.

Το Συνέδριο έκλεισε με επιτυχία τις εργασίες του με επίσημη δεξίωση το βράδυ της ίδιας μέρας.

Νέα από την

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Η Αντωνάκη Μαργαρίτα, Γενική Διευθύντρια της ΕΑΕΕ ενημέρωσε στις 12/2/03 το Δ.Σ. της Ένωσης για τη συνάντηση της Εκτελεστικής Επιτροπής με τον Υφυπουργό Ανάπτυξης κ. Θεοδώρου. Στη συνάντηση αυτή συζητήθηκαν μεταξύ άλλων οι προτάσεις της Ένωσης για τους επενδυτικούς κανόνες της ασφαλιστικής τοποθέτησης λόγω της οικονομικής συγκυρίας και για την κεφαλαιακή ενίσχυση των εταιριών. Σχετικά με τα θέματα αυτά, αναφέρθηκε ότι το Υπουυργείο εξετάζει τα ακόλουθα:

– Αποκλίσεις στις επενδύσεις των τεχνικών αποθεμάτων να γίνονται δεκτές κατόπιν αιτήσεως της κάθε ενδιαφερόμενης εταιρίας. Η λύση αυτή είναι σύμφωνη με τις διατάξεις σχετικής κοινοτικής Οδηγίας και εφαρμόζεται σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

– Τα ακίνητα να γίνονται δεκτά στην αντικειμενική αξία προσαυξημένη κατά 30%. Τα ευρισκόμενα εκτός σχεδίου πόλεως και σε πόλεις με πληθυσμό κάτω των 15.000 κατοίκων να γίνονται δεκτά εφόσον υπάρχει στην περιοχή σύστημα αντικειμενικού προσδιορισμού.

– Κατ' αρχήν φαίνεται να είναι αποδεκτή η πρόταση για την υιοθέτηση ευρύτερου ορισμού των εξόδων πρόσκτησης ώστε να διευκολυνθεί η κάλυψη των αποθεμάτων με μεγαλύτερο ποσοστό των εξόδων αυτών.

– Δεκτές φαίνεται να είναι και οι προτασεις για τις τριμηνιαίες και εξαμηνιαίες συνοπτικές οικονομικές καταστάσεις.

Αναλυτικές θέσεις αναμένει το υπουργείο για τις προτάσεις της Ένωσης σχετικά με την αύξηση των κεφαλαίων στο ποσόν των 6 εκατ. Ευρώ.

Ακολούθησε διεξοδική συζήτηση από την οποία προέκυψε ότι, η αύξηση των μετοχικών κεφαλαίων των νεοϊδρυομένων ασφαλιστικών εταιριών στο ποσόν των 6 εκατ. ευρώ είναι επιβεβλημένη προκειμένου να εξασφαλιστεί από το στάδιο της χορήγησης της αδείας η βιωσιμότητα μιας εταιρίας.

Ο κ. Κώτσαλος, μεταφέροντας την εμπειρία του από τη συμμετοχή του στην Επιτροπή Ιδιωτικής Ασφάλισης, που γνωμοδοτεί στον υπουργό για τη χορήγηση αδειών, επεσήμανε ότι για μια νέα εταιρία, τα κεφάλαια είναι εκ των πλέον βασικών κριτηρίων χορήγησης αδείας και αν ληφθούν υπόψη οι πραγματικές οικονομικές απαιτήσεις, το ποσό των 6 εκατ. Ευρώ κρίνεται απολύτως απαραίτητο για να ξεκινήσει και να μπορέσει να ανταποκριθεί στις υποχρεώσεις της μια νέα ασφαλιστική εταιρία.

Η κατάσταση είναι διαφορετική για τις ήδη λειτουργούσες ασφαλιστικές εταιρίες. Αυτές ήδη υπόκεινται σε πλήθος ελέγχων και έχοντας ανταπεξέλθει στις ισχυρές οικονομικές πιέσεις κυρίως της τελευταίας τριετίας, έχουν αποδείξει ότι λειτουργούν ικανοποιητικά. Εν τούτοις, όλες οι επερχόμενες αλλαγές όπως η αύξηση των κατωτάτων ορίων των αποζημιώσεων του κλάδου αυτοκινήτων ή η εφαρμογή των Δ.Λ.Π. οδηγούν στο συμπέρασμα ότι δεν θα μπορεί να λειτουργήσει μελλοντικά μια εταιρία με μικρά κεφάλαια.

Σύμφωνα μάλιστα με τις πρόσφατες κοινοτικές Οδηγίες θα είναι υποχρεωτική η αύξηση των κατωτάτων ορίων εγγυητικών κεφαλαίων το αργότερο ως το έτος 2007, στο ποσόν των 3 εκατ. ευρώ τόσο για ασφαλίσεις ζημιών όσο και ασφαλίσεις ζωής.

Τρία μέλη του Δ.Σ. εξέφρασαν επιφύλαξη για το κατά πόσον θα πρέπει η ελληνική νομοθεσία να είναι αυστηρότερη της κοινοτικής, υιοθετώντας το προτεινόμενο ποσόν των 6 εκατ. ευρώ για τα εγγυητικά κεφάλαια και των εταιριών που ήδη λειτουργούν. Συγκεκριμένα, ο κ. Σταματόπουλος διατύπωσε την άποψη ότι θα πρέπει να υιοθετήσουμε τα όρια των κοινοτικών Οδηγιών καθόσον σε διαφορετική περίπτωση εισάγεται διάκριση σε βάρος των ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών έναντι των κοινοτικών.

Λαμβανομένων υπόψη των προαναφερομένων, αποφασίσθηκε να προταθεί η αύξηση των εγγυητικών κεφαλαίων στο ποσόν των 6 εκατ. ευρώ και για τις εταιρίες που ήδη λειτουργούν σε μια μεταβατική περίοδο περίπου επτά ετών. Έτσι, σύμφωνα και με τις κοινοτικές Οδηγίες η αύξηση στο ποσόν των 3 εκατ. ευρώ θα πρέπει να ισχύσει από το έτος 2007 και η αύξηση στο ποσόν των 6 εκατ. ευρώ θα γίνει πρόταση να ισχύσει από το έτος 2010. Προτείνεται έτσι μια επιπλέον τριετία για το ποσόν πέραν των 3 εκατ. ευρώ που προβλέπουν ως υποχρεωτικό κατώτατο όριο οι οδηγίες.

■ Ο κ. Γ. Τζανής ενημέρωσε το Δ.Σ. της ΕΑΕΕ για την ομόφωνη εισήγηση της Επιτροπής Πληροφορικής και Μηχανογράφων των Εταιριών ως προς την αναγκαιότητα αντικατάστασης του μηχανολογικού εξοπλισμού της Υ.Σ.Α.Ε. Κατόπιν αυτού, το Δ.Σ. εγκρίνει τη σχετική αγορά το κόστος της οποίας είναι της τάξεως των 300.000-350.000 Ευρώ.

Με την αφορμή αυτή επανήλθε το θέμα της αναζήτησης τρόπων αποδοτικότητας της επένδυσης προς όφελος των εταιριών, που θα πρέπει να απασχολήσει μελλοντικά το Δ.Σ.

■ Με την από 5/12/2002 επιστολή της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΙΜΠΕΡΙΟ ΛΑΙΦ κοινοποιείται απόσπασμα πρακτικού Δ.Σ. με το οποίο ορίζεται εκπρόσωπός τους στην Ένωση ο κ. Αβραάμ Μωυσής.

■ Ανακοινώθηκαν οι από 31/12/2002 επιστολές των Ασφαλιστικών Εταιριών CGU INSURANCE και CGU INTERNATIONAL σύμφωνα με τις οποίες και μετά από σχετικές αποφάσεις του Υπουργείου Ανάπτυξης (Κ3-11796) απορροφώνται από την Εταιρία CGU HELLAS.

■ Σύμφωνα με την υπ' αριθμ. Κ3-12748/31.12.2002 απόφαση του Υπουργείου Ανάπτυξης, ανακοινώθηκε η συγχώνευση της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΕΕΓΑ.

■ Ανακοινώθηκε η υπ' αριθμ. Κ3-12684/31.12.2002 δημοσίευση ανακοίνωσης του Υπουργείου Ανάπτυξης σύμφωνα με την οποία εγκρίνεται η τροποποίηση της επωνυμίας της Ασφαλιστικής Εταιρίας NATIONALE NEDERLANDEN EAAE σε ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ.

■ Ανακοινώθηκε η υπ' αριθμ. Κ3-12685/31.12.2002 δημοσίευση ανακοίνωσης του Υπουργείου Ανάπτυξης σύμφωνα με την οποία εγκρίνεται η τροποποίηση της επωνυμίας της NATIONALE NEDERLANDEN ΕΑΕΓΑ σε ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΕ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ.

■ Σύμφωνα με την υπ' αριθμ. Κ3-12665/31.12.2002 ανακοίνωση του Υπουργείου Ανάπτυξης, αποφασίσθηκε η συγχώνευση των Ασφαλιστικών Εταιριών NORDSTERN COLONIA HELLAS ΑΕΓΑ, NORDSTERN COLONIA HELLAS AEAZ, UNITED AAE και COMMERCIAL VALUE από την Εταιρία ΓΚΟΤΑ ΙΝΤΕΡΝΑΤΙΟΝΑΛ.

■ Ανακοινώθηκαν οι από 17/1/2003 επιστολές των Ασφαλιστικών Εταιριών GENERALI HELLAS και GENERALI LIFE σύμφωνα με τις οποίες ορίζουν εκπρόσωπο τους στην Ένωση τον κ. Παναγιώτη Δημητρίου με αναπληρωτή του την κα Μαρία Καρρά.

■ Σύμφωνα με το υπ' αριθμ. 6358 ΦΕΚ ανακοινώθηκε ο διορισμός του κ. Sven Volidia Loison ως Νομίμου Γενικού Αντιπροσώπου της Ασφαλιστικής Εταιρίας INTER PARTNER ASSISTANCE.

■ Ανακοινώθηκε το από 17/1/2003 απόσπασμα πρακτικού της Ασφαλιστικής Εταιρίας METROLIFE ΑΕΓΑ, σύμφωνα με το οποίο ορίζουν εκπρόσωπό τους στην Ένωση τον κ. Μαρίνη Χριστόπουλο.

■ Εγκρίθηκε το αίτημα της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος (Επιστολή της 3.2.2003) να αναλάβει η ΕΑΕΕ το κόστος του δείπνου λήξης των εργασιών με την ευκαιρία της ετήσιας συνόδου στην Ελλάδα του Groupe Consultatif Actuariel Europeen (Ευρωπαϊκή Ένωση Εθνικών Ενώσεων Αναλογιστών) που θα γίνει στις 4.10.2003.

■ Ανακοινώθηκε η Απόφαση Υφυπουργού Ανάπτυξης Κ3-11835/27.1.2003 για τη δέσμευση κινητής περιουσίας ασφαλιστικής εταιρίας ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ ΑΕΓΑ.

■ Η κα Μ. Αντωνάκη ενημέρωσε το Δ.Σ. για τις εργασίες του νεοσυσταθέντος Δ.Σ. του Οργανισμού Αντασφάλισης και Συντονισμού (Ο.Α.Σ.Ι.Σ.) για θέματα Αγροτικών Ασφαλίσεων στο οποίο εκπροσωπείται η Ένωση δια της ιδίας με αναπληρώτρια την κα Α. Κωνσταντίνου.

■ Σύμφωνα με την από 3/12/2003 επιστολή της Ασφαλιστικής Εταιρίας MARKETRENDS, εκπρόσωπός της στην Ένωση ορίσθηκε ο κ. Λάμπρος Χριστοφής.

■ Ανακοινώνεται η από 22/1/2003 επιστολή της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ σύμφωνα με την οποία, ορίζεται αναπληρωτής του κ. Χ. Γεωργακόπουλου, ο κ. Ν. Χαλκιόπουλος.

■ Ανακοινώνεται η 27.1.2003 επιστολή της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΖΩΗΣ, με την οποία μας κοινοποιούν απόφαση του Υπ. Ανάπτυξης (Κ3-12222) για αλλαγή της επωνυμίας τους σε ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΖΩΗΣ καθώς και απόσπασμα πρακτικού του Δ.Σ. της Εταιριας με την οποία ορίζουν εκπρόσωπό τους στην Ένωση τον κ. David Knibbe.

■ Σύμφωνα με το από 23/1/2003 πρακτικό του Δ.Σ. της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΩΜΕΓΑ, ορίζεται εκπρόσωπός τους στην Ένωση ο κ. Τίτος Ριτσάτος και αναπληρωτής αυτού ο κ. Στρατηγάκης.

■ Σύμφωνα με το από 18/12/2002 πρακτικό Δ.Σ. της Ασφαλιστικής Εταιρίας DAS HELLAS ορίζεται εκπρόσωπός τους στην Ένωση ο κ. Γρηγόριος Ξουράφης με αναπληρωτή το ν κ. Α. Προδρόμου.

■ Ανακοινώθηκε η από 5/2/2003 επιστολή της Ασφαλιστικής Εταιρίας TOKIO MARINE & FIRE με την οποία κοινοποιεί Απόφαση του Υπ. Ανάπτυξης (Κ3-11458) για αλλαγή της επωνυμίας της Εταιρίας σε TOKIO MARINE EUROPE INSURANCE LIMITED.

■ Σύμφωνα με την από 23/1/2003 επιστολή της Ασφαλιστικής Εταιρίας MARKETRENDS INSURANCE Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας είναι ο κ. Μιχάλης Ανδρέου.

■ Σύμφωνα με το από 30/1/2003 πρακτικό Δ.Σ. της Ασφαλιστικής Εταιρίας INCHCAPE INSURANCE ορίζεται εκπρόσωπός τους στην Ένωση η κα Σούζαν Χαρδούβελη.

■ Ανακοινώθηκε η από 5/2/2003 επιστολή της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΩΗΣ σύμφωνα με την οποία ο κ. Δ. Κοντομηνάς ορίζει ως αναπληρωτή του στην Ένωση τον κ. Μίνω Μωυσή.

■ Σύμφωνα με την από 31/12/2002 επιστολή της Ασφαλιστικής Εταιρίας GOTA INTERNATIONAL, ανακοινώθηκε η απορρόφησή της από την Ασφαλιστική Εταιρία COMMERCIAL VALUE.

■ Με την από 10/2/2003 επιστολή της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΖΗΜΙΩΝ, ο κ. Κ. Μπερτσιάς ορίζει αναπληρωτή του τον κ. Δ. Κοντομηνά.

■ Ανακοινώθηκε το από 17/1/2003 πρακτικό Δ.Σ. της Ασφαλιστικής Εταιρίας COMMERCIAL VALUE σύμφωνα με το οποίο ορίζεται εκπρόσωπός τους στην Ένωση ο κ. Ιωάννης Παυλίδης.

■ Σύμφωνα με το από 17/1/2003 πρακτικό Δ.Σ. της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ, ορίζεται εκπρόσωπος της Εταιρίας στην Ένωση ο κ. Γεώργιος Μινέτας και αναπληρωτής του ο κ. Π. Μινέτας.

■ Ανακοινώθηκε η από 19/2/2003 επιστολή της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΑΙΓΑΙΟΝ με την οποία κοινοποιεί απόσπασμα πρακτικού του Δ.Σ. και ορίζεται εκπρόσωπός τους στην Ένωση η κα Μαρία-Ελένη Βελλιάδου με αναπληρωτή της τον κ. Π. Κούνουπα.

■ Σύμφωνα με απόσπασμα πρακτικού της Ασφαλιστικής Εταιρίας VICTORIA ΖΩΗΣ ορίζεται εκπρόσωπος της Εταιρίας στην Ένωση ο κ. Χ. Θεοδωρίδης και αναπληρωτής του ο κ. Γ. Αντωνιάδης.

■ Σύμφωνα με την υπ' αριθμ. Κ3-9479 απόφαση του Υπουργείου Ανάπτυξης, ανακοινώθηκε η αλλαγή επωνυμίας της Ασφαλιστικής Εταιρίας PROVINCIAL σε AXA PROVINCIAL INSURANCE.

■ Σύμφωνα με την από 11/2/2003 επιστολή της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ, ο κ. Γ. Σουβατζής ορίζει αναπληρωτή του στην Ένωση τον κ. Κ. Μπερτσιά.

Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο και οι πρόεδροι των Επιτροπών της ΕΑΕΕ

Ο κ. Γεώργιος Κώτσαλος

Συγκροτήθηκε σε σώμα το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το οποίο εξελέγη κατά τις αρχαιρεσίες της 3ης Μαρτίου. Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο έχει ως εξής:

Πρόεδρος: Γεώργιος Κώτσαλος
Αντιπρόεδρος: Κων/νος Φιλίππου
Γεν. Γραμματέας: Δούκας Παλαιολόγος
Ταμίας: Παναγιώτης Καραλής
Διοικητικοί Σύμβουλοι: Δημήτρης Κοντομηνάς, Κων/νος Μπερτσιάς, Ιερώνυμος Δελένδας, Τριαντάφυλλος Λυσιμάχου, Γιάννης Λινός, Παύλος Ψωμιάδης, Σωτήρης Ταγκόπουλος, Φωκίων Μπράβος, Νικόλαος Αδαμαντιάδης, Χρήστος Θεοδωρίδης, Χρήστος Γεωργακόπουλος, Γεώργιος Τζανής.

Επίσης πρόεδροι των Επιτροπών της Ένωσης ορίσθηκαν οι κάτωθι:

Α. Καταστατικές Επιτροπές

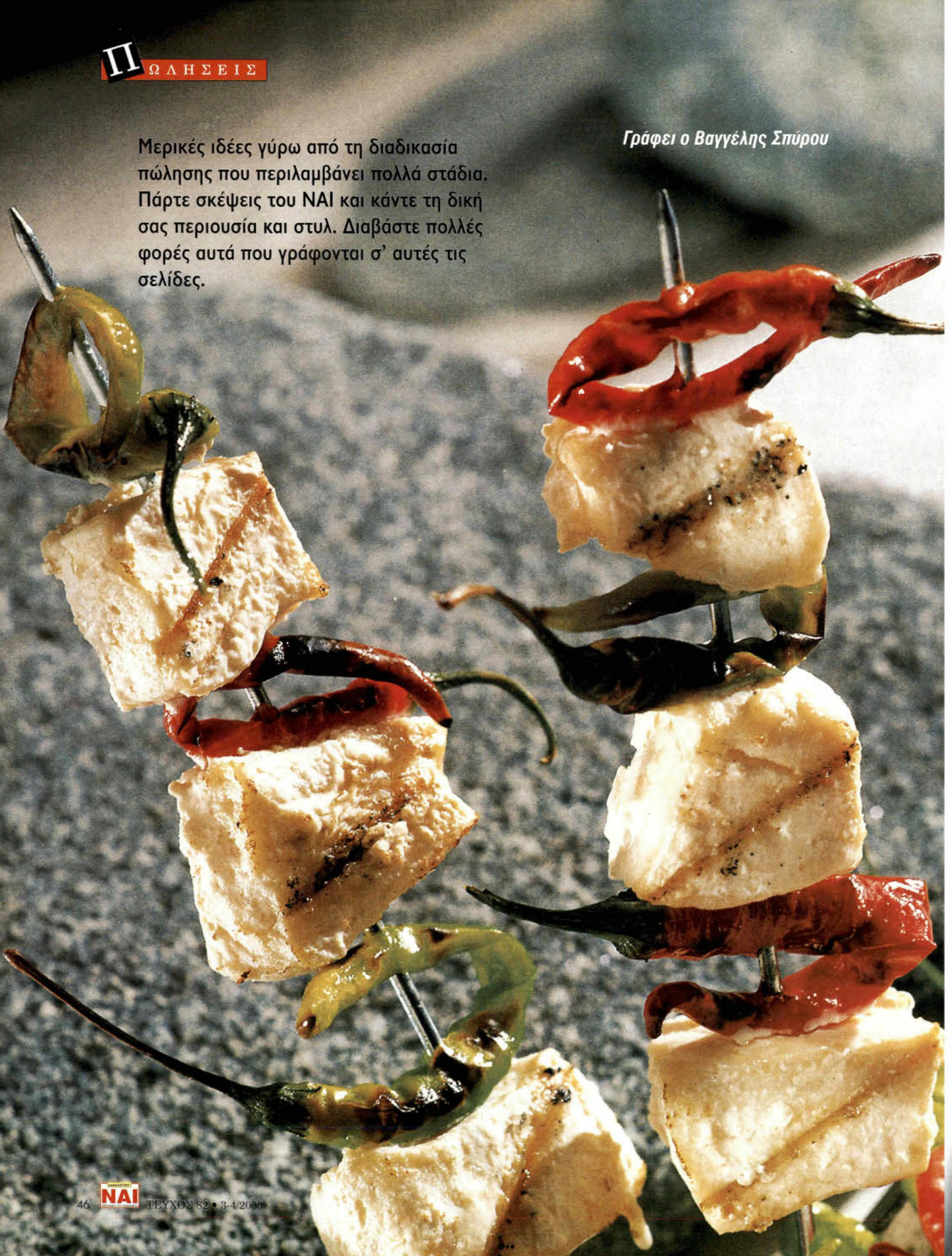
1. Ασφαλίσεων Ζωής: **Μ. Μωυσής**
2. Ασφαλίσεων Υγείας: **Π. Καραλής**
3. Ασφαλίσεων Αυτοκινήτων και Αστικής Ευθύνης: **Κ. Μπερτσιάς**
4. Νομικής Προστασίας: **Θ. Αποστολόπουλος**
5. Ασφαλίσεων Περιουσίας: **Γ. Λινός**
6. Ασφαλίσεων Μεταφορών και Σκαφών: **Τ. Λυσιμάχου**
7. Διεθνών Σχέσεων: **Ι. Δελένδας**
8. Πληροφορικής: **Γ. Τζανής**

Β. Ειδικές Επιτροπές

1. Έρευνας Πρόληψης & Ελέγχου Ατυχημάτων Αυτοκινήτων: **Γ. Σκούρτης**
2. Φορολογικών & Λογιστικών Θεμάτων: **Φ. Μπράβος**
3. Αντασφαλίσεων: **Ν. Γουλής**
4. Πιστώσεων & Εγγυήσεων: **Γ. Ξανθούλης**
5. Εσωτερικού Ελέγχου: **Ε. Βαμβακάρης**
6. Επικοινωνίας: **Ν. Αδαμαντιάδης**

Μερικές ιδέες γύρω από τη διαδικασία πώλησης που περιλαμβάνει πολλά στάδια. Πάρτε σκέψεις του ΝΑΙ και κάντε τη δική σας περιουσία και στυλ. Διαβάστε πολλές φορές αυτά που γράφονται σ' αυτές τις σελίδες.

Γράφει ο Βαγγέλης Σπύρου



Τα "υπόλοιπα" των πιστωτικών καρτών και οι ασφαλιστές

Ενας καλός παρατηρητής εύκολα μπορεί να διαπιστώσει ότι σ' ένα πέρασμα 50 χρόνων η κοινωνία κινείται στα ίδια μονοπάτια κάνοντας τα ίδια με διαφορετικό τρόπο. Παράδειγμα οι σημερινές κάρτες του πλαστικού χρήματος τύπου VISA κ.λπ. και τα παλιά "μπακαλοδεφτέρια" - μπλοκάκια που έγραφαν τα βερεσέδια οι έμποροι του 1950-60 στην Ελλάδα. Σήμερα ψωνίζεις με "κάρτα" και πληρώνεις στην τράπεζα μετά από ένα μήνα σε δόσεις. Τότε έπαιρνες τρόφιμα, ψωμιά, οικοσκευές και ρούχα και οι μικροέμποροι τα έγραφαν σ' ένα βιβλιαράκι. Μόλις πληρωνόταν ο μισθωτός ή εργάτης πήγαινε πλήρωνε και του έσβηνε τα χρέη... Τώρα μεσολαβεί η Τράπεζα ως εγγυήτρια και ως μεσίτρια που παίρνει προμήθεια για την "αξιοπιστία"... Θυμάμαι εκεί στα χρόνια αρχές του '60 που μεγάλωνα στο Αγρίνιο (είχα γεννηθεί στην Άρτα) πήγαινα και έπαιρνα ψωμί στο φούρναρη Τσώλη και έγραφε στο μπλοκάκι. Συνήθως έπαιρνα κουλούρα, στρογγυλό, έκοβα λίγο κι έτρωγα λαίμαργα την ψίχα που δεν φαινόταν...Το ψωμί ήταν βασικό θέμα των εφημερίδων και των συζητήσεων της εργατικής τάξης εκείνη την εποχή. Πολλά δημοσιεύματα μιλούσαν για την τιμή και το βάρος του ψωμιού όπου έπεφτε πάντα "κλέψιμο" του καταναλωτή. Ρωτήστε και σήμερα πόσα γραμμάρια είναι αυτό που αγοράζετε ως κιλό και θα δείτε ότι και σήμερα δεν είναι ποτέ ολόκληρο κιλό και ας γράφουν οι τιμές "τόσο το κιλό"...

Ένα διάστημα μερικοί φουρναραίοι ζύγιζαν και μαζί με τη φραντζόλα ή την κουλούρα έκοβαν κι ένα κομμάτι για να είναι σωστό το βάρος... Αργότερα που χόρτασαν ψωμί οι Έλληνες, παράλληλα με τη νόθευση του ψωμιού και την πρόσμιξή του με "φουσκωτικά" και άλλα περίεργα και όταν και το ψωμί έγινε επικίνδυνο ώστε όλοι να λένε "μην τρως ψωμιά" έπαψε το κοινό να ενδιαφέρεται για το βάρος του ψωμιού... Ακόμα και στις προσευχές ατόνισε το "του άρτου ημών τον επιούσιον"... Θυμάμαι ακόμα εκεί στα χρόνια της 10ετίας του '60 που η παιδική εργασία και εκμετάλλευση ήταν καθεστώς ότι πολλά παιδάκια σαν κι εμένα κάτω των 10 ετών ξενοδούλευαν για ένα "κομμάτι" ψωμί στη δουλειά, χωρίς μισθό βέβαια αλλά ζούσε από τα φιλοδωρήματα των πελατών. Ήμουν στην τετάρτη Δημοτικού 9 χρονών όταν πρωτοδούλεψα σε ξένο αφεντικό, και δόξα το Θεώ που με βοήθησε ο άνθρωπος, Γιώργος Καλύβας λεγότανε, σ' ένα κουρείο, στην οδό Στάικου στο Αγρίνιο. Σκούπιζα το μαγαζί, ξεσκονούσα, άσπριζα με ασβέστη το πεζοδρόμιο, πέταγα τα σκουπίδια με τις τρίχες που μάζευα μετά από κάθε κούρεμα, έφτιαχνα αφρό ξυρίσματος με σαπούνι, καθάριζα με τα μικρά χεράκια μου τις βρώμικες σαπουνάδες και τα ξυρίσματα, τίναζα τις άσπρες πετσέτες, τεντωνόμουνα να φτάσω να ξεσκονίσω τις τρίχες στις πλάτες των πάντα ψηλότερων από μένα, και πολλές φορές στο μεσοδιάστημα μέχρι να κουρέψει το αφεντικό κάποιον, μόλις ξεκινούσε, έφευγα δειλά κι αγόραζα μια δραχμή ψωμί στο φούρνο και λίγο τυρί και στο σκοτάδι στο στενό δίπλα στα σκοτεινά έτρωγα λαίμαργα και βιαστικά. Θυμάμαι τον τοίχο που έγραφε: "ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ ΤΟ ΟΥΡΕΙΝ". Χορτασμένος γύριζα στο μαγαζί δήθεν αδιάφορος και άνοιγα τα βιβλία που είχα σ' ένα καναπέ και διάβαζα μπερδεύοντας τα θρησκευτικά τον Σαμψών με τον Φρίξο και την Έλλη και τον Αβεσαλώμ με τα μασκαριλίκια των πελατών που έλεγαν τότε άγνωστες λέξεις σε μένα όπως "να μη δεις χαρά στα σκέλια" ή "ΚΚΕ και Αυγούλα που τα γράφει ούλα" ή "καλώς τον, σου σηκώνεται;" και λίγο "Χριστοπαναγίες" ψωμοτύρι ανά δύο φράσεις... Τέλος πάντων "ψωμί και παιδεία" είχα καταφέρει να τα έχω με τα "ψιλοθελήματα" του κουρείου αφήνοντας το "ελευθερία" γι' αργότερα μέρες Πολυτεχνείου όπου το "ψωμί, παιδεία, ελευθερία" ήταν όνειρο για πολλούς και για μένα... Μέσα σε 50 χρόνια διαπιστώνω ότι εκείνη η γενιά πάλευε να ξεχρεώσει τα "μπακαλοτεφτέρια" και η σημερινή τις πιστωτικές κάρτες... Δεν διαφέρουν σε τίποτε... Ζώντας και τις δύο καταστάσεις και γνωρίζοντας τι δουλειά κάνει ο ασφαλιστής θέλω να παρακαλέσω αυτούς που πουλάνε ασφάλειες να ξεκαθαρίσουν καλά ότι είναι πολύ χρήσιμα άτομα αφού μόνο αυτοί μπορούν να "αναλάβουν" τα βερεσέδια και τα "υπόλοιπα" των πιστωτικών καρτών. Οι Τράπεζες ενδέχεται να αρπάξουν για εξόφληση το υπόλοιπο της περιουσίας του καθενός ταλαίπωρου που αφήνει χρέη. Μόνο ο ασφαλιστής μπορεί με τη σύναψη Ασφαλιστηρίου να απαλλάξει πολλούς απ' το χάος και το άγχος των "υπολοίπων" των πιστωτικών καρτών. Νιώστε καλά, νιώστε αυτοπεποίθηση, κάντε συμβόλαια ζωής για να ζήσουν παιδάκια αν συμβεί κανά στραβό στη ζωή κάποιου. Ανοίξτε τα μάτια σας είναι και σήμερα πολύς κόσμος που λέει το "ψωμί ψωμάκι" και είναι και σήμερα παιδάκια που λαχταράνε για φαΐ, για παιχνίδια, για ρούχα, για διακοπές, για σχολεία, για βιβλία... Ασφάλεια είναι πράξη αγάπης και για παιδιά.

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Μάθετε καλά τον νέο K.O.K. (κώδικα ομαδικού κουκουλώματος) πελατών!

Στον Καναδά και στις Ηνωμένες Πολιτείες, υπάρχουν χιλιάδες εταιρίες που στο προσωπικό τους έχουν λιγότερους από 20 υπαλλήλους, που είναι υποψήφιοι πελάτες για ομαδική ασφάλιση ζωής ή για ομαδική ασφάλιση ατυχήματος και ασθένειας. Η ομαδική ασφάλιση απαιτεί τεχνικές γνώσεις και υπάρχουν πολλά προβλήματα όπως καταγραφής, εγκατάστασης, και εξυπηρέτησης, αλλά όλα αυτά είναι προτερήματα παρά μειονεκτήματα γιατί σας υποχρεώνουν να διατηρήσετε την επαφή με τους πελάτες σας και προσφέρουν πολλές ευκαιρίες για ατομική ασφάλιση. Να μια ιδέα που χρησιμοποίησε ένα υποκατάστημα: Αφού τελειώσει όλες τις καθημερινές δουλειές ο ασφαλιστής λέει, "Έχουμε ανακαλύψει, ότι στις ομαδικές ασφαλίσεις οι ασφαλισμένοι δεν γνωρίζουν ακριβώς τι οφέλη έχουν. Αν μου δείξετε το ομαδικό συμβόλαιό σας, θα μπορούσα να σας εξηγήσω τις κυριότερες καλύψεις που σας παρέχει". Ο πελάτης μπορεί να πει ότι δεν έχει ομαδική ασφάλιση. Σε αυτή την περίπτωση, ο ασφαλιστής προσπαθεί να μαθαίνει το όνομα της εταιρίας. Ή, ο πελάτης μπορεί να του δείξει το ομαδικό συμβόλαιο και συζητώντας τις παροχές του συμβολαίου, ο ασφαλιστής μπορεί να καθορίσει κατά πόσον ο πελάτης είναι ασφαλισμένος σε μια ομαδική ασφάλιση. Ο πελάτης μπορεί να είναι καλυμμένος με μια ομαδική ασφάλιση ζωής αλλά όχι και με καλύψεις ασθένειας, ατυχήματος ή ανικανότητας. Σε τέτοιες περιπτώσεις, ο ασφαλιστής μπορεί να επικοινωνήσει με τον εργοδότη και να του προτείνει την πρόσθεση αυτών των παροχών στο συμβόλαιο.

Τα πολλά πλεονεκτήματα σε αυτό το είδος αναζήτησης είναι:

– Ο ασφαλιστής έχει πολλές πληροφορίες από πρώτο χέρι για την εταιρία, πριν επικοινωνήσει με την ίδια την εταιρία.
– Ο ασφαλιστής δεν χρειάζεται να τις μάθει από τον ιδιοκτήτη.
– Τις έχει μάθει χωρίς κόπο από ένα πρόθυμο ασφαλισμένο.
– Οι προμήθειες και οι ανανεώσεις από αυτές τις πωλήσεις θα αυξήσουν τις αμοιβές σας.
– Ακόμη και εάν ο εργοδότης δεν δεχθεί να κάνει αλλαγές στο ομαδικό συμβόλαιο μπορείτε να ανακαλύψετε ανεπάρκειες που υπάρχουν σε αυτό το πρόγραμμα, που με τη σειρά τους θα οδηγήσουν σε ατομικές ασφαλίσεις.
– Οι ομαδικές ασφαλίσεις μπορούν να σας οδηγήσουν σε άλλες πωλήσεις όπως, ατομικές και επαγγελματικές.

Πηγή LIMRA

Ομαδική Ασφάλιση

Βγάλτε γλώσσα (του σώματος) μπροστά στον πελάτη

Το στάδιο αυτό αναφέρεται στην προετοιμασία για να κάνετε την αρχική επαφή με τον υποψήφιο πελάτη. Η προετοιμασία αρχίζει πριν αποκτήσετε το όνομα του υποψήφιου πελάτη. Αρχίζει όταν πρωτομπαίνετε στον ασφαλιστικό κόσμο. Η προετοιμασία μπαίνει κάτω από τον τίτλο "δημιουργία γοήτρου" ή "δημόσιες σχέσεις". Αυτό περιλαμβάνει όλα αυτά που πρέπει να κάνετε για να προετοιμάσετε τον εαυτό σας για μία προσωπική συνάντηση με τον υποψήφιο πελάτη, και την εξασφάλιση μιας ευνοϊκής υποδοχής γιατί ο υποψήφιος πελάτης σας αναγνωρίζει σαν κάποιον ειδικευμένο, ευπόληπτο, σεβαστό, και υπεύθυνο άτομο της ασφαλιστικής αγοράς.

Αυτό θα γίνει όταν συνεισφέρετε με τις δραστηριότητές σας σε φιλανθρωπικές, κοινωνικές και επαγγελματικές ομάδες. Όταν έχετε σχέσεις με τις τοπικές επαγγελματικές οργανώσεις με τον σύνδεσμο των underwriters ζωής. Όταν συνεχίζετε τις ασφαλιστικές σας σπουδές και άλλα μορφωτικά προγράμματα, και όταν συμπεριφέρεστε τόσο καλά με τους πελάτες και άλλους ανθρώπους, που μιλάνε με τα καλύτερα λόγια για σας.

Μια άλλη άποψη της προετοιμασίας είναι να κάνετε μια άμεσα ευνοϊκή εντύπωση στους υποψήφιους πελάτες σας. Για να καταφέρετε κάτι τέτοιο πρέπει να φροντίζετε την εμφάνισή σας, την ικανότητά σας και την συμπεριφορά σας.

Εμφάνιση - Είναι η εντύπωση που σχηματίζει κάποιος για σας και βασίζεται μόνο στο πως φαίνεστε. Δεν υπάρχει κάποιος κανόνας στο πως πρέπει να ντύνεστε, αλλά πρέπει η όλη σας εικόνα να είναι όσο καλύτερη γίνεται.

Ικανότητα - Κατά τη διάρκεια της αναζήτησης, έχετε αξιολογήσει τον υποψήφιο πελάτη από τις πληροφορίες που έχετε συλλέξει. Χρησιμοποιώντας αυτές τις πληροφορίες, πρέπει να πείσετε τον υποψήφιο πελάτη ότι κατέχετε τα ασφαλιστικά και ότι μπορείτε να εφαρμόσετε τις γνώσεις σας κατευθείαν στις ανάγκες του. Η ικανότητα που πρέπει να δείξετε αυτήν την στιγμή, είναι η ικανότητα να προσφέρετε μια αναγκαία εξυπηρέτηση στον υποψήφιο πελάτη.

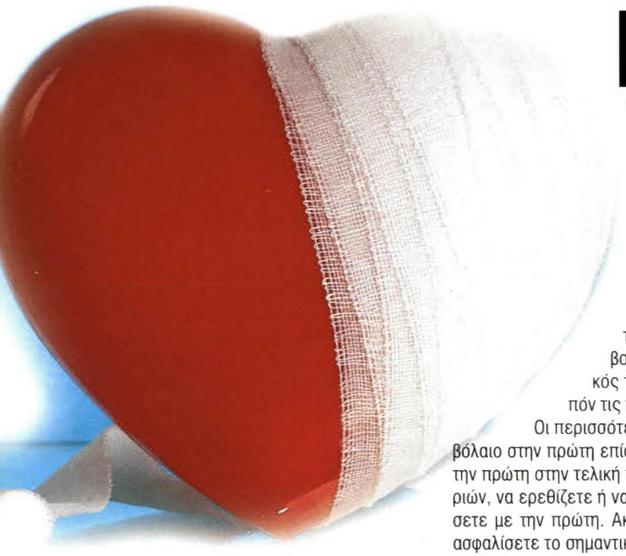
Συμπεριφορά - Είναι αυτό που θέλετε να δει ο υποψήφιος πελάτης. Ένα κομμάτι είναι θετική σκέψη, και ένα κομμάτι εμπιστοσύνη. Αποκτιέται όταν ξέρετε τι θα πείτε και πως θα το πείτε. Όταν ξέρετε ότι αυτά που λέτε ταιριάζουν στις ανάγκες του συγκεκριμένου πελάτη. Όταν ξέρετε περισσότερα για το θέμα σας από όσα λέτε στον πελάτη. Όταν ξέρετε ότι προσφέρετε μια πραγματική υπηρεσία.

Πηγή LIMRA

Πριν την προσέγγιση

Μήπως δεν τα πήγατε καλά μαζί του;

Χρειάζεστε γνώσεις



Καθώς μπαίνετε σε μια καινούρια αγορά, είναι απαραίτητο να αυξήσετε τις γνώσεις σας για τις διαφορετικές καταστάσεις που θα συναντήσετε. Για παράδειγμα: Είναι αυτός ένας υποψήφιος πελάτης για ασφάλιση, όταν θέλει να μεταβιβάσει την κυριότητα της ιδιοκτησίας του και να αποφύγει τα προβλήματα της εκκαθάρισης σε περίπτωση που πεθάνει; Το πρόβλημα είναι να προστατέψεις την επιχείρηση από το θάνατο ενός σημαντικού υπαλλήλου, ή να προστατέψεις την επιχείρηση από την απώλεια των υπηρεσιών του σημαντικού αυτού προσώπου, δένοντας τον με ένα πρόγραμμα συνταξιοδότησης.

Όποια και να είναι η περίπτωση, πρέπει να γνωρίζετε τα όρια που έχετε. Μην κοροϊδέψετε τον υποψήφιο πελάτη. Το σίγουρο είναι ότι θα χρειαστείτε ειδική βοήθεια σε διάφορα θέματα και αυτό πρέπει να το γνωρίζει ο υποψήφιος πελάτης. Ειδικά, όταν έχετε να ασχοληθείτε με συνταξιοδοτήσεις ομαδικών. Αφού και ο υποψήφιος πελάτης θα ζητήσει τη βοήθεια του λογιστή του, του δικηγόρου του, και άλλων που θα μπορούν να τον συμβουλεύσουν, γιατί και εσείς να μην κάνετε το ίδιο; Αυτός είναι ο επαγγελματικός τρόπος για να εργάζεστε. Εδώ χειρίζεστε μεγάλα προβλήματα. Αφήστε λοιπόν τις τεχνικές λεπτομέρειες στους ειδικούς.

Οι περισσότεροι ασφαλιστές θα συμφωνήσουν ότι προσπαθώντας να κλείσουν ένα συμβόλαιο στην πρώτη επίσκεψή τους είναι σαν να παίζουν γκολφ και να θέλουν να πέσει η μπάλα με την πρώτη στην τελική τρύπα. Η πρώτη επίσκεψη πρέπει να βασίζεται στη συγκέντρωση πληροφοριών, να ερεθίζετε ή να κάνετε τον υποψήφιο πελάτη να ενδιαφερθεί, μην προσπαθήσετε να κλείσετε με την πρώτη. Ακόμα, και η πιο απλή υπόθεση ενός συναιτερισμού ή μια πρόταση για να ασφαλίσετε το σημαντικότερο υπάλληλο μιας εταιρίας θέλει τουλάχιστον δύο συναντήσεις. Αν χάνετε δουλειές ψάξτε πού δεν τα πήγατε καλά με τον Manager σας.

Να τον... φυλάτε συνέχεια

Η καλύτερη πηγή υποψηφίων πελατών είναι το ήδη υπάρχον αρχείο σας. Είναι γεγονός ότι οι ήδη υπάρχοντες πελάτες σας είναι πιο πιθανό να αγοράσουν επιπλέον ασφάλιση από εσάς, αντιθέτως είναι πιο δύσκολο να αγοράσει ασφάλιση ζωής από εσάς, ένας νέος υποψήφιος πελάτης με την πρώτη επαφή.

Η έρευνα έχει δείξει ότι 7 στους 10 αγοραστές θα ξαναγοράσουν από τον ίδιο ασφαλιστή. Ο λόγος είναι η υψηλή ικανοποίηση - 9 στους 10 αγοραστές είναι ευχαριστημένοι με τους ήδη υπάρχοντες ασφαλιστές τους.

Κάθε αλλαγή τροποποιεί το ήδη υπάρχον. Οι προσωπικές καταστάσεις των πελατών αλλάζουν με το χρόνο. Έτσι, αλλάζουν και οι ασφαλιστικές τους ανάγκες.

Πριν από μερικά χρόνια μια μεγάλη ασφαλιστική εταιρία έκανε μια μελέτη για να καθορίσει πόσα συμβόλαια έχουν αγοράσει οι ήδη πελάτες της από άλλες ασφαλιστικές εταιρίες μέσα σε ένα χρόνο. Η εταιρία διαπίστωσε, ότι οι πελάτες είχαν αγοράσει από ανταγωνιστές της, ένα ποσό σχεδόν ίσο με το συνολικό όγκο πωλήσεων που έκανε η εταιρία μέσα σε εκείνο το χρόνο.

Βέβαια, το να ξαναπουλάτε σε ήδη υπάρχοντες ασφαλιστές δεν βοηθάει τους νέους ασφαλιστές που δεν είχαν χρόνο να δημιουργήσουν ένα πελατολόγιο. Αλλά υπενθυμίζει στους νέους ασφαλιστές ότι οι σημερινοί υποψήφιοι πελάτες τους θα είναι πηγές για περισσότερες πωλήσεις στο μέλλον - και ιδιαίτερα εάν ο ασφαλιστής είναι επιμελής στην εξυπηρέτηση των πελατών και σε άλλα μικροπράγματα που καταφέρνουν να μετατρέψουν τους υποψήφιους πελάτες σε πελάτες. Κάντε τα πάντα να τους φυλάτε μην τους πάρουν οι άλλοι.

Πηγή LIMRA

Τυλίξτε τον σωστά για να μην τον χάσετε τον πελάτη σας

Ποιοτική εξυπηρέτηση

Μετά την παράδοση του συμβολαίου, ο ασφαλιστής που ξεχνάει τον πελάτη του, μπορεί να χάσει το συμβόλαιο και πιθανότατα θα χάσει νέες δουλειές. Σε μια έρευνα της LIMRA, που κάλυπτε μια περίοδο πέντε χρόνων, μόνο το 15% μιας αρχικής ομάδας 6.167 ασφαλισμένων αγόρασε πρόσθετη ασφάλεια στην ίδια εταιρία.

Μια έρευνα απέδειξε ότι οι αλλαγές συμβολαίων, όπως αλλαγές των καλύψεων ή του τρόπου πληρωμής των ασφαλίστρων (αλλαγές που συνήθως προέκυπταν από αλλαγές συνθηκών), έχουν σχετικά ευνοϊκή επίδραση στη διατηρησιμότητα. Κρατώντας μια επαφή με τους πελάτες και κάνοντας αλλαγές με βάση το συμφέρον τους, έχετε την ευκαιρία να αποκτήσετε ευνοϊκή επίδραση της εν ισχύ δουλειάς σας. Είναι καλή ιδέα να έρχεστε σε επαφή με τους πελάτες σας τουλάχιστον μια φορά το χρόνο - ίσως πριν την αλλαγή ηλικίας, στα γενέθλια του πελάτη, πριν τα γενέθλια του συμβολαίου, ή όταν αντιλαμβάνεστε αυξημένες ανάγκες του πελάτη.

Οι ανάγκες του ασφαλισμένου αλλάζουν συχνά. Αν γεννηθεί ένα παιδί μετά την αγορά του συμβολαίου, πρέπει να γραφτεί και το όνομα του παιδιού σαν δικαιούχος, και ίσως να συζητήσετε κάποιο πρόγραμμα που θα εγγυηθεί τα έξοδα σπουδών του παιδιού. Οι πληρωμές των ασφαλίστρων συμπίπτουν με τη στιγμή που εξυπηρετεί τον πελάτη;

Έχει συνταχθεί διαθήκη και οριστεί κηδεμόνας για τα παιδιά σε περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου και της συζύγου του; Θα μπορούσαν τα ασφάλιστρα που πληρώνονται κάθε τρίμηνο να πληρώνονται ετήσια και έτσι να είναι μεγαλύτερη οικονομία για τον πελάτη και να ελαττωθεί η πιθανότητα ακύρωσης του συμβολαίου; Θα μπορούσε μια ασφάλιση ορισμένης διάρκειας να μετατραπεί σε ισόβια; Αν η ανάγκη για ολοκληρωτική ασφάλιση ζωής λήγει στα 60 ή 65, τι ποσό συνταξιοδότησης θα παρέχεται στον ασφαλισμένο; Μήπως θα έπρεπε να υπάρχει μαζί με το συμβόλαιο ένα γράμμα με οδηγίες προς το δικαιούχο; Θα ενδιέφερε τον πελάτη μια ετήσια οικονομική αναφορά της εταιρίας;

Θα πρέπει να καλλιεργείτε τις ασχολίες και τα συμφέροντα του πελάτη σας, να δουλεύετε μ' αυτόν τον τρόπο. Για παράδειγμα, αν ο πελάτης σας είναι μεσίτης, ίσως να μπορείτε να του στείλετε ανθρώπους που ενδιαφέρονται να αγοράσουν σπίτι.

Υπάρχουν αναρίθμητες ευκαιρίες για να βρίσκεστε σε επαφή με τους πελάτες σας, και είναι υποχρέωσή σας, αλλά και συμφέρον σας να βρίσκεστε σε επαφή. Κανείς δεν εκτιμά το να τον αγνοούν.

Το πάει... το γράμμα

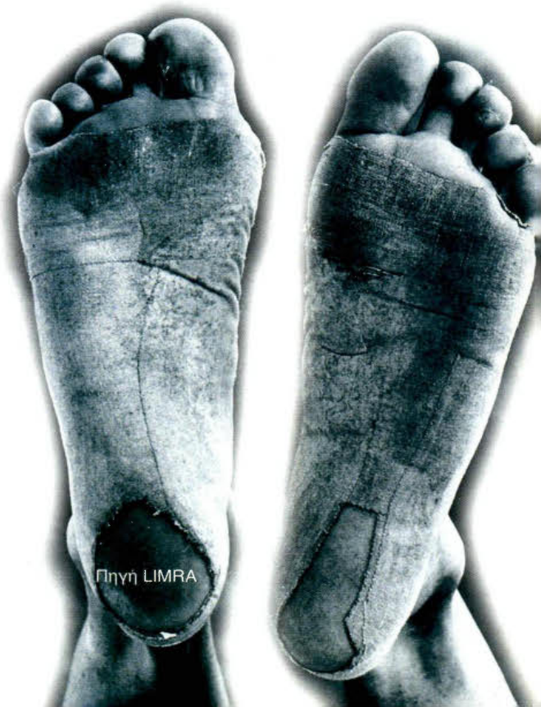
Είδη προσέγγισης

Επιστολές - Δεν πρέπει η επιστολή να πουλήσει το πρόγραμμα, αλλά να κανονίζει τη συνέντευξη. Τα σύντομα γράμματα είναι ο κύριος κανόνας σε αυτή τη μέθοδο. Πολλά τέτοια γράμματα την εβδομάδα, θα κάνουν κακό, στις άλλες μεθόδους στρατολόγησης, εκτός και είναι αυτός ο τρόπος που προσεγγίζετε τους υποψήφιου πελάτες σας. Για αυτό πρέπει να είστε προσεκτικοί με την ποσότητα των γραμμάτων που στέλνετε κάθε εβδομάδα. Η πλειοψηφία των ασφαλιστών χρησιμοποιεί 25 με 50 γράμματα κατά εβδομάδα σε αξιολογημένα ονόματα. Το να στέλνετε περισσότερα είναι πλεονασμός.

Να θυμάσαι ότι υπάρχουν δύο είδη επιστολών, "μαζικές" και "προσωπικές". Οι μαζικές επιστολές ταχυδρομούνται σε μη αξιολογημένες λίστες ονομάτων. Μερικές φορές, υπάρχει μια προσφορά ενός δώρου που συνοδεύει το γράμμα. Όταν προσφέρεται ένα δώρο οι απαντήσεις συχνά εξαρτώνται από το δώρο. Όταν προσφέρεται μια "ιδέα" οι απαντήσεις είναι λιγότερες κατά μέσο όρο γύρω στο 2 τοις εκατό.

Οι προσωπικές επιστολές είναι αυτές που απευθύνονται σε συγκεκριμένες υποψήφιους πελάτες. Αντίθετα, από τα "μαζικά" γράμματα, τα "προσωπικά" γράμματα πρέπει να συνοδευτούν από τηλεφωνήματα σε μερικές μέρες, ακόμα και αν δεν απαντηθούν.

Επιβεβαιώστε τις επιστολές με αυτούς που δεν απάντησαν. Αφού οι επιστολές έχουν ταχυδρομηθεί και υποθέτετε ότι έχουν παραδοθεί, τότε τηλεφωνείστε στον υποψήφιο πελάτη και κανονίστε ένα ραντεβού. Εάν προσφέρετε ένα δώρο, εξηγήστε τους ότι θα περάσετε για να τους το παραδώσετε και για να γνωριστείτε. Εάν προσφέρετε μια "ιδέα", πες τους ότι θα περάσετε για να συζητήσετε την ιδέα αυτή μαζί τους. Καθορίζοντας την ημέρα και την ώρα για το ραντεβού, θυμηθείτε να προσφέρετε εναλλακτικές λύσεις στον υποψήφιο πελάτη ώστε να μην μπορεί να αρνηθεί.



Πηγή LIMRA

Διερεύνηση στοιχείων

«ΔΥΟ ΩΤΑ ΕΧΟΜΕΝ ΣΤΟΜΑ ΔΕ ΕΝ... ΙΝΑ ΠΛΕΙΟΝΑ ΜΕΝ ΑΚΟΥΟΜΕΝ ΗΤΤΟΝΑ ΔΕ ΛΕΓΩΜΕΝ»

ΖΗΝΩΝ

"Ο λόγος που έχουμε δυο αφτιά και ένα στόμα είναι για να ακούμε περισσότερο και να μιλάμε λιγότερο" αναφέρει στο έβδομο βιβλίο των Απάντων του ο Διογένης ο Λαέρτιος ότι το είπε ο Ζήνων που καταγόταν από το Κίτιο της Κύπρου.

Αυτό είναι το συμπέρασμά μου ότι χρειάζεται ένας πωλητής - ασφαλιστής για να προσέχει αν θέλει να μαζέψει στοιχεία από κάποιον που θα οδηγήσουν σε μια καλή πώληση. Να ακούσει προσεκτικά έναν πελάτη και στο τι αυτός θέλει να πει. Το πολύ "μπλα-μπλα" βλάπτει την πώληση. Βέβαια αυτό που λέει ο Ζήνων ο Κύπριος ισχύει για όλες τις διαδικασίες των πωλητών, αλλά πριν κάνεις μια πώληση για ασφάλιση πρέπει να ξέρεις ότι η διερεύνηση στοιχείων είναι βάση για ότι κάνεις.

Δεν γίνεται καλή ασφάλιση χωρίς καλή συλλογή στοιχείων.

Ρωτήστε λοιπόν (φίλοι) λεπτομέρειες, σιωπήστε, ξαναρωτήστε, ξανασιωπήστε και καταγράψτε όλες τις πληροφορίες και απόψεις του υποψηφίου.

Όλα τα σεμινάρια τα βασικά και η αίτηση καταγράφουν τι πρέπει να μάθετε. Στην προσέγγιση μιλά ο πελάτης. Δεν πήγατε να βγάλετε λόγο, πήγατε να μάθετε και να συλλέξετε πληροφορίες. Ρωτήστε και ξαναρωτήστε κυρίως αφήστε τον υποψήφιο να τα πει όλα όσα πιστεύει για τους ασφαλιστές και τις ασφάλειες. Άλλωστε αν δεν "βγάλει" αυτά που έχει "φουσκωμένα" μέσα του που θα χωρέσουν αυτά που θέλετε να του "εμφυσήσετε" εσείς;

Ευάγ. Γ. Σπύρου

ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

1. Πώς αναζητάτε υποψήφιους πελάτες;
2. Πώς προσεγγίζετε τους υποψήφιους πελάτες;
3. Πώς θα κλείσετε την πώληση;
4. Πώς θα κάνετε το service;

ΡΩΤΑΜΕ - ΑΠΑΝΤΑΤΕ

ΠΡΩΤΗ ΓΡΑΜΜΗ

Έτσι πουλάνε ασφάλειες στην πράξη!

Δημήτρης Καστρινάκης

1α. Αξιοποιώ συγκεντρωμένες αγορές ασφαλισμένων σε ομαδικά προγράμματα που έχω κλείσει προσωπικά.

1β. Ζητώ και παίρνω συστηματικά συστάσεις από ασφαλισμένους μου.

1γ. Συχνά ασφαλισμένοι μου με παραπέμπουν από μόνοι τους σε φίλους τους ή συνιστούν σ' αυτούς να πάρουν επαφή μαζί μου (η πιο ευχάριστη περίπτωση).

2. Προσεγγίζω την κατηγορία 1α και 1γ τηλεφωνικώς. Για την κατηγορία 1β στέλνω ένα προσωπικό εισαγωγικό γράμμα. Η διεύθυνση χειρόγραφη και με γραμματόσημο όχι γραμματόσημο-σφραγίδα.

3. Ανάλυση αναγκών - Πρόταση - Χωρίς πίεση με διακριτικές υπενθυμίσεις και επαφή. Σπανίως κλείνω το πρώτο ραντεβού.

4. Το σέρβις γίνεται από μένα προσωπικά. Σε περίπτωση νοσηλείας βρίσκομαι πολύ κοντά. Προσωπική τηλεφωνική επαφή για γενέθλια. Συμμετοχή σε χαρές και λύπες.

Γιάννης Στρειδάς

1. Οι προσπάθειες που χρειάζονται για να βρεις νέους πελάτες μπορούν να συγκεντρωθούν σε έναν ή και περισσότερους από τους παρακάτω τρόπους:
   α. Με προσωπική παρατηρητικότητα.
   β. Με τη μέθοδο των συστάσεων.
   γ. Με επιστολές προσέγγισης.
   δ. Με μαζικές ταχυδρομήσεις.
   ε. Με τη σκληρή μέθοδο, από πόρτα σε πόρτα.
   Ο εντοπισμός υποψηφίων πελατών, είναι το πρώτο και κυριότερο βήμα στη διαδικασία της πώλησης.
2. Αφού έχει εντοπιστεί ο πελάτης, αφού έχουν συγκεντρωθεί οι αναγκαίες πληροφορίες, αποφασίζουμε πλέον για τον τρόπο προσέγγισης. Στην προσέγγιση φροντίζουμε για την εντύπωση που θα σχηματίσει ο υποψήφιος πελάτης στα πρώτα λεπτά της επαφής. Αυτή η εντύπωση έχει καθοριστική σημασία για τη συνέχεια της παρουσίασης. Μια θετική εντύπωση κάνει πιο εύκολη την επικοινωνία, ενώ μια αρνητική δυσκολεύει την επικοινωνία. Η πρώτη εντύπωση στην προσέγγιση σχηματίζεται από την εμφάνιση και τη στάση μας. Γι' αυτό για δημιουργία θετικών εντυπώσεων είναι απαραίτητη η πιο κατάλληλη εμφάνιση. Ο σκοπός μιας σωστής προσέγγισης είναι διπλός. Πρώτον, να κερδίσει την προσοχή του πελάτου. Δεύτερον, να του κινήσει το ενδιαφέρον να ακούσει τον πωλητή.
3. Το κλείσιμο είναι η διαδικασία που ο πωλητής προσπαθεί να πάρει την υπογραφή του πελάτου. Στην πώληση ασφαλειών αυτό συνήθως γίνεται στη δεύτερη συνάντηση, αλλά εξαρτάται από την πείρα του πωλητού. Γενικά το κλείσιμο της συμφωνίας γίνεται "όταν ο υποψήφιος πελάτης είναι έτοιμος". Μπορεί να γίνει σ' οποιοδήποτε στάδιο της διαδικασίας της πώλησης, κατά την προσέγγιση ή κάποια άλλη μέρα, αλλά τα περισσότερα κλεισίματα γίνονται μετά το στάδιο της παρουσίασης. Ο πωλητής προσπαθεί να κλείσει την πώληση, χωρίς φυσικά να προκαλέσει αρνητική αντίδραση και εκνευρισμό του πελάτου.
4. Η επιτυχημένη πώληση ποτέ δεν τελειώνει με την υπογραφή της αίτησης. Μπορεί ο πωλητής να εργάστηκε σκληρά για να κλείσει τη συμφωνία. Πρέπει όμως να εργαστεί εξίσου σκληρά για να διατηρήσει τον πελάτη ικανοποιημένο και να τον ανατρέψει από τη σκέψη να διακόψει το συμβόλαιο. Γνωρίζουμε ότι είναι δυσκολότερο να κρατήσεις υπάρχοντα πελάτη παρά να βρεις καινούργιο.
   Το πόσο καλή θα είναι η διατήρηση ενός συμβολαίου εξαρτάται από το πόσο καλά θα κάνει ΣΕΡΒΙΣ ο πωλητής στον πελάτη του.

COMMERCIAL VALUE

Δημήτρης Γαβαλάκης

1. Στο υποκατάστημά μας η εξεύρεση υποψηφίων πελατών γίνεται κυρίως με συστάσεις από το υπάρχον χαρτοφυλάκιο. Πάντα το καλό service αποτελεί επένδυση για υγιή

ανάπτυξη νέου πελατολογίου. Επικουρικά γίνεται προσπάθεια εξεύρεσης ονομάτων κυρίως μέσω της επαγγελματικής δραστηριότητας των υποψηφίων πελατών.
2. Η προσέγγιση των υποψηφίων πελατών γίνεται, κατά κύριο λόγο, με τηλεφωνική επικοινωνία. Σε κάποιες περιπτώσεις, που μπορεί να έχουμε στη διάθεσή μας την ηλεκτρονική διεύθυνση υποψηφίων πελατών μπορεί να προηγηθεί μια ομαδική αποστολή e-mail.
3. Η διαδικασία της πώλησης στο υποκατάστημά μας γίνεται σε δύο συναντήσεις. Η πρώτη συνάντηση με τον πελάτη έχει ως περιεχόμενο την ανάδειξη της έννοιας της ασφάλισης και την ανάλυση των αναγκών του υποψηφίου πελάτη. Στη δεύτερη συνάντηση γίνεται η παρουσίαση της ιδανικής λύσης και η ανάδειξη της αξίας χρήσης των προϊόντων που του προτείνουμε. Τέλος, μεγάλη σημασία δίνουμε στο χειρισμό αντιρρήσεων του υποψηφίου πελάτη κατά τη διάρκεια του τελικού κλεισίματος.
4. Το service των πελατών μας γίνεται σε δύο προγραμματισμένες συναντήσεις ανά έτος. Η δομή των συναντήσεων περιλαμβάνει:

α) ανακεφαλαίωση των αναγκών του πελάτη που έχουμε ήδη καλύψει.
β) ανακεφαλαίωση των καλύψεων που υπάρχουν.
γ) νέα ένταση αναγκών για ανάγκες που πιθανόν έχουν δημιουργηθεί.
δ) συστάσεις.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Δημήτρης Κελεσίδης

1. Όντως προμηνύεται μια δύσκολη χρονιά συνέχεια των προηγούμενων. Τα μέτρα που πήραμε για αύξηση παραγωγής εστιάζονται σε δύο τομείς, ο πρώτος είναι η ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗ και ο δεύτερος είναι η πώληση σε TARGET ΑΓΟΡΕΣ. Καθημερινή εποπτεία, αύξηση συναντήσεων, ολοκληρωμένη παρουσίαση αναγκών, συνεχής εκπαίδευση.
2. Οι συμβουλές που δίνουμε στους ασφαλιστές μας είναι:
   α) Αύξηση συναντήσεων.
   β) Ολοκληρωμένη ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΑΝΑΓΚΩΝ.
   γ) ΑΡΙΣΤΗ ΤΕΧΝΙΚΗ ΚΑΤΑΡΤΙΣΗ
   δ) CROSSELLING
   ε) FOLLOW UP. - TARGET ΑΓΟΡΑ
3. Τα λάθη που κάνουν συχνά οι ασφαλιστές στην πώληση είναι βασικά τέσσερα:
   α) Δε γίνεται σωστή ανάλυση αναγκών με αποτέλεσμα να μην εντοπίζουν την κυρίαρχη ανάγκη του υποψήφιου πελάτη.
   β) Δεν επιμένουν κάνοντας όλες τις προσπάθειες του close (κλείσιμο) με αποτέλεσμα να μην εντοπίζουν τον πραγματικό λόγο του υποψήφιου πελάτη για τη μη σύναψη της ασφάλισης.
   γ) Η πώληση βασίζεται σε ΤΕΧΝΟΚΡΑΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ και όχι σε ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΗΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΑΓΚΩΝ. Η ΧΡΥΣΗ ΤΟΜΗ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑ ΚΑΙ ΛΟΓΙΚΗ.
   δ) Δεν παίρνουν συστάσεις.
4. Οι συχνότερες προφάσεις για τη μη σύναψη της ασφάλισης είναι οι κλασικές αντιρρήσεις ΔΕΝΝ ΕΧΩ ΧΡΗΜΑΤΑ, ΘΑ ΤΟ ΣΚΕΦΤΩ, ΑΣΤΟ ΓΙ' ΑΡΓΟΤΕΡΑ. Οι αντιρρήσεις αυτές είναι οι συνήθεις αντιρρήσεις της τελευταίας εικοσαετίας με τη διαφορά ότι σήμερα εμφανίζονται πιο συχνά λόγω της αρνητικής ψυχολογίας του καταναλωτικού κοινού εξαιτίας των οικονομικών επιπτώσεων των τελευταίων ετών. Εμείς πείσαμε τους ασφαλιστές μας ότι ιδιαίτερα αυτή την εποχή που κυριαρχεί γενική ανασφάλεια και δυσπραγία θα πρέπει να προβάλουν περισσότερο και πιο δυναμικά το θεσμό της ασφάλισης που μπορεί να ανατρέψει αυτό το αρνητικό κλίμα στις ελληνικές οικογένειες. Το επάγγελμά μας ως λειτούργημα καλεί τους επαγγελματίες ασφαλιστές να έχουν υπομονή, πρακτικότητα και ευαισθησία να επικοινωνήσουν με τους συνανθρώπους μας για να διασφαλίσουμε τις οικογένειές τους και τις περιουσίες τους. Πρέπει να τελέσουμε το δικό μας έργο. Πάντα υπήρχαν και θα υπάρχουν δύσκολες εποχές.
   Οι έξυπνοι και οι καλοί θα ξεχωρίσουν.
5. Η τάξη που σύναψε τις περισσότερες ασφαλίσεις ήταν η μεσαία και κυρίως οι ελεύθεροι επαγγελματίες, δείχνοντας προτίμηση στον κλάδο υγείας και ανικανότητας και συμπληρωματικής σύνταξης.

ING

Σοφία Ρατσιάτου

1. Τους αναζητώ α) από τις προσωπικές γνωριμίες που έχω και τις οποίες χτίζω καθημερινά, β) μέσα από το service που παρέχω στους ήδη πελάτες μου, αισθάνονται την ανάγκη να δώσουν συστάσεις συγγενικών και φιλικών τους προσώπων γ) με τα "Leads", ένα πιλοτικό πρόγραμμα που προσφέρει το ING στους συνεργάτες του.
2. Με τις επιχειρηματικές και ηθικές αξίες του ING και την προσωπικότητά μου.
3. Έχουν προηγηθεί πολλές ώρες στο να σχεδιάσω ένα συγκεκριμένο RDV, να καταγράψω ανάγκες, να προσφέρω λύσεις. Το κλείσιμο είναι απλά η "νίκη".
4. Όχι τυπικά ή γιατί πρέπει, αλλά ανθρώπινα, φιλικά. Σαν να φρόντιζα για τον εαυτό μου ή για τα παιδιά μου ή για έναν συνεργάτη μου. Αυτό ο πελάτης το εισπράττει και το αντιποδίδει.

INTERAMERICAN

Ν. Χαμουζάς

1. Σήμερα η αναζήτηση "δυνητικών" πελατών έχει διαφοροποιηθεί λόγω της αύξησης του πλήθους των ασφαλιστικών συμβούλων στην αγορά και της μεγεθύνσεις των εταιριών και του ανταγωνισμού. Παρ' όλα αυτά ο καλύτερος, αλλά και "αλάνθαστος" τρόπος παραμένει η μέθοδος των συστάσεων. Στο υποκατάστημά μας έχοντας διαχρονικούς επαγγελματίες συνεργάτες με κυρίως ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιο και ευχαριστημένους πελάτες. Είναι σχετικά εύκολο κάθε πελάτης να μας γνωρίσει έναν άνθρωπο από τον κύκλο του, ο οποίος έχει ανάγκη τις υπηρεσίες μας. Τα ποσοστά επιτυχίας διαμέσου συστάσεων για τον κλάδο ζωής αγγίζουν το 30-40%. Και αν συνυπολογίσουμε και τους κλάδους γενικών και α/κ, υπερβαίνουν το 50%.
2. Όπως ανέφερα και προηγουμένως, ο καλύτερος τρόπος είναι μέσω του ευχαριστημένου πελάτη, ο οποίος θα καλέσει το φίλο, το γνωστό του, και να κλείσει πιθανόν ο ίδιος το ραντεβού για το συνεργάτη, δουλεύοντας επίσης πιο εξειδικευμένα προϊόντα, όπως το σύστημα υγείας Medisystem, πολλές φορές η επαφή θα γίνει ακόμη και στο νοσοκομείο σε επίσκεψη του ασφαλιστή, όντας παρόντες γνωστοί και φίλοι του πελάτη μας, αν όχι εκεί, λίγο αργότερα στο σπίτι του πελάτη κατά την ανάρωσή του, το MEDISYSTEM γίνεται "πηγή" συσώρευσης νέων πελατών.
3. Στην εποχή μας η πώληση βάση αναγκών είναι δεδομένη έχουμε περάσει στις μέρες που ο πελάτης "αγοράζει" την υπηρεσία χωρίς πίεση, αλλά επειδή προηγούμενος έχει "πσιτεί" για την αγορά αυτή στα ερωτηματολόγια ανάλυσης αναγκών (FINANCIAL PLANNING) βοηθούν εμάς και τον πελάτη να αποφασίσουμε από κοινού για τη δέσμευση που λέγεται συμβόλαιο.
4. Το Service για εμάς είναι πιο σημαντικό από την πώληση, γιατί αποτελεί πηγή εξεύρεσης νέων πελατών. Και είναι η τροφή της δουλειάς μας χρησιμοποιώντας το δελτίο επαφής πελάτη, διαπιστώνουμε ότι ο ασφαλιστής μας πρέπει να επισκέπτεται τον πελάτη του 1-2 φορές το εξάμηνο, και να καταγράφει διάφορες μεταβολές της οικονομικής αλλά και της οικογενειακής του κατάστασης. Μετά την πώληση αρχίζει η σχέση με τον πελάτη και τότε έχει λόγω ύπαρξης ο ασφαλιστής. Αλλιώς θα αγόραζε ο πελάτης από ένα άψυχο μηχάνημα. Εκτός από τις τακτικές επαφές, υπάρχουν και τα έκτακτα γεγονότα (ατύχημα, ασθένεια) στα οποία είμαστε κυριολεκτικά δίπλα στον πελάτη, ώστε να σιγουρευτούμε ότι "απόλαυσε" τις υπηρεσίες που έχει αγοράσει. Όσα ανέφερα παραπάνω αποτελούν ιδέες και τρόπους που ζω καθημερινά με τους συνεργάτες μου, εκτός από τα παραπάνω θα μπορούσα να αναφέρω και γνωστούς κλασικούς τρόπους, όπως telemarketing, direct male κ.ά. αλλά σαν ένας από αυτούς που είναι χρόνια στην Ασφαλιστική Αγορά προτιμά μεθόδους ζεστές, ανθρώπινες και λύσεις που μας φέρνουν όλους πιο κοντά.

Δημιουργήστε τη δική σας επιχείρηση κάτω από την ομπρέλα του μεγαλύτερου Οργανισμού Πωλήσεων.

Τώρα δεν υπάρχουν εμπόδια στην επαγγελματική σας εξέλιξη και επιτυχία. Γιατί τώρα η AVANTI - ο Νέος Μεγάλος Οργανισμός Πωλήσεων και Marketing - θέτει στην υπηρεσία σας μια ευρεία γκάμα Ασφαλιστικών, Τραπεζικών και Real Estate προϊόντων, ελληνικών και ξένων εταιριών. Ακόμη, σας παρέχει προηγμένη τεχνογνωσία, εκπαίδευση, προωθητικές ενέργειες αναζήτησης πελατείας και το Brand Name της εταιρίας. Έτσι, σας δίνει την ευκαιρία να δημιουργήσετε τη δική σας επιχείρηση κάτω από την ομπρέλα της AVANTI και συγχρόνως τη δυνατότητα να κινηθείτε ελεύθερα, να ξεχωρίσετε, να κερδίσετε! Τηλεφωνήστε μας σήμερα και δείτε να ανοίγονται μπροστά σας νέοι ορίζοντες που δεν είχατε ποτέ φανταστεί.

AVANTI
FINANCIAL SERVICES

ΒΑΣ. ΣΟΦΙΑΣ 69, 115 21 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ.: 210.72.60.000 • FAX: 210.72.55.304 e-mail: customerservice@avantifs.gr website: www.avantifs.gr

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ πάντα επεδίωκε και επιδιώκει να αναδείξει τη δραστηριότητα των ανθρώπων της ασφαλιστικής αγοράς. Στο πλαίσιο αυτό παρουσιάζει στις επόμενες σελίδες το σημαντικό έργο ανωτέρων και μεσαίων στελεχών ασφαλιστικών εταιριών καθώς και τις θέσεις τους για τα θέματα που απασχολούν τον κλάδο. Στα επόμενα τεύχη θα ακολουθήσουν παρουσιάσεις και άλλων στελεχών της αγοράς.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εύη Κοντοπάνου

Να αξιοποιήσουν οι εταιρίες τη γνώση, την εμπειρία και τα εξειδικευμένα στελέχη

Συνέντευξη
στην Βιβή Σεβαστάκη

Στον περιορισμό του λειτουργικού κόστους και την επίτευξη θετικών τεχνικών αποτελεσμάτων θα πρέπει να επικεντρωθούν οι προσπάθειες των Τεχνικών Διευθύνσεων προκειμένου να αντεπεξέλθουν και την επόμενη «δύσκολη» διετία, όπως τη χαρακτηρίζει η Εύη Κοντοπάνου - υπεύθυνη Δ. Περιουσίας και Συναφών Κινδύνων της Εθνικής Ασφαλιστικής. Όπως λέει η κυρία Κοντοπάνου, δεν μπορεί παρά να είναι δύσκολη, λόγω της διεθνούς οικονομικής συγκυρίας, αλλά και των ζημιών που υφίστανται οι ασφαλιστικές και αντασφαλιστικές αγορές. Σε ό,τι αφορά την Εθνική Ασφαλιστική τα τελευταία χρόνια –παρά το αρνητικό περιβάλλον– έχει κατορθώσει να αυξήσει την παραγωγή της διατηρώντας το μερίδιο στην αγορά, επιτυγχάνοντας κυρίως θετικά τεχνικά αποτελέσματα.

Μπορείτε να δώσετε μια συνοπτική περιγραφή των δραστηριοτήτων της εταιρίας σας στον τομέα που προϊστασθε;

Συνοπτική περιγραφή των δραστηριοτήτων της Διεύθυνσης Πυρός και Συναφών Κλάδων.

Οι εργασίες με τις οποίες ασχολείται η Διεύθυνση αφορούν ασφαλίσεις Πυρός (Υλικές Ζημίες και Απώλεια Κερδών), εργασίες Κατά Παντός Κινδύνου C.I.A.R. και E.A.R. και Μηχανικών Βλαβών Ηλεκτρονικού Εξοπλισμού.

Οι πελάτες στους οποίους απευθυνόμαστε είναι ιδιοκτήτες ή ενοικιαστές Κατοικιών, διαχειριστές πολυκατοικιών, ελεύθεροι επαγγελματίες, μικρές, μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις, κοινοπραξίες δημόσιων, δημοτικών και ιδιωτικών έργων.

Ποια προϊόντα προωθείτε αυτήν την περίοδο;

Όσον αφορά τις ασφαλίσεις Πυρός, τα προϊόντα που προωθούνται από τις Διευθύνσεις Πωλήσεων και Μάρκετινγκ της εταιρίας μας είναι τα πακέτα κατοικιών και τα πακέτα των μικρών και μεσαίων εμπορικών επιχειρήσεων (χαμηλό κόστος σε σχέση με το εύρος των καλύψεων που παρέχεται και δυνατότητα επιλογής του πακέτου που εξυπηρετεί τις ανάγκες του κάθε πελάτη, σε σχέση με το ποσό των χρημάτων που διαθέτει για την ασφάλισή του).

Όσον αφορά τις ασφαλίσεις Μηχανολογίας, προωθούνται αυτές που αφορούν την κάλυψη του ηλεκτρονικού εξοπλισμού επιχειρήσεων, νοσοκομείων, ιατρείων και λοιπών επαγγελματιών που χρησιμοποιούν τέτοιου είδους εξοπλισμούς.

Μέσω ποιών διαμεσολαβούντων προωθείτε τα προϊόντα σας (ασφαλιστές, μεσίτες, πράκτορες, τραπεζικό δίκτυο κ.λπ.);

Η εταιρία μας χρησιμοποιεί βεβαίως όλα τα παραδοσιακά Δίκτυα προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων, δηλαδή Πράκτορες, Brokers, Ασφαλειομεσίτες και Ασφαλιστές.

Η ιδιότητά μας ως ασφαλιστικής Εταιρίας, μέλους του Τραπεζικού Ομίλου της ΕΤΕ, μας έχει δώσει τη δυνατότητα να συνεργαζόμαστε με τα Δίκτυα της Τράπεζας όχι μόνο στον τομέα της ασφάλισης των Στεγαστικών Δανείων και των λοιπών χρηματοδοτήσεων που χορηγούνται από τον όμιλο, αλλά και στον τομέα του Bancassurance, στον οποίο τα τελευταία χρόνια έχουμε επικεντρώσει τις προσπάθειες ανάπτυξης.

Το τελευταίο διάστημα οργανώνεται το site του Κλάδου Πυρός της Διεύθυνσής μας στο Internet, ώστε να δοθεί η δυνατότητα στους ενδιαφερόμενους να πληροφορηθούν αναφορικά με τις καλύψεις και τα κόστη αυτών των ασφαλίσεων και να έρθουν σε επαφή με τη Διεύθυνσή μας.

Πώς βλέπετε την πορεία της αγοράς στο συγκεκριμένο τομέα για την επόμενη διετία;

Η επόμενη διετία δεν μπορεί παρά να συνεχίσει να είναι εξαιρετικά δύσκολη, λόγω της διεθνούς οικονομικής συγκυρίας, αλλά και των ζημιών που υφίστανται οι ασφαλιστικές και οι αντασφαλιστικές αγορές, κυρίως στις καλύψεις του Κλάδου Πυρός (Τρομοκρατικές Ενέργειες και Φυσικές Καταστροφές).

Οι κρίσιμοι στόχοι τους οποίους θα κληθούν να επιτύχουν οι Τεχνικές Διευθύνσεις θα είναι η επίτευξη θετικών Τεχνικών Αποτελεσμάτων και ο περιορισμός του Λειτουργικού Κόστους.

Ο πρώτος στόχος, απαιτεί την εφαρμογή αυστηρών όρων και προϋποθέσεων ανάληψης κινδύνων και τη σωστή τιμολόγηση των αναλαμβανομένων καλύψεων. Επίσης απαιτεί την περαιτέρω εξισορρόπηση της σύνθεσης των χαρτοφυλακίων, από κινδύνους μικρής, μεσαίας και υψηλής επικινδυνότητας.

Ο δεύτερος στόχος, απαιτεί την κατά το δυνατόν μεγαλύτερη τυποποίηση των προϊόντων και τη μεγαλύτερη δυνατή αξιοποίηση των μηχανογραφικών δυνατοτήτων που σήμερα η τεχνολογία παρέχει.

Προκειμένου να εξασφαλιστεί η επίτευξη αυτών των στόχων οι εταιρίες θα πρέπει να αξιοποιήσουν στο έπαρκο τη γνώση, την εμπειρία τους, τα εξειδικευμένα στελέχη τους και να επενδύσουν όπως και όσο είναι αναγκαίο σε εκπαιδευτικά προγράμματα και σε αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού.

Ποια είναι τα πλεονεκτήματα της εταιρίας σας, για τα οποία «ξεχωρίζετε» έναντι του ανταγωνισμού;

Η εταιρία μας έχει προ πολλού επικεντρώσει τη προσοχή της στην επίτευξη όλων αυτών των στόχων, με αποτέλεσμα τα τελευταία χρόνια, παρά τις δυσμενέστατες συγκυρίες αλλά και τις δυσκολίες της ελληνικής ασφαλιστικης αγοράς, να έχει κατορθώσει να αυξήσει την παραγωγή της, διατηρώντας το μερίδιό της στην αγορά, επιτυγχάνοντας ταυτόχρονα θετικά Τεχνικά Αποτελέσματα.

Χωρίς να παραβλέπουμε την ύπαρξη στην ελληνική αγορά πολλών και καλών ελληνικών αλλά και αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιριών, νομίζουμε ότι μερικοί από τους καθοριστικούς παράγοντες της τελικής επιλογής της εταιρίας μας από τους πελάτες της είναι μεταξύ άλλων οι εξής:

- Η φερεγγυότητά της, την οποία εκτός της μακρόχρονης ιστορίας της και της πρώτης θέσης στην αγορά, εγγυάται και η ιδιότητά της ως θυγατρικής εταιρίας του μεγαλύτερου τραπεζικού ομίλου της χώρας μας, δηλαδή της Εθνικής Τράπεζας.
- Η συνέπεια στην εκπλήρωση των υποχρεώσεών της, κυρίως στον τομέα των αποζημιώσεων που καταβάλλονται στους ασφαλισμένους μας.
- Η αποτελεσματικότητα και ο επαγγελματισμός των Δικτύων Πωλήσεών της.

> **«Η επόμενη διετία δεν μπορεί παρά να συνεχίσει να είναι εξαιρετικά δύσκολη, λόγω της διεθνούς οικονομικής συγκυρίας, αλλά και των ζημιών που υφίστανται οι ασφαλιστικές και οι αντασφαλιστικές αγορές, κυρίως στις καλύψεις του Κλάδου Πυρός (Τρομοκρατικές Ενέργειες και Φυσικές Καταστροφές)»**

Εύη Κοντοπάνου

- Η τεχνογνωσία και η πολύχρονη εμπειρία των στελεχών της.
- Η άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες που δημιουργούνται στην ασφαλιστική αγορά με την έννοια της δημιουργίας νέων ασφαλιστικών προϊόντων ή της αναπροσαρμογής των παλαιών.

Παρασκευή Κοντοπάνου

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ

1977: Πρόσληψη στην Εθνική Ασφαλιστική - Τομέας Συμβατικών Αντασφαλειών: Υπεύθυνη όρων και στατιστικών - λογιστικών στοιχείων αντασφαλιστικών συμβάσεων όλων των κλάδων.

1988: Τμήμα αντασφαλειών Κλ. Πυρός: Υπεύθυνη εκχωρήσεων στις αντασφαλιστικές συμβάσεις, Προαιρετικών εκχωρήσεων, Προαιρετικών Αναλήψεων, Παροχής λογιστικών στοιχείων στο Γενικό Λογιστήριο, Παροχής στατιστικών στοιχείων στους αντασφαλιστές.

1990: Προϊσταμένη Τμήματος αντασφαλειών Κλ. Πυρός

1992: Προϊσταμένη Τομέα Κλ. Πυρός: Αναλήψεις, Ζημιές, Αντασφάλεια, Υποστήριξη.

1995: Προϊσταμένη υποδιεύθυνσης Κεντρικού Καταστήματος: Αναλήψεις, Ζημιές, Λογιστήριο, Ρευστοποίηση, Θέματα Πωλήσεων, Όλων των Κλάδων (κυρίως όμως Πυρός, Αυτοκινήτων, Ατομικών Ζωής, Μεταφορών).

1999: Προϊσταμένη Διεύθυνσης Κλ. Πυρός - Μηχανολογίας: Αναλήψεις, Ζημιές, Αντασφάλεια, Υποστήριξη (στατιστικά κ.λπ.)

ΕΙΔΙΚΕΣ ΣΠΟΥΔΕΣ (Σεμινάρια, Εκπαίδευση κ.λπ.)

- 1983, General Property Reinsurance Course, for all non Life Branches - Risk Management, στην Mercantile & General, στο Λονδίνο (διάρκεια 3 εβδομάδες)
- 1984, Πρακτική Αντασφαλειών Γενικών Κλάδων - Ειδικές Αντασφαλιστικές και Ασφαλιστικές Καλύψεις, στην Gerling Konzern και στην Gerling Konzern Allgemeine, στην Κολωνία (διάρκεια 3 εβδομάδες)
- 1989, Advanced Reinsurance Training Course, στη Royal Re, στο Λονδίνο (διάρκεια 1 εβδομάδα)
- 1990, SITC - Advanced Course in non Life Insurances, στη Swiss Re, στη Ζυρίχη (διάρκεια 12 εβδομάδες)

Παρακολούθηση πλήθους ημερίδων, συνεδρίων, σεμιναρίων εντός και εκτός Ελλάδος, για θέματα:

- Διοίκησης (συστήματα διοίκησης, εξυπηρέτησης πελατών - συνεργατών, ανάπτυξης - αξιολόγησης υφισταμένων, σχεδιασμού ενεργειών, re engineering)
- Πωλήσεων (συστήματα πωλήσεων, προβλήματα πωλήσεων, οργάνωση γραφείων Πωλήσεων κ.λπ.)
- Γενικής Λογιστικής Ασφαλιστικών Εταιριών, Κλάδων
- Ειδικά θέματα π.χ. Λογιστική Επιχειρήσεων - Απώλεια Κερδών, Ασφάλιση Μεγάλων Έργων, Μηχανογραφική ανάλυση - σχεδιασμός προγραμμάτων, Μέθοδοι δημιουργίας στατιστικών στοιχείων, Δίκαιο Ευρωπαϊκής Κοινότητας, Συστήματα Διασφάλισης Ποιότητας (ISO 9000 και 9001) κ.λπ.

ΛΟΙΠΕΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ

- Από το 1987, εισηγητής στο Εκπαιδευτικό Κέντρο της Εθνικής Ασφαλιστικής
- Από το 1993, μέλος της Υποεπιτροπής Κλοπής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών
- Μέλος της Επιτροπής Διασφάλισης Ποιότητας της Εθνικής Ασφαλιστικής (ISO)
- Μέλος της Συντονιστικής Επιτροπής Εισαγωγής του ΕΥΡΩ στην Εθνική Ασφαλιστική

Άνθρωποι & Θέσεις

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σπύρος Λευθεριώτης

Τρία διλήμματα για την ασφαλιστική επιχείρηση

Συνέντευξη
στον Λάμπρο Καραγεώργο

Τώρα που η οικονομία και οι επιχειρήσεις διέρχονται μία δύσκολη περίοδο, αποφασιστικός είναι και ο ρόλος των εργαζομένων σε αυτές προκειμένου να ξεπεραστούν τα όποια εμπόδια. Οι εργαζόμενοι μπορούν να έχουν και αυτοί το δικό τους λόγο κα άποψη για τα τεκταινόμενα χωρίς αυτό βέβαια να σημαίνει συνδιοίκηση της επιχείρησης. Στην Εθνική Ασφαλιστική οι εργαζόμενοι και στο παρελθόν και τώρα καταθέτουν τις όποιες απόψεις τους για την εταιρία μέσω του θεσμού του Επιχειρησιακού Συμβουλίου το οποίο συνεστήθη στη βάση του νόμου 1767/88. Πρόεδρος του Συμβουλίου είναι ο κ. Σπύρος Λευθεριώτης, ο οποίος είναι παράλληλα πολλά χρόνια τώρα και μέλος του διοικητικού συμβουλίου της εταιρίας, ως εκπρόσωπος των εργαζομένων. Συνεπώς έχει ενδιαφέρον μία συζήτηση μαζί του για τα θέματα της ασφαλιστικής αγοράς.

Πως κρίνετε την πορεία της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς;
Εντονα ήταν τα σημάδια από την οικονομική ύφεση στην ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά. Είναι χαρακτηριστικό ότι ενώ το 2000, στις 29 ευρωπαϊκές αγορές που είναι μέλη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλειών (CEA), επετεύχθησαν σημαντικοί στόχοι αύξησης της παραγωγής, το 2001 η πορεία αυτή όχι μόνο δεν συνεχίστηκε αλλά τα επίσημα στοιχεία δείχνουν ότι έχει ανατραπεί. Η αύξηση της παραγωγής του 2000 σε αποπληθωρισμένες τιμές ήταν 12%. Ενώ το 2001 κατεγράφη μια αύξηση που δεν ξεπερνούσε το 2,7%. Η πορεία επίσης των χρηματιστηριακών αγορών έχει επηρεάσει αρνητικά, τα κεφάλαια των ασφαλιστικών εταιριών στην Ευρώπη. Ένα χαρακτηριστικό που παρατηρείται επίσης είναι η μείωση του αριθμού των ασφαλιστικών εταιριών σε όλες τις ευρωπαϊκές αγορές εκτός από την ασφαλιστική αγορά του Λουξεμβούργου και της Ιρλανδίας.

Οι εξελίξεις αυτές αφορούν το σύνολο των ασφαλιστικών προϊόντων;
Η επιβράδυνση του ρυθμού ανάπτυξης προήλθε από τις ασφαλίσεις Ζωής, οι οποίες επηρεάστηκαν ποικιλοτρόπως από την ύφεση. Αντίθετα, οι Γενικοί κλάδοι βελτίωσαν τη θέση τους σε σχέση με το 2000, παρουσιάζοντας αύξηση 4%, σε πραγματικές τιμές. Η παραγωγή ασφαλίστρων Ζωής μειώθηκε ουσιαστικά σε σχέση με το 2000 κυρίως λόγω της μείωσης των συμβολαίων τύπου Unit Linked. Χαρακτηριστική είναι η μείωση που παρατηρήθηκε στη Γαλλία κατά 8% και στην Κύπρο κατά 34%.

Οι χώρες εκείνες που κατάφεραν να παρουσιάσουν δυναμικά συνταξιοδοτικά προϊόντα, στην περίοδο αυτή όπου τα συστήματα κοινωνικής ασφάλισης σε όλη την Ευρώπη αναζητούν μια νέα ισορροπία, πέτυχαν υψηλούς στόχους παραγωγής. Η Ολλανδία π.χ είχε αύξηση εργασιών το 2001 πάνω από 11% και η Μ. Βρετανία 8,4%, από την επέκτασή τους στον τομέα των συνταξιοδοτικών καλύψεων.

Η απόσταση που χωρίζει την ελληνική ασφαλιστική αγορά από την ευρωπαϊκή διευρύνεται ή επιτυγχάνεται η σύγκλιση που όλοι επιθυμούμε;
Είναι γεγονός ότι η απόσταση που χωρίζει τη δική μας αγορά από την ευρωπαϊκή είναι πάρα πολύ μεγάλη. Είναι χρήσιμο όμως να μελετήσει κανείς αυτή την κατάσταση όχι μέσα από τη στατική εικόνα που δίνουν τα νούμερα αλλά από τα περιθώρια που έχει η ελληνική αγορά να αναπτυχθεί. Η ασφαλιστική αγορά στη χώρα μας μπορεί να μετατραπεί σε ένα εργαλείο ανάπτυξης και στήριξης του συνόλου της οικονομίας. Η πολιτεία μπορεί να δώσει κίνητρα ανάπτυξης και να ωφεληθεί πολλαπλά από την εξέλιξη αυτή. Ο κύκλος εργασιών των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με βάση τα στοιχεία του 2000, άγγιζε μόλις τα 2,13% του ΑΕΠ και τα επόμενα χρόνια δεν μεταβλήθηκε ουσιαστικά. Η συμμετοχή λοιπόν του ασφαλιστικού κλάδου στην ελληνική οικονομία είναι ιδιαίτερα χαμηλή. Αυτό αποδεικνύεται εύκολα αν αναλογιστεί κανείς ότι ο μέσος όρος συμμετοχής στο ΑΕΠ των χωρών την ευρωπαϊκής ένωσης φθάνει στο 9,1%, δηλαδή τετραπλάσιο ποσοστό από το δικό μας. Η Νορβηγία που έχει το χαμηλότερο ποσοστό συμμετοχής του ασφαλιστικού κλάδου στην οικονομία της βρίσκεται στο 4,2%, διπλάσιο δηλαδή ποσοστό από εμάς. Ακόμα όμως και η σύγκριση με χώρες όπως είναι η Ισπανία και η Πορτογαλία, που έχουν φτάσει στο 6,5% του ΑΕΠ καταδεικνύουν τη σημερινή ελληνική πραγματικότητα και τον δρόμο που έχουμε να διανύσουμε. Είναι χρήσιμο όμως να επισημανθεί ότι δεν μπορούμε να μελετήσουμε την εξέλιξη αυτή εάν δεν δούμε τον βαθμό ανάπτυξης γενικότερα του χρηματοπιστωτικού τομέα. Στην περίπτωση της χώρας μας, οι τράπεζες βρίσκονται δυστυχώς στην τελευταία θέση σε κοινοτικό επίπεδο αναφορικά με το σύνολο του ενεργητικού τους.

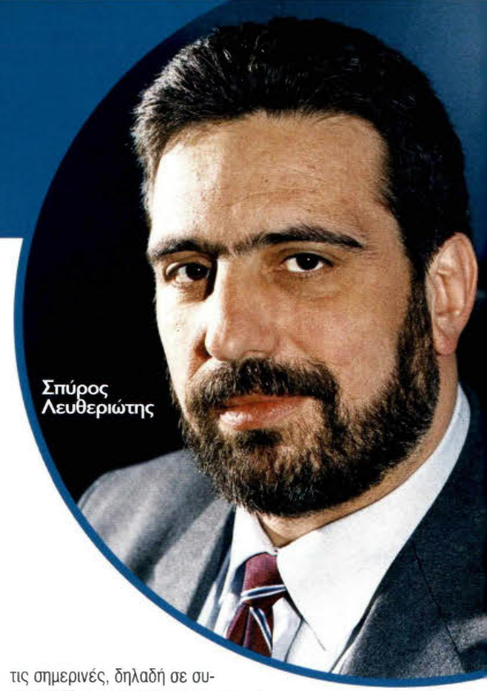
Τα στοιχεία δείχνουν ότι περιθώρια σύγκλισης με την ευρωπαϊκή αγορά υπάρχουν, αλλά δεν θα οδηγηθούμε εκεί παθητικά, χωρίς μια σειρά πρωτοβουλιών από τις ελληνικές τράπεζες, από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, από την εποπτεύουσα αρχή και κυρίως από την πολιτεία. **Δεν μπορούμε να περιμένουμε τη σύγκλιση με την Ευρώπη ακόμη κι αν πετυχαίνουμε σαν ασφαλιστική αγορά λίγο μεγαλύτερο ποσοστό στην αύξηση της παραγωγής μας σε σχέση με τον μέσο όρο της Ευρώπης.** Σύμφωνα με τα στοιχεία της περιόδου 1992 – 2001 ο μέσος όρος αύξησης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς σε αποπληθωρισμένες τιμές ήταν 7%, δηλαδή υψηλότερος από το μέσο ευρωπαϊκό όρο που ήταν 6,2%. Το στοιχείο όμως αυτό δεν μπορεί να μας οδηγήσει στο συμπέρασμα ότι η σύγκλιση επιτυγχάνεται.

Πιστεύετε ότι ο αριθμός των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στην Ελλάδα θα μειωθεί τα επόμενα χρόνια;
Στα περισσότερα κράτη της ευρωπαϊκής ένωσης παρατηρείται έντονη η τάση των συγχωνεύσεων και εξαγορών στον ασφαλιστικό τομέα. Η ένταση του ανταγωνισμού και η προσπάθεια μείωσης των λειτουργικών εξόδων οδηγεί τις περισσότερες ευρωπαϊκές εταιρίες σε συγχωνεύσεις για να ενισχύσουν τα συγκριτικά τους πλεονεκτήματα μέσα από οικονομίες κλίμακας. Η Ελλάδα γνώρισε τις ισχυρότερες τάσεις συγκέντρωσης στην ευρωπαϊκή ένωση, αφού ο συνολικός αριθμός των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιήθηκαν στη χώρα μας μειώθηκε από 161 το 1992 στις 100 περίπου το 2001. Εχει όμως ιδιαίτερη σημασία να μελετήσει κανείς το θέμα της συγκέντρωσης των ασφαλιστικών εταιριών ως προς το στόχο που εξυπηρετείται κάθε φορά που πραγματοποιείται μια συγχώνευση ή εξαγορά. **Οι συγχωνεύσεις πρέπει να εξυπηρετούν στόχους ενίσχυσης της ασφαλιστικής αγοράς, συγκέντρωσης πραγματικών δυνάμεων, ενίσχυσης ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων και μείωσης των λειτουργικών εξόδων και όχι να αποτελούν αναγκαστική λύση για μια σειρά εταιριών που έχουν φτάσει στο έσχατο σημείο πριν από το οριστικό τους κλείσιμο. Γιατί τότε δεν λύνουμε τα προβλήματα της ασφαλιστικής αγοράς αλλά τα κρύβουμε και μάλιστα προσωρινά**.

Ποια νομίζετε ότι είναι τα κρίσιμα θέματα που πρέπει να αντιμετωπίσει μια ασφαλιστική επιχείρηση στο νέο οικονομικό περιβάλλον;
Οι ασφαλιστικές εταιρίες και ιδιαίτερα οι μεγάλες οφείλουν να προσαρμοστούν με ταχύτητα στα νέα δεδομένα. Η απάντηση στα νέα διλήμματα θα προσδιορίσει το μίγμα εκείνης της πολιτικής που θα καθορίσει την επιτυχία ή την αποτυχία τους. Τέτοια διλήμματα είναι :

- **Αύξηση του μεριδίου της αγοράς ή ενίσχυση της κερδοφορίας** ακόμη και με μείωση του μεριδίου αυτού. Στο παρελθόν στόχος ήταν η αύξηση του μεριδίου της αγοράς διότι συνεπαγόταν στις περισσότερες περιπτώσεις και αύξηση της κερδοφορίας. Σήμερα αυτό δεν συμβαίνει. Η ασφαλιστική εταιρία λοιπόν, θα πρέπει να επιλέξει να κρατήσει τον πελάτη ελπίζοντας πολλές φορές σε μελλοντική αύξηση της κερδοφορίας ή να τον χάσει σήμερα προκειμένου να ενισχύσει τα θετικά της αποτελέσματα.
- **Αποκέντρωση των υπηρεσιών ή συγκέντρωση των λειτουργιών μας;** Στη δεκαετία του 80 και στις αρχές της δεκαετίας του 90 η αποκέντρωση ήταν συνυφασμένη με την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη και ο μεγάλος αριθμός υποκαταστημάτων με το κύρος και το γόητρο της ασφαλιστικής εταιρίας. Σήμερα, με τα νέα τεχνολογικά δεδομένα η συγκέντρωση των λειτουργιών μειώνει το κόστος και πολλές φορές βελτιώνει τις παρεχόμενες υπηρεσίες προς τον πελάτη. Η ισορροπία ανάμεσα σ' αυτό το δίλημμα θα επηρεάσει την ανάπτυξη των εταιριών.
- **Ενίσχυση συστημάτων bancassurance ή ανάπτυξη παραδοσιακών δικτύων πώλησης;** Το ζητούμενο για την ενίσχυση των σχέσεων ασφαλιστικών εταιριών με τις τράπεζες πρέπει να εξελιχθεί θετικά χωρίς να απονευρώσει τα παραδοσιακά δίκτυα πωλήσεων.

Η απάντηση στα παραπάνω διλήμματα θα κρίνει την πορεία κάθε εταιρίας στην επόμενη δεκαετία. Σημαντικό στοιχείο θα είναι η μείωση των λειτουργικών εξόδων εάν φυσικά δεν γίνει εις βάρος της εκπαίδευσης και εξειδίκευσης των στελεχών. Η ενίσχυση των συστημάτων πληροφόρησης στις διοικήσεις ώστε μπορούν να λαμβάνουν άμεσες και σωστές αποφάσεις, θα κρίνει την προσαρμοστικότητα κάθε επιχείρησης στο νέο περιβάλλον. Η δημιουργία νέων προϊόντων, ιδιαίτερα στις προσωπικές ασφαλίσεις, σε σχέση και με τα κενά που δημιουργεί το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης. Είναι επίσης ιδιαίτερα σημαντικό να αναλυθούν σωστά τα προβλήματα υψηλού κόστους πρόσκτησης εργασιών και να στηριχθούν τα δίκτυα πωλήσεων, όπως είναι το agency system που δημιουργήθηκε και αναπτύχθηκε σε τελείως διαφορετικές συνθήκες από τις σημερινές, δηλαδή σε συνεχή αύξηση της παραγωγής και όχι σε σταθερότητα ή ακόμα και υποχώρηση.



Η Εθνική Ασφαλιστική είναι ίσως η μοναδική ασφαλιστική εταιρία στη χώρα μας που έχει ενεργοποιήσει το θεσμό του Επιχειρησιακού Συμβουλίου. Με την ιδιότητα του Προέδρου σ' αυτό το όργανο, μπορείτε να μας περιγράψετε το ρόλο του και την χρησιμότητά του;
Η ενίσχυση της παραγωγικότητας απαιτεί την ενεργοποίηση όλων των δυνάμεων που διαθέτει η επιχείρηση. Οι εργαζόμενοι έχουν κοινά συμφέροντα με τις διοικήσεις για την καλή πορεία της επιχείρησης που εργάζονται. Οσο καλύτερα ενημερωμένος είναι ο εργαζόμενος για το επιχειρησιακό σχέδιο της εταιρίας του τόσο καλύτερα μπορεί να συμβάλλει σ' αυτό. Τα συμβούλια των εργαζομένων θεσμοθετήθηκαν με την 135 διεθνή σύμβαση εργασίας και κυρώθηκαν με τον ν. 1767/88. Είναι όργανα που ενισχύουν την συνεργασία εργαζομένων και εργοδοτών και μέσω αυτών προωθείται η συμμετοχή των εργαζομένων στη διαδικασία λήψης αποφάσεων για θέματα που αφορούν και τα δύο μέρη. Αντλούν πληροφόρηση από τη διοίκηση και εκφράζουν την άποψή τους για θέματα όπως είναι η αλλαγή του νομικού καθεστώτος της επιχείρησης, η εισαγωγή νέας τεχνολογίας, η αλλαγή στη διάρθρωση του προσωπικού, ο προγραμματισμός των επενδύσεων, οι γενικές τάσεις της επιχείρησης στον οικονομικό τομέα και τον προγραμματισμό της παραγωγής και άλλα κρίσιμα ζητήματα της επιχείρησης. Η χρησιμότητα του θεσμού αυτού είναι εύκολα ορατή σε περιόδους κρίσεων ή μεγάλων αλλαγών όπως είναι οι συγχωνεύσεις, απορροφήσεις ή εξαγορές άλλων εταιριών. Εκεί δηλαδή που η εταιρική κουλτούρα και το επιχειρησιακό κλίμα καθορίζουν ως ένα βαθμό την επιτυχία των στόχων που έχουν τεθεί.

Άνθρωποι & Θέσεις

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

Νίκος Παπαηλιού

Σχέσεις εμπιστοσύνης με ασφαλισμένους εργαζόμενους & συνεργάτες

Συνέντευξη στην Βιβή Σεβαστάκη

Η εμπιστοσύνη είναι η λέξη που επαναλαμβάνει συνεχώς ο Ν. Παπαηλιού Διευθύνων Σύμβουλος της GENERAL UNION, γεγονός που καταδεικνύει το σημαντικό ρόλο που παίζει για την εταιρία. Η σχέση εμπιστοσύνης του ομίλου με τους ασφαλισμένους, βασίζεται στη συνέπεια, την αξιοπιστία και την ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών, αλλά και στο πρωτοποριακό φιλικό πρόσωπο. Οι εταιρίες του ομίλου προσφέρουν ευρεία γκάμα ασφαλιστικών προγραμμάτων, τα οποία είναι προσαρμοσμένη στις πολλαπλές ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου. Η διάθεσή τους γίνεται μέσω των 800 γραφείων εξυπηρέτησης σ' όλη την Ελλάδα, ενώ δημιουργούνται μεσίτες με ασφαλιστικούς πράκτορες και τραπεζικούς οργανισμούς.

Μπορείτε να δώσετε μια συνοπτική περιγραφή της ταυτότητας της εταιρίας σας;

Ο ρόλος της ασφαλιστικής βιομηχανίας γίνεται σήμερα ακόμα πιο σημαντικός στο πλαίσιο της σύγχρονης μεταλλασσόμενης οικονομίας.

Ο όμιλος General Union αποτελεί πραγμάτωση του οράματος των ιδρυτών του, αλλά και δυναμική έκφραση της συντονισμένης προσπάθειας τουυ συνόλου του ανθρώπινου δυναμικού του.

Η πρώτη εταιρία του ομίλου ιδρύθηκε το 1981, αλλά το μεγάλο βήμα προς την περαιτέρω ανάπτυξη έγινε με την πώληση μετοχών και την αλλαγή διοίκησης της εταιρίας General Union ΑΕΕΓΑ το 1986.

Στα χρόνια που ακολούθησαν, η ανάπτυξη της εταιρίας πραγματοποιήθηκε με ταχύτατους ρυθμούς και με σημαντικό σταθμό στην πορεία της την ίδρυση της δεύτερης εταιρίας του ομίλου, της General Trust. Και οι δύο εταιρίες - με δυναμικό προφίλ και φιλικό πρόσωπο - χάραξαν μια σταθερά ανοδική πορεία προσφέροντας στην αγορά προϊόντα νέας ασφαλιστικής αντίληψης.

Με γνώμονα τις συνεχώς αυξανόμενες και πολλαπλές απαιτήσεις της σύγχρονης ασφαλιστικής αγοράς, ο όμιλος General Union ακολουθεί μια σταθερή στρατηγική ανάπτυξης βασισμένη στην ανάγκη του σύγχρονου ανθρώπου για συνέπεια, αξιοπιστία, αλλά και άμεση εξυπηρέτηση.

Το 2002 ο όμιλος ξεκίνησε μια ακόμα πιο δυναμική πορεία, ιδρύοντας την τρίτη κατά σειρά εταιρία του, την General Union Insurance Agencies.

Εφαρμόζοντας τις αρχές του σύγχρονου μάρκετιγκ και πιστεύοντας στη δύναμη του "word of mouth", δηλαδή της διαφήμισης από "στόμα σε στόμα" ιδιαίτερα όσον αφορά στο χώρο παροχής υπηρεσιών, η στρατηγική του ομίλου -η οποία είναι "ανθρωποκεντρική" - αποσκοπεί στην ικανοποίηση των απαιτήσεων των πελατών στο μέγιστο, ώστε να μας προτείνουν και στους φίλους τους. Λαμβάνοντας υπόψη αυτή την αρχή, από τα πρώτα χρόνια της ίδρυσής της, η General Union ανέπτυξε σχέσεις εμπιστοσύνης με το σύνολο των ασφαλισμένων, των εργαζομένων και των συνεργατών της.

Οι εταιρίες του ομίλου προσφέρουν μια ευρεία γκάμα ασφαλιστικών προγραμμάτων με βασικές και προαιρετικές καλύψεις - σε όλους τους Κλάδους Γενικών Ασφαλειών - προσαρμοσμένων στις αυξημένες απαιτήσεις των πελατών για προστασία από κάθε κίνδυνο.

Ποια είναι κατά τη γνώμη σας τα πλεονεκτήματα της εταιρίας σας, για τα οποία θα σας προτιμήσει ο ασφαλισμένος;

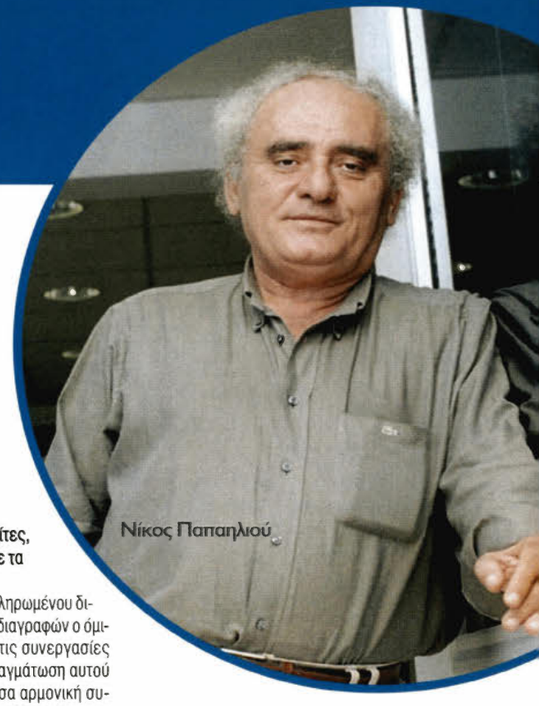
Η σημαντική θέση του ομίλου General Union ανάμεσα στους δέκα μεγαλύτερους ασφαλιστικούς οργανισμούς της χώρας μας, που κατακτήθηκε με ταχύτατους ρυθμούς τις δύο τελευταίες δεκαετίες - στο πλαίσιο της σύγχρονης απαιτητικής αγοράς - αποδεικνύει ότι η εταιρία μας έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων της.

Η σχέση εμπιστοσύνης του ομίλου με τους ασφαλισμένους βασίζεται στη συνέπεια, την αξιοπιστία και την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, αλλά και στο πρωτοποριακά φιλικό πρόσωπό του.

Όχι τυχαία, από τις πρώτες εταιρίες που εφάρμοσαν στη χώρα μας το σύστημα άμεσης αποζημίωσης - γνωστό και σαν "Φιλικό Διακανονισμό" οι εταιρίες του ομίλου συνεχίζουν την επιτυχημένη πορεία τους έχοντας πυξίδα την ανάγκη των ασφαλισμένων για άμεση εξυπηρέτηση και για νέες ευέλικτες προτάσεις.

Ποια προϊόντα προωθείτε αυτήν την περίοδο;

> **"Εφαρμόζοντας τις αρχές του σύγχρονου μάρκετιγκ και πιστεύοντας στη δύναμη του "word of mouth", δηλαδή της διαφήμισης από "στόμα σε στόμα" ιδιαίτερα όσον αφορά στο χώρο παροχής υπηρεσιών, η στρατηγική του ομίλου -η οποία είναι "ανθρωποκεντρική"**



Νίκος Παπαηλιού

Τα στελέχη του ομίλου – βάζοντας τον εαυτό τους στη θέση του πελάτη – χαράζουν μια συγκεκριμένη στρατηγική ανάπτυξης διαθέτοντας στην αγορά ασφαλιστικά προϊόντα που έχουν μικρό κόστος και αυξημένη αξία.

Παράλληλα, οι εξειδικευμένοι σύμβουλοι και οι συνεργάτες της εταιρίας – μέσα από ένα ευρύ δίκτυο αντιπροσώπων που επεκτείνεται σε όλη την Ελλάδα – είναι στη διάθεση των ασφαλισμένων, πάντα πρόθυμοι να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο.

Οι άνθρωποι της General Union δημιουργούν πρότυπα αρμονικής συνεργασίας και επικοινωνίας με τους ασφαλισμένους συζητώντας, αναλύοντας και προτείνοντας προγράμματα προσαρμοσμένα στις ανάγκες και των πιο απαιτητικών πελατών. Η γνώση του ασφαλιστικού χώρου, η πείρα, οι σταθερές συνεργασίες με αντασφαλιστικούς οργανισμούς διεθνούς κύρους, αλλά και το πλεονέκτημα της ισχυρής οικονομικής βάσης του ομίλου General Union αποτελούν μερικούς από τους παράγοντες που οδηγούν στην δημιουργία νέων επιτυχημένων συνεργασιών.

Ο ασφαλισμένος που μας εμπιστεύεται πρέπει να νιώθει δυναμικά την παρουσία της εταιρίας μας κοντά του. Γι' αυτό και προσπαθούμε να δημιουργούμε συνεχώς ανανεωμένα προγράμματα προσαρμοσμένα πάντα στις πολλαπλές ανάγκες του σύγχρονου ανθρώπου.

Στο πλαίσιο της αντίληψης για εξυπηρέτηση μέσω του διαδικτύου και διαθέτοντας ήδη – κατά γενική ομολογία – πολλά από τα καλύτερα προγράμματα της αγοράς σε όλους τους κλάδους Γενικών Ασφαλειών συνεχίζουμε διευρύνοντας τους ορίζοντες ανάπτυξης και προσφέροντας και τραπεζικά προϊόντα.

Η σύμβαση διαμεσολάβησης πωλήσεως τραπεζικών προϊόντων που πλέον έχει η General Union, την οδηγεί πιο κοντά στην επίτευξη του στόχου της για πλήρη και σφαιρική προσφορά χρηματοασφαλιστικών προϊόντων στους πελάτες της.

Παράλληλα, η General Union επεκτείνει με εντατικούς ρυθμούς τις δραστηριότητές της στον Κλάδο των Εγγυήσεων τον οποίο και θεωρεί ιδιαίτερα δελεαστικό χώρο, αφού αποτελεί ευρύ πεδίο δράσης. Στο συγκεκριμένο κλάδο δραστηριοποιούνται μόνο πέντε μεγάλες εταιρίες στην Ελλάδα, γεγονός που καταδεικνύει το κύρος της εταιρίας στην ασφαλιστική αγορά.

Μέσω ποιων δικτύων (ασφαλιστές, μεσίτες, πράκτορες, τράπεζες, κ.λπ.) προωθείτε τα προϊόντα σας στην αγορά;

Έχοντας στόχο τη δημιουργία ενός ολοκληρωμένου δικτύου παροχής υπηρεσιών υψηλών προδιαγραφών ο όμιλος General Union διευρύνει συνεχώς τις συνεργασίες του με τους κατάλληλους φορείς. Η πραγμάτωση αυτού του οράματος βασίζεται στην υπάρχουσα αρμονική συνεργασία με το σύνολο των δικτύων που διατίθενται για την προώθηση και την παροχή ασφαλιστικών και τραπεζικών προϊόντων.

Σήμερα, έχοντας διευρύνει το αρχικό δίκτυο αντιπροσώπων του κατά 35% ο όμιλος General Union συνεχίζει προσφέροντας τις υπηρεσίες του μέσα από 800 γραφεία εξυπηρέτησης σ' όλη την Ελλάδα. Παράλληλα, επιλεκτικά δημιουργεί νέες συνεργασίες με ασφαλιστικούς πράκτορες, μεσίτες και τραπεζικούς οργανισμούς.

Πώς βλέπετε την πορεία της αγοράς την επόμενη διετία; Αντιμετωπίζετε το ενδεχόμενο σύναψης στρατηγικών συμμαχιών με άλλες εταιρίες;

Σίγουρα είναι πολλοί οι παράγοντες που παίζουν ρόλο στην εξέλιξη της οικονομικής πραγματικότητας. Γενικά, οι προβλέψεις για την παγκόσμια οικονομία και κατ' επέκταση και για την εγχώρια είναι μάλλον δυσοίωνες. Και είναι γεγονός ότι η ασφαλιστική αγορά όπως διαφαίνεται και από τα οικονομικά στοιχεία δε θα παραμείνει ανέπαφη. Όμως, με γνώμονα τη συνεχώς αυξανόμενη ανάγκη του σύγχρονου ανθρώπου για ποιότητα ζωής και για ένα καλύτερο αύριο καλούνται οι ασφαλιστικές εταιρίες να διαθέσουν στην αγορά νέα προγράμματα με πολλές παροχές, προσαρμοσμένα στην ανάγκη του πελάτη για μικρό κόστος και αυξημένη αξία. Η κατάλληλη ανταπόκριση των ασφαλιστικών εταιριών στις απαιτήσεις του σύγχρονου ανθρώπου και η αποτελεσματική αντιμετώπιση των ενδοιασμών μπορεί να ανατρέψει τα προγνωστικά και να οδηγήσει τη συγκεκριμένη αγορά σε νέα ανάπτυξη και άνοδο. Ο όμιλος General Union παρατηρώντας τις προοπτικές της οικονομίας – σήμερα αλλά και στο μέλλον – παραμένει πάντα σε εγρήγορση για νέες προτάσεις και ξεχωριστές συνεργασίες. Και οι τρεις εταιρίες του ομίλου συνεχίζουν σταθερά την ανοδική πορεία τους χωρίς να περιλαμβάνουν στα άμεσα σχέδιά τους τη σύναψη συμμαχίας με άλλη επιχείρηση σε διαφορετικό επίπεδο από αυτό της απλής συνεργασίας.

Νικόλαος Παπαηλίου

Ο Ν. Παπαηλιού γεννήθηκε το 1949 στο Σταυροδρόμι της Αρκαδίας.

Είναι έγγαμος και πατέρας τριών παιδιών.

Η δυναμική παρουσία του ως στέλεχος στο χώρο των ασφαλιστικών εταιριών ξεκίνησε το 1981.

Μέχρι το 1998 ολοκλήρωσε τη χάραξη της επιτυχημένης πορείας του ως Γενικός Διευθυντής της General Union και ξεκίνησε ένα νέο δημιουργικό κύκλο δραστηριοτήτων αναλαμβάνοντας καθήκοντα ως Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας.

Είναι μέτοχος των εταιριών General Union και General Trust.

Παράλληλα είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της General Trust και πρόεδρος της καινούριας εταιρίας του ομίλου, της General Union Insurance Agencies.

Όλα αυτά τα χρόνια ασχολείται με τις Γενικές Ασφάλειες και με την εργατικότητα και την αξιοπιστία του συνέβαλε σημαντικό στην ανάπτυξη και την εδραίωση των ετοιριών του ομίλου General Union στην αγορά.

Στα προσόντα που διαθέτει χωρίς δίπλωμα συγκαταλέγονται και η σοβαρότητα, η συνέπεια και η υπευθυνότητα.

Άνθρωποι & Θέσεις

INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ

Κώστας Μπερτσιάς

Αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες της αγοράς

Συνέντευξη
στην Βιβή Σεβαστάκη

Κλειδί αναπτυξιακό χαρακτηρίζει την ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών προς τους πελάτες ο Κώστας Μπερτσιάς, πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Interamerican Ζημιών, σημειώνοντας ότι «κύριο μέλημά μας είναι να αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες της αγοράς και να ετοιμάζουμε έγκαιρα τα κατάλληλα εργαλεία - λύσεις τα οποία προωθούνται μέσω των ασφαλιστών.

Η προώθηση λύσεων για συγκεκριμένες ασφαλιστικές ανάγκες είναι επιτυχημένη στρατηγική που ακολουθεί η εταιρία, γεγονός που αποτυπώνεται στον μεγάλο αριθμό πελατών και στον όγκο ασφαλίσεων».

Μπορείτε να δώσετε μια συνοπτική ταυτότητος της INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ;

Η INTERAMERICAN Ζημιών είναι ο βραχίονας ανάπτυξης του ομίλου INTERAMERICAN στο χώρο των Γενικών Ασφαλειών.

Σήμερα, είναι μια από τις μεγαλύτερες εταιρίες του χώρου και κατέχει ένα μερίδιο αγοράς που ξεπερνά τα 6,5%.

Το πελατολόγιό της αγγίζει τις 300.000 πελάτες, με ένα όγκο ασφαλίστρων, μεγαλύτερο των 110.000.000 € και μάλιστα, ισομερώς κατανεμημένο σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους, δημιουργώντας έτσι μια ισορροπία, απαραίτητη για μια σταθερή υγιή ανάπτυξη.

Πώς βλέπετε την πορεία της ασφαλιστικής αγοράς για την επόμενη διετία; Σε ποιους τομείς θα υπάρξει σημαντική ανάπτυξη;

Υπάρχουν δύο όψεις. Μια η απαισιόδοξη και μια η αισιόδοξη. Και για τις δύο υπάρχουν τεκμηριωμένες και λογικές εξηγήσεις και τολμώ να πω και οι δύο είναι σωστές. Βέβαια εξαρτάται από ποια σκοπιά το βλέπει ο καθένας και κυρίως σε ποια θέση βρίσκεται σήμερα. Δηλαδή έχει να διαχειρισθεί προβλήματα του παρελθόντος ή έχει τη δυνατότητα να ασχοληθεί με τη μελλοντική ανάπτυξη; Αντικειμενικά και βλέποντας όσο γίνεται αφ' υψηλού τα τεκταινόμενα στην αγορά, η αισιόδοξη άποψη πρέπει να είναι η επικρατούσα.

Ο κόσμος είχε, έχει και θα έχει ανάγκη να ασφαλίζεται. Η ιδιωτική ασφάλιση ήταν, είναι και θα είναι το μοναδικό σύστημα απορρόφησης των οικονομικών συνεπειών, των οποιονδήποτε ατυχημάτων που απειλούν τον άνθρωπο και την ανθρώπινη δραστηριότητα και μάλιστα η ζήτηση για ασφαλιστικά προϊόντα θα είναι αυξανόμενη όσο η κοινωνία προοδεύει.

Τα οποιαδήποτε προβλήματα που υπάρχουν, δεν αφορούν την αγορά με την γενικότερη θεώρηση, αλλά τις εταιρίες, τις επιλογές τους, τους σχεδιασμούς τους και την ανταπόκρισή τους στις ανάγκες της αγοράς.

Ιδιαίτερα για τη χώρα μας, όλοι οι τομείς είναι εν δυνάμει υπό ανάπτυξη και επομένως επαφίεται στις δράσεις των ασφαλιστικών εταιριών, για τη θετική και γιατί όχι θεαματική ανάπτυξή τους.

Δεδομένης της τρέχουσας συγκυρίας ποια προϊόντα και ποιες υπηρεσίες προωθεί αυτήν την περίοδο η εταιρία;

Η εταιρία μας συνεχίζει μια, νομίζω, επιτυχημένη στρατηγική που συνίσταται στην προώθηση λύσεων, για συγκεκριμένες ασφαλιστικές ανάγκες.

Δίνουμε μεγάλη σημασία στην χρηστικότητα αυτών των λύσεων και έχουμε το συγκριτικό πλεονέκτημα να προσφέρουμε στους πελάτες μας, όχι απλώς χρηματικές αποζημιώσεις, αλλά συγκεκριμένες υπηρεσίες που τον βοηθούν να ανταπεξέλθει στις δυσκολίες που έρχονται, όταν κάποιοι κίνδυνοι πραγματοποιηθούν. Αυτό μπορεί να είναι το AUTOHELP, δηλαδή η επιτόπου εξυπηρέτηση σε περίπτωση αυτοκινητιστικού ατυχήματος, ή το ACCIDENT MANAGEMENT, που είναι μια ολοκληρωμένη παροχή διαχείρισης της ζημιάς.

Βέβαια και τα κλασικά αποζημιωτικά προϊόντα, όπως η ΜΕΓΑΣΦΑΛΕΙΑ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ ή ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ, είναι προϊόντα" πρώτης γραμμής", που ικανοποιούν πλήρως συγκεκριμένες σημερινές ανάγκες των πελατών μας και τυγχάνουν ιδιαίτερης προτίμησης.

> **"Γενικότερα, η κεντρική φιλοσοφία της εταιρίας μας είναι ότι όλοι οι άνθρωποι, ο καθένας από τη δική του θέση, προωθεί καθημερινά –με το να κάνει σωστά την οποιαδήποτε εργασία του– την ασφαλιστική ιδέα. Είμαστε πραγματικά μια σωστή εταιρία πωλήσεων"**

Όλη η αγορά επισημαίνει την ανάγκη μείωσης του κόστους λειτουργίας και πρόσκτησης εργασιών. Ποια μέτρα λαμβάνει η εταιρία σας προς αυτήν την κατεύθυνση;

Αυτή την "άσκηση", ευτυχώς για την εταιρία μας, την έχουμε κάνει έγκαιρα και σήμερα είμαστε σε ένα επίπεδο γενικών εξόδων ικανοποιητικό, που είναι περίπου 13%, με στόχο στην επόμενη δεκαετία να κατέβει στο 10% και με ένα συνολικό combined ratio 96%, που μας επιτρέπει από την πρωτογενή εργασία μας, να έχουμε ένα ανεκτό περιθώριο κέρδους, ελπίζοντας ότι στο μέλλον η χρηματιστηριακή συγκυρία θα επιτρέπει έσοδα επενδύσεων θετικά. Αυτοί οι δείκτες δείχνουν πόσο θετικά αντιμετωπίζουμε το μέλλον και πόσο λαμπρές φαίνονται να είναι οι προοπτικές μας, γιατί πλέον έχουμε επικεντρωθεί σε θέματα ανάπτυξης και όχι σε προβλήματα του παρελθόντος που για πολλούς στην αγορά μας είναι δυστυχώς καθημερινή ενασχόληση.

Από την άλλη, βασικό στοιχείο ανάπτυξης και η βελτίωση της ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών προς τους πελάτες; Πώς το επιτυγχάνετε;

Πράγματι η ποιότητα είναι το κλειδί ανάπτυξης και γύρω από την ποιότητα επενδύουμε αρκετά. Προσπαθούμε να είμαστε κοντά στους ασφαλιστές μας και στους ασφαλισμένους μας, οι οποίοι είναι και οι κύριες πηγές πληροφόρησής μας, για το τι θέλει η αγορά, πώς το θέλει και πότε το θέλει.

Όλες οι καινοτομίες μας, που έχουμε εισαγάγει τα τελευταία χρόνια, ήταν προϊόν αυτής της πληροφόρησης.

Κύριο μέλημά μας είναι και θα είναι να είμαστε μέσα στην αγορά, να αφουγκραζόμαστε τις ανάγκες και να ετοιμάζουμε έγκαιρα, τα κατάλληλα εργαλεία - λύσεις.

Μέσω ποιων δικτύων προωθείτε τα προϊόντα σας;

Δεν τα προωθούμε μέσω απρόσωπων δικτύων, αλλά οι άνθρωποί μας, οι ασφαλιστές μας, οι δ/ντές των υπ/των μας, είναι αυτοί που με τη βοήθεια του συνόλου τουυ ανθρώπινου δυναμικού της εταιρίας μας, φέρνουν τους πελάτες μας, τις ασφαλιστικές λύσεις που αυτοί επιλέγουν.

Γενικότερα, η κεντρική φιλοσοφία της εταιρίας μας είναι ότι όλοι οι άνθρωποι, ο καθένας από τη δική του θέση, προωθεί καθημερινά –με το να κάνει σωστά την οποιαδήποτε εργασία του– την ασφαλιστική ιδέα. Είμαστε πραγματικά μια σωστή εταιρία πωλήσεων.

Ο διακανονιστής των αποζημιώσεων, με το να αποζημιώσει έγκαιρα και σωστά τον οποιονδήποτε παθόντα, ο οποιοσδήποτε υπάλληλος που θα μιλήσει που θα εξυπηρετήσει τηλεφωνικά τον οποιονδήποτε πελάτη μας, είναι στην ουσία ένας εν δυνάμει προωθητής των ασφαλιστικών μας προϊόντων.

Βέβαια στην πράξη ο επαγγελματίας ασφαλιστής μας είναι αυτός που θα μετουσιώσει όλη αυτή την ιδέα σε ασφαλιστήριο συμβόλαιο και θα φέρει κοντά μας έναν ακόμη ευχαριστημένο πελάτη.

Ποια είναι τα πλεονεκτήματα της εταιρίας σας έναντι του ανταγωνισμού, για τα οποία θα σας "ξεχωρίσει" ο ασφαλισμένος;

Βασικό πλεονέκτημα, το οποίο νομίζω βγαίνει και από τις απαντήσεις στις προηγούμενες ερωτήσεις σας, είναι ότι ο ασφαλισμένος θα επιλέξει μια εταιρία με πρωτόγνωρο για τα ελληνικά δεδομένα επαγγελματισμό, με ανθρώπους από τον ασφαλιστή μας μέχρι το τελευταίο υπάλληλό μας, σωστά εκπαιδευμένους στο να εξυπηρετούν και να βρίσκουν τις σωστές λύσεις και πάνω απ' όλα μια εταιρία, που έχει δείξει και δείχνει καθημερινά με τη δράση της, ότι είναι κοντά στον ασφαλισμένο, όταν πραγματικά την έχει ανάγκη.

Κώστας Μπερτσιάς

Κωνσταντίνος Μπερτσιάς

Ο Κωνσταντίνος Μπερτσιάς, άρχισε να εργάζεται στην INTERAMERICAN το 1976 και έχει θητεύσει σε διάφορες θέσεις. Σήμερα είναι Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της INTERAMERICAN Ζημιών και μέλος της Επιτροπής Διοίκησης του Ομίλου INTERAMERICAN.

Είναι μέλος του Δ.Σ. της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών και πρόεδρος της επιτροπής κλάδου Αυτοκινήτων και Αστικής Ευθύνης.

Έχει λάβει μέρος ως εισηγητής σε διάφορα σεμινάρια του ΕΙΑΣ, ΕΛΚΕΠΑ κ.λπ.

Μελέτες και άρθρα του έχουν δημοσιευθεί σε διάφορα περιοδικά και εφημερίδες και είναι συγγραφέας των βιβλίων "Θεωρία & Πρακτική των ασφαλίσεων πυρός & συμπληρωματικών κινδύνων" και "Εκτίμηση και αποδοχή κινδύνων πυρός (fire underwriting)".

Ο Κωνσταντίνος Μπερτσιάς γεννήθηκε το 1954 και σπούδασε οικονομικές επιστήμες στο οικονομικό τμήμα της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών. Έχει παρακολουθήσει πλήθος σεμιναρίων σε θέματα ασφαλιστικά, marketing, management και πληροφορικής στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

ΛΑΪΚΗ LIFE

Δημήτρης Σπανός

Προϊόντα προσαρμοσμένα στις ανάγκες των πελατών

Συνέντευξη
στην Βιβή Σεβαστάκη

Η Λαϊκή Life ασφαλιστική εταιρία ζωής του ομίλου της Λαϊκής Τράπεζας Κύπρου, στην Ελλάδα, δραστηριοποιείται στον τομέα των τραπεζοασφαλειών και τα προϊόντα της διατίθενται με ιδιαίτερα ανταγωνιστικούς όρους από το δίκτυο των 36 καταστημάτων της Λαϊκής Τράπεζας. Από τον Ιανουάριο προσφέρει ακόμη δύο πρωτοποριακά προϊόντα, το «Λαϊκή Παιδικό» και το «Λαϊκή Συνταξιοδοτικό», με υψηλό επίπεδο παρεχόμενων υπηρεσιών, τονίζει στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο διευθυντής της Λαϊκής Life Δημήτρης Σπανός. Η καινοτομία της Λαϊκής Life συνίσταται τόσο στο γεγονός ότι τα προϊόντα της είναι προσαρμοσμένα τόσο σε συγκεκριμένες ανάγκες των πελατών, όσο και στον τρόπο προώθησης και διάθεσης.

Μπορείτε να δώσετε μια συνοπτική περιγραφή της ταυτότητας της εταιρίας σας;

Η Λαϊκή Life ιδρύθηκε στις αρχές τουυ 2002 και είναι η ασφαλιστικήη εταιρία ζωής του Ομίλου της Λαϊκής Τράπεζας στην Ελλάδα. Στεγάζεται στο κτίριο της Λαϊκής Τράπεζας, επί της Λεωφόρου Συγγρού 24 και είναι στελεχωμένη με έμπειρο και άριστα καταρτισμένο προσωπικό, ενώ οι λειτουργίες της υποστηρίζονται από μηχανογραφικά συστήματα προηγμένης τεχνολογίας. Η εταιρία δραστηριοποιείται ήδη στον τομέα των τραπεζοασφαλειών (bancassurance) και τα προϊόντα της διατίθενται με ιδιαίτερα ανταγωνιστικούς όρους, από το δίκτυο των 36 καταστημάτων της Λαϊκής Τράπεζας.

Τονίζεται ιδιαίτερα ο τραπεζοασφαλιστικός χαρακτήρας των προϊόντων της Λαϊκής Life όπως και της ίδιας ως τραπεζοασφαλιστικής εταιρίας. Η καινοτομία της Λαϊκής Life βρίσκεται τόσο στο γεγονός ότι τα προϊόντα της θα είναι πάντα προσαρμοσμένα σε συγκεκριμένες ανάγκες των πελατών της, απαλλαγμένα από κάθε περιττή προσθήκη ή επιβάρυνση, όσο και στον τρόπο που θα τα προωθεί, μέσω των καταστημάτων της Λαϊκής Τράπεζας και με χρήση των εναλλακτικών καναλιών εξυπηρέτησης της Ηλεκτρονικής Τράπεζας Laiki eBank.

Η ύπαρξη κοινής στέγης και οι λειτουργικές συνέργειες με τραπεζικό οργανισμό, η χρήση προηγμένων μηχανογραφικών συστημάτων και η αυτοματοποίηση στην πώληση, εξασφαλίζουν τη διάθεση των προϊόντων της σε ανταγωνιστικές τιμές, από τις χαμηλότερες στην αγορά.

Οι νέες προτάσεις της Λαϊκής Life συνοψίζονται στην παροχή ολοκληρωμένων λύσεων για τις ασφαλιστικές και επενδυτικές ανάγκες των πελατών της, στο υψηλό επίπεδο παρεχομένων υπηρεσιών, στην άριστη ποιότητα εξυπηρέτησης αλλά και στην υποστήριξη ακόμα και μετά την πώληση.

Θεωρούμε ότι η Λαϊκή Life ξεκίνησε τις εργασίες της στην κατάλληλη χρονική στιγμή, καθώς αναπτύσσεται διεθνώς τάση στενότερης συνεργασίας μεταξύ ασφαλιστικών εταιριών και τραπεζικών οργανισμών και αναμόρφωσης των συνταξιοδοτικών συστημάτων. Αναμένουμε ότι το κοινό θα στραφεί στην αναζήτηση λύσης για την ικανοποίηση των συνταξιοδοτικών του αναγκών προς την ιδιωτική ασφάλιση και ότι ένα σχήμα τράπεζας - ασφαλιστικής εταιρίας, μπορεί να προσφέρει λύση περισσότερο αξιόπιστη και αποτελεσματική.

Θεωρούμε επίσης ότι, η ανάπτυξη των προϊόντων και των εργασιών της Λαϊκής Life συμπίπτει χρονικά με ευνοϊκές ρυθμίσεις σε θέματα φοροαπαλλαγών (κατάργηση, από 01/01/2003, τέλους χαρτοσήμου ασφαλιστικών αποζημιώσεων, αύξηση ανωτάτου ορίου εκπιπτόμενου από το εισόδημα δαπάνης για ασφάλιστρα από ιδιώτες, αύξηση ανωτάτου ορίου δαπάνης για ασφάλιστρα από εταιρίες για το προσωπικό τους), οι οποίες αναμένεται να δώσουν σημαντική ώθηση στην ασφαλιστική αγορά.

> **“ Το κοινό θα στραφεί στην αναζήτηση λύσης για την ικανοποίηση των συνταξιοδοτικών του αναγκών προς την ιδιωτική ασφάλιση και ένα σχήμα τράπεζας - ασφαλιστικής εταιρίας μπορεί να προσφέρει λύση περισσότερο αξιόπιστη και αποτελεσματική ”**

Δημήτρης Σπανός

Ποια προϊόντα προωθείτε αυτήν την περίοδο;

Τα τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα της Λαϊκή Life, τα οποία προσφέρονται μέσω του δικτύου των καταστημάτων της Λαϊκής Τράπεζας, είναι τα εξής:

Ασφάλιση των καταθετών «Ευρωταμιευτηρίου» της Λαϊκής Τράπεζας με τις ασφαλιστικές καλύψεις της απώλειας ζωής και μόνιμης ανικανότητας, ολικής ή μερικής, από ατύχημα.

Ασφάλιση α) των δανειοληπτών καταναλωτικής πίστης και β) των δανειοληπτών στεγαστικής πίστης και επαγγελματικής στέγης, με τις ασφαλιστικές καλύψεις της απώλειας ζωής από οποιαδήποτε αιτία και της μόνιμης ολικής ανικανότητας από ατύχημα ή ασθένεια.

Με τις προσφερόμενες καλύψεις η Λαϊκή Life αναλαμβάνει την αποπληρωμή του υπολειπόμενου κεφαλαίου του δανείου σε περίπτωση απώλειας ζωής ή σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας του δανειολήπτη. Πρόκειται για την παροχή ενός σημαντικότατου πλεονεκτήματος, τόσο για τον ίδιο το δανειολήπτη όσο και για τα μέλη της οικογένειάς του, δεδομένου ότι με τις προσφερόμενες καλύψεις εξασφαλίζεται η απαλλαγή τους από τη φροντίδα εξόφλησης του υπολειπόμενου κεφαλαίου του δανείου σε περίπτωση που κάποιος αστάθμητος παράγοντας επιδράσει, όσον αφορά στη ζωή ή την υγεία του δανειολήπτη.

Επιπλέον των ανωτέρω η Λαϊκή Life προσφέρει, από τον Ιανουάριο του 2003, δύο πρωτοποριακά ασφαλιστικά - επενδυτικά προϊόντα, το «Λαϊκή Παιδικό» και το «Λαϊκή Συνταξιοδοτικό».

Το «Λαϊκή Παιδικό» απευθύνεται σε γονείς - κηδεμόνες ή και άλλα συγγενικά πρόσωπα, που θέλουν να εξασφαλίσουν ένα πρόσθετο βοήθημα για τις μελλοντικές ανάγκες των παιδιών τους. Το «Λαϊκή Συνταξιοδοτικό» απευθύνεται σε ενήλικους, που θέλουν να εξασφαλίσουν ένα καλό εφάπαξ ή μια καλή σύνταξη για τους ίδιους.

Η συμμετοχή στα δύο προϊόντα εξασφαλίζεται με απλές και γρήγορες διαδικασίες και με την καταβολή μηνιαίας εισφοράς, από ευρώ 30 έως ευρώ 300, με πάγια εντολή μέσω λογαριασμού που διαθέτει ο πελάτης στη Λαϊκή Τράπεζα.

Τα προϊόντα παρέχουν ελάχιστη ετήσια απόδοση ύψους 3%, δικαίωμα εξαγοράς από την πρώτη ημέρα της ασφάλισης και δυνατότητα καταβολής προαιρετικών εισφορών. Προσφέρονται με ιδιαίτερα χαμηλές χρεώσεις, προσαρμόζονται εύκολα στις τρέχουσες ανάγκες των ασφαλισμένων και δίνουν τη δυνατότητα επιλογής, στη λήξη της ασφάλισης, του τρόπου καταβολής του ασφαλίσματος.

Σε περίπτωση αδυναμίας του πελάτη να συνεχίσει την καταβολή των μηνιαίων εισφορών, λόγω απώλειας ζωής ή μόνιμης ολικής ανικανότητας για εργασία (Λαϊκή Παιδικό) ή μόνιμης ολικής ανικανότητας για εργασία (Λαϊκή Συνταξιοδοτικό), η Λαϊκή Life αναλαμβάνει να συνεχίσει για λογαριασμό του πελάτη την επένδυση, μέχρι τη λήξη της ασφάλισης.

Δημήτρης Σπανός

Ο κ. Δημήτρης Σπανός, ανήκει στον Όμιλο της Λαϊκής Τράπεζας από τον Αύγουστο του 2001. Έχει σπουδάσει μαθηματικά και είναι αναλογιστής, μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος. Έχει δωδεκαετή εμπειρία στο χώρο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς»

Τι κάνετε σε κρίση;

Οι ασφαλιστές δίνουν κάτω από οποιεσδήποτε συνθήκες τη μάχη των πωλήσεων. Σήμερα που η αγορά εμφανίζεται να αντιμετωπίζει δυσκολίες το ΝΑΙ παρουσιάζει τις απόψεις δύο ασφαλιστών της πρώτης γραμμής για το πως μπορεί να αυξηθούν οι πωλήσεις μέσα σε αυτό το δύσκολο συγκυριακά περιβάλλον. Απευθύναμε λοιπόν τα εξής 5 ερωτήματα:

1. Το 2003 προμηνύεται μια δύσκολη χρονιά. Ποια ήταν τα μέτρα που πήρατε για αύξηση των πωλήσεων;
2. Ποιες συμβουλές θα δίνατε στους ασφαλιστές σας σ' αυτήν την κρίσιμη περίοδο;
3. Ποια είναι κατά τη γνώμη σας τα λάθη που κάνουν συχνά οι ασφαλιστές στην πώληση;
4. Ποιες οι συχνότερες προτάσεις για τη μη σύναψη ενός συμβολαίου αυτήν την περίοδο και πώς τις ξεπεράσατε;
5. Από την εμπειρία σας, κατά το 2002, ποιες κοινωνικοοικονομικές τάξεις ανθρώπων ασφαλίστηκαν περισσότερο και σε ποιους κλάδους έδειξαν προτίμηση;

Να τι μας απάντησαν:

Πράπας Κωνσταντίνος

Δ/ντής Γρ. Παραγωγής της

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

1 Πρώτα απ' όλα θα ήθελα να σας ευχαριστήσω που μου δίνετε την ευκαιρία να αναπτύξω και να εκθέσω τις απόψεις μου μέσω του έγκριτου περιοδικού σας. Για να ξεκινήσω με το 2003 θα ήθελα να ευχηθώ σε όλους υγεία, ευημερία, προσωπική και οικογενειακή ευτυχία.

Οι προβλέψεις και οι στατιστικές μπορεί να δείχνουν ότι θα είναι άλλη μια δύσκολη χρονιά, αλλά επιτρέψτε μου να πω ότι σαν ασφαλιστικός σύμβουλος που υπηρετώ το θεσμό 20 χρόνια (σαν Manager 15) αισθάνομαι την ανάγκη και την υποχρέωση σε όλους τους συνανθρώπους μας να εφιστήσω την προσοχή τους, ότι έχοντας δίπλα τους μια μεγάλη ασφαλιστική εταιρία και επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους καμιά στατιστική και καμιά δυσκολία δεν θα τους σταθεί εμπόδιο στα σχέδια, στα όνειρα και στον προγραμματισμό που έχουν κάνει.

Τα κύρια μέτρα επιγραμματικά είναι:

- Κοντά στον άνθρωπο.
- Σωστή ενημέρωση.
- Ολοκληρωμένες λύσεις για σωστή κάλυψη των πραγματικών αναγκών.

2 Από την εφαρμογή της κοινοτικής οδηγίας την 1/5/2002 είδαμε ότι το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου πλέον και τυπικά κατοχυρώνεται και αναγνωρίζεται. Οι συνεργάτες μου δεν έχουν πλέον αμφιβολίες ότι το επάγγελμα δεν εξαρτάται από τη ρευστότητα της αγοράς ή από πλαστές εικόνες ευημερίας. Θα αντεπεξέλθουμε έχοντας καλύτερη οργάνωση - δομή και λειτουργία και πρώτα απ' όλα στη σκέψη μας και σα στόχο μας το συνάνθρωπό μας.

3 Το επάγγελμά μας ευτυχώς είναι μέσα στα καλύτερα της παγκόσμιας αγοράς. Δυστυχώς επειδή στον κοινωνικό περίγυρο δίνει την εντύπωση ότι η αίγλη και η γοητεία που αποπνέει από τον ασφαλιστικό σύμβουλο είναι χωρίς κόπο και υπόβαθρο, πολλοί επιθυμούν να τα αποκτήσουν χωρίς να πληρώσουν το «τίμημα» της αγοράς.

Μέσα στην αγωνία τους να κατακτήσουν γρήγορα, χωρίς να προσφέρουν, βγάζουν στον υποψήφιο πελάτη τους το σκοπό τους που είναι το κέρδος ή το άγχος για να τον κάνουν πελάτη.

4 Οι κυριότερες αντιρρήσεις είναι οικονομικοί λόγοι και έλλειψη εμπιστοσύνης στις εταιρίες ή τους ασφαλιστικούς συμβούλους. Αυτό που εντοπίζουμε είναι η πραγματική ανάγκη που θέλουν την εξασφάλιση, αλλά διστάζουν μη μπορώντας να αναγνωρίσουν ότι η επιλογή τους θα είναι σωστή.
Τονίζουμε περισσότερο την ανάγκη που έχει ο καθένας μας να διασφαλίσει την οικογένειά του και τα υπάρχοντά του και ότι ο μοναδικός τρόπος που θα του επιτρέψει να συνεχίσει ό,τι και να παρουσιαστεί είναι η αγορά ενός ασφαλιστηρίου από μια μεγάλη, φερέγγυα, αξιόπιστη ασφαλιστική εταιρία και έχοντας τις υπηρεσίες ενός σύγχρονου επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου που θα ενδιαφέρεται για τον ίδιο κι όχι για το κέρδος.

5 Το 2002 στιγματίστηκε από γεγονότα που επηρρέασαν την παγκόσμια αγορά. Κυρίως οι ανάγκες για ασφάλιση εντοπίστηκαν στη μεσαία αστική τάξη και ομάδες ανθρώπων υψηλού κινδύνου (εκτιθέμενοι σε καιρικές συνθήκες). Όσον αφορά τους κλάδους, ανάπτυξη παρουσιάζει ο κλάδος Πυρός με την κάλυψη σεισμού και πλημμύρας, η κάλυψη αστικής ευθύνης έργων, η νοσοκομειακή περίθαλψη και τα συνταξιοδοτικά προγράμματα. Φυσικά, δεν ξεχνάμε και τον κλάδο αυτοκινήτων με τα ολοκληρωμένα πακέτα.
Κλείνοντας θα ήθελα να ευχηθώ σε όλους τους υποψήφιους αγοραστές ασφαλίσεων φέτος να αγοράσουν το καλύτερο συμβόλαιο της ζωής τους που θα τους εξασφαλίσει ένα καλύτερο αύριο.

Δικαστόπουλος Γεώργιος
Unit Manager της
ING

1 Όπως και να έχει δεν πρέπει να χάσουμε την ψυχραιμία μας. Το σοβαρότερο μέτρο που πάντα προσπαθώ να πάρω για να υπάρχει έτσι κι αλλιώς αύξηση στις πωλήσεις, είναι να έχω αξιόλογες στρατολογήσεις νέων συνεργατών, μαθαίνοντας από τα λάθη της περασμένης χρονιάς, επίσης μεγαλύτερη Κλαδική Εταιρική και Ατομική Προβολή.

2 Ακόμη και σε αυτή τη κρίσιμη περίοδο να αποφύγουν τη «φτηνή» καταστροφική επιχειρηματολογία και να αποφύγουν επίσης να μιλούν για σίγουρα κέρδη στα χρηματοοικονομικά προϊόντα.
Ο ασφαλιστής πρέπει σε οποιαδήποτε περίοδο να εμπνέει το σεβασμό και την εκτίμηση όλων εκείνων με τους οποίους συναλλάσσετε και να μη χρησιμοποιεί την κρίση στο Ιράκ ή του Χρηματιστηρίου μας για να αυξήσει τις πωλήσεις του.

3 Θέλουν να κατακτήσουν την αγορά του 2003 με επίπεδο γνώσεων και νοοτροπία του 1980, θα πρέπει να καταλάβουν ότι ο καιρός της συναισθηματικής πώλησης έχει εκλείψει. Η ασφαλιστική συνείδηση του νεοέλληνα άλλαξε, ζητά καλύψεις μέσα σε λογικά επιχειρήματα , ποιότητα και άψογο service.
Οι ασφαλιστές συνήθως μιλούν παραπάνω απ' ό,τι πρέπει και κάνουν λιγότερα από αυτά που χρειάζεται, επίσης προτείνουν συμβόλαια με χαμηλότερες καλύψεις από αυτές που μπορεί να αγοράσει ο πελάτης από φόβο μήπως χάσουν την πώληση με αποτέλεσμα ο πελάτης να είναι πολλές φορές υπασφαλισμένος.

4 Η συχνότερη πρόφαση είναι οικονομική αδυναμία είτε δικαιολογημένη (-10% οι αφίξεις, -15% οι διανυκτερεύσεις τουριστών στη Ρόδο το 2002 και αβεβαιότητα για τη νέα τουριστική περίοδο) είτε όχι (λάθος ιεράρχιση των οικονομικών αναγκών, του ίδιου του πελάτη από εκείνον).
Η απόφαση όμως αυτή μπορεί να αντιμετωπιστεί από έναν καλό ασφαλιστή ειδικά όταν το μέλλον είναι αβέβαιο αφού η δουλειά του είναι να βοηθήσει τον συνάνθρωπό του ώστε να λάβει μια πρόνοια για τον εαυτό του και την οικογένειά του, πολύ περισσότερο τώρα που οι κίνδυνοι που μας περιβάλλουν αυξάνονται.

5 Κυρίως η μέση και ανώτερη τάξη με μεγαλύτερο κομμάτι των νέων πελατών να είναι αυτό των επιχειρηματιών. Ο κλάδος που έδειξαν προτίμηση είναι ο κλάδος υγείας λόγω έλλειψης επενδυτικών λύσεων (χαμηλά επιτόκια στα συνταξιοδοτικά προγράμματα και συνεχιζόμενης πτώσης στο χρηματιστήριο) καθώς και τα υποχρεωτικά από το νόμο συμβόλαια (π.χ. Αυτ/των).

Η ΦΙΛΟΣΟΦΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΜΑΣ

deutsche universa
Γερμανικός Ασφαλιστικός Όμιλος

Interasco A.E.
Ασφαλιστικό Συγκρότημα

Λ. Κηφησίας 188 και Νέστορος 1, 152 31 Αθήνα
Τηλ.: (210) 6776 111, Fax: (210) 6776 035, e-mail: info@interasco.gr

ΟΙ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ
του νέου προέδρου της Ένωσης Γ. Κώτσαλου

Αθέμιτος ανταγωνισμός, εξωστρέφεια και εποπτεία

Τρεις σημαντικές προτεραιότητες θέτει το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας για το επόμενο διάστημα. Προτεραιότητες που απορρέουν και από την ανάλυση που κάνουν τα μέλη του και ειδικότερα ο νέος πρόεδρος της Ένωσης Γιώργος Κώτσαλος της συγκεκριμένης συγκυρίας που διανύει η ασφαλιστική αγορά. Οι δυσκολίες που παρουσιάζει η γενικότερη οικονομική κατάσταση επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό την αγορά σε πολλά επίπεδα και όχι μόνο σε ό,τι αφορά την παραγωγή ασφαλίστρων, αλλά την «καρδιά» της αγοράς που είναι η φερεγγυότητά της. Το θέμα αυτό απασχολεί πολλαπλώς τον κ. Κώτσαλο, που σημειώνει ότι βασική προτεραιότητα της Ένωσης δεν μπορεί να είναι παρά η λειτουργία μίας νέας εποπτικής Αρχής. Όπως χαρακτηριστικά σημειώνει ο κ. Κώτσαλος, οι προτεραιότητες της Ένωσης δεν μπορεί να είναι άλλες από την εποπτεία, την εποπτεία και την εποπτεία. Στο πλαίσιο αυτό, εκτιμά ότι η Επιτροπή Σταθόπουλου κάνει μία πολύ σημαντική εργασία που θα αποδώσει πολλαπλώς στην αγορά.

Ωστόσο και στο βαθμό που η αγορά αποκτήσει την πολυπόθητη εποπτεία, θα πρέπει στη συνέχεια να εξετασθεί πώς η Αρχή θα λειτουργήσει στην πράξη. Ο προβληματισμός αφορά στο τι θα συμβεί με τις εταιρείες που θα ελεγχθούν και θα διαπιστωθεί ότι δεν θα πληρούν τα κριτήρια για να παραμένουν στην αγορά. Όπως χαρακτηριστικά ειπώθηκε, πόσο εύκολο είναι να κλείσουν 10-15 εταιρείες άμεσα; Ωστόσο, πριν από αυτό, εκείνο που προβληματίζει την αγορά είναι το πότε θα αρχίσει η ουσιαστική λειτουργία της εποπτικής Αρχής, καθώς πληροφορίες αναφέρουν ότι θα πάρει αρκετό χρόνο για να στελεχωθεί. Πάντως, ο κ. Κώτσαλος τονίζει με κάθε ευκαιρία ότι η Πολιτεία πρέπει να επιδείξει στην πράξη τη βούλησή της για τη λειτουργία της εποπτικής Αρχής.

Η δεύτερη σημαντική προτεραιότητα για το νέο πρόεδρο της Ένωσης είναι να ενισχυθεί ακόμη περαιτέρω η εξωστρεφής λειτουργία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών. Έγινε μία σημαντική προσπάθεια τα τελευταία χρόνια προς αυτή την κατεύθυνση και με την προεδρία του κ. Δημήτρη Κοντομηνά, λέει. Αυτή η προσπάθεια θα πρέπει να συνεχισθεί. Η Ένωση πρέπει όλα τα στοιχεία, τον πλούτο του υλικού που διαθέτει (π.χ. μελέτες για σεισμό, ζημίες, ασφαλιστικό κ.λπ.) να τα κοινοποιήσει στην Πολιτεία αλλά και σε άλλους φορείς (ΣΕΒ, Τοπική Αυτοδιοίκηση κ.λπ.), έτσι ώστε να αναδειχθεί ο σημαντικός ρόλος της ασφαλιστικής αγοράς στην οικονομία, αναδεικνύοντας παράλληλα την τεχνοκρατική άποψη με την οποία προσεγγίζει όλα τα θέματα.

Τέλος, τρίτη αλλά όχι τελευταία προτεραιότητα της Ένωσης το επόμενο διάστημα θα πρέπει να είναι, σύμφωνα με τον κ. Κώτσαλο, η προστασία της αγοράς από τον αθέμιτο ανταγωνισμό που φαίνεται να αναπτύσσεται το τελευταίο διάστημα μεταξύ εταιρειών.

Το φαινόμενο αυτό αναπτύσσεται λόγω και της γενικότερης δυσπραγίας και εκδηλώνεται είτε με τα τιμολόγια είτε με τον «πόλεμο» δικτύων κ.λπ. Ένα φαινόμενο που πρέπει να χτυπηθεί προς το συμφέρον της αγοράς, σύμφωνα με τον κ. Κώτσαλο.

INTERAMERICAN

Ανανεωμένο το περιοδικό IN της INTERAMERICAN

Στο πνεύμα της γενικότερης ανανέωσης που χαρακτηρίζει τις πρόσφατες κινήσεις της INTERAMERICAN –στη διοικητική δομή, στα προϊόντα, στη διανομή κ.ά.– κινείται και το νέο house organ του Ομίλου. Το IN επανέρχεται ως τίτλος στην τακτική, περιοδική επικοινωνία της INTERAMERICAN σε νέα μορφή και με εμπλουτισμένο το περιεχόμενό του. Το περιοδικό θα εκδίδεται πλέον κάθε τρίμηνο, αντί της ομότιτλης ετήσιας επιθεώρησης και του περιοδικού "Interamerican Net", το οποίο αφορούσε στο Δίκτυο Πωλήσεων του Ομίλου και έκλεισε έναν εκδοτικό κύκλο τεσσάρων ετών.

Το IN, που ξεκίνησε την εκδοτική διαδρομή του το 1972 και με αρκετές αναθεωρήσεις στη συχνότητα της έκδοσής του έφτασε στη σημερινή έκδοση, φιλοδοξεί στη νέα μορφή του να αποτελέσει ένα πλήρες έντυπο "εργαλείο" ενημέρωσης, επιμόρφωσης και ανάδειξης των δραστηριοτήτων των εταιριών και του ανθρώπινου δυναμικού του Ομίλου INTERAMERICAN. Η έκδοση του νέου IN έρχεται να προστεθεί σε μία σειρά παράλληλων ενεργειών της διοίκησης της INTERAMERICAN για τη βελτίωση της ενδοεπικοινωνίας, αλλά και της επικοινωνίας με τους εκπροσώπους των Μέσων Ενημέρωσης.

Το πρώτο τεύχος του εκδοτικού κύκλου που άνοιξε, παρουσιάζει ό,τι αφορά στην INTERAMERICAN: τις εξελίξεις στην Ελλάδα και στις διεθνείς δραστηριότητες, τα αποτελέσματα και τους στόχους, τις θέσεις και τις προοπτικές του Ομίλου, το Δίκτυο Πωλήσεων, τους μετόχους, ακόμη τον παλμό της ασφαλιστικής αγοράς, συνεντεύξεις κορυφαίων διοικητικών στελεχών, τις πρωτοβουλίες που διαμορφώνουν το κοινωνικό πρόσωπο της INTERAMERICAN, τις σελίδες των αναμνήσεων και πολλά άλλα θέματα. Ο ενδιαφερόμενος αναγνώστης μπορεί να αναζητεί το περιοδικό και στην ιστοσελίδα της εταιρίας: www.interamerican.gr

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου εμπιστεύεται την Alpha Ασφαλιστική Ltd για πέμπτη συνεχή χρονιά

Το Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου εμπιστεύτηκε για πέμπτη συνεχή χρονιά την Alpha Ασφαλιστική Ltd, για την ομαδική ασφάλιση των υπαλλήλων του και των εξαρτωμένων τους. Το ομαδικό σχέδιο προσφέρει κάλυψη για Ασφάλιση Ζωής, Μόνιμης Ολικής και Μερικής Ανικανότητας και Ιατροφαρμακευτικής Περίθαλψης.

Στη φωτογραφία ο Νώντας Μεταξάς, γενικός διευθυντής του Χρηματιστηρίου Αξιών Κύπρου, η Κατερίινα Αντωνίου Ανώτερος λειτουργός του Χρηματιστηρίου Αξιών Κύπρου και ο γενικός διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής Ltd Ευάγγελος Αναστασιάδης, υπογράφουν το Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο, το οποίο είναι διετούς διάρκειας.

Η Alpha Ασφαλιστική ασφαλίζει το προσωπικό και τους εθελοντές της Ο.Ε.Ο.Α. 2004

Η Alpha Ασφαλιστική, του Ομίλου Alpha Bank, ανακηρύχθηκε Ανάδοχος για την Παροχή Ασφαλιστικών Καλύψεων Κλάδου Ζωής στο Προσωπικό της Οργανωτικής Επιτροπής Ολυμπιακών Αγώνων (Ο.Ε.Ο.Α.), κατόπιν αποδοχής της Εισηγήσεως της Επιτροπής Διενέργειας του εν λόγω διαγωνισμού.Το ασφαλιστικό πρόγραμμα καλύπτει το προσωπικό, τους εθελοντές και το προσωπικό μικρής διάρκειας της Ο.Ε.Ο.Α. ΑΘΗΝΑ 2004 κατά το διάστημα εντός του οποίου προσφέρουν τις υπηρεσίες τους στην Ο.Ε.Ο.Α.Περιλαμβάνει Ασφάλιση Ζωής, Ανικανότητας, Ατυχημάτων, Απώλειας Εισοδήματος, Νοσοκομειακής και Ιατροφαρμακευτικής Περιθάλψεως.
Η επιλογή της Alpha Ασφαλιστικής στο πλαίσιο του Ανοικτού Διαγωνισμού, βασίστηκε στην πληρότητα και ποιότητα των προσφερομένων καλύψεων, στο ανταγωνιστικό ασφάλιστρο και στη φερεγγυότητα και αξιοπιστία της εταιρίας.

INTERAMERICAN

Κόψιμο Πίτας του Υποκαταστήματος της Μαρίας Παπαδοπούλου

Σε εορταστική ατμόσφαιρα πραγματοποιήθηκε το Δέκατο Όγδοο Κόψιμο Πίτας του Υποκαταστήματος της Μαρίας Παπαδοπούλου της INTARAMERICAN, την Πέμπτη 30 Ιανουαρίου 2003.
Η κ. Παπαδοπούλου μαζί με τους εκλεκτούς συνεργάτες και στελέχη του γραφείου της, υποδέχθηκε φίλους και ηγετικά στελέχη των κεντρικών γραφείων του Ομίλου μεταξύ των οποίων οι κ.κ. Nelson Machado, Γενικός Διευθυντής Ζωής και Υγείας, Κυριάκος Αποστολίδης, Διευθυντής Πωλήσεων Ζωής, Μάρκος Φραγκουλόπουλος και Γιάννης Νικολάου της Intertust ΑΕΔΑΚ.
Στην ομιλία της τόνισε μεταξύ άλλων ότι *"...σε περιόδους οικονομικής ύφεσης όπως αυτή που διερχόμεθα υπάρχουν σημαντικές ευκαιρίες, επάνω στις οποίες πρέπει να βασίζουμε τις στρατηγικές μας.* ***Το 2003 είναι έτος σημαντικών ευκαιριών...*** *είναι βέβαιο ότι λόγω της μείωσης των επιτοκίων και των σημαντικών αποδόσεων των ομολογιακών αμοιβαίων κεφαλαίων το 2002, οι αποταμιευτές θα αναζητήσουν καταφύγιο σε χαρτοφυλάκια χαμηλού επενδυτικού κινδύνου, ενώ ο σημερινός έντονος προβληματισμός των Ελλήνων για το κρατικό σύστημα υγείας και σύνταξης, θα ενισχύσουν σημαντικά την ιδιωτική ασφάλιση το 2003".*
Επιπλέον τόνισε ότι ασχέτως των συνθηκών της αγοράς "...είμαστε εμείς αυτοί που ορίζουμε το επαγγελματικό μας πεπρωμένο. Το δικό μας πεπρωμένο ήταν και παραμένει ο πρωταθλητής στην Ποιότητα Εξυπηρέτησης των Πελατών μας, με γρήγορη και ευέλικτη προσαρμογή στις διαρκώς μεταβαλόμενες ανάγκες τους, και με αδιάκοπη φροντίδα για την προστασία των συμφερόντων τους".

Τέλος ευχαρίστησε θερμά τους πελάτες που με την εμπιστοσύνη τους χαρίζουν εγχώριες και διεθνείς διακρίσεις κάθε χρόνο στο υποκατάστημα, την εταιρία που στέγασε το προσωπικό της όραμα για κοινωνική προσφορά και επαγγελματική προκοπή, αλλά και τους συνεργάτες και συνοδοιπόρους της που έδωσαν και δίνουν τον καλύτερό τους εαυτό στον επαγγελματικό στίβο.
Οι συνεργάτες του υποκαταστήματος οι οποίοι βραβεύτηκαν και χειροκροτήθηκαν τη βραδιά αυτή για τα επιγεύματα της χρονιάς που πέρασε, ήταν οι **Σ. Βούκα, Σ. Μακρής, Ν. Μακαρώνης, Σ. Γερογιάννη, Β. Πανταζής, Χ. Χρονόπουλος, Κ. Διαμαντόπουλος, Β. Πολίτης, Ν. Σαραφίδης, Γ. Τομαδάκης, Σ. Στουργιώτου, Μ. Ραγκούση και Τ. Αποστολίδου.**Φανερή ήταν η έκπληξη αλλά και η συγκίνηση της κας Παπαδοπούλου, όταν μετά από τις βραβεύσεις οι παλαιότεροι συνεργάτες του γραφείου της, την κάλεσαν να σβήσει μαζί τους 18 κεράκια για τα δέκατα όγδοα γενέθλα του γραφείου.

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

8ο Πανελλήνιο Συνέδριο

Ασφαλιστικός Σύμβουλος δύναμη ανάπτυξης!

Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων, ανταποκρινόμενος σε ένα πάγιο αίτημα των μελών του για την ανάληψη πρωτοβουλίας ενημέρωσης του κοινού, σχετικά με την αξία της Ιδιωτικής Ασφάλισης και του Επαγγελματία Ασφαλιστικού Συμβούλου, **ξεκίνησε από τις 3 Μαρτίου 2003 διαφημιστική καμπάνια από τους ραδιοφωνικούς σταθμούς ANT1 και SKAI 100,3.**
Το πρόγραμμα των εμφανίσεων έχει ως εξής:
ANT1: Χορηγία στην εκπομπή **"Ο ήχος του χρήματος"** που επιμελείται και παρουσιάζει ο Γιώργος Αυτιάς κάθε πρωί από **Δευτέρα έως Παρασκευή 9:00 έως 9:30.**Μετάδοση 4 επιπλέον μηνυμάτων στις ώρες **7:56, 10:58, 15:02** και **16:15** από **Δευτέρα έως Παρασκευή.SKAI 100,3:** Μετάδοση 6 μηνυμάτων καθημερινά από **Δευτέρα έως Παρασκευή** εκ των οποίων 3 στην πρωινή ζώνη **8:00 έως 11:00,** 2 στη μεσημεριανή ζώνη **11:00 έως 17:00** και 1 στην απογευματινή ζώνη **17:00 έως 20:00.**
Ο Π.Σ.Α.Σ. άρχισε με αυτή την καμπάνια, μια διαρκή προσπάθεια ενημέρωσης της κοινής γνώμης για την αξία της εργασίας του ασφαλιστικού συμβούλου.

Ο κ. Τσεκερίδης στην Ευρωπαϊκή Πίστη

Σε νέες συνεργασίες έχει προχωρήσει η Ευρωπαϊκή Πίστη, με κύριο σκοπό την ανάπτυξη και διεύρυνση του Δικτύου της και κατ' επέκταση την άμεση και καλύτερη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της. Σε αυτά τα πλαίσια η Εταιρία σύναψε νέα συνεργασία με τον Γεώργιο Τσεκερίδη, ο οποίος από την 31/01/2003 συνεργάζεται με την Ευρωπαϊκή Πίστη ως Επιθεωρητής Παράλληλου Δικτύου Πωλήσεων με κύριο σκοπό την περαιτέρω ανάπτυξη του Δικτύου Πωλήσεων της εταιρίας. Ο Γεώργιος Τσεκερίδης, γεννήθηκε στη Θεσσαλονίκη το 1957 και έχει μεγάλη εμπειρία στον ασφαλιστικό χώρο, καθώς η επαγγελματική του καριέρα ξεκίνησε στην Interamerican ως Unit Manager (1979-1982), ενώ στη συνέχεια και μέχρι Απρίλιο 2002 εργάστηκε στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ως Agency Manager (1983-1987) και ως Επιθεωρητής Πωλήσεων (1987-Ιανουάριος 2003). Η νέα αυτή προσέλκυση αποτελεί για την Ευρωπαϊκή Πίστη δυναμική συνεισφορά στην αναπτυξιακή της πορεία, καθώς ένας από τους κύριους στόχους της εταιρίας, είναι η πλήρης ικανοποίηση των αναγκών των ασφαλισμένων της μέσω των παρεχόμενων υπηρεσιών της, γεγονός που επιτυγχάνεται και μέσω της στελέχωσης του Δικτύου της με ικανούς και έμπειρους επαγγελματίες.

Νέο Στεγαστικό Δάνειο Αποπληρωμής - Μεταφοράς

Η NovaBank, στοχεύοντας στην προσφορά καινοτόμων προϊόντων διαθέτει από την Πέμπτη, 3 Απριλίου 2003, ένα νέο στεγαστικό δάνειο αποπληρωμής, που προστατεύει τον πελάτη από ξαφνικές μεταβολές των επιτοκίων και απευθύνεται σε κατόχους ενήμερων στεγαστικών δανείων.

Το νέο στεγαστικό δάνειο αποπληρωμής της NovaBank παρέχει

- Ανταγωνιστική τιμολόγηση (μικρότερη δόση για το νέο δάνειο αποπληρωμής)
- Επιτόκιο από 3,65% για τη σταθερή περίοδο.
- Σύνδεση του επιτοκίου με το Euribor για την κυμαινόμενη περίοδο.
- Χωρίς έξοδα αιτήματος δανειοδότησης.
- Πληρωμή των εξόδων προσημείωσης κατά 50% από τη NovaBank.

Για περισσότερες πληροφορίες, οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να απευθυνθούν στα καταστήματα NovaBank, στις υπηρεσίες τηλεφωνικής εξυπηρέτησης NovaLine (801-11-95500 αστική χρέωση για όλη την Ελλάδα, 210-9557-500), ή από υπολογιστή μέσω του **NovaWeb** (www.novabank.gr).

Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για τους συνεργάτες της Aig Greece

Σε μια εποχή που η ποιότητα και κυρίως η ταχύτητα στην εξυπηρέτηση του καταναλωτή αποτελούν το βασικό συγκριτικό πλεονέκτημα, κυρίως στον τομέα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, η **AIG GREECE** και το **Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.,** εξοπλίζουν τους συνεργάτες τους με ένα σημαντικό εργαλείο: τον **AIG GREECE INSTANT RATER.** Πρόκειται για τη βελτιωμένη έκδοση του πρακτικού προγράμματος άμεσης τιμολόγησης των ασφαλιστικών πακέτων της εταιρίας που απευθύνονται στον ιδιώτη και οικογενειάρχη καταναλωτή.

Το δίκτυο συνεργατών της **AIG GREECE** παραλαμβάνει ένα σύγχρονο CD-ROM που συνοδεύεται από απλές οδηγίες, σχετικά με την εγκατάσταση του προγράμματος στον υπολογιστή (φορητός ή/και γραφείου). Με την καταχώρηση των ελάχιστων απαραίτητων στοιχείων, ο συνεργάτης μπορεί μέσα σε λίγο χρόνο, να υπολογίσει το κόστος ενός ασφαλιστικού προγράμματος (εξαμηνιαία ή ετήσια ασφάλιστρα) και επιπλέον να εκτυπώσει άμεσα μια ολοκληρωμένη προσφορά για τον πελάτη του.

Τα ασφαλιστικά προγράμματα που περιέχονται στον **AIG GREECE INSTANT RATER** αφορούν σε ασφαλίσεις **Κατοικιών, Αυτοκινήτων, Προσωπικών Ατυχημάτων και Αστικής Ευθύνης Οικογένειας** που ανταποκρίνονται στις τρεις κατηγορίες ασφαλιστικών αναγκών του σύγχρονου καταναλωτή: **Διαφύλαξη Επιπέδου Διαβίωσης - Προστασία Περιουσίας - Κάλυψη Ευθυνών.** Ανάμεσα στα προγράμματα που μπορούν να προσφέρουν οι συνεργάτες της **AIG GREECE** στους πελάτες τους, χρησιμοποιώντας τον **INSTANT RATER,** περιλαμβάνονται και τα πρωτοποριακά πακέτα:

- **ΣΤΕΓΗ PLUS: Ασφάλιση Κατοικίας σε Συμφωνημένες Αξίες Περιεχομένου** ένα πρόγραμμα που προστατεύει τον ασφαλισμένο από τους κινδύνους της υπασφάλισης και της υπερασφάλισης, με τη δωρεάν αποστολή ειδικού εκτιμητή της ασφαλιστικής εταιρίας, που μαζί με τον πελάτη καθορίζουν και συμφωνούν τις αξίες των ασφαλισμένων αντικειμένων της κατοικίας.
- **ΣΧΟΛΕΙΟ PLUS & ΣΠΟΥΔΕΣ PLUS**

Ένα μοναδικό στην αγορά πρόγραμμα που κατοχυρώνει οικονομικά, με επίδομα διδάκτρων, επίδομα διαβίωσης και υψηλή εφάπαξ καταβολή, την απρόσκοπτη συνέχιση της εκπαίδευσης των παιδιών, σε όποιο στάδιο εκπαίδευσης κι αν βρίσκονται σήμερα - από το Σχολείο μέχρι το Πανεπιστήμιο - στην περίπτωση σοβαρών ατυχημάτων των γονέων.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πρεμιέρα με σημαντική αύξηση ασφαλίστρων για την ενιαία πλέον ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.! Στον πρώτο κοινό ισολογισμό των γενικών ασφαλειών και των ασφαλειών ζωής, για τη χρήση του 2002, έχει καταγραφεί στις μεν γενικές ασφαλίσεις αύξηση κατά 24,4%, στις δε ασφαλίσεις ζωής κατά 8,7% σε σχέση με το 2001. Τα ασφάλιστρα των γενικών ασφαλίσεων άγγιξαν τα 106,5 εκατ. € έναντι 85,5 εκ. € το 2001. Η αύξηση αυτή εκτιμάται ότι είναι περίπου διπλάσια του μέσου όρου αύξησης της ασφαλιστικής αγοράς. Τα ασφάλιστρα του κλάδο ζωής άγγιξαν τα 70,5 εκ. € έναντι 64,8 εκ. € το 2001. Η αύξηση αφορά τόσο τις ατομικές ασφαλίσεις όσο και τις ομαδικές. Εκτιμάται δε ότι η μέση αύξηση ασφαλίστρων Ζωής της αγοράς θα είναι σχεδόν μηδενική.

Με τα δεδομένα αυτά είναι βέβαιο ότι η ενιαία ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. με συνολικό χαρτοφυλάκιο 177 εκ. € θα αυξήσει περαιτέρω το μερίδιο αγοράς που κατέχει.

Ωστόσο τα κόστη που δημιουργήθηκαν λόγω της συγχώνευσης των δύο εταιριών (Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής) και των υψηλών προβλέψεων τις οποίες σχηματίζει η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε., ως μια από τις πλέον υγιείς εταιρίες του κλάδου, οδήγησαν τα αποτελέσματα της εταιρίας σε ζημία ποσού ύψους 26 εκ.€.

Από το ποσό αυτό των 26 εκ. €, τα 15,6 εκ. € αντιστοιχούν σε μετοχές της πρώην Α.Α.Ε.Ζ.Υ. τις οποίες κατείχε η Α.Ε.Ε.Γ.Α. και οι οποίες έπρεπε να ακυρωθούν διότι είχαν υπολογισθεί στην αποτίμηση της Α.Ε.Ε.Γ.Α. Πέραν αυτού αυξήθηκαν και οι προβλέψεις των γενικών Ασφαλίσεων κατά 22,1% και άγγιξαν τα 160,9 εκ. €. Ανέρχονται δηλαδή στο 151% του συνόλου των ασφαλίστρων, ενώ και το απόθεμα εκκρεμών ζημιών του Κλάδου Αυτοκινήτων ξεπερνά το 162% των ασφαλίστρων. Τα μαθηματικά αποθέματα του Κλάδου Ζωής αυξήθηκαν κατά 13% και αγγίζουν τα 270,1 εκ.€.

Σημαντική, λόγω της γενικότερης πορείας της χρηματοοικονομικής αγοράς, ήταν η μείωση των εσόδων επενδύσεων κατά 25% περίπου, γεγονός το οποίο επίσης επηρέασε το αποτέλεσμα και των δύο κλάδων της Εταιρείας και έτσι δικαιολογείται και η απόκλιση από τις προβλέψεις του 12μήνου και 9μήνου που αναφέρονταν σε ένα μικρό αλλά θετικό αποτέλεσμα.

Η ισχυρή κεφαλαιακή βάση της εταιρίας (καθαρή θέση 122 εκ. €) επιτρέπει τον συμψηφισμό του ποσού των 15,6 εκ. € από ακύρωση μετοχών, με τα ίδια κεφάλαια –κίνηση η οποία καμία ουσιώδη επίπτωση δεν θα έχει στην οικονομική θέση της εταιρίας, και η οποία θα προταθεί στην προσεχή Γενική Συνέλευση των Μετόχων.

Το τεχνικό αποτέλεσμα των γενικών Κλάδων, που αναδεικνύει την καλή ποιότητα του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου της εταιρίας, ήταν ικανοποιητικό καθώς άγγιξε το 18% των ασφαλίστρων.

Το 2002 θεωρείται η χειρότερη χρονιά για τις ασφαλιστικές εταιρίες. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. με στρατηγικές κινήσεις, όπως η συγχώνευση, οι επενδύσεις σε τεχνολογία και η σημαντική επέκταση των δικτύων πωλήσεων, θα οδηγήσει σε σημαντική μείωση του λειτουργικού κόστους, παράλληλα με την ενίσχυσή της από τη μεγάλη αύξηση της παραγωγής, η οποία ήδη πραγματοποιείται, ισχυροποιώντας τη θέση της στην αγορά.

Η Alpha Bank χορηγός μεγάλων αθλητών των Ολυμπιακών Αγώνων

Μαζί για την Ολυμπιακή Νίκη

Την Τετάρτη 26 Φεβρουαρίου 2003, η Alpha Bank, η Επίσημη Τράπεζα των Ολυμπιακών Αγώνων ΑΘΗΝΑ 2004, διοργάνωσε εκδήλωση στο Ξενοδοχείο HILTON Αθηνών, προς τιμήν των αθλητών που θα υποστηρίξει ως Χορηγός στους Ολυμπιακούς Αγώνες.

Στην εκδήλωση παρευρέθησαν εκπρόσωποι του πολιτικού και επιχειρηματικού κόσμου, οι άλλοι χορηγοί των Ολυμπιακών Αγώνων ΑΘΗΝΑ 2004, μέλη της ΟΕΟΑ και ΟΕΟΕ, εκπρόσωποι αθλητικών Ομοσπονδιών και Ενώσεων, εκπρόσωποι Μέσων Μαζικής Ενημερώσεως, μέλη της Γενικής Διευθύνσεως και Στελέχη της Alpha Bank. Την παρουσίαση των αθλητών έκαναν **οι κ.κ. Έκτωρ Βερύκιος** και **Αριστείδης Καμάρας,** υπεύθυνοι της Ομάδας Ολυμπιακής Χορηγίας της Alpha Bank. Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με χαιρετισμό του **Γιάννη Σ. Κωστόπουλου,** Προέδρου του Ομίλου της Alpha Bank, ο οποίος, στη συνέχεια, καλωσόρισε τους αθλητές στην Ολυμπιακή οικογένεια της τραπέζης.

Έχοντας συμπληρώσει δύο χρόνια ως Μέγας Εθνικός Χορηγός των Ολυμπιακών Αγώνων, η Alpha Bank ήδη παρουσίασε σημαντικότατο έργο. Επιπλέον, από σήμερα, στηρίζει με όλες της τις δυνάμεις την προετοιμασία αθλητών, που θα είναι μέλη της Ελληνικής Ολυμπιακής Ομάδος. Στέκεται δίπλα στους αθλητές ως αρωγός της μεγάλης τους προσπάθειας για την Ολυμπιακή Νίκη.

Το 2004, η Ελλάδα φιλοδοξεί να προσφέρει μία διοργάνωση μοναδική, την καλύτερη στην ιστορία των Αγώνων. Το μεγαλύτερο αθλητικό, ψυχαγωγικό και πολιτιστικό γεγονός της ανθρωπότητας, οι δικοί μας Ολυμπιακοί Αγώνες, επιστρέφουν στην Αθήνα. Στη μεγάλη εθνική αυτή προσπάθεια η χώρα μας έχει την ουσιαστική υποστήριξη της Alpha Bank. Πιστή στις ελληνικές αξίες και στις θεμελιώδεις αρχές που την ανέδειξαν από την ίδρυσή της έως σήμερα, η Τράπεζα, αναλαμβάνοντας τη χορηγία του ωραίου, του μεγάλου και του αληθινού, έγινε η μόνη Τράπεζα που έχει την τιμή να χρησιμοποιεί τον τίτλο **"Επίσημη Τράπεζα των Ολυμπιακών Αγώνων ΑΘΗΝΑ 2004",** τόσο στην Ελλάδα, όσο και στην Κύπρο.

Η δέσμευση είναι μεγάλη και το έργο πολυδιάστατο. Ο πρωταρχικός στόχος της Τραπέζης είναι να μεταφέρει τις Ολυμπιακές αξίες σε κάθε γωνιά της Ελλάδος και της Κύπρου με προγράμματα, όπως το **Πανόραμα Ολυμπιακών Αθλημάτων ALPHA BANK,** με την υποστήριξη του **Κλασικού Μαραθωνίου Αθηνών,** αλλά και με εσωτερικά προγράμματα, όπως οι **"Ολυμπιακοί Αγγελιοφόροι",** που περιλαμβάνει ενημέρωση και εκπαιδευτικές επισκέψεις των εργαζομένων της Τραπέζης στη Διεθνή Ολυμπιακή Ακαδημία, στην Αρχαία Ολυμπία καθώς και το **Πρόγραμμα Εθελοντισμού** για τους Ολυμπιακούς Αγώνες ΑΘΗΝΑ 2004, στο οποίο συμμετέχουν 500 τουλάχιστον υπάλληλοι της Alpha Bank.

Στην Alpha Bank κυριαρχεί πλέον ένα σύνθημα:
"Είμαστε όλοι μία ομάδα. Μία ψυχή.
Έχουμε ένα μεγάλο κοινό στόχο:
τη διάκριση στους Ολυμπιακούς Αγώνες της Αθήνας
Είμαστε όλοι πιο δυνατοί. **Μαζί για την Ολυμπιακή Νίκη".**

COMMERCIAL VALUE

Τελετή βραβεύσεων στο υποκατάστημα του κ. Μπόκα Βασίλη

Στο υποκατάστημα της COMMERCIAL VALUE στην Αθήνα, που διευθύνει ο Μπόκας Βασίλης, συνδυάστηκε η κοπή της πίτας με τη βράβευση των συνεργατών οι οποίοι διακρίθηκαν και ξεχώρισαν στις διάφορες κατηγορίες παραγωγής, τόσο για να αναγνωριστεί η επιτυχία τους όσο και για να αποτελέσουν πρότυπο και παράδειγμα για τους συναδέλφους τους.
Η τελετή εξελίχθηκε σε μια εγκάρδια ατμόσφαιρα με έντονο το πνεύμα φιλίας και συναδελφοσύνης.
Καταρχήν, ο Μπόκας Βασίλης αφού έκανε ένα σύντομο απολογισμό της χρονιάς που πέρασε, μίλησε για τις προοπτικές που διαγράφονται τόσο στην ασφαλιστική βιομηχανία όσο και στο υποκατάστημά του και στην εταιρία για το 2003.
Έκλεισε με παραινέσεις, συμβουλές, αλλά και ευχαριστίες προς τους συνεργάτες του και τη διοίκηση της εταιρίας για τη στήριξη που του παρέχεται.
Την τελετή τίμησε με την παρουσία του ο γενικός διευθυντής Τ.Δ. Παλαιολόγος και άλλοι αξιόλογα στελέχη φίλοι και πελάτες του υποκαταστήματος.
Μετά τη βράβευση, ακολούθησε μουσική βραδιά με πολλές εκπλήξεις.

Κάθε χρόνο εκτός από την καθιερωμένη κοπή πίτας και βραβεύσεων, διεξήχθη και διαγωνισμός ταξιδιού.
Φέτος το στόχο τον κατέκτησαν 28 συνεργάτες με προορισμό τη Β. Ελλάδα (Λίμνη Κερκίνη, Έδεσσα, Βόρρα).

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ (ΚΥΠΡΟΥ) ΛΤΔ

Αύξηση κεφαλαίου λόγω ανάπτυξης και νέας νομοθεσίας

Αύξηση του Κεφαλαίου της κατά £500.000 ενέκρινε η Γενική Συνέλευση της Εθνικής Ασφαλιστικής (Κύπρου) Λτδ.
Τα ίδια κεφάλαια της εταιρίας μετά την αύξηση ανέρχονται σε £3.900.000. Στο κεφάλαιο της Εταιρίας συμμετέχει και η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος (Κύπρου) Λτδ με ποσοστό 10,91%. Το υπόλοιπο κεφάλαιο (89,09%) κατέχει η μητρική εταιρία, η Ανώνυμη Ελληνική Εταιρία Γενικών Ασφαλειών «Η ΕΘΝΙΚΗ».
Παρά το ότι το 2002 ήταν για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες της Κύπρου μια εξαιρετικά δύσκολη χρονιά λόγω της οικονομικής ύφεσης, της συνεχιζόμενης χρηματιστηριακής κρίσης, αλλά και για λόγους καθαρά σφαλιστικούς όπου αρκετές εταιρίες είχαν αρνητικά αποτελέσματα για τρίτη συνεχόμενη χρονιά, η Εθνική πέτυχε 13,3% αύξηση ασφαλίστρων έναντι 8,8% της αγοράς και 19,88% αύξηση των εσόδων της τα οποία έφθασαν τα £5.140.659. Ως αποτέλεσμα της σημαντικής αύξησης των εσόδων αλλά και της βελτίωσης της παραγωγικότητάς της, η εταιρία αύξησε τα προ φόρων κέρδη της κατά 20% ανεβάζοντάς τα στις £223,149. Τα μετά φόρων κέρδη της εταιρίας ανήλθαν στις £81.975 σημειώνοντας αύξηση 104,2% από πέρυσι.
Τη μεγαλύτερη αύξηση σημείωσαν οι Κλάδοι Γενικών Ασφαλειών με ποσοστό αύξησης της παραγωγής 28,04% και των εσόδων 40,03%. Ο Κλάδος Ζωής σημείωσε μικρή αύξηση παραγωγής 1,3% και αύξηση εσόδων 3,4%, γεγονός που αντανακλά στην κρίση που διέρχεται ο κλάδος ο οποίος πλήγηκε άσχημα από τη χρηματιστηριακή κρίση. Ο Κλάδος Ζωής λειτούργησε σε ένα αντίξοο κλίμα και αντιμετώπισε μείωση των νέων εργασιών και αύξηση των εξαγορών και των ακυρώσεων, ειδικά των επενδυτικών/αποταμιευτικών σχεδίων.

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Αύξηση κερδοφορίας 45% για την Ελληνική Τράπεζα από εργασίες στην Ελλάδα για το 2002

Αύξηση κερδοφορίας κατά 45% από τις εργασίες της στην Ελλάδα κατά το 2002 ανακοίνωσε η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ η οποία συνεχίζει δυναμικά την πορεία της στην ελληνική αγορά. Τα λειτουργικά κέρδη από τραπεζικές εργασίες πριν τις προβλέψεις για επισφαλείς απαιτήσεις και προ φόρων έφθασαν τα 4,9 εκατ. € σε σύγκριση με 3,3 εκατ. € για το 2001, και αποτελούν το 44% του συνόλου των κερδών του κυπριακού αυτού τραπεζικού Ομίλου (11,1 εκατ. € προ προβλέψεων και προ φόρων).
Ο Γενικός Διευθυντής της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ στη χώρα μας, Γεώργιος Ν. Παναγιώτου, τόνισε ότι η εντυπωσιακή αυτή κερδοφορία επιβεβαιώνει τη στρατηγική που υιοθετήθηκε την τελευταία τετραετία και πραγματοποιήθηκε παρά την αρνητική συγκυρία που διανύει ο τραπεζικός κλάδος στην Ελλάδα. Όπως ανέφερε, οι επιτυχίες που καταγράφονται σήμερα είναι αποτελέσματα της υλοποίησης των ενεργειών που προβλέπονταν από το στρατηγικό προγραμματισμό ο οποίος σχεδιάστηκε από τη διοίκηση της Τράπεζας στην Ελλάδα.
Το σύνολο του ισολογισμού αυξήθηκε κατά 52%, ανερχόμενο την 31/12/2002 στα 734,3 εκατ. € σε σύγκριση με 490,18 εκατ. € την 31/12/2001 και αποτελεί το 17% του Ομίλου. Οι καταθέσεις πελατών την 31/12/2002 αυξήθηκαν κατά 55% σε 478,5 εκατ. € από 309,7 εκατ. € την 31/12/2001, ενώ το σύνολο των χορηγήσεων κατέγραψε αύξηση 50%, φθάνοντας τα 395 εκατ. € από 264,5 εκατ. € πέρυσι.
Σήμερα λειτουργούν 15 καταστήματα της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ στην Ελλάδα, τα οποία παρέχουν πλήρεις τραπεζικές υπηρεσίες σε τρεις μεγάλες αστικές περιοχές της χώρας μας (Αττική, Θεσσαλονίκη και Ιωάννινα). Στόχος της Τράπεζας παραμένει η επέκταση του δικτύου καταστημάτων.

ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ

Με απόλυτη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η προγραμματισθείσα ημερίδα της **ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗΣ ΑΕΓΑ** με θεματικό άξονα **"ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ 2003: ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ - ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ".**
Η Διοίκηση της εταιρίας προσκάλεσε στην ημερίδα επιλεγμένους συνεργάτες από την Β. Ελλάδα με σκοπό αφενός μεν να τους καταστήσει κοινωνούς των εξελίξεων που διαγράφονται και σηματοδοτούν γενικότερα τον τομέα των Γενικών Ασφαλίσεων και αφετέρου για να πληροφορηθεί τις ιδιαιτερότητες και ιδιομορφίες που ενδεχομένως υφίστανται στις διάφορες περιοχές της χώρας.
Μία από τις σημαντικότερες ανακοινώσεις της Διοίκησης αφορούσε στην πρόσφατη υπογραφή συμφωνίας της **ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗΣ ΑΕΓΑ** με την Τράπεζα **EUROBANK** για την προώθηση προϊόντων της Τράπεζας από το δίκτυο της ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗΣ.
Ως εκπρόσωπος της Τράπεζας, που ανέπτυξε το θέμα για τα Τραπεζικά Προϊόντα, παρέστη ο **Ιωάννη Χρυσοβέργης** της Διεύθυνσης Ανάπτυξης και Προώθησης Προϊόντων Στέγης.
Οι θεματικές ενότητες που αναπτύχθηκαν περιλάμβαναν:
- Τιμολόγιο Κλάδου Αυτοκινήτων
- Νέα Τραπεζικά Προϊόντα
- Οδική και Ταξιδιωτική Βοήθεια
- Ασφάλεια Σκαφών
- Νομική Προστασία
- Οικοπροστασία

Οι εργασίες ολοκληρώθηκαν με την ανάπτυξη του **Σχεδιασμού,** των **Στόχων** και των **Προοπτικών** που έχει υιοθετήσει το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρίας, της οποίας προΐσταται ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος αυτής κ. Στυλιανός Καλαϊτζίδης. Τη γενική εποπτεία της ημερίδας είχε ο Διευθυντής Προγραμματισμού της Εταιρίας **Αστέρης Γιαννακούδης.**

νέα προοπτική!

Τώρα είναι η ευκαιρία να ενώσετε την καριέρα σας με τις υψηλές προοπτικές της Ατλαντικής Ένωσης!
Της ασφαλιστικής εταιρίας που, στα 32 χρόνια της παρουσίας της στην ελληνική αγορά, έχει καταφέρει να είναι μία από τις κορυφαίες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες. Της τριεθνούς ένωσης δυνάμεων (μέλος του group La Baloise - Deutscher Ring) που διαθέτει μοντέρνα και ανταγωνιστικά ασφαλιστικά προγράμματα, κύρος, στιβαρότητα και σιγουριά.
Της εταιρίας με:
- Απόλυτα υγιή οικονομική βάση
- 2,5 φορές μεγαλύτερο ποσοστό φερεγγυότητας από το απαιτούμενο από την ελληνική και ευρωπαϊκή νομοθεσία
- Μεγάλους ρυθμούς ανάπτυξης κατ' έτος τα τελευταία 6 χρόνια
- 45 δις € ενεργητικό μετόχων
- 202 δις € άθροισμα ενεργητικού και αντασφαλιστών
- 300 πρακτορειακά γραφεία και 21 υποκαταστήματα σε όλη τη χώρα που αποδεικνύουν την αξιοπιστία και τη δύναμή της.

Η Ατλαντική Ένωση περιμένει να σας γνωρίσει και να μοιραστεί μαζί σας την ανεκτίμητη περιουσία της: τις υψηλότερες προοπτικές!

ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ GROUP:

Deutscher Ring La Bâloise

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

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

ΣΕΜΑ
ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Ανοδικές τάσεις χαρακτήρισαν και το 2002 τους δείκτες παραγωγής των μεσιτών ασφαλίσεων έναντι του 2001. Σύμφωνα με επίσημα στοιχεία του Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (Σ.Ε.Μ.Α.), κατά την περσινή χρήση η παραγωγή του κλάδου σε καθαρά ασφάλιστρα εκτιμάται ότι ξεπερνάει τα 250 εκατ. €, χωρίς να λαμβάνεται υπόψη ένας αριθμός μεσιτών που δεν ανήκει στο Σύνδεσμο.

Ο ρυθμός ανάπτυξης για την προαναφερόμενη χρήση αγγίζει το 32%. Η δύναμη δε των μεσιτών εντοπίζεται κυρίως στις Γενικές Ασφάλειες, όπου τα τελευταία στοιχεία δίνουν μερίδιο της αγοράς στο κλάδο Πυρός 20%, στον κλάδο Αυτοκινήτου 9%, στον κλάδο Μεταφορών 38% και στους λοιπούς κλάδους 9%.

Τα τελευταία αισιόδοξα στοιχεία για τους μεσίτες ασφαλίσεων ανακοίνωσε προ ημερών ο πρόεδρος του ΣΕΜΑ, Σίμος Ξηρογιαννόπουλος, μιλώντας στο πλαίσιο εκδήλωσης που πραγματοποιήθηκε με αφορμή την ετήσια Γενική Συνέλευση του Συνδέσμου.

Ο κ. Ξηρογιαννόπουλος επισήμανε επίσης ότι σύμφωνα με τα στοιχεία και τις πληροφορίες από τα κατά τόπους Επαγγελματικά Επιμελητήρια στο επάγγελμα του μεσίτη εισέρχεται όλο και μεγαλύτερος αριθμός διαμεσολαβούντων προσώπων, εξέλιξη ενθαρρυντική για την ανάπτυξη του κλάδου, αλλά και την τόνωση της ασφαλιστικής συνείδησης του έλληνα επιχειρηματία, αλλά και απλού πολίτη.

Στο μεταξύ, κατά τη διάρκεια της προαναφερόμενης εκδήλωσης ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσίασε η τοποθέτηση του πρόεδρου της Επιτροπής Περιουσίας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, Γ. Λινού, με έμα "Η Σημερινή Κατάσταση της Ελληνικής Αγοράς Ασφαλίσεων Περιουσίας".

Ο κ. Λινός αναφερόμενος στις πρακτικές που πρέπει να ακολουθηθούν από την αγορά για να αντιμετωπιστούν αποτελεσματικά οι πιέσεις που ασκούνται από τους αντασφαλιστές, αλλά και από τις δυσμενείς χρηματοοικονομικές συγκυρίες, χαρακτήρισε ως αναγκαία την αναθεώρηση της τιμολογιακής πολιτικής των εταιριών, την αύξηση του μέσου συντελεστή ασφαλίστρου της ιδίας κράτησης και του δικαιώματος συμβολαίου, την περιορισμένη παροχή της κάλυψης σεισμού, την προσεκτική παροχή κάλυψης τρομοκρατικών ενεργειών και τη συμπίεση των λειτουργικών δαπανών.

Από την πλευρά του ο νομικός σύμβουλος του Σ.Ε.Μ.Α. Κ. Χαρώνης, με την ομιλία του πρότεινε τη δημιουργία μόνιμης έδρας διαιτησίας για τη διαχείριση των ασφαλιστικών ζημιών με τη σύσταση αστικής μη κερδοσκοπικής εταιρίας (ή σωματείου), στην οποία θα μπορούσαν να συμμετάσχουν όλα τα επίσης μη κερδοσκοπικά σωματεία της ιδιωτικής ασφάλισης. Σύμφωνα με τον κ. Χαρώνη, τα "Διαιτητικά Δικαστήρια" της Μόνιμης Έδρας θα είναι τριμελή και μονομελή. Τα τριμελή θα έχουν ως αντικείμενο την επίλυση διαφορών - μεταξύ ασφαλιστών και ασφαλισμένων ή και μεταξύ ασφαλιστών - αξίας άνω των 300.000 €. Όσο για τα μονομελή "Διαιτητικά Δικαστήρια" θα επιλύουν διαφορές η αξία των οποίων θα κυμαίνονται μεταξύ 50.000 και 300.000 €.

Τέλος, σημειώνεται ότι στο πλαίσιο της ανωτέρω εκδήλωσης, όπου είχαν κληθεί και συμμετείχαν περί τα 100 υψηλόβαθμα στελέχη της ιδιωτικής ασφάλισης, συζητήθηκαν ορισμένα από τα σοβαρότερα ζητήματα του κλάδου, όπως η αξιολόγηση κινδύνων, τα προβλήματα στην ανάληψη κινδύνου, οι νέες αντασφαλιστικές συμβάσεις, η αντιμετώπιση των ζημιών και η φιλοσοφία των σύγχρονων ασφαλιστικών προϊόντων.

Πρώτες εκτιμήσεις παραγωγής ασφαλίστρων έτους 2002

Με την ολοκλήρωση της οικονομικής χρήσεως 2002 και προκειμένου να διαμορφωθούν οι **πρώτες εκτιμήσεις** για την πορεία της ασφαλιστικής αγοράς τη νέα χρονιά, η Ένωση προέβη σε μια συνοπτική καταγραφή της **πρώτης εκτίμησης** των εταιριών - μελών για την παραγωγή **εγγεγραμμένων ασφαλίστρων από πρωτασφαλίσεις** (χωρίς τα δικαιώματα συμβολαίων), των τριών μεγάλων ομάδων ασφαλίσεων (Ζωής, Αστικής Ευθύνης Οχημάτων και λοιπών Κλάδων Ζημιών), έτσι όπως έκλεισαν στις 31.12.2002.

Στο ερωτηματολόγιο της Ένωσης απάντησαν συνολικά 57 εταιρίες - μέλη, οι οποίες σύμφωνα με τα στοιχεία παραγωγής της προηγούμενης χρονιάς 2001 συγκέντρωσαν ποσοστό 94,4% επί των ασφαλίσεων ζωής συνολικά και αντίστοιχα 83,5% επί των ασφαλίσεων κατά ζημιών. Σύμφωνα με τις πρώτες εκτιμήσεις του δείγματος των Εταιριών αυτών για την παραγωγή του έτους 2002 και σε σύγκριση με την αντίστοιχη δηλωθείσα παραγωγή του έτους 2001 των ιδίων εταιριών, προκύπτουν τα κατωτέρω ενδεικτικά ποσοστά ετήσιας μεταβολής 2001 - 2002:

- Ασφαλίσεις Ζωής συνολικά: αύξηση 1,18%
- Ασφαλίσεις κατά ζημιών συνολικά: 15,9%

εκ των οποίων:

- Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Οχημάτων: αύξηση 13,6%
- Λοιπές ασφαλίσεις Ζημιών: αύξηση 18,2%

Γενικό σύνολο ασφαλίσεων (Ζωής και Ζημιών): αύξηση 8,7%

LAIKI CYPRIALIFE

Βραβεύτηκαν οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Laiki Cyprialife

Την Τετάρτη 12 Μαρτίου 2003, πραγματοποιήθηκε στο Λαϊκή Σπόρτιγκ Κλαπ η τελετή βράβευσης των Ασφαλιστικών Συμβούλων της Laiki Cyprialife που πέτυχαν στις εξετάσεις του Διεθνούς Πιστοποιητικού Χρηματοοικονομικών Συμβούλων την προηγούμενη χρονιά.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης αναπτύχθηκε το θέμα **"Η δύναμη του ρόλου του Ασφαλιστικού Συμβούλου"** από τον Θράσο Λαζάρου, εκπαιδευτικό σύμβουλο της εταιρίας ΤΜΙ και στη συνέχεια ακολούθησαν οι βραβεύσεις των Ασφαλιστικών Συμβούλων.

Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν διευθυντικά στελέχη του Ομίλου Λαϊκής και της Laiki Cyprialife.

AVANTI FINANCIAL SERVICES

Με πρωτοβουλία των γνωστών στελεχών της Ασφαλιστικής Αγοράς, Γεωργίου Καπουράνη και Αντωνίου Κατσαρά, ιδρύθηκε και ξεκίνησε τη λειτουργία του ο Οργανισμός Πωλήσεων και Marketing AVANTI Financial Services.

Το κύριο αντικείμενο της εταιρίας είναι η παροχή Συμβουλών (Financial Planning) για τον οικονομικό σχεδιασμό ιδιωτών, νοικοκυριών και επιχειρήσεων. Για το σκοπό αυτό συνεργάζεται με τράπεζες, Ασφαλιστικές Εταιρίες και άλλους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς Ελληνικούς και ξένους, **προσφέροντας στους πελάτες της το πλεονέκτημα να επιλέξουν όχι μόνο το προϊόν ή την υπηρεσία που χρειάζονται αλλά και τον φορέα από τον οποίο θα τα προμηθευτούν.**

Η AVANTI κινείται στο χώρο της διαμεσολάβησης και δεν παράγει η ίδια προϊόντα.

Η προσέγγιση αυτή αποτελεί καινοτομία για την Ελλάδα και υιοθετεί τις σύγχρονες τάσεις που επικρατούν στις αναπτυγμένες αγορές που θέλουν τον χρηματοοικονομικό σύμβουλο ανεξάρτητο και όχι δεσμευμένο με μία μόνο εταιρία.

Το Δίκτυο Συνεργατών της AVANTI περιλαμβάνει Ασφαλιστικούς και Χρηματοοικονομικούς συμβούλους με πανεπιστημιακή μόρφωση ή πολυετή εμπειρία στον κλάδο. Οι εργασίες ξεκίνησαν με 200 συνεργάτες οι οποίοι είναι κατανεμημένοι σε καταστήματα στην Αθήνα και στην περιφέρεια, προσδίδοντας έτσι από την αρχή πανελλαδική εμβέλεια στην Εταιρία.

Στο σχεδιασμό της εταιρίας περιλαμβάνεται η ίδρυση 150 καταστημάτων νέου τύπου στην πρώτη πενταετία λειτουργίας της εταιρίας.

Τα καταστήματα νέου τύπου θα είναι ανεξάρτητες οικονομικά επιχειρήσεις οι οποίες θα συνεργάζονται με την AVANTI. Η AVANTI θα παρέχει στα καταστήματα ευρεία γκάμα προϊόντων και υπηρεσιών, τεχνογνωσία, εκπαίδευση και το brand-name της Εταιρίας.

Τα προϊόντα που προωθεί η AVANTI στην αγορά περιλαμβάνουν:

α) Τραπεζικά προϊόντα όπως Στεγαστικά, Καταναλωτικά, επαγγελματικά δάνεια, leasing, κάρτες.

β) Επενδυτικά και Χρηματοοικονομικά προϊόντα.

γ) Ατομικές ή Ομαδικές Ασφαλίσεις ζωής, σύνταξης, υγείας. Γενικές Ασφαλίσεις πυρός, αστικής ευθύνης, μεταφορών, πιστώσεων κ.λπ.

δ) Υπηρεσίες Real Estate.

Το όραμα της AVANTI είναι να καταστεί σε μικρό χρονικό διάστημα ο μεγαλύτερος Οργανισμός Πωλήσεων και Marketing της χώρας, ο οποίος θα προσφέρει στους Πελάτες και τους Συνεργάτες καλύτερες υπηρεσίες από αυτές που έχουν σήμερα.

Τα κεντρικά γραφεία της εταιρίας στεγάζονται στο επί της οδού Βασ. Σοφίας αριθμός 69 επταόροφο κτίριο (έναντι του ξενοδοχείου Hilton).

CITIBANK

Η Citigroup κατά τα τελευταία δύο χρόνια κινείται προς την απλοποίηση της ονομασίας των διαφορετικών επιχειρησιακών τομέων του εταιρικού και επενδυτικού της τμήματος (Corporate and Investment Bank) σε παγκόσμιο επίπεδο. Επιπλέον, πέρυσι ανακοίνωσε τη δημιουργία της Smith Barney, της νέας επιχειρησιακής μονάδας της Citigroup που αποτελεί παγκοσμίως τη μονάδα μετοχικής έρευνας και αναλύσεων.

Με την ολοκλήρωση της διαδικασίας απλοποίησης της ονομασίας, άρχισε επισήμως η χρήση της ονομασίας Citigroup παγκοσμίως στις εταιρικές και επενδυτικές υπηρεσίες, οι οποίες περιλαμβάνουν τους τομείς επενδυτικής τραπεζικής μετοχών, fixed income, συναλλάγματος και τις υπηρεσίες συναλλαγών σε παγκόσμιο επίπεδο.

Σημειώνεται ότι:

- Ο τομέας της λιανικής τραπεζικής της Citigroup θα συνεχίσει να ονομάζεται Citibank.
- Δεν θα χρησιμοποιούνται οι ονομασίες Schroder Salomon Smith Barney (SSSB) ή Salomon Smith Barney (SSB).
- Οι τομείς asset management και private banking θα συνεχίσουν να φέρουν το όνομα Citigroup, όπως Citigroup Asset Management, Citigroup Private Bank.
- Ο τομέας μετοχικής έρευνας της Citigroup θα ονομάζεται εις το εξής Smith Barney. Αυτό ισχύει σε όλες τις αναφορές των αναλυτών μετοχικής έρευνας. Σε ό,τι αφορά τα προϊόντα της μετοχικής έρευνας, αυτά θα φέρουν προς το παρόν το συνδυαστικό λογότυπο Citigroup Smith Barney.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Η Ευρωπαϊκή Πίστη, στα πλαίσια της ανάπτυξης και διεύρυνσης του Δικτύου της, και με κύριο σκοπό τη δυναμικότερη παρουσία της εταιρίας στην ασφαλιστική αγορά, προχώρησε στην ανάθεση νέων καθηκόντων στον Στάθη Γαβριηλίδη ο οποίος στο εξής αναλαμβάνει και την Ανάπτυξη του Οργανωμένου Δικτύου Πωλήσεων Βορείου Ελλάδος.

Ο Στάθης Γαβριηλίδης, γεννήθηκε στο Ορφάνι Καβάλας το 1963. Σπούδασε Οικονομικά στη Γαλλία, και μιλάει Αγγλικά και Γαλλικά. Στο δυναμικό της Ευρωπαϊκής Πίστης ανήκει από το 1988, αρχικά σαν Ασφαλιστικός Σύμβουλος (1988-1991), στη συνέχεια σαν Διευθυντής Καταστήματος Καβάλας (1991-1998) και το διάστημα 1998-2003 σαν Περιφερειακός Διευθυντής.

Η ανάληψη των νέων καθηκόντων Ανάπτυξης του Οργανωμένου Δικτύου Πωλήσεων που ανέλαβε ο κος Στάθης Γαβριηλίδης, αποδεικνύουν στην πράξη τη φιλοσοφία της εταιρίας για τις δυνατότητες και προοπτικές εξέλιξης που μπορούν να έχουν στην Ευρωπαϊκή Πίστη οι εργαζόμενοι που έχουν ικανότητες, όραμα και θέληση.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αποτελέσματα χρήσης 2002

Αύξηση κατά 10,1% παρουσίασε η παραγωγή ασφαλίστρων και δικαιωμάτων στο σύνολό της το 2002, η οποία ανήλθε σε € 594.765,5 χιλιάδες, έναντι € 540.179,3 χιλιάδες το 2001. Αναλυτικά τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα κατά κατηγορία διαμορφώθηκαν ως εξής:

(ποσά σε χιλιάδες ευρώ)	ΕΤΟΣ 2002	Σύνθεση %	ΕΤΟΣ 2001	Σύνθεση %	Μεταβολή %
Αστική ευθύνη αυτοκινήτων	214.663,6	36,1	198.478,2	36,7	8,2
Λοιποί κλάδοι Ζημιών	160.219,7	26,9	137.759,4	25,5	16,3
Γενικές ασφαλίσεις	374.883,3	63,0	336.237,6	62,2	11,5
Κλάδοι Ζωής	219.882,2	37,0	203.941,7	37,8	7,8
ΣΥΝΟΛΟ	**594.765,5**	**100,0**	**540.179,3**	**100,0**	**10,1**

Το τεχνικό αποτέλεσμα της Εταιρίας ανήλθε σε € 85.411,4 χιλιάδες το 2002, έναντι € 108.495,9 το 2001. Η μείωση αυτή οφείλεται κατά κύριο λόγο στην ενδυνάμωση των τεχνικών προβλέψεων της υπό εξέτασης χρήσεως. Τα λειτουργικά έξοδα το 2002 διαμορφώθηκαν σε € 120.432 χιλιάδες, έναντι € 115.765 χιλιάδες το 2001, σημειώνοντας αύξηση κατά 4%. Το ποσοστό αυτό θεωρείται ικανοποιητικό αν ληφθεί υπόψη ότι ως ποσοστό επί των ασφαλίστρων, ανήλθε σε 20,2% το 2002, έναντι 21,4% το 2001, παρουσίασε δηλ. βελτίωση κατά 1,2%.

Τα έσοδα από επενδύσεις τα οποία διαμορφώθηκαν σε € 56.039,5 χιλιάδες το 2002, έναντι € 62.187,5 χιλιάδες το 2001 σημειώνοντας πτώση κατά 9,9%. Η υστέρηση οφείλεται κύρια στη μείωση των επιτοκίων και ειδικότερα των ομολόγων.

Τα καθαρά κέρδη προ φόρων της εταιρίας παρουσίασαν το 2002 μείωση κατά 91,2% έναντι του 2001 και διαμορφώθηκαν σε € 3.278,2 χιλιάδες, έναντι € 30.883,1 χιλιάδες το 2001. Η σημαντική αυτή μείωση της κερδοφορίας οφείλεται αποκλειστικά στην αύξηση των τεχνικών προβλέψεων, όπως φαίνεται στο λογαριασμό αποτελεσμάτων.

Πέραν όμως από τη μείωση των κερδών κατά το 2002 η συνεχιζόμενη πτώση των τιμών του χρηματιστηρίου δημιούργησε σημαντικές αποτιμητικές ζημίες στο χαρτοφυλάκιο της εταιρίας οι οποίες ανήλθαν σε € 88.979,3 χιλιάδες καλύφθηκαν σχεδόν στο σύνολό τους από υπεραξίες ακινήτων € 71.780,0 χιλιάδες και αποθεματικά από πώληση μετοχών € 3.331,6 χιλιάδες, το δε απομένον υπόλοιπο εκ € 13.867,7 χιλιάδες μεταφέρθηκε σε μείωση των ιδίων κεφαλαίων σύμφωνα με το Ν.2992/2002.

Τέλος, το Διοικητικό Συμβούλιο εφαρμόζοντας τη διάταξη του άρθρου 44α του Κ.Ν. 2190/1920 παράγραφο 1 θα εισηγηθεί στη Γενική Συνέλευση των Μετόχων τα κέρδη της χρήσης ύψους € 3.278,2 χιλιάδες μετά την αφαίρεση του φόρου να διατεθούν στο σύνολό τους για την ενίσχυση των ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1
Λογαριασμός Αποτελεσμάτων (ποσά σε χιλιάδες ευρώ)

Ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις	534.084,3	89,8	489.736,3	90,7	9,1
Ασφάλιστρα από αντασφαλίσεις	4.740,2	0,8	3.939,2	0,7	20,3
Δικαιώματα συμβολαίων και λοιπά έσοδα	55.941,0	9,4	46.503,8	8,6	20,3
Σύνολο	**594.765,5**	**100,0**	**540.179,0**	**100,0**	**10,1**
Αποζημιώσεις και παροχές	332.766,3	55,9	321.455,6	59,5	3,5
Αύξηση ασφαλιστικών προβλέψεων για μη δεδουλευμένα ασφάλιστρα	79.833,8	13,4	34.763,3	6,5	129,6
Αύξηση αποθεμάτων για κινδύνους σε ισχύ και εκκρεμείς ζημίες	10.299,2	1,7	(17.827,1)	(3,3)	157,8
Αντασφαλιστές	21.843,4	3,7	25.514,2	4,7	(14,4)
Προμήθειες παραγωγής	64.611,4	10,9	67.777,4	12,5	(4,7)
Άμεσο κόστος	509.354,1	85,6	431.683,4	79,9	18,0
Τεχνικό αποτέλεσμα	85.411,4	14,4	108.495,9	20,1	(21,3)
Αποτέλεσμα επενδύσεων	50.857,9	8,5	41.122,2	7,6	23,7
Έσοδα παρεπομένων ασχολιών	673,9	0,1	799,0	0,1	(15,7)
	136.943,2	23,0	150.417,1	27,8	(9,0)
Γενικά έξοδα					
Αμοιβές και έξοδα προσωπικού	66.776,8	11,2	64.851,3	12,0	3,0
Αποζημιώσεις προσ/κού λόγω εξόδου από την υπηρεσία	242,4	0,0	3.551,0	0,6	(93,2)
Λοιπές αμοιβές - παροχές τρίτων	37.974,3	6,4	30.556,1	5,7	24,3
Φόροι - τέλη	1.005,0	0,2	678,0	0,1	48,2
Διάφορα έξοδα	14.433,9	2,4	16.129,1	3,0	(10,5)
	120.432,4		115.765,5		
Αποσβέσεις	6.070,3	1,0	3.378,0	0,6	79,7
Προβλέψεις	3.128,5	0,6	860,0	0,2	263,8
	129.631,2	21,8	120.003,5	22,2	8,0
Οργανικά αποτελέσματα	7.312,0	1,2	30.413,6	5,6	(76,0)
Έκτακτα και ανόργανα αποτελέσματα	(4.033,8)	(0,7)	469,5	0,1	959,2)
	3.278,2	0,5	30.883,1	5,7	(89,4)

ΠΙΝΑΚΑΣ 2
Ισολογισμός και λοιπά μεγέθη

	31/12/2002	31/12/2001
Ίδια κεφάλαια (σε χιλιάδες ευρώ)	89.131,8	104.140,0
Ασφαλιστικές προβλέψεις (σε χιλιάδες ευρώ)	1.195.243,0	1.105.875,0
Αναπόσβεστο πάγιο και χρηματοοικονομικές επενδύσεις (σε χιλιάδες ευρώ)	968.352,9	928.670,8
Σύνολο Ενεργητικού (σε χιλ. ευρώ)	1.326.220,3	1.250.820,7
Απασχολούμενοι	1.370	1.382
Τεχνικό αποτέλεσμα προ εσόδων επενδύσεων προς ασφάλιστρα	14,4%	20,1%
Τεχνικό αποτέλεσμα μετά από έσοδα επενδύσεων	22,9%	27,7%
Λειτουργικά έξοδα προς ασφάλιστρα	20,2%	21,4%
Κέρδη προ φόρων προς ασφάλιστρα	0,5%	5,7%
Κέρδη προ φόρων προς ενεργητικό	0,2%	2,5%
Κέρδη προ φόρων προς καθαρή θέση	3,7%	29,7%
Κέρδη μετά από φόρους προς καθαρή θέση	3,0%	20,2%

Η Εγνατία Ασφαλιστική κοντά σε όλη την Ελλάδα με διάφορες εκδηλώσεις

15 Φεβρουαρίου

Στα πλαίσια της διαφήμισης του 2003, η εταιρία απέκτησε το αγωνιστικό αυτοκίνητο MITSUBISHI EVO VII το οποίο θα συμμετέχει στο πανελλήνιο πρωτάθλημα ράλλυ για το 2003. Στο τιμόνι ο Κ. Μπίτζος και συνοδηγός ο Φ. Τζεφεράκος.

Σε πολλούς από αυτούς τους αγώνες φέροντας ένα νέο πνεύμα στους αγώνες αυτοκινήτου.

Ήδη τον Φεβρουάριο ξεκίνησε δυναμικά στο ράλλυ **"ΠΟΣΕΙΔΩΝ"** της Καμάριζας ως συγχορηγοί στον αγώνα με την ΚΟΝΤΕΛΗΣ και κερδίζοντας την 5η θέση γενικής και 4η θέση στην κατηγορία Ν.

1-9 Μαρτίου

Στα πλαίσια της διαφήμισης του 2003, η Έκθεση του MITSUBISHI EVO VII στα **Village Cinemas** Αμαρουσίου μαζί με μία μηχανή Aprillia RX 50 η οποία θα κληρωθεί στα Μέγαρα στις 23 Μαρτίου στην παρουσίαση της αγωνιστικής ομάδας με την τεχνική υποστήριξη του Λ. Κύρκου.

1 Μαρτίου - 30 Απριλίου

Στα πλαίσια της προσπάθειας για ασφαλέστερη οδήγηση η εταιρία διοργάνωσε δύο διαγωνισμούς ζωγραφικής:

Α. Για τους αναγνώστες των **4 τροχών, Μοτό, 0300** και **2 τροχών** να ζωγραφίσουν ένα κράνος **Boeri Full Face.**

Ο νικητής θα κερδίσει μία **Aprillia RX 50** και θα έχει τη χαρά να δει το σχέδιό του σε 2000 κράνοι Boeri που θα μοιραστούν στις φετινές εκδηλώσεις.

Β. Φοιτητές από τις σχολές καλών τεχνών σ' όλη την Ελλάδα θα ζωγραφίσουν το λογότυπο της εταιρίας.

Το καλύτερο σχέδιο θα τυπωθεί σε ρούχα και αξεσουάρ του sport teamτης εταιρίας που θα μοιραστούν στους αγώνες ράλι και σε αθλητικές εκδηλώσεις (beach volley, ποδηλασία κ.λπ.) όπου χορηγός θα είναι η ΕΓΝΑΤΙΑ ασφαλιστική.

7-16 Μαρτίου

Παρουσία στην **έκθεση Μοτοσικλέτας** στο Ανατολικό Αεροδρόμιο στο περίπτερο 70.

17-16 Μαρτίου

Στα πλαίσια της έκθεσης Μοτοσικλέτας στο Ανατολικό Αεροδρόμιο, με δικά της σταντ στον **αγώνα Μοτοσικλέτας** μοιράζοντας και πάλι πολλά δώρα στους φίλους του μηχανοκίνητου αθλητισμού.

23 Μαρτίου

Στο circuit των **Μεγάρων** την 10:00 π.μ., όπου θα γίνει ο 1ος αγώνας ταχύτητας του 2003, παρουσίασε επίσημα την αγωνιστική της ομάδα και κλήρωσε σε φίλους τυχερούς που θα παρακολουθήσουν τον αγώνα τα παρακάτω δώρα:

- Μια Aprillia RX 50
- 20 κράνη Boeri full face
- 10 τυχεροί θα συνοδηγήσουν με οδηγούς τον Κ. Μπίτζο και Λ. Κύρκο
- Επιπλέον θα μοιράσουν πολλά δώρα (μπουφάν, καπέλα, τσάντες κ.λπ.).

29-31 Μαρτίου

Ανέλαβε ως χορηγοί την **Ανάβαση Ριτσώνας** στη Χαλκίδα στην οποία συμμετέχουμε ως αγωνιστική ομάδα με το MITSUBISHIA EVO VII.

Με την ευκαιρία της απονομής των επάθλων της ανάβασης της Ριτσώνας θα δεξιωθεί μαζί με την ΕΛΠΑ τους υπόλοιπους χορηγούς των Ελληνικών Αγώνων σ' ένα νέο πνεύμα συνεργασίας για την καλύτερη προώθηση του μηχανοκίνητου αθλητισμού στην Ελλάδα.

ING

Με κέρδη το 2002 και νέα σχέδια το 2003!

Κερδοφόρο αποτέλεσμα θα ανακοινώσουν όλες οι εταιρίες του ομίλου ING στην Ελλάδα για το 2002

Η κερδοφορία οφείλεται, εκτός όλων των άλλων, παραμέτρων, και στο γεγονός ότι τα αποτελέσματα των εταιριών του ομίλου δεν επηρεάστηκαν δυσμενώς από την αρνητική χρηματιστηριακή συγκυρία, καθώς οι εταιρίες δεν είχαν επενδύσει σε μετοχικές αξίες. Αξίζει να σημειωθεί ότι η κερδοφορία θα ήταν ακόμη μεγαλύτερη εάν ο όμιλος ING δεν ακολουθούσε μία πολύ αυστηρή πολιτική ενίσχυσης των αποθεματικών του. Πιο συγκεκριμένα, έχει λάβει ειδική άδεια από την αρμόδια Διεύθυνση του υπουργείου Ανάπτυξης για τη δημιουργία ειδικού επιπλέον αποθεματικού 30 εκατ. ευρώ για τα νοσοκομειακά προγράμματα, ενώ έχει συστήσει και ένα ακόμη ειδικό αποθεματικό για τα συνταξιοδοτικά προγράμματα (logivity reserve).

Σε ό,τι αφορά την αναπτυξιακή πολιτική της εταιρίας, ήδη τρέχουν στην αγορά νέα προϊόντα από την (ING-Πειραιώς Asset Management, τα οποία σύντομα θα διατίθενται και από το δίκτυο πωλήσεων του Ομίλου ING μόλις ολοκληρωθεί η εκπαίδευσή του. Τέλος, πρόσφατα ολοκληρώθηκαν και οι οργανωτικές διαδικασίες σε επίπεδο διοίκησης του ομίλου. Δημιούργησε μια executive commitee με πρόεδρο τον Τάκη Καραλή και μέλος τον Ολλανδό John Heller. Ο κ. Καραλής θα έχει την ευθύνη των πωλήσεων, ενώ ο κ. Heller την εσωτερική λειτουργία της εταιρίας. Σε ό,τι αφορά τα νέα προϊόντα, ξεχωρίζουν τα Αμοιβαία Κεφάλαια ING Protected Mix 70, 80, 90, ενώ ενδιαφέρον παρουσιάζουν και κάποια εξειδικευμένα μετοχικά Αμοιβαία Κεφάλαια, όπως το ING (L) Invest High Divident που υιοθετεί ένα επενδυτικό μοντέλο όπου βασικό κριτήριο επιλογής των μετοχών αποτελεί η υψηλή μερισματική απόδοση (τουλάχιστον 4%), ή το ING (L) Invest Sustainable Growth που επενδύει σε μετοχές εταιριών που επιδεικνύουν ευαισθησία σε θέματα περιβαλλοντολογικής συμπεριφοράς και κοινωνικής πολιτικής.

Τέλος, το διακεκριμένο Αμοιβαίο Κεφάλαιο ING Πειραιώς Ομολόγων Εσωτερικού πλαισιώνεται από μία οικογένεια πέντε ομολογιακών Αμοιβαίων Κεφαλαίων εξωτερικού που καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα επιλογών τόσο με γεωγραφικά κριτήρια όσο και με κριτήρια που σχετίζονται με την πιστοληπτική ικανότητα του εκδότη

Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...
Μανταρίνι®
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

MORAX ΕΚΔΟΣΕΙΣ

Βιβλιοκριτική βιβλίων million dollar round table

Μια πολύτιμη έκδοση, όχι μόνο για επιχειρηματίες και στελέχη πωλήσεων όλων των ειδικοτήτων, αλλά και για ελεύθερους επαγγελματίες (γιατρούς, δικηγόρους, μηχανικούς κ.λπ.)

Τα τρία βιβλία του "Million Dollar Round Table" που παρουσίασε πρόσφατα η Morax είναι πράγματι τρία "Εργαλεία Πρακτικών Εφαρμογών" ειδικά γραμμένα για Επιχειρηματίες και Στελέχη Πωλήσεων όλων των ειδικοτήτων.
Το αξιοσημείωτο είναι ότι δεν υπάρχει ένας συγγραφέας.
Και τα τρία βιβλία είναι γραμμένα από τα κορυφαία μέλη του MDRT οι οποίοι πρόθυμα δέχτηκαν να μοιράσουν τα μυστικά τους και τις συνταγές τους με τους συναδέλφους τους σ' όλον τον κόσμο.
Το πρώτο βιβλίο αναφέρεται στο πιο ακανθώδες πρόβλημα της σημερινής επιχείρησης: "Πώς να βρίσκετε πελάτες".
Βήμα προς βήμα οι κορυφαίοι συνάδελφοι γράφουν τις δυσκολίες που αντιμετώπισαν στο ξεκίνημά τους και πώς μέχρι την ημέρα που ανακάλυψαν μία ή δύο "Μόνιμες Πηγές Τροφοδότησης" νέων υποψηφίων πελατών.
Το δεύτερο βιβλίο αναφέρεται στην "Πώληση". Απλά και ξεκάθαρα το βιβλίο προβάλλει "Πώς μπορείς να πουλάς διακριτικά, αλλά αποτελεσματικά, χωρίς να καταβάλλεις καμία πρόσθετη προσπάθεια πώλησης που να είναι εμφανής.
Διδάσκει "Πώς να Πουλάς" υποβάλλοντας έξυπνες ερωτήσεις, χωρίς καν να παρουσιάζεις τα πλεονεκτήματα του προϊόντος σου ή της υπηρεσίας σου.
Το τρίτο βιβλίο αναφέρεται στο αγχώδες "Κλείσιμο" της Πώλησης. Το λέει "Δέσμευση" της Πώλησης γιατί η λέξη "Κλείσιμο" υπονοεί "Παγίδευση".
Ένα πολύτιμο βιβλίο που συμπληρώνει τα δύο πρώτα, προσφέροντας ένα πλήρες πακέτο Επαγγελματικών Πρακτικών Συμβουλών, που όχι μόνο απαντάει στα καυτά και δύσκολα ερωτήματα του μάχιμου επιχειρηματία, αλλά τον οδηγεί βήμα προς βήμα προς την επιτυχία.
Οι συνταγές τους και τα μυστικά τους είναι πολύτιμης και ανεκτίμητης αξίας για όσους μπορέσουν να τα εφαρμόσουν.
Και τα τρία βιβλία συνδέουν την ισορροπημένη προσωπικότητα με την επαγγελματική επιτυχία.
Και τα τρία βιβλία κοστίζουν 60,00 € συν 5,00 ευρώ έξοδα αποστολής και μπορείτε να τα παραγγείλετε τηλεφωνικά στη Morax: 210.9578130-2 κα Βλάχου.

«ΦΥΤΟΛΟΓΙΟΝ» *Βαρβάρα Δεληβοριά*

Έκθεση εργοχείρων

Έκθεση με εργόχειρα της **Βαρβάρας Δεληβοριά** από το βιβλίο *Φυτολόγιον*, έκδοση της **Τράπεζας Αττικής**, που γιορτάζει την επανακυκλοφορία του.
Κλωστές, χάντρες και ημιπολύτιμοι λίθοι γράφουν και υπογράφουν τις συνθέσεις. Ρόδια και γρανάτες, ελιές και ολιβίνες μαζί με αγάπανθους. Παχαλιές, ρολογιές, αμέθυστους, ήλεκτρο, χαλαζίες και κοράλια ή φίλντισι προτείνουν να "εικονογραφήσετε" το χώρο σας με μαξιλάρια ή πανώ από καραβόπανο, λινό, μεταξωτά, και να παίξετε ένα παιχνίδι μυστικής επικοινωνίας χρησιμοποιώντας τον κώδικα των φυτών και των χρωμάτων.
Στο λεύκωμα *Φυτολόγιον, Άνθη αμάραντα και Δένδρα αγλαόκαρπα* η Βαρβάρα Δεληβοριά, βυζαντινολόγος στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, ανθολογεί κείμενα της ελληνικής γραμματείας από την αρχαιότητα ως τις μέρες μας με αφορμή τη σχέση ανθρώπου-φυτών. "Ψηφίδες", άπειρες εγκλωβισμένες μικρές πινελιές, συνθέτουν τις πρωτότυπες εικόνες του βιβλίου.

ΧΡΗΜΑΤΟΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Οι φοιτητές ακούν τον Φίλιππο Μωράκη

Οι φοιτητές του Πανεπιστημίου Πειραιά δείχνουν να έχουν ιδιαίτερη προτίμηση στον κ. Φίλιππο Μωράκη, όταν προσκαλούν ξένους ομιλητές στις διάφορες εκδηλώσεις τους.
Έτσι, πρόσφατα τον κάλεσαν να μιλήσει για πολλοστή φορά με θέμα "Η καριέρα του φοιτητή στο χρηματοασφαλιστικό χώρο".
Χειμαρρώδης, εκφραστικός και πάντα επί της ουσίας ο Φ. Μωράκης απέσπασε τα θερμά χειροκροτήματα των φοιτητών, και σίγουρα συνέβαλε στην αναβάθμιση της καριέρας του Χρηματοασφαλιστικού Συμβούλου.

ING

Μασκέ πάρτι για τα παιδιά των διοικητικών υπαλλήλων

Χαρούμενα προσωπάκια και μασκέ φιγούρες γέμισαν την αίθουσα Ολύμπια, του Divani Caravel.
Η ετήσια εκδήλωση για τα παιδιά των διοικητικών υπαλλήλων του ING, πραγματοποιήθηκε την 1η Μαρτίου 2003 στο γνωστό αθηναϊκό ξενοδοχείο.
Η ατμόσφαιρα εορταστική και επίκαιρη, πλημμυρισμένη από λιλιπούτειους φίλους, που με την παρουσία και τη ζωντάνια τους γέμισαν ενέργεια όλους όσους παρευρέθηκαν. Κλόουν, ανιματέρ, face painting, θεατρικά παιχνίδια και πολύ χορός έδωσαν χαρά και χαμόγελα ευτυχίας στα παιδιά μας.
Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του ING Π. Καραλής, στο σύντομο χαιρετισμό του, στάθηκε στη σπουδαιότητα και τη σημασία της παρουσίας των παιδιών για τις οικογένειές τους και την κοινωνία και ευχήθηκε, όταν μεγαλώσουν να μπορέσουν να εργασθούν και αυτά στο ING.
Τέλος, δώρα - έκπληξη και φωτογραφίες με τους κλόουν δόθηκαν στους μικρούς καρναβαλιστές.

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Η Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος κυκλοφόρησε το τεύχος Μαρτίου 2003 του μηνιαίου δελτίου για τη ζώνη του € (Euro Area Monthly). Το δελτίο εκδίδεται στην αγγλική γλώσσα για ενημέρωση των επενδυτών και αναφέρεται στις εξελίξεις των μακροοικονομικών μεγεθών και των χρηματοοικονομικών αγορών της ευρωζώνης, καθώς και στη νομισματική πολιτική της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας (ΕΚΤ).
Στο δελτίο επιχειρείται μια ανάλυση της αγοράς ακινήτων στην Ευρωπαϊκή Ένωση (ΕΕ) και στις ΗΠΑ. Οι τιμές των ακινήτων έχουν ακολουθήσει έντονα ανοδική πορεία τα τελευταία χρόνια. Συγκεκριμένα, από το 2000 οι τιμές των ακινήτων στην ευρωζώνη αυξάνονται κατά μέσο όρο 4,5% το χρόνο - σημαντικά υψηλότερα από το μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης της τελευταίας δεκαετίας (2%). Κατά την ίδια περίοδο, οι τιμές των ακινήτων στο Ηνωμένο Βασίλειο και στις ΗΠΑ αυξάνονται με μέσο ετήσιο ρυθμό 16,4% και 7,2%, αντίστοιχα. Οι εξελίξεις αυτές δημιουργούν ανησυχίες ότι τα ιστορικά χαμηλά επιτόκια τροφοδοτούν μια υπερτίμηση στην αγορά ακινήτων στις δύο πλευρές του Ατλαντικού, η οποία δεν μπορεί να είναι διατηρήσιμη. Σε αυτό το πλαίσιο, το βασικό ερώτημα που διερευνάται στο δελτίο είναι η μελλοντική πορεία των τιμών των ακινήτων και η επίδρασή τους στην κατανάλωση και ανάπτυξη, και επομένως στη διαμόρφωση της νομισματικής πολιτικής της ΕΚΤ.

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

Emporiki Bank

Με νέο πρόσωπο

Ξεκίνησε η πιλοτική λειτουργία του νέου επιχειρησιακού προτύπου της Εμπορικής Τράπεζας, με τη λειτουργία του νέου καταστήματός της στο Παλαιό Φάληρο. Παρουσιάζοντας το ολοκληρωμένο πρόγραμμα ριζικού μετασχηματισμού και αναδιοργάνωσης της τράπεζας με την κωδική ονομασία «Πήγασος» που εμπεριέχει 18 διαφορετικά έργα, ενταγμένα σε 5 κύριες θεματικές ομάδες, ο πρόεδρος Γιάννης Στουρνάρας τόνισε ότι ξεκινά με 15 υποκαταστήματα και θα επεκταθεί στο υπόλοιπο δίκτυο της τράπεζας μέχρι το τέλος του 2004. Το νέο σύστημα διαχείρισης συνίσταται στην τμηματοποίηση της πελατείας επιχειρήσεων - ιδιωτών βάσει των διακριτών αναγκών των μεγάλων αυτών ομάδων, που αποτελούν τον κορμό του retail banking, τόνισε ο κ. Στουρνάρας και πρόσθεσε ότι με προσφορά μεγάλης ποικιλίας χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών με δυνατότητα εξειδίκευσης ανά πελάτη, με σειρά τυποποιημένων προϊόντων, με ταχεία και φιλική προσωπική εξυπηρέτηση, με ολοκληρωμένες λύσεις μέσα από εξειδικευμένα πακέτα προϊόντων, με ανταγωνιστική τιμολόγηση και με υπεύθυνους προσωπικούς συμβούλους θα γίνει αισθητή στην αγορά η αναβάθμιση της σχέσης της τράπεζας με το κοινό της.
Όπως τονίστηκε τόσο από τον πρόεδρο Γιάννη Στουρνάρη όσο και από τον αντιπρόεδρο και γενικό διευθυντή Γιώργο Μιχελή και το γενικό διευθυντή Δημήτρη Φραγγάτη, η νέα εταιρική ταυτότητα και το νέο λογότυπο Emporiki Bank συμπυκνώνουν την ιστορία, την παράδοση, την αξιοπιστία, τη δύναμη, την ελληνικότητα και το μέγεθος της Εμπορικής Τράπεζας.

alico AIG Life

Σύσκεψη της ALICO AIG Life στους Δελφούς

Το μαγευτικό και υποβλητικό τοπίο των Δελφών αποτέλεσε το σκηνικό για την πρόσφατη Σύσκεψη των Μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της ALICO AIG Life, η οποία συνδυάσθηκε με τριήμερη εκδρομή «εκτός των τειχών».
Στις εργασίες της Σύσκεψης συμμετείχε ο Πρόεδρος της ALICO κ. G. Wyndorf, ο Πρόεδρος Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life, κ. Α. Βασιλείου, ο Περιφερειακός Αντιπρόεδρος Υποκαταστημάτων, κ. Μ. Χατζηδημητρίου και ο Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδος, κ. Σ. Ταγκόπουλος, επικεφαλής στελεχών της Εταιρίας.
Κατά τη διάρκεια των εργασιών της Σύσκεψης συζητήθηκαν διεξοδικά θέματα τα οποία σχετίζονται με τη διαδικασία της πώλησης και την παροχή όσο το δυνατόν υψηλότερου επιπέδου υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους.
Εν τω μεταξύ με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας ένας ακόμη κύκλος του σεμιναρίου «Strategic Leadership in the Marketplace» του AIG. Το σεμινάριο οργανώθηκε από την Περιφερειακή Διεύθυνση Ανθρωπίνων Πόρων Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life, σε συνεργασία με τις Περιφερειακές Διευθύνσεις Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων της Μέσης Ανατολής, Μεσογείου, Αφρικής και Νότιας Ασίας.
Συμμετείχαν στελέχη από 12 διαφορετικές χώρες, απαρτίζοντας ένα ακροατήριο πραγματικά διεθνές και πολυ-πολιτισμικό.

ΕΝ ΤΑΧΕΙ

Ευρωπαϊκή τιμητική διάκριση στον Αθαν. Χ. Παπανδρόπουλο

Ευρωπαίος Δημοσιογράφος 2002 κηρύχθηκε ομόφωνα στις 2 Φεβρουαρίου, στην αίθουσα τελετών του συνεδριακού κέντρου της Αμβέρσας, στο Βέλγιο, ο δημοσιογράφος Αθανάσιος Χ. Παπανδρόπουλος, πρόεδρος της Ένωσης Συντακτών Περιοδικού και Ηλεκτρονικού Τύπου και επίτιμος διεθνής πρόεδρος της Ένωσης Ευρωπαίων Δημοσιογράφων, και τιμήθηκε γι' αυτό από τον πρόεδρο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ρομάνο Πρόντι.
Παράλληλα, μαζί με τον απερχόμενο πρόεδρο της Τσεχίας Βάκλαβ Χάβελ και τον Ιμπραήμ Ρουγκόβα, ηγέτη των Κοσοβάρων, ο Αθ. Παπανδρόπουλος είναι και ο πρώτος Έλληνας που γίνεται μέλος της Ευρωπαϊκής Γερουσίας Τιμής.
Μιλώντας σε ένα πυκνό ακροατήριο ευρωπαϊκών προσωπικοτήτων, ο Έλληνας δημοσιογράφος –ο οποίος προτάθηκε για τη διάκριση αυτή από την «Ένωση για τις Ηνωμένες Πολιτείες της Ευρώπης»– υπογράμμισε ότι κύριο και επίμονο μέλημα αυτών που έχουν στα χέρια τους τις τύχες της Ευρώπης είναι να θέσουν τον άνθρωπο στο επίκεντρο του ευρωπαϊκού ιδεώδους.

Ο Όμιλος Generali και η Banca Intesa, σύμμαχοι στο bankassurance

Ο Όμιλος Generali πρόσφατα ανακοίνωσε την πρόθεσή του για τη σύναψη συνεργασίας με την Banca Intesa, μία από τις κορυφαίες ιταλικές τράπεζες στο χώρο του bankassurance.
Η συνεργασία αυτή είναι συνέχεια της δραστηριοποίησης της Generali στον τραπεζοασφαλιστικό κλάδο, αφού παρόμοια συμφωνία έχει συνάψει με την Commerzbank από το 2001 για τη γερμανική αγορά.
Ο Όμιλος Generali και ο Όμιλος Intesa θα δημιουργήσουν μία νέα εταιρεία, την Intesa Vita, η οποία, ξεκινώντας με τεχνικά αποθέματα ύψους 16,5 δισ. ευρώ και εισπραχθέντα ασφάλιστρα που φτάνουν τα 3,7 δισ. ευρώ, βρίσκεται στην κατάλληλη θέση να παίξει πρωταρχικό ρόλο στο χώρο του ιταλικού bankassurance.
Το δίκτυο της Intesa Vita θα αποτελείται από 3.000 υποκαταστήματα τραπεζών και περίπου 2.000 χρηματοοικονομικούς συμβούλους. Η νέα εταιρεία θα ξεκινήσει τη λειτουργία της κατά το β' εξάμηνο του 2003.
Ο Όμιλος Generali είναι ένας από τους σημαντικότερους ασφαλιστικούς ομίλους στον κόσμο, ο οποίος δραστηριοποιείται σε 50 χώρες μέσω 614 εταιρειών, απασχολεί 70.000 εργαζομένους και εξυπηρετεί πάνω από 30 εκατομμύρια πελάτες. Στην Ελλάδα έχει μακρόχρονη παρουσία, ξεκινώντας από το 1886.

Απλουστεύσεις και βελτιώσεις στη φορολογία εισοδήματος και κεφαλαίου και άλλες διατάξεις

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Νέα φορολογικά μέτρα υπέρ της ιδιωτικής ασφάλισης θεσπίστηκαν με το φορολογικό νόμο 3091/2002 όπως δημοσιεύθηκε στην επίσημη Εφημερίδα της Κυβερνήσεων (φύλλο 330 Α/24.12.2002) στον οποίο και περιελήφθησαν όλες οι ρυθμίσεις που είχαν ανακοινωθεί.

Επισημαίνονται ιδιαίτερα οι ακόλουθες:

1) Η έκπτωση από το εισόδημα του φορολογούμενου της δαπάνης για ασφάλιστρα ζωής (ατομικές ασφαλίσεις).

Ως ανώτατο όριο της έκπτωσης προβλέπεται ποσοστό 10% του αφορολογήτου ποσού του πρώτου κλιμακίου της κλίμακας (α) της παρ. 1 του άρθρου 9 που ισχύει για μισθωτό χωρίς τέκνα και το οποίο ανέρχεται στο ποσόν τω 10.000 €.

Επομένως ανώτατο όριο της δαπάνης για ασφάλιστρα ζωής που εκπίπτει από το εισόδημα είναι το ποσόν των 1.000 €.
(Άρθρο 2 παραγρ. 9 ν. 3091/2002). Ισχύς από 1.1.2003.

2) Η έκπτωση από τα ακαθάριστα έσοδα των επιχειρήσεων των ασφαλίστρων που καταβάλλουν οι επιχειρήσεις για ομαδική ασφάλιση του προσωπικού τους.

Ανώτατο όριο της έκπτωσης είναι το ποσόν των 1.000 € για κάθε ασφαλιζόμενο.
(Άρθρο 5 παρ. 4 ν. 3091/2002). Ισχύς από τις διαχειριστικές χρήσεις από 1.1.2003 και μετά.

3) Η κατάργηση του τέλους χαρτοσήμου στις αποζημιώσεις που καταβάλλονται από ασφαλιστικές εταιρίες για ασφαλίσεις κάθε φύσης καθώς και στους συμβιβασμούς που αφορούν τις αποζημιώσεις αυτές.
(Άρθρο 20 ν. 3091/2002). Ισχύς από 1.1.2003.

4) Η απαλλαγή από το φόρο επί απόκτησης περιουσίας λόγω κληρονομιάς μέχρι του ποσού των 300.000 € ανά δικαιούχο, εφόσον δικαιούχοι είναι σύζυγος και ανήλικα τέκνα του κληρονομουμένου.
(Άρθρο 12 παρ. 4 περιπτ. ζ.ν. 3091/2002). Ισχύς από 1.1.2003.

Δεδομένου ότι η ασφαλιστική αποζημίωση λόγω θανάτου συνυπολογιζόταν στην περιουσία του κληρονομουμένου για την επιβολή του φόρου, από τη νέα διάταξη και λόγω της μεγάλης αύξησης του αφορολογήτου ορίου προκύπτει ότι στις περισσότερες περιπτώσεις η ασφαλιστική αποζημίωση λόγω θανάτου του ασφαλισμένου θα είναι αφορολόγητη.

5) Η δυνατότητα των τραπεζικών, ασφαλιστικών και εισηγμένων στο Χ.Α.Α. ανωνύμων εταιριών να αναπροσαρμόζουν ετησίως την αξία των ιδιοχρησιμοποιουμένων ακινήτων στην αντικειμενική αξία με φορολόγηση της υπεραξίας με συντελεστή 2%.
(Άρθρο 28 παρ. 1 ν.3091/2002). Ισχύς στους ισολογισμούς, που κλείνουν μετά την 30.12.2002.

– Τη ρητή πρόβλεψη περί ανάλογης εφαρμογής των ανωτέρω διατάξεων στα ακίνητα που διατίθενται σε ασφαλιστική τοποθέτηση των ασφαλιστικών εταιριών.
(Άρθρο 28 παρ. 3).

6) Η απαλλαγή των συμβάσεων αντίστροφης χρηματοδοτικής μίσθωσης ακινήτων (sale and lease back) από το φόρο μεταβίβασης και αυτομάτου υπερτιμήματος υπό προϋποθέσεις.
(Άρθρο 26 παρ. 2). Ισχύς από τη δημοσίευση στην Επίσημη Εφημερίδα (24.12.2002).

Σημειώνεται, πέραν των προαναφερομένων, η κατάργηση της έκπτωσης για δαπάνη αγοράς αμοιβαίων κεφαλαίων στο τρίτο έτος από την αγορά η οποία ανερχόταν στο 25% της δαπάνης με ανώτατο όριο το ποσόν του 1.250.000 δρχ.
(Άρθρο 2 παρ. 16 ν. 3091/2002). Ισχύς για εισοδήματα ή δαπάνες από 1.1.2003.

Η Ένωση συνεχίζει τις προσπάθειες της για την περαιτέρω βελτίωση και εκσυγχρονισμό των φορολογικών διατάξεων που διέπουν την ιδιωτική ασφάλιση καθώς και για την παροχή από το υπουργείο Οικονομικών των απαραίτητων διευκρινίσεων για την ορθή εφαρμογή των νέων ρυθμίσεων.

Reinsurance solutions in a changing world...

Anticipates risk. Finds solutions.
Eliminates obstacles between you and your vision.

Aon Turner Reinsurance Services S.A.
Aon Re Cyprus Limited (Aon Viggas)
7 Granikou Street, 15 125 Maroussi, Athens, Greece
tel: +301 6107025 fax: +301 6107702
www.aon.com

AON
Insure your vision

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ — Νέα κάρτα Ατλαντική Ένωση Εγνατία Τράπεζα Visa

Νέα πιστωτική κάρτα **ATLANTIC UNION VISA** δημιουργήθηκε από τη συνεργασία της **Εγνατίας Τράπεζας και της Ατλαντικής Ένωσης.** Πρόκειται για πιστωτική κάρτα που παρέχει συνδυασμό των πλεονεκτημάτων της **πιστωτικής κάρτας Visa** και ειδικών προνομίων για τους ασφαλισμένους της **Ατλαντικής Ένωσης**, καθώς ο κάτοχος της κάρτας έχει τη δυνατότητα:

1. Να αποπληρώνει τα ασφάλιστρα μέσω της κάρτας του, απολαμβάνοντας άνεση χρόνου και συνεχή ασφαλιστική κάλυψη.
2. Να εξφλεί τους λογαριασμούς αγορών του από όλα τα συμβεβλημένα καταστήματα στο εσωτερικό και το εξωτερικό.

Στους ασφαλισμένους της **Ατλαντικής Ένωσης** προσφέρονται επιπλέον τα εξής πλεονεκτήματα:

- Αγορές με άτοκες δόσεις και ειδικές προσφορές σε επιλεγμένα καταστήματα σε όλη την Ελλάδα.
- Δυνατότητα επιστροφής έως και 100% της ετήσιας συνδρομής για την κάρτα, ανάλογα με το ποσό των ετησίων αγορών και τω ασφαλίστρων που εξοφλούνται με την κάρτα.
- Ανάληψη μετρητών μέχρι 900,00 € το μήνα.
- Δυνατότητα επιλογής της ελάχιστης καταβολής σε 5%, 10% ή 15%, καθώς και της ημερομηνίας πληρωμής (1ο ή 2ο ή 3ο δεκαήμερο του μήνα).
- Μεταφορά υπολοίπου από άλλη πιστωτική σας κάρτα (επί του παρόντος δεν προβλέπεται προνομιακό επιτόκιο).
- Δυνατότητα επιλογής του τρόπου αποπληρωμής (αυτόματη εξόφληση μέσω Τραπεζικού λογαριασμού στην Εγνατία Τράπεζα, στα ΑΤΜ και ταμεία της Εγνατίας Τράπεζας, μέσω Web teller, ή και απλούστερα στα ΕΛΤΑ χρησιμοποιώντας το ειδικό έντυπο ταχυπληρωμής).

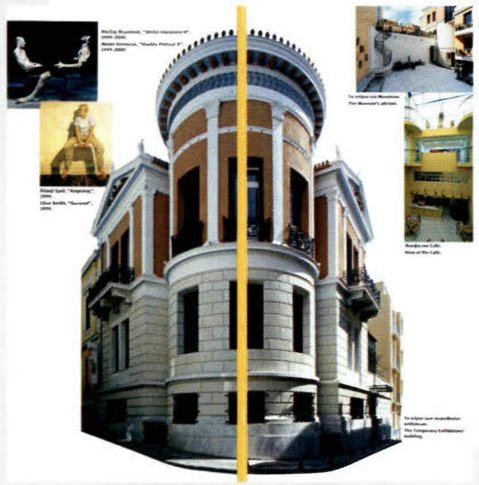
FRISSIRAS MUSEUM

"Representing the world"

Κορυφαίοι δημιουργοί του 20ού αιώνα από τη συλλογή των Marlborough Galleries

Το Μουσείο Φρυσίρα παρουσιάζει το μεγαλύτερο μέχρι στιγμής εκθεσιακό σχέδιο της δίχρονης δημιουργικής του πορείας. Η έκθεση "Representing the world", εγκαινιάστηκε από τον υπουργό Πολιτισμού, Καθηγητή Ευάγγελο Βενιζέλο και είναι ανοιχτή για το κοινό από την Πέμπτη 20 Φεβρουαρίου ως της 18 Μαΐου 2003.

Με την έκθεση **"Representing the world"**, το ελληνικό φιλότεχνο κοινό έχει την ευκαιρία να γνωρίσει από κοντά ονόματα του διεθνούς καλλιτεχνικού γίγνεσθαι που για πρώτη φορά παρουσιάζονται στην Ελλάδα. "Κλασικοί" σύγχρονοι παραστατικοί ζωγράφοι όπως ο Αυστριακός **Oskar Kokoschka** με τα ψυχολογικά πορτρέτα του, ο Κολομβιανός **Fernando Botero** με τα ιδιόμορφα και καυστικά μοντέλα του, το ιδρυτικό μέλος της ομάδας Equipo Cronica **Manolo Valdés,** συνυπάρχουν στην έκθεση με εκπροσώπους της πολυσυζητημένης Σχολής του Λονδίνου. Τόσο οι πρωτοπόροι της Σχολής αυτής, Francis Bacon, Lucian Freud, Frank Auerbach, R. B. Kitaj, Raumond Mason, όσο και η νεότερη γενιά της με τους **Paula Rego, Bill Jacklin, Celia Paul, Stephen Conroy** αποτελούν μέρος μιας διεθνούς διασποράς που σε μια εποχή πολυπολιτισμικότητας δεν παρουσιάζουν μεταξύ τους αναγκαστικά κοινή καλλιτεχνική ταυτότητα, αλλά βιώνουν και αναπτύσσονται σε ένα κοινό τόπο και χρόνο: τη σύγχρονη βρετανική σκηνή.



Κατά τη διάρκεια της έκθεσης, θα παρουσιάζονται ειδικές προβολές για τη ζωή και το έργο των καλλιτεχνών Frank Auerbach, Francis Bacon, R.B. Kitaj στο χώρο του café του Μουσείου.

Παράλληλα, στην κεντρική αίθουσα του κτιρίου της Μονής Αστερίου 7, θα εκτίθεται το τελευταίο έργο της **Paula Rego,** μια σειρά 22 λιθογραφιών εμπνευσμένων από το μυθιστόρημα της Charlotte Brontë, **"Jane Eyre"**, μαζί με ειδική βίντεο-προβολή για τη ζωή της καλλιτέχνιδος.

Οργάνωση - επιμέλεια έκθεσης: Άννα Πρίντεζη, Μάρθα Χαλκιά

Το ΝΑΙ αναδημοσιεύει πίνακα που δημοσίευσε το "Next Deal" εφημερίδα της εταιρίας μας –κατόπιν πολλών τηλεφωνημάτων– με τους δείκτες εκκρεμών ζημιών προς ασφάλιστρα για το 2001. Η παραπάνω εικόνα της αγοράς συμπληρώνεται πλήρως αν ληφθούν υπόψη δύο ακόμη καθοριστικοί παράγοντες. Αφενός, η τιμολογιακή πολιτική που ασκεί κάθε εταιρία. Δηλαδή, εάν μία εταιρεία έχει φτηνό ή ακριβό ασφάλιστρο, οπότε μεταβάλλονται ανάλογα οι δείκτες. Αφετέρου, ποιος είναι ο μέσος όρος «πληρωθεισών ζημιών» για κάθε εταιρεία, γεγονός που σημαίνει ότι οι δείκτες επηρεάζονται επίσης ανάλογα με το εάν μια εταιρεία έχει μεγάλο ποσοστό ζημιών, οι οποίες πληρώνονται άμεσα. Σε κάθε περίπτωση, ο δείκτης εκκρεμών ζημιών προς ασφάλιστρα προσφέρεται για μια μελέτη της κατάστασης της αγοράς αυτοκινήτου

ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΚΚΡΕΜΩΝ ΖΗΜΙΩΝ ΠΡΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ (2001)

Εταιρεία	%
Allianz	398%
Victoria	247%
Alpha Ασφαλιστική	203%
Ευρωπαϊκή Πίστη	179%
Φοίνιξ	169%
Interamerican	168%
Αγροτική Ασφαλιστική	163%
Generali	142%
International	135%
Ατλαντική Ένωση	119%
Metrolife	116%
Ελλάς	115%
ING	112%
Ιμπέριαλ	109%
Εθνική Ασφαλιστική	106%
Nordstern	102%
Eurostar	97%
Ασπίς	96%
Οριζών	94%
Συνεταιριστική	93%
ΣΚΟΥΡΤΗΣ	85%
NATIONAL UNION	84%
ΓΚΟΤΑ	81%
LE MONDE	81%
ΩΜΕΓΑ	78%
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ	68%
INTERLIFE	61%
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ	59%
MARKET RENDS	59%
PERSONAL	58%
GENERAL UNION	56%
ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ	54%
ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ	51%
ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	45%
ΔΥΝΑΜΙΣ	44%
ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ	41%
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΜΙΝΕΤΤΑΣ	36%
ΕΓΝΑΤΙΑ	35%
ΕΥΡΩΠΗ ΑΕΕΑ	34%
ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	30%
ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗ	23%

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ — ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Πρώτη σε εξυπηρέτηση Πρωτοπόρος σε καλύψεις

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Πλοίων & Σκαφών Αναψυχής

Πυρος
Για οποιαδήποτε κινητή και ακίνητη περιουσία

Μεταφορων
Για όλο τον κόσμο

Ζωης
Ιατροφαρμακευτικής Περίθαλψης, με Χρυσή Κάρτα Υγείας που εξοφλεί τα νοσοκομειακά έξοδα σε όλο τον κόσμο

Προσωπικου Ατυχηματος
Κάλυψη σε όλο τον κόσμο

Γενικης Αστικης Ευθυνης

Τεχνικων Εργων

Αυτοκινητων
Με ένα τηλεφώνημα στο 010 9409582 καθ' όλο το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο έχετε δωρεάν Παροχή Ιατρικών Συμβουλών από τους γιατρούς μας, για εσάς και όλα τα μέλη της οικογενείας σας

Οδικης Βοηθειας
MINETTA - INTERPARTNER ASSISTANCE
για την Ελλάδα και όλη την Ευρώπη, όλο το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο

Τραπεζικα Προϊοντα
Στεγαστικά Δάνεια & Επαγγελματικά Δάνεια σε συνεργασία με μεγάλους Τραπεζικούς Ομίλους

450 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ & ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΜΕΣΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΣΑΣ

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 - 105 63 ΑΘΗΝΑ (ΣΥΝΤΑΓΜΑ), ΤΗΛ.: 010 3727500 - FAX: 010 3228801, 3243720
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΠΕΙΡΑΙΑ: ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 7 - ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ.: 010 4121003
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ: ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 4 - ΘΕΣ/ΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 0310 281198, 288216, 271717 - FAX: 0310 224675

URL: www.minetta.gr • e-mail: minetta@attglobal.net

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ

Στο Ναύπλιο και στην Καλαμπάκα, η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ Ανώνυμος Ασφαλιστική και Αντασφαλιστική Εταιρία πραγματοποίησε τα ετήσια Συνέδρια των συνεργατών της.

Στο AMALIA HOTEL του Ναυπλίου (την 22/02/03) πραγματοποιήθηκε το 7ο Συνέδριο για τους συνεργάτες της εταιρίας από την Πελοπόννησο, στο οποίο συμμετείχαν στελέχη της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ και 150 συνεργάτες.

Στην Καλαμπάκα το αντίστοιχο Συνέδριο πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο "AMALIA" (στις 15/03/03) με τη συμμετοχή στελεχών της εταιρίας και 90 συνεργατών από τη Θεσσαλία.

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

Στο συνέδριο του Ναυπλίου, σύντομο χαιρετισμό απηύθυνε ο Δούμας Πέτρος, Επιθεωρητής Πωλήσεων.

Στο συνέδριο της Καλαμπάκας, σύντομο χαιρετισμό προς τους συνέδρους απηύθυνε ο Σταματόπουλος Μάκης, Διευθυντής Πωλήσεων.

Ο 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. Επισήμανε μάλιστα το γεγονός ότι η αύξηση της παραγωγής επιτυγχάνετε 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.

Ο 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 € (4,1 δισ. δρχ.).

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.

7ο Συνέδριο
για τους συνεργάτες από Μακεδονία

Στο "ELECTRA PALACE" HOTEL της Θεσσαλονίκης (την 8/2/03) πραγματοποιήθηκε το 7ο Συνέδριο για τους Συνεργάτες της Εταιρίας από την Μακεδονία, στο οποίο συμμετείχαν στελέχη της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ και 140 συνεργάτες.

Κύριοι ομιλητές στο συνέδριο 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, και η Ηλιοπούλου Γιάννα Δ/ντρια Τμήματος Ζημιών.

Στο συνέδριο, σύντομο χαιρετισμό προς τους συνέδρους απηύθυνε ο Χατζηευθυμίου Χρήστος, Διευθυντής Βορείου Ελλάδος.

Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, στην ομιλία του στους συμμετέχοντες στο συνέδριο επανέλαβε 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.

Νέα ασφαλιστικά προγράμματα παρουσίασε η Generali

Με μεγάλη επιτυχία ολοκλήρωσε η Generali τρεις εταιρικές παρουσιάσεις των νέων ασφαλιστικών προγραμμάτων που δημιούργησε τόσο στον κλάδο ζωής όσο και στον κλάδο γενικών ασφαλειών.

Το δίκτυο ασφαλιστών της Generali οι brokers και οι ανεξάρτητοι συνεργάτες της εταιρίας, στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη ενημερώθηκαν από τον Κώστα Χομόνδοζλη, προϊστάμενο εκπαίδευσης και τον Νίκο Τσαμούρη, τεχνικό διευθυντή Ζωής για τα προγράμματα Generali Exelixis Pension και Generali Exelixis Junior, τα δύο νέα ασφαλιστικά προγράμματα ζωής τα οποία συνδυάζουν την αποταμίευση με τη προστασία, και τη σιγουριά παραδοσιακών προγραμμάτων μέσω εγγυημένου επιτοκίου 3,35% (το ανώτατο που επιτρέπεται από το Νόμο) με την ευελιξία των unit-linked προϊόντων μέσω της δυνατότητας εκτάκτων καταβολών.

Ο Νότης Βαγιακάκος, τεχνικός διευθυντής, ενημέρωσε τους συνεργάτες της Generali, για το νέο πρόγραμμα Generali Relax Επιχείρηση. Το νέο πρόγραμμα, όπως δηλώνει και το όνομά του, έχει σκοπό ο πελάτης να νοιώθει ήσυχος ότι οι ασφαλιστικές του ανάγκες έχουν καλυφθεί. Το Generali Relax Επιχείρηση είναι ένα ολοκληρωμένο και ευέλικτο πρόγραμμα που καλύπτει τις ασφαλιστικές ανάγκες καταστημάτων, γραφείων και ιατρείων, δηλαδή τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που αποτελούν και το μεγαλύτερο ποσοστό επιχειρήσεων της ελληνικής αγοράς.

Σταθερή και αμετάβλητη παραμένει η ποιότητα υπηρεσιών και εξυπηρέτησης που διακρίνει τη Generali σε όλη τη γκάμα ασφαλιστικών προγραμμάτων που προσφέρει.

PRIVATE BANKERS
NOVABANK

Το νέο δίκτυο Private Bankers της NovaBank είναι μέλος του παγκόσμιου δικτύου Private Bankers του χρηματοοικονομικού Ομίλου Banco Comercial Português (Grupo BCP).

Απευθύνεται σε ιδιώτες υψηλής οικονομικής επιφάνειας, αξιοποιώντας τις υποδομές του Ομίλου BCP διεθνώς, τη τεχνογνωσία και εξειδίκευση του ανθρώπινου δυναμικού της.

Στόχος είναι η παροχή άριστης ποιότητας υπηρεσιών με ολοκληρωμένες προτάσεις διαχείρισης περιουσίας.

Ο Όμιλος Banco Comercial Português, ο μεγαλύτερος χρηματοοικονομικός όμιλος της Πορτογαλίας και ένας από τους μεγαλύτερους της Ευρώπης, με παρουσία σε νευραλγικά χρηματοοικονομικά κέντρα της Ευρώπης, Ασίας, Αμερικής και Αφρικής, εγγυάται παγκόσμια τραπεζική αντίληψη.

Σε όλο το κόσμο, οι Private Bankers του ομίλου BCP παρέχουν υψηλού επιπέδου τραπεζικές υπηρεσίες σε πελάτες διαφορετικών εθνικοτήτων, αντιλήψεων και προσδοκιών. Έχουν συσσωρευμένη εμπειρία σε ποικιλία σύνθετων και διαρκώς εξελισσόμενων αναγκών διαχείρισης προσωπικής και οικογενειακής περιουσίας.

Η NovaBank, η πλέον επιτυχημένη πρόταση των τελευταίων ετών στο χώρο της λιανικής τραπεζικής, με την υποστήριξη της BCP, επεκτείνεται και στον τομέα του Private Banking.

Έτσι, οι Private Bankers NovaBank, έχοντας συνολική και καίρια γνώση των διεθνών αγορών, εξασφαλίζουν και στην Ελλάδα την απαιτούμενη ανεξαρτησία στις επενδυτικές αποφάσεις.

Μιλώντας σε συνέντευξη τύπου στο μουσείο ΓΟΥΛΑΝΔΡΗ Φυσικής Ιστορίας ο Διευθύνων Σύμβουλος της NOVA BANK κ. Γιώργος Τανισκίδης, σημείωσε ότι το 2003 σηματοδοτεί την επέκταση της NovaBank στους χώρους του Bancassurance, του Private Banking, του Business Banking. Ακόμα, την επέκτασή μας στη λεκάνη της ανατολικής Μεσογείου, με την εξαγορά, αναδιάρθρωση και λειτουργία της Τουρκικής SITEBANK.

Καινοτομική Διεθνής Τραπεζική Αντίληψη στην Ελλάδα

Σε όλο το κόσμο, οι Private Bankers του ομίλου BCP παρέχουν υψηλού επιπέδου τραπεζικές υπηρεσίες σε πελάτες διαφορετικών εθνικοτήτων, αντιλήψεων και προσδοκιών, με προσωποποιημένες υπηρεσίες.

Οι Private Bankers NovaBank, τόνισε ο κ. Τανισκίδης, έχουν ως στόχο την παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών, σε ιδιώτες υψηλής οικονομικής επιφάνειας που δίνουν ιδιαίτερη έμφαση σε προσωποποιημένες υπηρεσίες, με στόχο την ανάπτυξη της προσωπικής και οικογενειακής τους περιουσίας. Παράλληλα, οι Private Bankers NovaBank, για πρώτη φορά στην Ελλάδα, παρέχουν ολοκληρωμένες τραπεζικές υπηρεσίες, που καλύπτουν όλο το τραπεζικό φάσμα.

Από τις πλέον σύνθετες χρηματοοικονομικές επενδύσεις, ως τις απλούστερες τρέχουσες τραπεζικές ανάγκες που μέχρι σήμερα έστελναν πελάτες Private Banking στο γκισέ, οι Private Bankers NovaBank προσφέρουν μια ολοκληρωμένη και δραστικά εξελιγμένη τραπεζική σχέση.

Όπως υπογράμμισε ο κ. Τανισκίδης, αναπτύξαμε ένα νέο δίκτυο, που στο πρώτο στάδιο λειτουργίας του αποτελείται από 3 κέντρα Private Banking στη Κηφισιά, την Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη. Η πλατφόρμα που αναπτύξαμε, το «Ολυμπιακό Τραπεζικό Σύστημα», εισάγει, για πρώτη φορά στην Ελλάδα, πληροφοριακή τεχνογνωσία και υποδομή αντίστοιχες των μεγαλύτερων κέντρων Private Banking διεθνώς. Παράλληλα, αξιοποιούνται οι υπάρχουσες υποδομές και ιδιαίτερα τα εναλλακτικά δίκτυα της NovaBank, τα οποία έχουν αναδειχθεί τα καλύτερα στην Ελλάδα, αποσπώντας το 2002 δύο χρυσά βραβεία.

Τα Κέντρα Private Banking NovaBank παρέχουν

- Δυνατότητα τηλεδιάσκεψης με τους διεθνείς συνεργάτες του δικτύου Private Bankers στο Λονδίνο, τη Γενεύη και τη Λισσαβόνα.
- Προσωποποιημένη εξυπηρέτηση από τον Προσωπικό σας Τραπεζίτη.

Για περισσότερες πληροφορίες, ή προγραμματισμό συνάντησης, μπορείτε να απευθυνθείτε στα Κέντρα Private Banking, την ηλεκτρονική διεύθυνση www.novabank.gr, την ειδική γραμμή τηλεφωνικής εξυπηρέτησης Private Bankers 801 11 789 00, καθώς και τη διεύθυνση ηλεκτρονικού ταχυδρομείου privatebankers@novabank.gr

NovaBank
Platinum MasterCard

NovaBank Platinum Mastercard: Μία κάρτα που εκπληρώνει κάθε σας επιθυμία και συνοδεύει όλες τις μικρές και μεγάλες απολαύσεις της ζωής. Σας προσφέρει υπηρεσίες και προνόμια υψηλού επιπέδου και την αναγνώριση της κορυφαίας πιστωτικής κάρτας στον κόσμο. Μια κάρτα που ανταποκρίνεται στο δικό σας απαιτητικό τρόπο ζωής, με:

- Εντυπωσιακές προσφορές για τα ταξίδια σας.
- Ολοκληρωμένες ταξιδιωτικές υπηρεσίες.
- Ταξιδιωτική κάλυψη.
- Προνόμια Platinum.

Με τη NovaBank Platinum Mastercard, απολαύστε ταξιδιωτικές προσφορές στο εξωτερικό και στην Ελλάδα, με την τηλεφωνική γραμμή NovaBank Platinum Line, που σας παρέχει ολοκληρωμένες υπηρεσίες ταξιδιωτικού γραφείου, όπως:

- Κρατήσεις ξενοδοχείων και εισιτηρίων αεροπορικών και ακτοπλοϊκών.
- Οργάνωση επαγγελματικών ταξιδιών και εκδρομών αναψυχής.
- Δυνατότητα αλλαγής δρομολογίων και παράταση της διαμονής σας, μόνο με ένα τηλεφώνημα.
- Αγορά αεροπορικού εισιτηρίου Business Class εξωτερικού με δωρεάν μεταφορά από Αθήνα προς το αεροδρόμιο, αλλά και δωρεάν ανανέωση διαβατηρίου ή έκδοση ταξιδιωτικής Visa.
- Ειδικά προνόμια parking στο αεροδρόμιο «Ελευθέριος Βενιζέλος».

Παράλληλα:

Η NovaBank Platinum Mastercard σας προσφέρει ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ταξιδιωτικής ασφάλισης, το οποίο καλύπτει εσάς και τη οικογένειά σας για τις περιπτώσεις ατυχημάτων ή άλλων απροόπτων που μπορεί να συμβούν κατά τη διάρκεια του ταξιδιού σας, όπως:

- Καθυστέρησης αναχώρησης προγραμματισμένης πτήσης
- Απώλειας ή κλοπής των αποσκευών σας
- Προσωπικού ατυχήματος

Επιπρόσθετα, μεταξύ άλλων, η κάρτα NovaBank προσφέρει:

- Υψηλά όρια συναλλαγών, για να ικανοποιείτε με άνεση τις επιθυμίες σας, όσο μεγάλες και αν είναι.
- Άτοκες δόσεις, για να κερδίζετε στις αγορές σας.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Θεμελιώθηκε το νέο κτιριακό συγκρότημα της Εθνικής Ασφαλιστικής στη Λεωφόρο Συγγρού

Σε 70.000.000 ευρώ ανέρχεται η επένδυση της εταιρίας

Το θεμέλιο λίθο στο νέο κτιριακό συγκρότημα της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, έθεσε πρόσφατα ο Διοικητής της Εθνικής Τράπεζας Θεόδωρος Καρατζάς, παρουσία του Υποδιοικητή της Εθνικής Τράπεζας και Προέδρου της Εταιρίας Θεόδωρου Πανταλάκη, του Γενικού Διευθυντή της Εταιρίας Κωνσταντίνου Φιλίππου, στελεχών της εταιρίας και μεγάλων πελατών.

Το συγκρότημα αυτό, επί της Λεωφόρου Συγγρού 103-105 στην Αθήνα, αποτελεί τη μεγαλύτερη ιδιωτική επένδυση εταιρίας σε επίπεδο εγκαταστάσεων.

Η επένδυση, ύψους 70.000.000 € αφενός θα ενισχύσει τα αποθεματικά της εταιρίας, αφετέρου μέσω της εκμετάλλευσης μέρους του συγκροτήματος, θα αποφέρει στην εταιρία σημαντικά έσοδα.

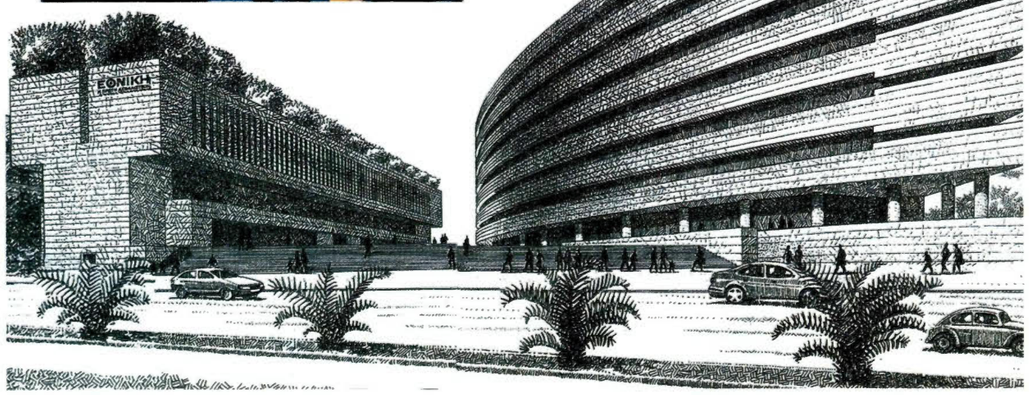
Στα 10 στρέμματα του ιδιόκτητου οικοπέδου της εταιρίας, με την απεριόριστη θέα στην Ακρόπολη, σχεδιάσθηκε συγκρότημα 2 κτιρίων, συνολικού εμβαδού 27.000 τ.μ. ενώ η έκταση των υπογείων ξεπερνά τα 40.000 τ.μ.

Οι ανάγκες που προέκυψαν από τη σημαντική ανάπτυξη των εργασιών της εταιρίας, αλλά και την απορρόφηση των ασφαλιστικών "ΑΣΤΗΡ", "ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ" και "ΕΤΕΒΑ Ασφαλιστική", καλύπτονται από τις 1.200 θέσεις εργασίας που φιλοξενεί το κτίριο διοίκησης στα 18.000 τ.μ. Παράλληλα το δεύτερο κτίριο, αποτελεί αυτοτελή ενότητα, λειτουργικά και μορφολογικά και θα στεγάσει καταστήματα και γραφεία που θα αποφέρουν σημαντικά έσοδα στην ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Ο ανθρωποκεντρικός και επιμορφωτικός ρόλος της εταιρίας, υλοποιείται με τη δημιουργία αυτόνομου Συνεδριακού Εκπαιδευτικού Κέντρου, χωρητικότητας 500 ατόμων.

Η βιβλιοθήκη, ο εκθεσιακός χώρος, το γυμναστήριο, αποτελούν υποδομές του νέου συγκροτήματος, ενώ οι χώροι στάθμευσης 553 θέσεων και οι αποθηκευτικοί χώροι 3.000 τ.μ. ολοκληρώνουν τη σωστή χωροθέτηση, λειτουργία και αισθητική του περιβάλλοντος συγκροτήματος.

Την αρχιτεκτονική μελέτη του έργου έχει αναλάβει ο διεθνούς φήμης Ελβετός αρχιτέκτονας Professor Mario Botta και οι Ελληνίδες αρχιτέκτονες Ειρήνη Σακελλαρίδου και Μόρφω Παπανικολάου. Τις εργασίες εκσκαφής και αντιστήριξης του έργου διεκπεραίωσε η εταιρία ΕΔΡΑΣΗ - Χ. ΨΑΛΛΙΔΑΣ ΑΤΕ. Η δεύτερη φάση που βρίσκεται σε εξέλιξη και αφορά την ανέγερση του φέροντος οργανισμού των υπογείων, έχει ανατεθεί στην εταιρία ΑΚΤΩΡ ΑΤΕ. Για την τρίτη φάση ανέγερσης και απoπεράτωσης του κτιριακού συγκροτήματος, θα διενεργηθεί σύντομα διαγωνισμός.



ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

Οχημάτων, Οδικής Βοήθειας, Κλοπής, Πυρός, Κατοικίας
Μεταφορών, Ιατρικής Βοήθειας, Νομικής Προστασίας,
Προσωπικών & Διαφόρων Ατυχημάτων

ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΖΩΗΣ

Ζωής, Συνταξιοδότησης, Νοσοκομειακής Περίθαλψης
Παιδικά Προγράμματα, Σπουδαστικά Προγράμματα,
Ασφαλιστικά Ομόλογα, Αμοιβαία Κεφάλαια

ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ

Ταχεία και υπεύθυνη Οδική Εξυπηρέτηση
24 ώρες το 24ωρο, 365 μέρες το χρόνο
σε ολόκληρη την Ελλάδα!

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

www.intersalonika.gr
e-mail:company@intersalonica.gr

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ:
"INTERCENTER", 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 551 02
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 031/492.100 (300 γραμμές), FAX: 031/465.219, 462.114

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

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

ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Το διοικητικό συμβούλιο του συλλόγου Πρακτόρων Ασφαλιστικών Τραπεζικών Εταιριών διοργάνωσε τον πρώτο ετήσιο χορό του στο κέντρο διασκέδασης «ΧΑΡΑΜΑ» (Σκοπευτήριο Καισαριανής τηλ.: 210 7664869 - 7669742) την Παρασκευή 11 Απριλίου 2003. Η Γλυκερία, η Μαίρη Λίντα και άλλοι σπουδαίοι καλλιτέχνες έκαναν μια όμορφη βραδιά.

Φωτογραφίες απ' την εκδήλωση δημοσιεύει το ΝΑΙ, το μόνο περιοδικό που ήταν εκεί κοντά στους ανθρώπους πρώτης γραμμής, με εκπρόσωπο τον εκδότη κ. Σπύρου

Γλυκερία - Ε.Σπύρου
ΦΩΤΟ: Αθηνά Κακκαβού

ο οποίος βρήκε την ευκαιρία να μιλήσει για λίγο με τη Γλυκερία και να της πει ότι "μέσα στο "λαρύγγι" της και στη φωνή της φωλιάζουν αηδόνια και φωνές από πολλές τραγουδίστριες μαζί. Η Γλυκερία "κατάλαβε" τί της είπε και φωτογραφήθηκαν μαζί για το "ΝΑΙ".

Η Γλυκερία είναι ένα "πλασματάκι" που έχει μια απλόχερη μοιρασιά κεφιού μέσα της για τον καθένα. Δίνει με αρχοντιά αυτό που "ρούφηξε" η ρίζα της απ' τη Μικρά Ασία, απ' την Ελλάδα, απ' τη Θεσσαλονίκη, απ' την Αθήνα. Κάθε τραγούδι που ερμηνεύει ζωντανεύει σαν τριαντάφυλλο στο νερό που πάει να μαραθεί δίνοντας άρωμα γύρω του. Η φωνή της έχει ικανότητα να μαζεύει σκέρτσα και κρυφές ερμηνείες από συντροφιές του Μητσάκη, του Χατζηχρήστου, του Παπάζογλου, του Τζουανάκου, του Τούντα, του Τσιτσάνη, του Περιστέρι και να τα "βγάζει" ένα - κι ένα κλειδιά για ξεκλείδωμα μανταλωμένων στον πόνο της ζωής καρδιών.

Έχει μια μεταδοτική αύρα που "ζωντανεύει" το περιβάλλον.

Μαζί μ' αυτά που έκανε ως τώρα της ευχόμαστε να κάνει "μια βόλτα" στην Ελλάδα να μαζέψει τραγούδια που "κοιμούνται" σε CD και κασέτες να τα τραγουδήσει για να "σωθούν" οι ήχοι για όσους είναι "ελκυστικών ήχων εραστές" και για να γλυκοκοιτάζονται στα ματιά άνθρωποι που αγαπιούνται, σε παρέες, σε γιορτές, σε γάμους, σε ανταμώματα ζωής. Είναι Γλυκερία, όνομα και πράγμα, ένα "καϊκι Αη-Νικόλας" σκερτσοπεταχτό για γαλάζια όνειρα στην πεζή ζωή μας...

Το Δ.Σ. του Συλλόγου.
Πρόεδρος: Κοντοπίδης Αρτέμιος (3ος αριστερά),
Αντιπρόεδρος: Μιχαλόπουλος Παναγιώτης (1ος δεξιά),
Γεν. Γραμματέας: Βικτωράτου Μαρίκα (4η αριστερά),
Ταμίας: Πέτσα-Κουρτέση Ελένη (2η δεξιά),
Μέλη: Αλεξανδρόπουλος Παναγιώτης (1ος αριστερά),
Μπουλιούρης Ανδρέας (5ος αριστερά),
Νικολαΐδου Όλγα (2η αριστερά)

ING MAGNET

Νέα πρωτοποριακά προϊόντα και υπηρεσίες από την ING Πειραιώς Asset Management

Από τα τέλη Ιανουαρίου ξεκίνησε τις εργασίες της η **ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ Asset Management,** που αποτελεί την υλοποίηση του ενός σκέλους της στρατηγικής συνεργασίας των Ομίλων ING και Τραπέζης Πειραιώς στον τομέα της διαχείρισης ενεργητικού. **Η ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ Asset Management** προσφέρει, δια μέσου των εταιριών ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ, ΑΕΠΕΥ και ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΑΕΔΑΚ, μία σειρά επενδυτικών προϊόντων και υπηρεσιών που καλύπτουν τόσο το ευρύ επενδυτικό κοινό όσο και θεσμικούς επενδυτές (εταιρίες επενδύσεων, ασφαλιστικά ταμεία, κοινωφελή ιδρύματα κ.λπ.).

Ήδη διατίθενται στην αγορά τα **αμοιβαία κεφάλαια ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ** που προέρχονται από μετονομασία των αμοιβαίων κεφαλαίων της Nationale Nederlanden καθώς και κάποιων αμοιβαίων κεφαλαίων της Nationale Nederlanden καθώς και κάποιων αμοιβαίων κεφαλαίων της Τραπέζης Πειραιώς, ενώ ξεκίνησε επίσης και η διάθεση της σειράς των 19 αμοιβαίων κεφαλαίων ING Λουξεμβούργου. Όλα τα παραπάνω αμοιβαία κεφάλαια διατίθενται τόσο μέσω του δικτύου καταστημάτων της Τράπεζας Πειραιώς όσο και μέσω του δικτύου εξουσιοδοτημένων ασφαλιστικών συμβούλων του ING. Πολλά από τα αμοιβαία κεφάλαια ING Λουξεμβούργου έχουν αποσπάσει διεθνείς διακρίσεις και θετική αξιολόγηση από διεθνείς οργανισμούς όπως η Standard & Poor's.

Ξεχωρίζουν τα πρωτοποριακά **αμοιβαία κεφάλαια ING Protected Mix** 70, 80, 90 που συνδυάζουν τη μερική προστασία του επενδυμένου κεφαλαίου ενώ δίδουν τη δυνατότητα συμμετοχής στις ανοδικές κινήσεις της ευρωπαϊκής χρηματιστηριακής αγοράς. Σημαντικό πλεονέκτημα των αμοιβαίων κεφαλαίων αυτών αποτελεί η ανοδική προσαρμογή του επιπέδου προστασίας κεφαλαίου κάθε φορά που το αμοιβαίο κεφάλαιο καταγράφει νέα ανώτατη τιμή μεριδίου. Επίσης η σημαντική ρευστότητα και η ευελιξία που προσφέρει στον επενδυτή καθώς, αντίθετα από τα υπάρχοντα προϊόντα στην ελληνική αγορά, δεν υπάρχει χρονική δέσμευση στο επενδεδυμένο κεφάλαιο ενώ δίδεται η δυνατότητα επιλογής του επιπέδου προστασίας που επιθυμεί ο επενδυτής με βάση το προφίλ του και τις προσδοκίες του.

Ενδιαφέρον παρουσιάζουν και κάποια εξειδικευμένα μετοχικά αμοιβαία κεφάλαια, όπως το ING (L) Invest High Dividend που υιοθετεί ένα επενδυτικό μοντέλο όπου βασικό κριτήριο επιλογής των μετοχών αποτελεί η υψηλή μερισματική απόδοση (τουλάχιστον 4%), ή το ING (L) Invest Sustainable Growht που επενδύει σε μετοχές εταιριών που επιδεικνύουν ευαισθησία σε θέματα περιβαλλοντολογικής συμπεριφοράς και κοινωνικής πολιτικής.

Τέλος, το διακεκριμένο αμοιβαίο κεφάλαιο ING Πειραιώς Ομολόγων Εσωτερικού, πλαισιώνεται από μία οικογένεια πέντε ομολογιακών αμοιβαίων κεφαλαίων εξωτερικού που καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα επιλογών τόσο με γεωγραφικά κριτήρια όσο και με κριτήρια που σχετίζονται με την πιστοληπτική ικανότητα του εκδότη.

Η **ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ Asset Management,** συνδυάζοντας τη διεθνή εμπειρία του ING με τη γνώση της εγχώριας αγοράς και τη φιλική εξυπηρέτηση του **Ομίλου Τραπέζης Πειραιώς** κάνει δυναμική είσοδο στην εγχώρια αγορά και φιλοδοξεί να αναδειχθεί σε πρωταγωνιστικό φορέα στον τομέα των επενδυτικών προϊόντων και υπηρεσιών.

LAIKI CYPRIALIFE

Η Μαρία Κωνσταντίνου της Laiki Cyprialife πρώτη για το μήνα Φεβρουάριο 2003

Η Μαρία Κωνσταντίνου είναι η πρώτη Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Laiki Cyprialife σε υποβληθείσα συνολική παραγωγή για το μήνα Φεβρουάριο 2003. Υπάγεται στην επαρχία Πάφου και συγκεκριμένα στην ομάδα του Αλκιβιάδη Θεωρή.

Γεννήθηκε στις 12 Απριλίου 1962 στην Έμπα της Πάφου. Αποφοίτησε από το Δ΄ Λύκειο Πάφου και αργότερα παρακολούθησε μαθήματα Μάρκετιγκ στο Intercollege. Είναι παντρεμένη και μητέρα τεσσάρων παιδιών.

Ξεκίνησε τη συνεργασία της με τη Laiki Cyprialife τον Ιούλιο του 2000.

Το 2002 εξασφάλισε τη συμμετοχή της στο 2ο Πανευρωπαϊκό Συνέδριο Ασφαλιστικών Συμβούλων της LIMRA που έγινε τον Ιούνιο στο Λονδίνο και κατέκτησε επίσης το δίπλωμα του διεθνούς Πιστοποιητικού Χρηματοοικονομικού Συμβούλου.

Η φωτογραφία είναι από την τελετή απονομής των διπλωμάτων του Πιστοποιητικού Χρηματοοικονομικού Συμβούλου που έγινε πρόσφατα στο Λαϊκή Σπόρτιγκ Κλαπ.

ALEXIA BEACH HOTEL

Παραλιακό ξενοδοχείο
Επιπλωμένων Διαμερισμάτων
Αγ. Μαρίνα - Ν. Κυδωνίας
Χανιά (εκτός πόλεως Χανίων)

Διατίθενται για όλο το καλοκαίρι
δωμάτια δίκλινα έως και πεντάκλινα
με κλιματισμό.
Το ξενοδοχείο διαθέτει πισίνα - bar πισίνας
- snack bar - mini market και
ιδιωτικό χώρο στάθμευσης αυτοκινήτων.

Πληροφορίες-Κρατήσεις: τηλ.: 28210 68110 - 28210 68111 fax: 28210 68635 Ηλεκτρονική διεύθυνση: www.alexiahotel.gr

Οι αργοναύτες της Σταδίου 10 & τα φιλαράκια της INTERAMERICAN

Αρχές του 2003 –30 χρόνια μετά το ξεκίνημά μου στις ασφάλειες στα 1973– βρέθηκα σε δύο παρέες αρχές Ιανουαρίου με παλαιούς συναδέλφους ασφαλιστές της οδού Σταδίου 10 και φιλαράκια διευθυντές υποκαταστημάτων τέλος Μαρτίου. Στην πρώτη παρέα αναμνήσεις με ασφαλιστές, στη δεύτερη αναμνήσεις με διευθυντές. Δεν μπόρεσαν να έρθουν όλοι, μερικοί πέθαναν. Θα σας δείξω φωτογραφίες χωρίς ονόματα. Τι σημασία έχουν τα επίθετα; Ήπιαμε, τραγουδήσαμε, χορέψαμε απλωτά ζεϊμπέκικα, θυμηθήκαμε. Ήμασταν φιλαράκια, όλοι πάνω από 25 χρόνια μαζί, ποτέ δεν μαλώσαμε, ποτέ δεν ξεχάσαμε. Αυτά τα φιλαράκια είναι όλα όσα αγαπήσαμε τότε νέοι με καμπάνα παντελόνι, με μαλλιά μακριά, με ετοιματζίδικα ρούχα, με ξεκούμπωτα πουκάμισα, με αετούς έτοιμους να πετάξουν στην καρδιά, γεροί, ανέμελοι, σοβαροί τόσο που θ' αλλάζαμε τον κόσμο, όπως ακριβώς λένε και οι σημερινοί νέοι.

Ήμασταν αργοναύτες στην ασφαλιστική εκστρατεία και μέσα στα συρτάρια του μυαλού μας έχουμε ένα σωρό πράγματα και ιστορίες και ταξίδια και συνέδρια και σεμινάρια.

Τα φιλαράκια μου πολύ τ' αγάπησα και τις συντρόφους τους και τα παιδάκια τους που έτυχε να βρεθώ μαζί τους σε αρραβώνες, σε γάμους, σε βαπτίσεις, σε κηδείες.

Κάναμε ένα σωρό πλάκες, αλλά και σοβαρά πράγματα. Δώσαμε φαΐ σε ανέργους και κάναμε κάποιους «κυρίους». Εμείς ξέρουμε. Παλεύαμε ένα χρόνο για να φανούμε πιο πρώτοι στις βραβεύσεις ο καθ' ένας ξεχωριστά απ' τον άλλο... Πολλές αναμνήσεις καταχωνιάστηκαν στ' άσπρα μαλλιά, στις αρθρίτιδες, στις καρδιοπάθειες, στις σαπιοκοιλιές μας, στο αγκομαχητό απ' το στρες που κάνουμε ανεβαίνοντας σκάλες με τα πόδια. Κλειδωμένα συρτάρια. Κάπου-κάπου όταν φεύγει και κανένας ξεκλειδώνουν και τις βλέπουν οι άλλοι στα δακρυσμένα μας μάτια.

Συνηθισμένα πράγματα, θα πείτε. Έτσι λέω κι εγώ. Απλά και καθημερινά συμβάντα όπως όταν βρεθήκαμε στην κηδεία του Στέλιου του Αυλίκου, στα Πατήσια. Όλα τα φιλαράκια μου είναι καλά παιδιά, αυτά που ο Καζαντζίδης έλεγε «υπάρχουν και καλά παιδιά» θυμάμαι ακόμα τον απόηχο απ' τις ταβέρνες, αρχές του 2003 καθώς γύριζα χαράματα σπίτι και δεν ξέρω γιατί απ' τα πολλά τραγούδια που είπαμε μου έμεινε αυτό του Τσιτσάνη, η Αρχόντισσα, που τελειώνει:

«...Αρχόντισσα τα μαγικά σου μάτια
τα ζήλεψα τα έκλαψα πολύ
φαντάστηκα σκεπτόμουνα παλάτια
μα συ μου γέμισες μαρτύρια τη ζωή...»
Στους φίλους μου που βρεθήκαμε τόσο κοντά εκείνα τα βράδια,
αφιερώνω το ποίημα «ΑΡΓΟΝΑΥΤΕΣ» του Γ. Σεφέρη:

«...Ήτανε καλά παιδιά οι συντρόφοι, δε φωνάζαν
ούτε από τον κάματο ούτε από τη δίψα ούτε από την παγωνιά,
είχανε το φέρσιμο των δέντρων και των κυμάτων
που δέχουνται τον άνεμο και τη βροχή
δέχουνται τη νύχτα και τον ήλιο
χωρίς ν' αλλάζουν μέσα στην αλλαγή.
Ήτανε καλά παιδιά, μέρες ολόκληρες
ίδρωναν στο κουπί με χαμηλωμένα μάτια
ανασαίνοντας με ρυθμό
και το αίμα τους κοκκίνιζε ένα δέρμα υποταγμένο.
Κάποτε τραγούδησαν, με χαμηλωμένα μάτια
όταν περάσαμε το ερημόνησο με τις αραποσυκιές
κατά τη δύση, πέρα από τον κάβο των σκύλων
που γαβγίζουν.
Ει μέλλει γνώσεσθαι αυτήν, έλεγαν
εις ψυχήν βλεπτέον, έλεγαν
και τα κουπιά χτυπούσαν το χρυσάφι του πελάγου
μέσα στο ηλιόγερμα.
Περάσαμε κάβους πολλούς πολλά νησιά τη θάλασσα
που φέρνει την άλλη θάλασσα, γλάρους και φώκιες.
Δυστυχισμένες γυναίκες κάποτε με ολολυγμούς
κλαίγανε τα χαμένα τους παιδιά
κι άλλες αγριεμένες γύρευαν το Μεγαλέξαντρο
και δόξες βυθισμένες στα βάθη της Ασίας.
Αράξαμε σ' ακρογιαλιές γεμάτες αρώματα νυχτερινά
με κελαηδίσματα πουλιών, νερά που αφήνανε στα χέρια
τη μνήμη μιας μεγάλης ευτυχίας.
Μα δεν τελειώναν τα ταξίδια.
Οι ψυχές τους έγιναν ένα με τα κουπιά και τους σκαρμούς
με το σοβαρό πρόσωπο της πλώρης
με τ' αυλάκι του τιμονιού
με το νερό που έσπαζε τη μορφή τους.
Οι σύντροφοι τέλειωσαν με τη σειρά,
με χαμηλωμένα μάτια. Τα κουπιά τους
δείχνουν το μέρος που κοιμούνται στ' ακρογιάλι.

Κανείς δεν τους θυμάται. Δικαιοσύνη.

Ευαγ. Γ. Σπύρου

Νέα προϊόντα απόδοσης από την INTERAMERICAN

Ο Όμιλος INTERAMERICAN, έχοντας επισημάνει ότι ο πολίτης σήμερα χρειάζεται ασφαλιστικά προγράμματα που, πάνω από όλα, εγγυώνται ανταποδοτικότητα και παρέχουν διευρυμένες δυνατότητες εφαρμογής στα μέτρα των προσωπικών και οικογενειακών απαιτήσεων, σχεδίασε και παρουσιάζει στην αγορά τρία νέα προϊόντα: την «ΕΥΦΟΡΙΑ» και το «ΠΛΑΝΟ ΖΩΗΣ» και το «ΕΦΟΔΙΟ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΙΔΙ»

«ΕΥΦΟΡΙΑ: Ένα εγγυημένου κεφαλαίου προϊόν επάνω στο μέτρο της φοροαπαλλαγής ασφαλίστρων

Βρισκόμαστε ήδη στην εποχή των «φορολογικών δηλώσεων». Τα έντυπα των δηλώσεων είναι ήδη στα χέρια των φορολογουμένων και το θέμα της «έξυπνης» συμπλήρωσής τους και της αξιοποίησης των φορολογικών κινήτρων είναι κύριο θέμα, εδώ και αρκετό καιρό στις εφημερίδες και τα ένθετά τους.
Κι όλα αυτά γιατί το φορολογικό σύστημα δεν προβλέπει μόνο υποχρεώσεις για τον πολίτη, αλλά του αναγνωρίζει και δικαιώματα σχετικά με την φορολογία των εισοδημάτων του. Ένα από τα δικαιώματα αυτά παρουσιάζεται στους υποψήφιους πελάτες και θα προτείνεται να αξιοποιηθεί με τον καλύτερο τρόπο, μέσω ενός προγράμματος ειδικά σχεδιασμένου για το σκοπό αυτό.

Ο φορολογικός νόμος

Ο νόμος 3091/2002 για την φορολογία εισοδήματος, αναγνωρίζει ως δαπάνη άμεσα εκπιπτόμενη από το εισόδημα του 2003, τη δαπάνη για Ασφάλεια Ζωής. Η δαπάνη αυτή μέχρι 1.000 €, εκπίπτει από το εισόδημα πριν αυτό φορολογηθεί.
Δείτε το παρακάτω παράδειγμα (*):

Φορ/τέο Εισόδημα	Φόρος που αναλογεί	Δαπάνη για Ασφ. Ζωής	Νέος Φόρος	Μείωση Φόρου	Πραγματικό Κόστος Ασφ. Ζωής
12.000	300	1.000	150	150	850
18.000	1.890	1.000	1.590	300	700
24.000	3.750	1.000	3.390	360	640
30.000	6.150	1.000	5.750	400	600
40.000	10.150	1.000	9.750	400	600

(*) με βάση την κλίμακα φορολογίας που ισχύει από 1.1.2003 για μισθωτούς

Επομένως, ανάλογα με την φορολογική του κλίμακα, μπορεί κάποιος να περιορίσει το φόρο που αναλογεί στα εισοδήματά του μέχρι και 400 € και βέβαια, κατά το ίδιο ποσόν να μειώσει το πραγματικό κόστος του ασφαλιστικού του προγράμματος.
Για να δοθεί σε όλους η δυνατότητα αξιοποίησης στο μέγιστο δυνατό βαθμό το κίνητρο του φορολογικού νόμου, σχεδιάστηκε το πρόγραμμα «ΕΥΦΟΡΙΑ». Ένα πρόγραμμα εγγυημένης παροχής, δεκαετούς διάρκειας και με μικτό ασφάλιστρο €1.000, το μέγιστο δηλαδή που φοροαπαλλάσσεται με το νέο νόμο. Το φορολογικό κίνητρο αξιοποιείται πλήρως, με αποτέλεσμα να αυξάνεται σε πολύ υψηλά επίπεδα η πραγματική απόδοση του προγράμματος. Ο πίνακας που ακολουθεί είναι πραγματικά εντυπωσιακός.

Φορ/τέο Εισόδημα	Μικτό[2] Ετήσιο Ασφάλιστρο	Πραγματικό Κόστος	Ετήσια Πραγματική Απόδοση[1] (I.R.R.[3])
12.000	1.000	850	2,9%
18.000	1.000	700	6,4%
24.000	1.000	640	8,0%
30.000	1.000	600	9,1%
40.000	1.000	600	9,1%

(1) Έχει υπολογιστεί με ετήσιο τρόπο πληρωμής ασφαλίστρων
(2) Περιλαμβάνει και τέλος χαρτοσήμου 2,4%
(3) Ο όρος I.R.R. είναι συντομογραφία του Internal Rate of Return και εκφράζει την ετήσια εσωτερική πραγματική απόδοση μιας επένδυσης ή μιας αποταμίευσης για ολόκληρη τη διάρκειά της.

Έτσι, η «ΕΥΦΟΡΙΑ» είναι μία πολύ καλή λύση συστηματικής αποταμίευσης 10 ετών, η οποία μετά την πάροδό τους, εγγυάται – ειδικά σε όσους έχουν επιλέξει ετήσιο τρόπο πληρωμής – τουλάχιστον το σύνολο των χρημάτων που κατέβαλαν, δηλαδή €10.000, ενώ τους δίνει τη δυνατότητα να επιτύχουν ετήσια απόδοση που φθάνει το 9,1%!

Τα κύρια χαρακτηριστικά της «Ευφορίας»

- Εγγυάται στη λήξη του συμβολαίου την καταβολή κεφαλαίου, το ύψος του οποίου αναγράφεται στο συμβόλαιο.
- Το πρόγραμμα έχει διάρκεια 10 έτη.
- Η διάρκεια πληρωμών είναι επίσης 10 έτη.
- Το μικτό ασφάλιστρο του προγράμματος είναι: €1.000. Δεν υπάρχει δικαίωμα συμβολαίου κατά την έκδοση.
- Το πρόγραμμα λειτουργεί με το υψηλότερο επιτρεπτό από τη νομοθεσία τεχνικό επιτόκιο: 3,35%.
- Όταν υπάρχει υπεραπόδοση από την επένδυση των μαθηματικών αποθεμάτων, πιστώνεται μέρισμα στο συμβόλαιο.
- Κατά την έναρξη της ασφάλισης η ηλικία του ασφαλιζομένου πρέπει να είναι μεταξύ 0 και 65 ετών.
- Κατά τη λήξη της ασφάλισης η ηλικία του ασφαλιζομένου πρέπει να είναι μεταξύ 10 και 75 ετών.
- Το ασφάλιστρο είναι ετήσιο, αλλά μπορεί να πληρώνεται και κάθε εξάμηνο, τρίμηνο, μήνα με τη σχετική επιβάρυνση, η οποία θα είναι 2%, 3% και 4% αντίστοιχα.
- Σε περίπτωση θανάτου του ασφαλιζομένου κατά τη διάρκεια του συμβολαίου, επιστρέφονται άτοκα τα καταβληθέντα ασφάλιστρα.
- Λόγω του σκοπού για τον οποίο σχεδιάστηκε, δεν συνδυάζεται με προσαρτήματα.

Σημειώνεται ότι το πρόγραμμα «ΕΥΦΟΡΙΑ» μπορεί να έχει μόνο την παραπάνω μορφή. Αν ο ασφαλισμένος επιθυμεί να κάνει οποιαδήποτε αλλαγή στο συμβόλαιό του (π.χ. αύξηση ή μείωση του ασφαλίστρου, διάρκειας, πρόσθεση καλύψεων, κ.λπ.) θα πρέπει να το μετατρέψει σε ένα από τα άλλα εγγυημένα προγράμματα που διατίθεται σήμερα: τη «ΣΥΝΤΑΞΗ ΖΩΗΣ», το «ΕΦΟΔΙΟ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΙΔΙ» ή το «ΠΛΑΝΟ ΖΩΗΣ».
Το «ΕΦΟΔΙΟ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΙΔΙ» είναι ένα αποταμιευτικό πρόγραμμα, που απευθύνεται σε όλους τους γονείς που θέλουν να εξασφαλίσουν τα παιδιά τους στα πρώτα τους βήματα, στις σπουδές τους ή στη δουλειά τους, με ένα σημαντικό εγγυημένο κεφάλαιο που θα επιλέξουν οι ίδιοι.

«ΕΦΟΔΙΟ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΙΔΙ»

Τα χαρακτηριστικά

Το «ΕΦΟΔΙΟ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΙΔΙ» είναι ένα πρόγραμμα εγγυημένης παροχής με τα ακόλουθα κύρια χαρακτηριστικά:

- Εγγυάται τη λήξη του συμβολαίου την καταβολή κεφαλαίου, το ύψος του οποίου αναγράφεται στο συμβόλαιο.
- Το πρόγραμμα λειτουργεί με το υψηλότερο επιτρεπτό από τη νομοθεσία τεχνικό επιτόκιο: 3,35%.
- Όταν υπάρχει υπεραπόδοση από την επένδυση των μαθηματικών αποθεμάτων, πιστώνεται μέρισμα στο συμβόλαιο.
- Κατά την έναρξη της ασφάλισης η ηλικία του ασφαλιζομένου πρέπει να είναι μεταξύ 0 και 16 ετών.
- Κατά τη λήξη της ασφάλισης η ηλικία του ασφαλιζομένου πρέπει να είναι μεταξύ 10 και 28 ετών.
- Η διάρκεια του προγράμματος δεν μπορεί να είναι μικρότερη από 10 έτη.
- Η διάρκεια των πληρωμών μπορεί να είναι μικρότερη από τη διάρκεια του συμβολαίου. Επίσης το συμβόλαιο μπορεί να εξοφληθεί και με μία μόνο εφάπαξ πληρωμή.
- Το ελάχιστο κεφάλαιο παροχής επιβίωσης είναι €10.000.
- Το ασφάλιστρο είναι ετήσιο, αλλά μπορεί να πληρώνεται και κάθε εξάμηνο, τρίμηνο, μήνα με τη σχετική επιβάρυνση, η οποία θα είναι 2%, 3% και 4% αντίστοιχα.
- Το ασφάλιστρο μπορεί να είναι σταθερό ή να αναπροσαρμόζεται ετησίως κατά 3%. Σε αυτή την περίπτωση το αρχικό ασφάλιστρο είναι έως και 25% χαμηλότερο σε σχέση με το αντίστοιχο σταθερό ασφάλιστρο για το ίδιο ασφαλισμένο κεφάλαιο («ΕΦΟΔΙΟ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΙΔΙ» Χαμηλής Εκκίνησης).
- Το ασφάλιστρο δεν είναι αναλογικό, δηλαδή όσο μεγαλώνει το ασφαλισμένο κεφάλαιο, τόσο μικραίνει αναλογικά το ασφάλιστρο.
- Υπάρχει δυνατότητα έκτακτων εφάπαξ καταβολών, με ελάχιστη τα €1.500, οι οποίες ενισχύουν την εγγυημένη παροχή επιβίωσης με προνομιακά χαμηλό κόστος.
- Σε περίπτωση θανάτου του ασφαλιζομένου κατά τη διάρκεια του συμβολαίου, επιστρέφονται έντοκα (με 3,35%) όλα τα καταβληθέντα ασφάλιστρα.
- Μπορεί να συνδυαστεί με οποιοδήποτε προσάρτημα αφορά το παιδί.
- Φορο-απαλλάσσεται κάθε χρόνο όπως όλα τα ασφαλιστικά προγράμματα.
- Κατά τη λήξη της ασφάλισης το παιδί μπορεί εναλλακτικά να λάβει το ασφάλισμα σε μορφή δόσεων, οι οποίες θα υπολογισθούν την ημέρα καταβολής του.

«ΠΛΑΝΟ ΖΩΗΣ»

Το «ΠΛΑΝΟ ΖΩΗΣ» είναι ένα πρόγραμμα συστηματικής αποταμίευσης, το οποίο απευθύνεται κυρίως σε νεαρές ηλικίες που δεν ενδιαφέρονται άμεσα για κάποιο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα. Θα το επιλέξουν εκείνοι που θέλουν να γνωρίζουν εκ των προτέρων το ποσόν που θα λάβουν στη λήξη του αποταμιευτικού τους σχεδιασμού, αλλά κι εκείνοι που επιθυμούν να συνδυάσουν την αποταμίευσή τους με ασφαλιστικές καλύψεις.

Τα χαρακτηριστικά

Το «ΠΛΑΝΟ ΖΩΗΣ» είναι ένα πρόγραμμα εγγυημένης παροχής με τα ακόλουθα κύρια χαρακτηριστικά:

- Εγγυάται στη λήξη του συμβολαίου την καταβολή κεφαλαίου, το ύψος του οποίου επιλέγεται κατά την έναρξή του.
- Το πρόγραμμα λειτουργεί με το υψηλότερο επιτρεπτό από τη νομοθεσία τεχνικό επιτόκιο: 3,35%.
- Όταν υπάρχει υπεραπόδοση από την επένδυση των μαθηματικών αποθεμάτων, πιστώνεται μέρισμα στο συμβόλαιο.
- Κατά την έναρξη της ασφάλισης η ηλικία του ασφαλιζομένου πρέπει να είναι μεταξύ 17 και 60 ετών.
- Κατά τη λήξη της ασφάλισης η ηλικία του ασφαλιζομένου πρέπει να είναι μεταξύ 27 και 70 ετών.
- Η διάρκεια του προγράμματος δε μπορεί να είναι μικρότερη από 10 έτη.
- Η διάρκεια των πληρωμών μπορεί να είναι μικρότερη από τη διάρκεια του συμβολαίου. Επίσης το συμβόλαιο μπορεί να εξοφληθεί και με μία μόνο εφάπαξ πληρωμή.
- Το ελάχιστο κεφάλαιο παροχής επιβίωσης είναι €10.000.
- Το ασφάλιστρο είναι ετήσιο, αλλά μπορεί να πληρώνεται και κάθε εξάμηνο, τρίμηνο, μήνα με τη σχετική επιβάρυνση, η οποία θα είναι 2%, 3% και 4% αντίστοιχα.
- Το ασφάλιστρο μπορεί να είναι σταθερό ή να αναπροσαρμόζεται ετησίως κατά 3%. Σε αυτή την περίπτωση το αρχικό ασφάλιστρο είναι έως και 25% χαμηλότερο σε σχέση με το αντίστοιχο σταθερό ασφάλιστρο για το ίδιο ασφαλισμένο κεφάλαιο («ΠΛΑΝΟ ΖΩΗΣ» Χαμηλής Εκκίνησης).
- Το ασφάλιστρο δεν είναι αναλογικό, δηλαδή όσο μεγαλώνει το ασφαλισμένο κεφάλαιο, τόσο μικραίνει αναλογικά το ασφάλιστρο.
- Υπάρχει δυνατότητα έκτακτων εφάπαξ καταβολών, με ελάχιστη τα €1.500, οι οποίες ενισχύουν την εγγυημένη παροχή επιβίωσης με προνομιακά χαμηλό κόστος.
- Σε περίπτωση θανάτου του ασφαλιζομένου κατά τη διάρκεια του συμβολαίου, επιστρέφονται έντοκα (με 3,35%) όλα τα καταβληθέντα ασφάλιστρα.
- Μπορεί να συνδυαστεί με οποιοδήποτε προσάρτημα.
- Φορο-απαλλάσσεται κάθε χρόνο όπως όλα τα ασφαλιστικά προγράμματα.
- Κατά τη λήξη της ασφάλισης ο ασφαλισμένος μπορεί εναλλακτικά να λάβει κάποιας μορφής σύνταξη, η οποία θα υπολογισθεί την ημέρα καταβολής του ασφαλίσματος.

Ολοκληρωμένο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα από την

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Τι είναι

Το πρόγραμμα ΑΣΠΙΣ Σύνταξη είναι ένα ολοκληρωμένο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα που εξασφαλίζει στον ίδιο τον ασφαλιζόμενο, μέσω συστηματικής αποταμίευσης, ΙΣΟΒΙΑ ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΣΥΝΤΑΞΗ και πολλαπλά προνόμια.

Τι προσφέρει

Α. ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ

Ισόβια Εγγυημένη Σύνταξη, το ύψος της οποίας καθορίζει ο ασφαλιζόμενος κατά την έναρξη του συμβολαίου του. Δυνατότητα έναρξης με χαμηλό ασφάλιστρο και ετήσια αναπροσαρμογή 4%.
Δυνατότητα ενίσχυσης του συνταξιοδοτικού προγράμματος, με πρόσθετη αύξηση των ετήσια καταβαλλόμενων ασφαλίστρων και έκτακτες καταβολές (ελάχιστο ποσό καταβολής €500).
Εξασφάλιση ό,τι και αν συμβεί. Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ διασφαλίζει τη συνέχιση της καταβολής των ασφαλίστρων και την επίτευξη του στόχου σας, σε περίπτωση που λόγω ολικής ανικανότητας για εργασία, δεν μπορείτε να συνεχίσετε την καταβολή αυτών.

Β. ΑΠΟΔΟΤΙΚΗ ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΗ

Επενδυτική πολιτική, που μεγιστοποιεί τις αποδόσεις των συνταξιοδοτικών κεφαλαίων και τα προστατεύει από τις απότομες διακυμάνσεις της αγοράς (επενδύσεις σε κρατικά - εταιρικά ομόλογα, ακίνητα, repos...). Το πρόγραμμα ΑΣΠΙΣ Σύνταξη λειτουργεί με το εγγυημένο επιτόκιο που ισχύει σήμερα στην ασφαλιστική αγορά 5,33%.
Επιπρόσθετη αύξηση του συνταξιοδοτικού κεφαλαίου, ή της μηνιαίας σύνταξης, από τη συμμετοχή του ασφαλιζόμενου στην υπεραπόδοση των επενδύσεων (μερίσματα).

Γ. ΑΛΛΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

Καταβολή της εγγυημένης σύνταξης εφ' όρου ζωής (μακροζωία).
Το ίδιο συνταξιοδοτικό κεφάλαιο, αν το διέθετε κάποιος τραπεζικός οργανισμός, θα κατέβαλε το ποσό της σύνταξης μέρι εξαντλήσεως αυτού. Αντίθετα, η ασφαλιστική εταιρία, θα καταβάλει το ποσό της σύνταξης σε όλη τη διάρκεια της ζωής (ισόβια) μέχρι να συμβεί ο θάνατος του ασφαλιζομένου (με ελάχιστο χρονικό διάστημα τα 10 χρόνια). Δυνατότητα εξαγοράς μετά τη συμπλήρωση του 2ου ή 3ου έτους, ανάλογα με τη διάρκεια του συμβολαίου. Δυνατότητα χορήγησης δανείου.
Επιστροφή 125% των ετήσια καταβληθέντων ασφαλίστρων σε περίπτωση θανάτου πριν από τη συνταξιοδότηση.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Άνδρας/Γυναίκα 35 ετών πληρώνει ετήσιο ασφάλιστρα	Μηνιαία Συνταξιοδότησης	Ισόβια Μηνιαία Εγγυημένη Σύνταξη	Υπεραπόδοση επενδύσεων με απόδοση 8% Σύνταξη	Εφάπαξ
Άνδρας				
€614,70	65	€300	€74,06	€11.518,35
€1.024.50		€500	€123,45	€19.198,82
Γυναίκα				
€663,31	65	€300	€74,06	€12.429,85
€1.105.51		€500	€123,47	€20.716,41

Τα ασφάλιστρα έχουν υπολογισθεί με ετήσια αναπροσαρμογή 4%.

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

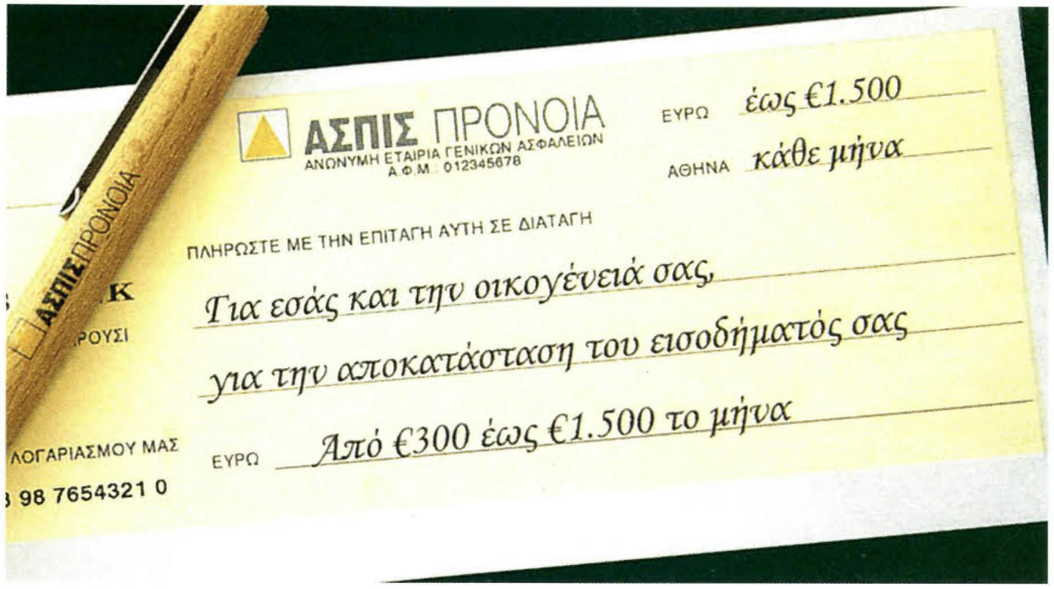
❒ Για ένα χρόνο ❒ Για δύο χρόνια
ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: .....ΕΤΑΙΡΙΑ: .....
ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: .....ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:.....
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ:.....ΠΟΛΗ:.....
ΤΗΛΕΦΩΝΑ:.....FAX: .....
❒ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή
❒ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος
Προσοχή! Για να γίνει πίστωση, αναγράψτε στην 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, Όθωνος & Φιλελλήνων 3, Τ.Κ. 105 57, Πλ. Συντάγματος
Τηλ.: 210-3221525, 210-3229394, 210-3257337 Fax: 210-3257074
e-mail: espirou@otenet.gr



Εισόδημα

Τα δελτία ειδήσεων μας υπενθυμίζουν καθημερινά το πόσο εύκολα ένα απρόβλεπτο περιστατικό, όπως ένα ατύχημα ή μια ασθένεια, μπορούν να αλλάξουν ριζικά τη ζωή του κάθε ανθρώπου.

Περιστατικά που επηρεάζουν, όχι μόνον, την υγεία και την προσωπική ζωή, αλλά και την ικανότητα να εργαστούμε και να παράγουμε εισόδημα.

Στην περίπτωση της μόνιμης ολικής ανικανότητας για εργασία, η κοινωνική ασφάλιση καλύπτει μόνον ένα ποσοστό του απολεσθέντος εισοδήματός μας.

Σίγουρα όμως, δεν εξασφαλίζει για εμάς και την οικογένειά μας το σημερινό επίπεδο ζωής μας.

Από την άλλη πλευρά, ακόμη και εάν διαθέτουμε ένα σημαντικό κεφάλαιο, οι σημερινές μικρές αποδόσεις του Ταμιευτηρίου δεν αρκούν για να αναπληρωθεί το εισόδημά μας, σε ικανοποιητικό βαθμό.

Θα δυσκολευτούμε να καλύψουμε λογαριασμούς και σημαντικές οικονομικές υποχρεώσεις, όπως η αποπληρωμή ενός στεγαστικού δανείου.

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ με την εμπειρία πολλών δεκαετιών στην ασφάλιση, σχεδίασε ένα ειδικό πρόγραμμα που μπορεί να εγγυηθεί το εισόδημά μας: το ΑΣΠΙΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑ.

Ένα πρόγραμμα, το οποίο εξασφαλίζει μια σειρά από σημαντικές παροχές όπως: μηνιαία σύνταξη ανικανότητας, εφάπαξ αποζημίωση, απαλλαγή πληρωμής ασφαλίστρων και επιπλέον ασφαλιστικές καλύψεις.

Το ΑΣΠΙΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑ προσφέρεται, είτε ως συμπληρωματική κάλυψη σε ένα υπάρχον ασφαλιστικό πρόγραμμά σας με την ΑΣΠΙΣ (όπως ένα συνταξιοδοτικό), είτε σαν αυτόνομο ασφαλιστικό πρόγραμμα.

Τι παρέχει το πρόγραμμα ΑΣΠΙΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑ:

Από €300 έως €1.500 το μήνα για την αναπλήρωση του εισοδήματός σας Σε περίπτωση που είτε λόγω ατυχήματος είτε λόγω ασθένειας μείνετε μόνιμα ολικά ανίκανοι για εργασία, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ σας καταβάλλει ιδιωτική σύνταξη ανικανότητας έως το 60ό έτος της ηλικίας σας.

Από €18.000 έως €90.000 επιπλέον εφάπαξ αποζημίωση

Στο 60ό έτος της ηλικίας σας, εάν συνεχίζετε να μην μπορείτε να εργάζεστε, η εταιρία σάς καταβάλλει ένα επιπλέον εφάπαξ ποσό ίσο με 60 φορές το μηνιαίο εισόδημα που είχατε ασφαλίσει. Με την εφάπαξ αποζημίωση, το πρόγραμμα ουσιαστικά αναπληρώνει το απολεσθέν εισόδημά σας έως το 65ο έτος της ηλικίας σας.

Απαλλαγή πληρωμής ασφαλίστρων

Σε περίπτωση ανικανότητας, η εταιρία σας απαλλάσσει από την πληρωμή των ετήσιων ασφαλίστρων.

Επιπλέον ασφαλιστικές καλύψεις

Το πρόγραμμα παρέχει 50% επιπλέον ασφάλεια ζωής κατά τη διάρκεια της μόνιμης ολικής ανικανότητας.

Εξασφαλίσετε το εισόδημά σας...

Επικοινωνήστε τώρα με τον δικό σας ασφαλιστικό Σύμβουλο ΑΣΠΙΣ ή με το πλησιέστερο γραφείο ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και ενημερωθείτε για το νέο πρόγραμμα ΑΣΠΙΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑ.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ASSETLINKED - ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΖΩΗΣ

Πρόγραμμα Ασφάλισης Ζωής που συνδέεται με Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια

Το Assetlinked - Επένδυση Ζωής είναι ένα νέο ασφαλιστικό - επενδυτικό πρόγραμμα, το οποίο ανήκει στη «δεύτερη γενιά» προγραμμάτων Unitlinked. Συνδυάζει την απόδοση και διαφάνεια των προγραμμάτων Unitlinked με την εγγύηση του επιτοκίου των κλασικών προγραμμάτων. Σκοπός του προγράμματος αυτού είναι η δημιουργία συντάξιμου κεφαλαίου, το οποίο ο ασφαλισμένος μπορεί να μετατρέψει στη λήξη του συμβολαίου του σε:

Ισόβια σύνταξη, Ισόβια σύνταξη με εγγύηση ορισμένου χρόνου, Ισόβια σύνταξη μεταβιβαζόμενη, Ισόβια σύνταξη αναπροσαρμοζόμενη

Ο υπολογισμός του ποσού της ετήσιας σύνταξης θα γίνει με τους συντελεστές μετατροπής του εφάπαξ σε σύνταξη, που θα ισχύουν κατά το χρόνο έναρξης της συνταξιοδότησης. Το Assetlinked - Επένδυση Ζωής συνδέεται με τα «Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια» της Αγροτικής Ασφαλιστικής. Το «Εσωτερικό Μεταβλητό Κεφάλαιο» είναι ένα κεφάλαιο όπως τα Αμοιβαία Κεφάλαια, τη διαχείριση του οποίου έχει η ασφαλιστική εταιρία. Τα Εσωτερικά Μεταβλητά Κεφάλαια επενδύουν τα κεφάλαιά τους στην ευρωπαϊκή αγορά κυρίως σε ομόλογα σταθερού εισοδήματος μακροχρόνιας διάρκειας και Capital Guaranteed Product, όπως αναφέρεται στον κανονισμό λειτουργίας τους. Για την αποδοτικότερη επένδυση των κεφαλαίων με τη χρησιμοποίηση σύγχρονων επενδυτικών εργαλείων, αλλά και τη διαχείριση των Εσωτερικών Μεταβλητών Κεφαλαίων, η εταιρία συνεργάζεται με την Αγροτική Asset Management.

Το πρόγραμμα αυτό κυκλοφορεί σε δύο τύπους:

– Assetlinked ενιαίου ασφαλίστρου που συνδέεται με το Εσωτερικό Μεταβλητό Κεφάλαιο «Αγροτική Ζωής 1».
– Assetlinked ετησίων ασφαλίστρων που συνδέεται με το Εσωτερικό Μεταβλητό Κεφάλαιο «Αγροτική Ζωής 2».

Η Εταιρία εγγυάται ελάχιστη αύξηση της καθαρής τιμής του Εσωτερικού Μεταβλητού Κεφαλαίου κατά 3% ετησίως εφόσον το συμβόλαιο παραμείνει σε πλήρη ισχύ για 10 τουλάχιστον συνεχή έτη και τα αντίστοιχα ασφάλιστρα έχουν καταβληθεί κανονικά. Εγγυημένο ποσό λήξης: Στη λήξη ισχύος του ασφαλιστηρίου και εφόσον ο ασφαλισμένος ζει, η εταιρία εγγυάται ένα ελάχιστο ποσό της αξίας του Λογαριασμού Επένδυσης Ασφαλιστηρίου σύμφωνα με τα παραπάνω – το οποίο αναγράφεται στο ασφαλιστήριο – και ισχύει με την προϋπόθεση ότι:

– τα ετήσια ασφάλιστρα παρέμειναν αμετάβλητα για όλη τη διάρκεια ισχύος του ασφαλιστηρίου και η καταβολή τους έγινε κανονικά
– δεν τροποποιήθηκε η διάρκεια της ασφάλισης
– δεν έγιναν έκτακτες καταβολές ασφαλίστρων
– δεν έγινε μερική εξαγορά ή ελευθεροποίηση του ασφαλιστηρίου

Εάν ένα τουλάχιστον από τα παραπάνω έχει συμβεί τότε το ελάχιστο εγγυημένο ποσό λήξης που αναγράφεται στο ασφαλιστήριο δεν ισχύει και η εταιρία θα το επανυπολογίσει σύμφωνα με τα νέα δεδομένα.

Η συμπληρωματική ασφάλιση Απαλλαγή Πληρωμής Ασφαλίστρων (ΑΠΑ) είναι υποχρεωτική και καλύπτει την περίπτωση της Μόνιμης Ολικής Αναπηρίας.

Το ασφάλιστρο θα επενδύεται για τα 3 πρώτα έτη, σύμφωνα με τα παρακάτω ποσοστά:

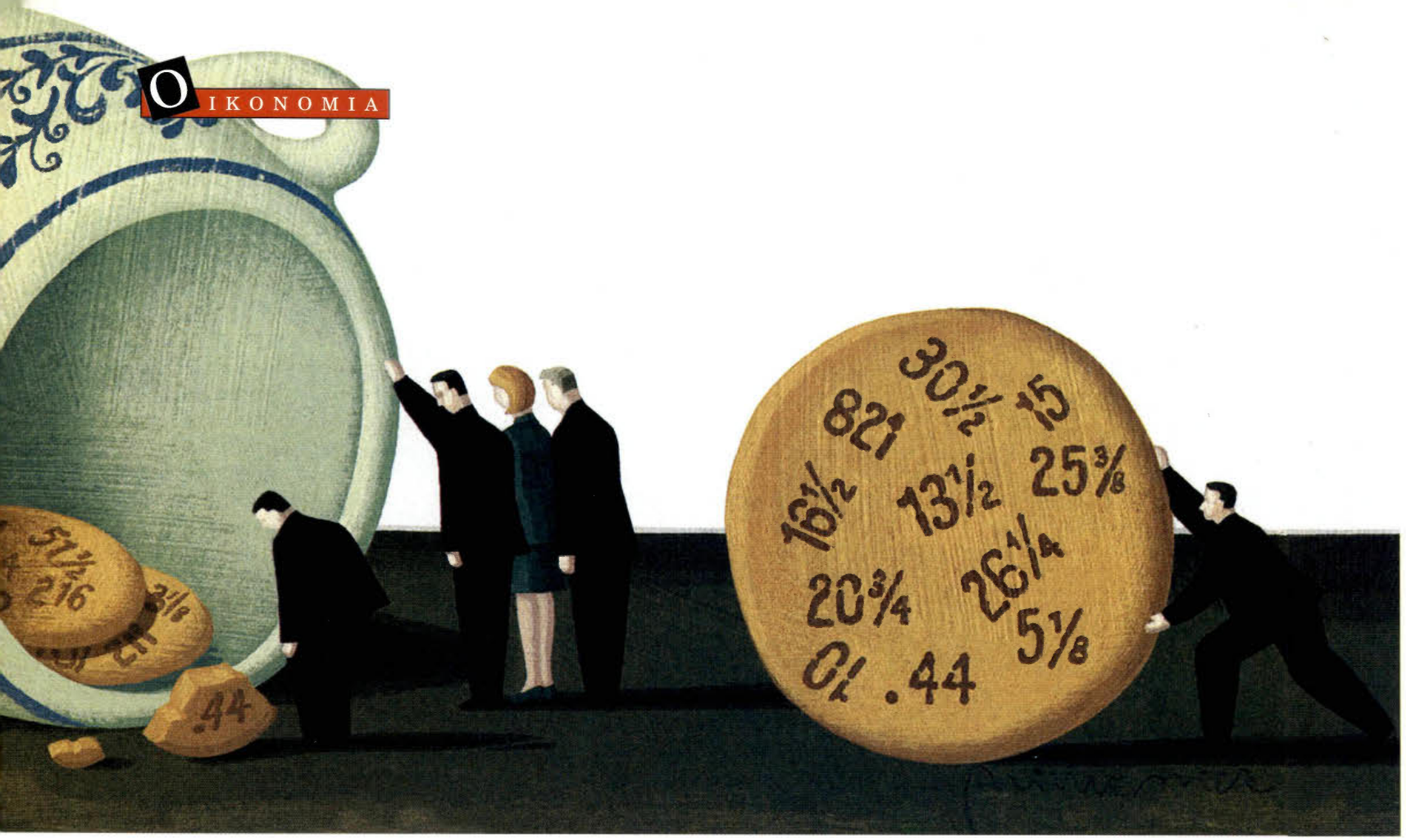
1ο έτος	**επένδυση**	**50% του ασφαλίστρου**
2ο έτος	**επένδυση**	**70% του ασφαλίστρου**
3ο έτος	**επένδυση**	**90% του ασφαλίστρου**
4ο έτος & επόμενα επένδυση	**100% του ασφαλίστρου**	

Έκτακτες καταβολές: Κατά τη διάρκεια ισχύος του ασφαλιστηρίου η εταιρία μπορεί να δεχθεί έκτακτες καταβολές ασφαλίστρων με την προϋπόθεση ότι τα ετήσια ασφάλιστρα του συμβολαίου καταβάλλονται κανονικά.

Το ποσοστό της έκτακτης καταβολής που θα επενδυθεί είναι 95%.

Διευκρινίζεται ότι η συμπληρωματική ασφάλιση Απαλλαγή Πληρωμής Ασφαλίστρων δεν ισχύει για τις έκτακτες καταβολές ασφαλίστρων. **Το παιδικό πρόγραμμα** Assetlinked - Επένδυση Ζωής λειτουργεί με το ασφάλιστρο αποταμίευσης - επένδυσης (ΛΕΑ) – βασικό τμήμα – και την ασφαλιστική κάλυψη ΑΠΑ Συμβαλλόμενου για τις περιπτώσεις θανάτου και μόνιμης ολικής ανικανότητας.

Τιμές Ευρώ Διάθεσης 17/2/03	Εξαγοράς 17/2/03	Μετάβ. Καθαρής Τιμής από 2/1/2003	Τίτλος Εσωτερικού Μεταβλητού Κεφαλαίου	Ενεργητικό σε Ευρώ 17/2/03	Μερίδια 17/2/03	Συνολικές ετήσιες αποδόσεις 2002
11.19	10.54	3.09%	ASSET LINKED ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ 1	600.000	52.486	4.35%
11.40	10.54	3.09%	ASSET LINKED ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ 2	600.000	52.486	4.35%



Βασικά οικονομικά μεγέθη

Επικαιροποιημένο Πρόγραμμα Σταθερότητας και Ανάπτυξης 2002-2006

ΠΡΟΪΟΝ & ΖΗΤΗΣΗ (% μεταβολή)
(σταθερές τιμές έτους 1995)

	2006	2005	2004	2003	2002
ΑΕΠ	3,6	3,7	4,0	3,8	3,8
Ιδιωτική κατανάλωση	3,0	3,2	3,2	3,1	3,0
Δημόσια κατανάλωση	0,0	0,0	0,0	-1,5	1,5
Ακαθάριστες Επενδύσεις					
Παγίου Κεφαλαίου	5,1	6,1	7,0	9,5	7,7
Κατασκευές	6,0	7,0	8,0	11,0	8,7
Εξοπλισμός	4,0	5,0	6,0	8,0	6,8
(Επενδύσεις ιδιωτών)	5,3	6,2	7,1	9,3	9,1
Έλλειμμα ισοζ. τρεχ/σών συναλλαγών (% ΑΕΠ)*	-3,9	-4,4	-4,6	-4,8	-4,7
Τελική ζήτηση	3,5	3,8	4,0	4,3	4,1

** Εθνικολογιστική βάση.*
Πηγή: Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών (Δεκ. '02)

Πηγή: ALPHA BANK "ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ"

ΔΕΙΚΤΕΣ ΟΝΟΜΑΣΤΙΚΩΝ ΕΞΕΛΙΞΕΩΝ

	2006	2005	2004	2003	2002
Αποπληθωριστής ΑΕΠ	3,0	3,0	3,2	3,1	3,2
Κόστος εργασίας, ανά μονάδα προϊόντος σύνολο οικονομίας	2,5	2,5	2,9	2,3	2,6
Πραγματικό κόστος εργασίας ανά μονάδα	-0,7	-0,7	-0,7	-1,2	-0,4
Μέσο επιτόκιο δανεισμού του Δημοσίου (μέσο επίπεδο έτους)	5,3	5,3	5,4	5,4	5,5
Πρωτογενές πλεόνασμα ευρύτερου κυβερνητικού τομέα (% ΑΕΠ)	5,2	5,0	4,6	4,4	4,4
Δαπάνες κοινωνικής ασφάλισης (% ΑΕΠ)	2,9	3,1	3,3	3,3	3,5
Ισοζύγιο ευρύτερου κυβερνητικού τομέα (% ΑΕΠ)	0,6	0,2	-0,4	-0,9	-1,1
Χρέος ευρύτερου κυβερνητικού τομέα (% ΑΕΠ)	87,9	92,1	96,1	100,2	105,3
Μέση ροπή προς αποταμίευση, Ιδιωτ. τομέας	20,9	20,3	19,9	19,2	18,2

Πηγή: Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών (Δεκ. '02)

ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ ΚΑΙ ΑΝΕΡΓΙΑ

'000 Άτομα	2006	2005	2004	2003	2002
Πληθυσμός	11.049,4	11.027,4	11.005,4	10.983,4	10.961,5
Ενεργός πληθυσμός (15-64 ετών)	6.927,9	6.914,0	6.900,2	6.886,5	6.872,7
Συνολική απασχόληση	4.419,7	4.406,5	4.393,3	4.375,8	4.367,1
Άνεργοι	312,6	340,0	367,1	397,4	435,8
Ποσοστό ανεργίας	7,1	7,7	8,4	9,1	10,0

Πηγή: Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών (Δεκ. '02)

ΔΕΙΚΤΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ
(% μεταβολή σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους)*

	2002	2001	2000	1999	1998	1997
1. Βιομηχανική παραγωγή (όγκος)	1,5	1,0	7,2	1,9	9,0	1,9
α. Μεταποίηση	0,7	1,8	5,1	-0,9	8,1	2,3
β. Παραγωγή κεφαλαιακών αγαθών	-8,1	5,1	7,3	-1,4	18,4	0,1
γ. Εξορυκτική δραστηριότητα	9,1	-1,4	13,4	-6,0	-1,3	0,3
2. Βαθμός χρησιμοποίησης εργοστασιακού δυναμικού*	77,1	77,7	78,1	76,0	75,5	74,2
3. Όγκος οικοδομών (άδειες)	6,5	12,1	5,7	-8,3	9,4	5,7
4. Κατανάλωση τσιμέντου	-2,3	4,6	4,5	-1,9	2,5	2,0
5. Όγκος λιανικών πωλήσεων	5,3	4,4	5,4	2,0	2,5	2,7
6. Αυτοκίνητα ΕΙΧ για πρώτη φορά σε κυκλοφορία	-4,2	-4,4	12,7	46,8	10,8	13,7

** σωρευτικά στοιχεία*
Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος

ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ

	% μεταβολή (αρχή - τέλος περιόδου)*					
	Φεβ. 2003	2002	2001	2000	1999	1998
Δείκτης Τιμών Καταναλωτή (ΔΤΚ)	4,3	3,4	3,0	3,9	2,7	3,9
Δομικός ΔΤΚ	3,8	3,5	3,3	3,4	2,9	5,3
Εναρμονισμένος ΔΤΚ	4,2	3,5	3,5	3,7	2,4	3,7
Δείκτης Τιμών Χονδρικής*	0,5	1,4	1,5	6,7	5,6	3,6
Εναρμονισμένος ΔΤΚ στη Ζώνη του Ευρώ	2,4	2,3	2,5	2,3	1,1	

** Δωδεκάμηνος ρυθμός μεταβολής.*
*** Τελευταίο διαθέσιμο στοιχείο, Ιανουάριος.*
Τα στοιχεία του πίνακα αναφέρονται στο τέλος του αναφερόμενου μηνός ή έτους.
Πηγή: ΕΣΥΕ, για τον Δομικό ΔΤΚ Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος.

ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΠΛΗΡΩΜΩΝ

	(σε εκατ. EUR)	
	Ιαν. - Δεκ. 2002	Ιαν. - Δεκ. 2001
Εμπορικό Ισοζύγιο	-22.708,7	-21.610,9
- Εισαγωγές	33.142,3	33.156,3
- Εξαγωγές	10.433,6	11.545,4
Ενδοευρωπαϊκές Εξαγ. αγαθών (% ΑΕΠ)	3,5	4,0
Ισοζύγιο Αδήλων Συναλλαγών	13.588,7	13.441,6
- Ταξιδιωτικό συνάλλαγμα (εισροή)	9.572,4	10.579,9
- Καθαρές εισροές από Ευρ. Ένωση	5.486,3	5.921,7
Ισοζύγιο Τρεχουσών Συναλλαγών (% ΑΕΠ)	-6,5	-6,2

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος.

ΝΟΜΙΣΜΑΤΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ ΚΑΙ ΕΠΙΤΟΚΙΑ

	2002	2001	2000	1999	1998
M3* (σύμφωνα με τον ορισμό της ΕΚΤ)	-1,9	7,4	10,9	11,1	-
Νομισματική κυκλοφορία (ΜΟ)*	3,1	-7,3	-4,7	-	-
Πιστωτική επέκταση προς τον ιδιωτικό τομέα*	16,9	24,8	27,6	14,2	15,0
Καταναλωτική πίστη	24,2	42,5	42,7	31,5	-
- Κάρτες	33,1	62,7	49,7	44,3	-
- Προσωπικά δάνεια και δάνεια έναντι δικαιολογητικών	16,3	38,9	31,2	28,0	-
Στεγαστικά δάνεια	35,6	38,9	31,2	28,0	-
Χρέος νοικοκυριών στις τράπεζες	22,1	18,0	13,8	11,0	-
Επιτόκιο καταθέσεων προθεσμίας 12 μηνών	2,8	3,3	6,1	8,0	10,0
Επιτόκιο χορηγήσεων βραχυπρόθεσμων δανείων προς επιχειρήσεις	7,2	8,6	12,3	15,0	18,6
Επιτόκιο καταν/κών δανείων	12,6	13,4	17,0	20,4	-
Επιτόκιο στεγ/κών δανείων	5,5	6,5	9,8	12,6	-
Απόδοση 10ετούς ομολόγου Δημοσίου	4,6	5,3	6,1	6,3	8,5
Διαφορά απόδοσης 10ετούς ελληνικού ομολόγου από το (αντίστοιχο) γερμανικό (bps)	30	50	83	170	380

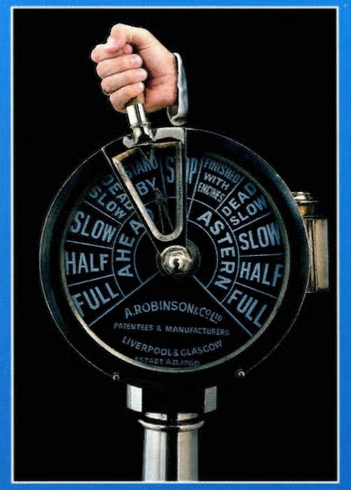
** Δωδεκάμηνος ρυθμός μεταβολής τέλους περιόδου.*
Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος.

ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ

	Φεβ. 2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996
Γενικός δείκτης	-30,8	-32,5	-23,5	-38,8	89,5	85,0	58,5	2,1
FTSE 20	-37,4	-39,5	-26,8	-33,0	-	-	-	-
FTSE 40	-35,1	-38,8	-29,4	-60,5	-	-	-	-
Τραπεζών	-43,2	-43,9	-34,5	-28,1	62,9	151,8	62,9	21,9
Ασφαλειών	-74,1	-71,4	30,7	-62,9	174,8	78,0	133,5	-0,1
Επενδύσεων	-30,4	-28,8	-42,9	-52,7	202,5	18,2	78,3	2,8
Βιομηχανιών	-32,8	-33,9	-25,9	-39,9	89,8	46,8	62,7	-3,5
Κατασκευών	-27,0	-17,4	-9,9	-63,1	586,3	12,6	8,8	-38,6
Χρηματιστηριακή Αξία (ως ποσοστό του ΑΕΠ)	40,8	46,7	74,4	87,3	174,4	64,3	30,0	22,4

** Δωδεκάμηνος ρυθμός μεταβολής τέλους περιόδου.*
Πηγή: Ημερήσιο Δελτίο Τιμών Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών.

από σήμερα μπορείτε
να ορίσετε
την πορεία σας...



με Απόλυτη Εξασφάλιση!

Ο όμιλος General Union σας προσφέρει τα πιο δυναμικά και εξελιγμένα
Ασφαλιστικά και Τραπεζοοικονομικά προγράμματα της αγοράς.
Ελάτε κοντά μας και από σήμερα, χωρίς το φόβο του απρόοπτου,
ορίστε Εσείς την πορεία σας.
Κερδίστε την Απόλυτη Εξασφάλιση για ό,τι έχετε δημιουργήσει
και ό,τι ονειρεύεστε, για το Μέλλον σας!!!

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
GENERAL UNION

ΚΛΑΔΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ
Αυτοκινήτων - Πυρός - Προσωπικών Ατυχημάτων - Μεταφορών - Εγγυήσεων - Γενικής Αστικής Ευθύνης
Αστικής Ευθύνης Σκαφών Θαλάσσης - Λοιπών Ζημιών σε Πράγματα - Νομικής Προστασίας - Οδικής Βοήθειας

ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ : General Union - General Trust - General Union I.A.

ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΥ 51 - 53 & ΔΕΡΒΕΝΑΚΙΩΝ - ΠΕΙΡΑΙΑΣ 185 45, τηλ. κέντρο: 210.4063.333
e-mail: genunion@hol.gr www.general-union-group.gr

Πηγή: ΤΡΑΠΕΖΑ ΕΛΛΑΔΟΣ "ΝΟΜΙΣΜΑΤΙΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ 2002-2003"

Νομισματικά μεγέθη της ζώνης του ευρώ[1]

(Υπόλοιπα σε δισεκ. ευρώ, μη εποχικώς διορθωμένα)

Τέλος περιόδου	Νόμισμα σε κυκλοφορία (1)	Καταθέσεις μίας ημέρας (2)	M1 (3)=(1)+(2)	Καταθέσεις προθεσμίας έως 2 ετών (4)	Καταθέσεις υπό προειδοποίηση έως 3 μηνών (5)	M2 (6)=(3)+(4)+(5)	Συμφωνίες επαναγοράς (7)	Μερίδια αμοιβαίων κεφαλαίων της αγοράς χρήματος (8)	Τίτλοι της αγοράς χρήματος και χρεόγραφα διάρκειας έως 2 ετών (9)	M3[2] (10)=(6)+(7)+(8)+(9)
2000	348,4	1.728,8	2.077,1	991,8	1.221,1	4.290,1	174,9	300,0	135,7	4.900,7
2001	239,7	1.968,2	2.207,9	1.088,8	1.367,9	4.664,6	218,5	398,0	145,9	5.427,0
2002	341,2	2.083,1	2.424,3	1.076,3	1.458,5	4.959,1	226,5	470,1	127,0	5.782,7
2001 Ιαν.[3]	336,1	1.692,8	2.028,8	1.036,1	1.275,1	4.340,0	211,4	327,9	139,0	5.018,3
Φεβρ.	335,0	1.692,9	2.028,0	1.049,0	1.269,7	4.346,7	213,2	333,3	145,5	5.038,7
Μάρτ.	336,3	1.703,2	2.039,5	1.065,9	1.269,8	4.375,1	222,6	343,6	139,3	5.080,7
Απρ.	336,2	1.735,9	2.072,1	1.067,8	1.273,4	4.413,3	221,4	351,4	140,0	5.126,0
Μάιος	332,9	1.759,2	2.092,1	1.069,0	1.273,2	4.434,3	233,8	360,2	135,0	5.163,3
Ιούν.	333,0	1.798,4	2.131,4	1.066,2	1.283,0	4.480,6	221,5	357,3	145,2	5.204,7
Ιούλ.	328,0	1.780,3	2.108,3	1.073,2	1.287,2	4.468,7	223,4	366,4	140,4	5.198,9
Αύγ.	319,2	1.747,5	2.066,7	1.088,8	1.292,9	4.448,4	230,8	377,6	142,5	5.199,3
Σεπτ.	309,6	1.815,1	2.124,7	1.070,9	1.299,7	4.495,3	225,7	381,2	147,6	5.249,9
Οκτ.	295,5	1.816,1	2.111,6	1.074,7	1.311,6	4.497,9	235,1	392,3	149,5	5.274,7
Νοέμ.	279,7	1.864,6	2.144,3	1.077,6	1.326,4	4.548,2	225,9	400,8	152,2	5.327,1
Δεκ.	239,7	1.968,2	2.207,9	1.088,8	1.367,9	4.664,6	218,5	398,0	145,9	5.427,0
2002 Ιαν.	246,5	1.921,9	2.168,4	1.081,0	1.390,4	4.639,8	216,2	416,6	141,8	5.414,4
Φεβρ.	240,3	1.917,1	2.157,4	1.076,7	1.394,5	4.628,7	221,1	427,0	138,8	5.415,5
Μάρτ.	254,3	1.914,2	2.168,5	1.088,5	1.397,9	4.654,9	229,6	431,2	137,2	5.453,0
Απρ.	261,7	1.945,5	2.207,2	1.092,1	1.391,9	4.691,2	228,1	437,5	134,7	5.491,5
Μάιος	273,9	1.945,4	2.219,3	1.099,6	1.394,0	4.712,8	234,8	442,6	144,0	5.534,3
Ιούν.	285,8	1.992,1	2.277,9	1.074,8	1.400,0	4.752,8	229,6	439,2	132,9	5.554,4
Ιούλ.	296,8	1.959,3	2.256,1	1.083,7	1.403,0	4.742,8	228,8	450,3	125,5	5.547,4
Αύγ.	301,2	1.927,4	2.228,6	1.096,9	1.408,9	4.734,3	236,5	463,4	126,6	5.560,8
Σεπτ.	306,7	1.984,3	2.291,0	1.073,6	1.411,1	4.775,7	238,3	460,4	131,3	5.605,8
Οκτ.	313,9	1.968,3	2.282,3	1.093,6	1.417,7	4.793,5	235,6	462,7	133,7	5.625,5
Νοέμ.	321,4	2.020,9	2.342,3	1.086,2	1.428,8	4.857,3	229,6	477,1	131,2	5.695,3
Δεκ.*	341,2	2.083,1	2.424,3	1.076,3	1.458,5	4.959,1	226,5	470,1	127,0	5.782,7

1 Τα νομισματικά μεγέθη αποτελούνται από τις νομισματικές υποχρεώσεις των ΝΧΙ και της κεντρικής κυβέρνησης (Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο, Υπουργείο Οικονομικών) έναντι κατοίκων της ζώνης του ευρώ που δεν είναι ΝΧΙ ούτε υπάγονται στην κεντρική κυβέρνηση.
2 Το M3 και οι συνιστώσες του δεν περιλαμβάνουν τη διακράτηση μεριδίων αμοιβαίων κεφαλαίων της αγοράς χρήματος, τίτλων της αγοράς χρήματος και χρεογράφων διάρκειας έως 2 ετών από μη κατοίκους της ζώνης του ευρώ.
3 Τα στοιχεία για τη ζώνη του ευρώ μέχρι το τέλος του 2000 αφορούν τη ζώνη του ευρώ των 11. Από την 1.1.2001 αφορούν τη ζώνη του ευρώ των 12.
* Προσωρινά στοιχεία.
Πηγή: ΕΚΤ.

Ανάλυση των καταθέσεων των εγχώριων επιχειρήσεων και νοικοκυριών στα Λοιπά ΝΧΙ[1], κατά νόμισμα και κατά κατηγορία

(Υπόλοιπα σε εκατ. ευρώ, μη εποχικώς διορθωμένα)

Τέλος περιόδου	Σύνολο καταθέσεων	Ανάλυση κατά νόμισμα		Ανάλυση κατά κατηγορία		
		Καταθέσεις σε ευρώ[2]	Καταθέσεις σε λοιπά νομίσματα	Όψεως	Ταμιευτηρίου	Προθεσμίας[3]
2000	90.737,8	73.720,2	17.017,6	11.007,0	50.917,8	28.813,0
2001	101.809,5	79.566,0	22.243,5	13.385,2	58.323,1	30.101,1
2002	104.761,1	87.732,3	17.028,8	13.367,3	60.406,1	30.987,7
2001 Ιαν.	88.672,8	71.364,1	17.308,7	10.004,0	50.097,1	28.571,6
Φεβρ.	88.128,8	71.100,2	17.028,6	10.019,8	50.121,5	27.987,5
Μάρτ.	87.506,4	69.835,1	17.671,3	9.376,2	50.163,9	27.966,3
Απρ.	89.005,3	72.383,4	16.621,9	10.149,5	50.991,1	27.864,7
Μάιος	88.126,9	71.588,8	16.538,1	9.522,3	51.161,0	27.443,6
Ιούν.	89.219,5	73.009,8	16.209,7	10.132,4	52.280,3	26.806,8
Ιούλ.	89.196,9	73.484,2	15.712,7	10.146,2	52.527,7	26.523,0
Αύγ.	89.264,4	73.797,9	15.466,5	9.826,6	53.222,9	26.215,0
Σεπτ.	88.095,4	72.815,9	15.279,6	9.849,7	53.729,9	24.515,9
Οκτ.	89.382,6	74.146,8	15.235,8	10.125,1	53.972,1	25.285,4
Νοέμ.	92.567,2	73.956,4	18.610,7	10.928,3	54.790,3	26.848,6
Δεκ.	101.809,5	79.566,0	22.243,5	13.385,2	58.323,1	30.101,1
2002 Ιαν.	97.542,0	78.693,6	18.848,4	11.839,1	58.355,2	27.347,7
Φεβρ.	98.302,4	79.029,9	19.272,4	11.356,7	58.674,4	28.271,3
Μάρτ.	96.741,8	77.970,2	18.771,6	10.267,5	58.309,6	28.164,7
Απρ.	98.685,7	80.274,3	18.411,5	11.584,4	58.979,2	28.122,2
Μάιος	97.779,9	79.934,6	17.845,3	10.795,2	59.174,0	27.810,7
Ιούν.	98.751,5	81.549,4	17.202,1	11.758,3	59.654,1	27.339,2
Ιούλ.	99.132,9	81.816,4	17.316,4	11.888,0	59.768,1	27.476,8
Αύγ.	99.924,1	82.255,7	17.668,4	11.656,2	60.475,4	27.792,5
Σεπτ.	101.076,4	84.497,2	16.579,2	12.328,6	61.820,2	26.927,6
Οκτ.	100.492,7	83.175,9	17.316,8	11.399,8	60.572,9	28.519,9
Νοέμ.	100.771,5	83.612,4	17.159,2	11.686,3	59.933,8	29.151,4
Δεκ.	104.761,1	87.732,3	17.028,8	13.367,3	60.406,1	30.987,7

1 Τα Λοιπά Νομισματικά Χρηματοπιστωτικά Ιδρύματα (Λοιπά ΝΧΙ) περιλαμβάνουν τα πιστωτικά ιδρύματα εκτός από την Τράπεζα της Ελλάδος και τα αμοιβαία κεφάλαια διαθεσίμων.
2 Μέχρι τις 31.12.2001 περιλαμβάνονται οι καταθέσεις σε δραχμές και στα λοιπά εθνικά νομίσματα τα οποία αποτελούν εθνικές υποδιαιρέσεις του ευρώ.
3 Περιλαμβάνονται και οι δεσμευμένες καταθέσεις.
Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος.

Γύρισε Σελίδα στην Καριέρα σου!

Ακολούθησε τα Βήματα της Επιτυχίας...

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

INTERNATIONAL LIFE

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

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

NATIONAL COMMUNICATION

Αποδόσεις τίτλων του Ελληνικού Δημοσίου

(Ποσοστά % ετησίως, μέσοι όροι περιόδου)

Περίοδος	Απόδοση ετήσιων έντοκων γραμματίων	Απόδοση δραχμικών ομολόγων					
		3 ετών	5 ετών	7 ετών	10 ετών	15 ετών	20 ετών
2000	6,22	5,99	5,98	6,05	6,10	6,26	6,35
2001	4,08	4,28	4,58	4,82	5,30	5,51	5,76
2002	3,50	4,06	4,45	4,78	5,12	5,24	5,52
2001 Ιαν.	4,57	4,66	4,91	5,03	5,35	5,61	5,81
Φεβρ.	4,59	4,66	4,90	5,04	5,35	5,56	5,78
Μάρτ.	4,47	4,50	4,73	4,94	5,28	5,49	5,71
Απρ.	4,48	4,53	4,79	4,89	5,39	5,55	5,77
Μάιος	4,52	4,59	4,89	5,01	5,54	5,70	5,92
Ιούν.	4,31	4,40	4,73	4,88	5,48	5,66	5,91
Ιούλ.	4,31	4,39	4,75	4,89	5,52	5,71	5,94
Αύγ.	4,11	4,17	4,52	4,68	5,33	5,56	5,82
Σεπτ.	3,77	3,78	4,27	4,47	5,31	5,55	5,88
Οκτ.	3,37	3,40	3,97	4,20	5,07	5,30	5,64
Νοέμ.	3,20	4,12	4,14	5,07	4,90	5,10	5,36
Δεκ.	3,30	4,15	4,37	4,73	5,13	5,28	5,52
2002 Ιαν.	3,48	4,27	4,51	4,95	5,24	5,36	5,55
Φεβρ.	3,59	4,37	4,73	5,07	5,31	5,41	5,60
Μάρτ.	3,81	4,58	5,00	5,27	5,51	5,58	5,78
Απρ.	3,86	4,59	4,99	5,27	5,51	5,60	5,84
Μάιος	3,98	4,63	5,00	5,27	5,52	5,60	5,86
Ιούν.	3,87	4,46	4,81	5,09	5,36	5,47	5,71
Ιούλ.	3,65	4,23	4,59	4,90	5,21	5,33	5,57
Αύγ.	3,44	3,90	4,29	4,60	4,95	5,07	5,34
Σεπτ.	3,24	3,59	3,98	4,33	4,73	4,86	5,18
Οκτ.	3,13	3,52	3,95	4,34	4,79	4,94	5,32
Νοέμ.	3,02	3,40	3,87	4,26	4,76	4,90	5,33
Δεκ.	2,87	3,19	3,63	4,05	4,58	4,71	5,13
2003 Ιαν.	2,70	2,91	3,36	3,81	4,43	4,51	4,97

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος.

Επιτόκια της αγοράς χρήματος

(Ποσοστά % ετησίως, μέσοι όροι περιόδου)

Περίοδος	Καταθέσεις διάρκειας μίας ημέρας[1]	Καταθέσεις ενός μηνός[2]	Καταθέσεις 3 μηνών[2]	Καταθέσεις 6 μηνών[2]	Καταθέσεις 9 μηνών[2]	Καταθέσεις 12 μηνών[2]
2000	8,24	8,28	7,89	7,32	6,90	6,55
2001	4,39	4,33	4,26	4,16	4,10	4,09
2002	3,29	3,30	3,32	3,35	3,41	3,49
2001 Ιαν.	4,75	4,81	4,77	4,68	4,60	4,58
Φεβρ.	4,99	4,80	4,76	4,67	4,61	4,59
Μάρτ.	4,78	4,78	4,71	4,58	4,49	4,47
Απρ.	5,06	4,79	4,69	4,57	4,50	4,49
Μάιος	4,65	4,67	4,64	4,57	4,53	4,53
Ιούν.	4,54	4,53	4,45	4,35	4,33	4,31
Ιούλ.	4,51	4,52	4,47	4,39	4,33	4,31
Αύγ.	4,49	4,46	4,35	4,22	4,14	4,11
Σεπτ.	3,99	4,05	3,98	3,88	3,80	3,77
Οκτ.	3,97	3,72	3,60	3,46	3,39	3,37
Νοέμ.	3,51	3,43	3,39	3,26	3,20	3,20
Δεκ.	3,34	3,42	3,34	3,26	3,25	3,30
2002 Ιαν.	3,29	3,35	3,34	3,34	3,39	3,48
Φεβρ.	3,28	3,34	3,36	3,40	3,48	3,59
Μάρτ.	3,26	3,35	3,39	3,50	3,65	3,82
Απρ.	3,32	3,34	3,41	3,54	3,70	3,86
Μάιος	3,31	3,37	3,46	3,62	3,80	3,95
Ιούν.	3,35	3,38	3,46	3,59	3,73	3,87
Ιούλ.	3,30	3,36	3,41	3,48	3,54	3,64
Αύγ.	3,29	3,33	3,35	3,38	3,40	3,44
Σεπτ.	3,32	3,32	3,31	3,27	3,23	3,24
Οκτ.	3,30	3,31	3,26	3,17	3,12	3,13
Νοέμ.	3,30	3,23	3,12	3,04	3,01	3,02
Δεκ.	3,09	2,98	2,94	2,89	2,87	2,87
2003 Ιαν.	2,79	2,86	2,83	2,76	2,72	2,71

1 Μέχρι και το Δεκέμβριο του 2000: επιτόκιο διατραπεζικής αγοράς διάρκειας μίας ημέρας στην Ελλάδα. Από τον Ιανουάριο του 2001: μέσος όρος του δείκτη επιτοκίων διάρκειας μίας ημέρας στη ζώνη του ευρώ (EONIA).

2 Μέχρι και το Δεκέμβριο του 2000: διατραπεζικά επιτόκια (ATHIBOR). Από τον Ιανουάριο του 2001: διατραπεζικά επιτόκια προσφοράς στη ζώνη του ευρώ (EURIBOR).

Πηγές: Τράπεζα της Ελλάδος και Bloomberg.

Ανοίξτε πανιά στο απέραντο γαλάζιο
με την σιγουριά του καλύτερου πλοηγού

Navigation

Πρόγραμμα
Ασφάλισης
Πλοίων & Σκαφών

- Ιστιοφόρα
- Μηχανοκίνητα
- Πλωτά Εργαλεία & Μηχανήματα Έργων
- Εμπορικά Πλοία

Le Monde
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΨΑΡΩΝ 2 & ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ • ΑΘΗΝΑ 104 37 • ΤΗΛ: 210 52 78200 • FAX: 210 52 36443
e-mail: info@lemonde.gr • www.lemonde.gr

Δάνεια προς τις εγχώριες επιχειρήσεις και νοικοκυριά κατά κλάδο δραστηριότητας από τα εγχώρια ΝΧΙ

(Υπόλοιπα σε εκατ. ευρώ)

Τέλος περιόδου	Σύνολο	Σε ευρώ	Σε λοιπά νομίσματα	Κλάδοι						
				Γεωργία	Βιομηχανία[1]	Εμπόριο	Οικισμός	Τουρισμός	Καταναλωτική πίστη	Λοιπά
2000	59.330,0	50.065,6	9.264,4	3.884,9	11.823,7	12.374,2	11.271,9	1.814,3	5.511,3	12.649,7
2001	74.027,4	66.722,6	7.304,8	3.724,2	12.614,9	15.524,3	15.652,2	2.171,3	7.852,0	16.488,5
2002	86.510,5	80.099,7	6.410,8	3.224,7	14.364,0	15.670,8	21.224,7	2.903,2	9.755,4	19.367,7
2001 Ιαν.	59.938,1	51.062,9	8.875,2	3.809,7	11.617,1	12.370,5	11.542,8	1.851,0	5.601,0	13.146,0
Φεβρ. ...	60.758,1	52.131,0	8.627,1	3.723,9	11.813,8	12.374,8	11.775,0	1.894,5	5.715,7	13.460,4
Μάρτ. ...	62.687,0	54.138,2	8.548,8	3.869,2	11.972,1	12.731,5	12.067,4	1.946,9	5.973,5	14.126,4
Απρ.	63.300,2	54.967,1	8.333,1	3.957,4	11.802,2	12.716,1	12.327,2	1.998,4	6.109,2	14.389,7
Μάιος ..	65.437,2	56.478,3	8.958,9	3.838,0	12.184,5	13.619,7	12.752,8	2.042,1	6.322,2	14.677,9
Ιούν.	67.191,8	58.451,6	8.740,2	3.802,5	12.493,1	14.110,5	13.053,2	2.066,5	6.577,4	15.088,6
Ιούλ.	67.876,5	59.419,2	8.457,3	3.807,4	12.712,7	14.014,7	13.531,7	2.055,5	6.727,6	15.026,9
Αύγ.	68.345,9	60.214,8	8.131,1	3.767,4	12.630,0	14.031,4	13.859,7	2.040,1	6.887,2	15.130,1
Σεπτ. ...	69.886,2	61.843,1	8.043,1	3.821,8	12.843,6	14.456,8	14.250,8	1.990,0	7.117,5	15.405,7
Οκτ.	70.591,5	62.887,0	7.704,5	3.735,5	12.718,4	14.510,7	14.695,7	1.992,2	7.379,6	15.559,4
Νοέμ. ...	72.434,1	64.675,3	7.758,8	3.666,9	12.733,1	14.755,9	15.187,6	2.007,1	7.535,4	16.548,1
Δεκ.	74.027,4	66.722,6	7.304,8	3.724,2	12.614,9	15.524,3	15.652,2	2.171,3	7.852,0	16.488,5
2002 Ιαν.	73.982,0	66.648,1	7.333,9	3.230,0	12.435,1	15.174,6	16.024,7	2.236,0	7.783,7	17.097,9
Φεβρ. ...	75.202,2	67.723,9	7.478,3	3.030,3	12.724,5	15.846,7	16.417,5	2.267,5	7.944,7	16.971,0
Μάρτ. ...	76.235,3	69.080,0	7.155,3	3.139,4	13.168,1	15.788,0	16.891,9	2.316,4	8.129,8	16.801,7
Απρ.	76.958,0	69.886,9	7.071,1	3.196,1	12.801,1	15.939,4	17.362,1	2.341,0	8.301,2	17.017,1
Μάιος ..	78.009,6	71.192,8	6.816,8	3.193,0	12.912,6	16.064,7	17.721,8	2.372,2	8.508,3	17.237,0
Ιούν.	79.960,9	73.475,3	6.485,6	3.167,7	13.360,0	16.516,2	18.194,3	2.414,5	8.678,1	17.630,1
Ιούλ.	81.233,9	74.622,8	6.611,1	3.167,7	13.720,8	16.570,9	18.759,9	2.411,6	8.868,0	17.735,0
Αύγ.	82.041,4	75.311,8	6.729,6	3.191,4	13.625,4	16.580,6	19.304,9	2.399,3	8.997,7	17.942,1
Σεπτ. ...	82.662,6	75.930,7	6.731,9	3.212,8	13.785,6	16.059,8	19.503,8	2.560,0	9.228,1	18.312,5
Οκτ.	83.996,1	77.164,1	6.832,0	3.221,6	13.961,2	16.161,2	19.914,7	2.635,0	9.420,9	18.681,5
Νοέμ. ...	85.614,8	78.732,9	6.881,9	3.167,1	14.528,2	15.663,2	20.416,6	2.761,1	9.612,9	19.465,7
Δεκ.	86.510,5	80.099,7	6.410,8	3.224,7	14.364,0	15.670,8	21.224,7	2.903,2	9.755,4	19.367,7

1 Περιλαμβάνονται τα μεταλλεία και η βιοτεχνία.
Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος.

Επιτόκια τραπεζικών καταθέσεων και χορηγήσεων στην Ελλάδα

(Ποσοστά % ετησίως, μέσοι όροι περιόδου)

Περίοδος	Επιτόκια καταθέσεων			Επιτόκια χορηγήσεων			
				Προς επιχειρήσεις		Προς νοικοκυριά	
	Όψεως	Ταμιευτηρίου	Προθεσμίας 12 μηνών	Βραχυπρόθεσμα	Μακροπρόθεσμα	Καταναλωτικά[1]	Στεγαστικά[2]
2000	2,73	5,71	6,14	12,33	11,52	17,00	9,76
2001	1,45	2,40	3,32	8,58	8,66	13,35	6,45
2002	0,82	1,51	2,76	7,41	7,43	12,64	5,70
2001 Ιαν.	1,66	2,93	3,84	9,40	9,12	14,37	7,31
Φεβρ.	1,62	2,69	3,74	9,10	9,31	14,25	6,89
Μάρτ.	1,60	2,70	3,71	8,78	8,99	13,93	6,70
Απρ.	1,69	2,71	3,62	8,88	9,08	13,80	6,60
Μάιος	1,54	2,57	3,64	8,87	8,98	13,53	6,55
Ιούν.	1,52	2,47	3,57	8,65	8,69	13,25	6,49
Ιούλ.	1,42	2,46	3,55	8,64	8,61	12,97	6,50
Αύγ.	1,51	2,47	3,45	8,59	8,74	12,94	6,48
Σεπτ.	1,31	2,30	3,05	8,35	8,38	13,07	6,38
Οκτ.	1,09	1,93	2,71	8,08	8,33	12,76	6,00
Νοέμ.	1,28	1,90	2,51	7,87	8,00	12,68	5,77
Δεκ.	1,20	1,69	2,41	7,79	7,65	12,65	5,78
2002 Ιαν.	0,90	1,66	2,62	7,74	7,36	12,70	5,77
Φεβρ.	0,79	1,68	2,63	7,66	7,81	12,89	5,77
Μάρτ.	0,83	1,66	2,74	7,63	7,60	12,82	5,76
Απρ.	0,83	1,66	2,82	7,59	7,69	12,66	5,77
Μάιος	0,79	1,62	2,87	7,52	7,78	12,69	5,74
Ιούν.	0,75	1,46	2,75	7,40	7,58	12,67	5,80
Ιούλ.	0,72	1,41	2,72	7,29	7,41	12,61	5,68
Αύγ.	0,90	1,41	2,57	7,17	7,49	12,54	5,64
Σεπτ.	0,85	1,44	2,72	7,20	7,49	12,57	5,59
Οκτ.	0,91	1,48	2,84	7,29	7,20	12,49	5,66
Νοέμ.	0,84	1,50	2,87	7,24	6,90	12,53	5,65
Δεκ.*	0,75	1,09	2,80	7,23	6,82	12,53	5,53

1 Μέσο επιτόκιο όλων των κατηγοριών καταναλωτικών δανείων.
2 Μέσο επιτόκιο στεγαστικών δανείων κυμαινόμενου επιτοκίου διάρκειας πάνω από 5 έτη.
* Προσωρινά στοιχεία.
Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος.

Γίναμε 120 ετών!

Από το 1883 που η
Commercial Union Assurance Company Limited
εγκαταστάθηκε για πρώτη φορά στην Ελλάδα, όταν:

- πρωθυπουργός ήταν ο Χαρίλαος Τρικούπης,
- γεννήθηκαν ο Νίκος Καζαντζάκης, ο Μανώλης Καλομοίρης και ο Γεώργιος Παπανικολάου,
- καταστράφηκε η Χίος από σεισμό στις 15 Οκτωβρίου,

μέχρι σήμερα, το 2003 που:

- η Ελλάδα έχει την προεδρία της Ευρωπαϊκής Ένωσης,
- υπογράφεται στην Αθήνα η Πράξη Προσχώρησης της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση,

η **CGU Insurance** συνεχίζει την παράδοση,
διασφαλίζοντας το μέλλον.

CGU Insurance

1883 - 2003
120
ΧΡΟΝΙΑ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Μιχαλακοπούλου 91, 11528 Αθήνα Τηλέφωνο: 210 7728800, Fax: 210 7728888
Κομνηνών 26, 54624 Θεσσαλονίκη Τηλέφωνο: 2310 221188, Fax: 2310 279664
www.cgu.gr

Ο Δημοσθένης, ο φίλος μου

Γράφει ο Παναγιώτης Γ. Σπύρου Αγρίνιο

Ο κουρέας «ο κεφαλαιοκράτης» (αυτός που κρατάει το κεφάλι) κουρεμένος στην εντέλεια με την άσπρη του ποδιά σαν γιατρός περιμένει τους πελάτες του για κούρεμα ή ξύρισμα.

Το κουρείο, συνηθισμένο με την καρέκλα τη ρυθμιζόμενη, τους καθρέφτες μπροστά στον τοίχο και τον πάγκο με τα εργαλεία κουρέματος, τσατσάρες, ηλεκτρικές μηχανές, ξυραφάκια, κύπελλα, πινέλα, μπουκάλια με αρώματα, αφρούς ξυρίσματος. Καθρεφτάκια, το ειδικό «λουρί» για το στρώσιμο του ξυραφιού κ.ά. Στον πλαϊνό τοίχο η ντουλάπα με τις πετσέτες και τ' άλλα πανιά που βάζει για προφύλαξη τυλίγοντας γύρω - γύρω το λαιμό.

Κοντά στον τοίχο άλλες καρέκλες είναι γι' αυτούς που περιμένουν την σειρά τους για κούρεμα. Ακόμη μια ή δυο γλάστρες με πρασινάδες που ανεβαίνουν και καλύπτουν σχεδόν όλο το ταβάνι. Φυσικά υπάρχει και η τουαλέτα (W.C.) και μικρός χώρος για τη σκούπα και το φαράσι ή κάτι που δεν χρειάζεται να «φαίνεται».

Σ' αυτό το κουρείο (όχι κομμωτήριο, να εξηγούμαστε), δουλεύει ο φίλος μου ο Δημοσθένης. Κρατάει το παλαιό στυλ κουρέματος κι όσοι κουρεύονται σ' αυτόν επίτηδες χρησιμοποιούν το στυλ το αμερικάνικο... Ο φίλος μου δεν καταδέχεται να βάλει γυναίκα κομμωτή (ξέρετε να τα λούσει, να τα πλύνει, να τα στεγνώσει, κ.λπ.). Όχι βέβαια πως δεν του αρέσουν οι γυναίκες... Στο θέμα αυτό είναι κάθετος, δεν θέλει νεωτερισμούς και προόδους στο μαγαζί...

Την τέχνη την έμαθε από 12 χρονών όταν ακόμη πήγαινε στο νυχτερινό σχολείο, τότε που οι δάσκαλοι «χτύπαγαν» αλύπητα στα χέρια με βέργα από κρανιά (γι' αυτούς που δεν γνωρίζουν τι είναι αυτή η κρανέα ή κρανιά με καρπούς κόκκινους – κρανεία η αιματώδης!). Έτσι έμαθε τα γράμματα νύχτα και ο πατέρας του τον έστειλε για τέχνη.

Από μικρός λοιπόν στα βάσανα ο Δημοσθένης άκουγε τα πάντα, όμως δεν μίλαγε – τι να πει ένα παιδί 12 χρονών! Στην αρχή κοίταζε το ψαλίδι τσικ, τσικ, τσικ να χτυπάει στην τσατσάρα και αν κάποιος είχε μεγάλο κεφάλι κι αργούσε να τελειώσει καταλαβαίνετε... Ο Δημοσθένης όμως κοίταζε, όλο κοίταζε, όταν έφευγε ο πελάτης έπαιρνε τη βούρτσα και ξεσκόνιζε τον γιακά από το σακάκι και γρήγορα έπαιρνε τη σκούπα και μάζευε από κάτω τα μαλλιά και τά 'ριχνε στον κουβά...

Τα χρόνια πέρναγαν. Η ίδια ιστορία· άκουγε και δεν μιλούσε. Μόνο όταν το ζητούσαν, πολλές φορές έκανε και θελήματα, πήγαινε στο σπίτι του... αφεντικού, πότε ψωμί και πότε άλλα ψώνια... Η τέχνη εκείνα τα χρόνια μαθαίνονταν έτσι.

– Θυμάσαι Δημοσθένη κάτι από τα παιδικά σου χρόνια που σου έμεινε ανεξίτηλα;

– Ναι. Κάποτε το αφεντικό με έστειλε κάπου σε μια δουλειά, δεν θυμάμαι ακριβώς και εκεί στα... χωράφια τα παιδιά της ηλικίας μου έπαιζαν μπάλα. Λέω και εγώ, δεν κάθομαι λίγο να παρακολουθήσω λιγάκι; Τα παιδιά όμως με πήραν χαμπάρι και με φώναζαν: Έλα Δημοσθένη να παίξεις... Παιδάκι εγώ, πόσο καταλάβαινα, ξεχάστηκα παίζοντας, ώσπου κάποια στιγμή πήγα στο μαγαζί ιδρωμένος, όμως αυτό το συμβάν έκανε το αφεντικό να καλέσει τον πατέρα μου να του πει ότι: «Εγώ θέλω παιδί για το μαγαζί, όχι για μπάλα»!

Τα χρόνια περνούσαν... ώσπου ύστερα από εννιά χρόνια προσφοράς μια μέρα ήρθε ένα παιδάκι 12 χρονών και μου λέει το αφεντικό: «Τι λες, θα τα καταφέρεις να το κουρέψεις;».

– Ναι αφεντικό θα τα καταφέρω.

Έτσι θυμάμαι το πρώτο κούρεμα, σιγά - σιγά έμαθα στα «μικρά» κεφάλια, οι μεγάλοι δεν μου είχαν ακόμη εμπιστοσύνη, αλλά ούτε και εγώ ήμουνα σίγουρος!

Έτσι έγινα κουρέας, πήγα φαντάρος, γύρισα, παντρεύτηκα, έκανα παιδιά (ένα από τα παιδιά μου τελείωσε τη σχολή στον ΟΑΕΔ και θα συνεχίσει τη δουλειά που κάνω εγώ τώρα). Έτσι βρίσκομαι στη θέση αυτή του κουρέα 40 χρόνια!

– Οι πελάτες έχουν πάντα δίκιο;

– Και ναι, και όχι. Πολλές φορές κάνω μεγάλη υπομονή, αλλά τι να γίνει; Πρέπει να βγει το μεροκάματο.

– Βαρέθηκες το επάγγελμά σου;

– Όχι, αλλιώς θα τα είχα παρατήσει.

– Ποιο κούρεμα είναι το πιο δύσκολο;

– Είναι κάτι κεφάλια με άγριο μαλλί. Αυτά δεν στρώνουν με τίποτε. Πρέπει να προσέχεις γιατί σ' αυτά φαίνονται οι... ψαλιδιές.

– Έκανες περιουσία από το κουρείο;

– Να σου πω όχι, θα σε γελάσω. Να σου πω ναι, το ίδιο... Απλώς έκανα ό,τι έκανε όλος ο κόσμος. Πήρα ένα διαμέρισμα, ένα αυτοκίνητο και μεγάλωσα τρία παιδιά.

– Είστε κουτσομπόληδες εσείς οι κουρείς;

– Είναι η δουλειά μας αυτή. Όταν του αλλουνού του πιάνεις το... κεφάλι, όταν μαλάζεις τα μούτρα του, όταν τον γυρνάς πότε από τη μια και πότε από την άλλη μεριά, δεν μπορείς να μην ανοίξεις συζήτηση. Έστω και για τον... καιρό!

Αυτός είναι ο φίλος μου ο Δημοσθένης. Ένας φιλήσυχος άνθρωπος με τα προτερήματα ή τα ελαττώματα, δεν έχει σημασία. Αν ενδιαφέρεστε για το επώνυμο κι αυτό δεν είναι δύσκολο να το μάθετε. Πόσοι κουρείς σ' αυτήν την ηλικία ακόμα ασκούν το επάγγελμα;

Αν τύχει και διαβάσει κάποιος νέος το άρθρο αυτό, ας παραδειγματιστεί αν θέλει να μάθει τη δουλειά του ΚΟΥΡΕΑ ή του ΚΟΜΜΩΤΗ. Δεν έχει παρά να οπλιστεί με θέληση, υπομονή και κυρίως με αγάπη για το επάγγελμα που θα κάνει και θα ζήσει σ' όλη του τη ζωή από αυτό...

Βέβαια, στην εποχή που όλοι θέλουν να γίνουν γιατροί και δικηγόροι, ποιος γονέας να ονειρευτεί για το παιδί του καριέρα κουρέα, θα μου πείτε! Μη το λέτε! Δεν είναι έτσι. Η κοινωνία έχει πάντα τις τάξεις της, τις θέσεις και τις διαιρέσεις και τα στρώματά της και τα επίπεδά της όπου όλοι παίρνουν κάπου μια σειρά και... κολλάνε κάπου μεταβατικά ή μόνιμα! Αυτό που μετρά είναι πώς κάνει αυτό που κάνει κι αν είναι ο καλύτερος σ' αυτό που εξασκεί ως επάγγελμα. Ο Θεός τώρα έχει άλλα κριτήρια όταν μέσω δύο μέτρων γης ο καθένας περνά την πόρτα του άλλου κόσμου. Εκεί ο καθένας κουβαλά τις πράξεις του, δείχνει τα χέρια αν έκλεψαν, αν σκότωσαν, αν αδίκησαν, δείχνει την καρδιά του, δείχνει τις λέξεις που είπε, δείχνει τα πόδια πού πάτησαν και περπάτησαν, δείχνει τα «έργα» του που είναι «έργα» πρώτα του μυαλού του καθενός.

Ο Δημοσθένης, πάνω από τα κεφάλια γιατρών, δικηγόρων, επιχειρηματιών, καθηγητών, αρχιτεκτόνων, εργατών, εμπόρων και τεχνιτών αναρωτιέται συχνά αν αυτά που είναι μέσα από τις τρίχες θα άφηναν να τα «δει» ο κάθε κουρέας...

«Κάνε μου καλό κεφάλι», του λένε μερικοί εννοώντας βέβαια το έξω. Πολλές γυναικείες κατακτήσεις ανδρών είχαν «σύμμαχο» την τέχνη του Δημοσθένη που ξέρει ότι οι γυναίκες αφιερώνουν τον μισό χρόνο τους στο μαλλί και στο κεφάλι, αν και αυτός είναι παραδοσιακός στο «αντρικό» κούρεμα.

Ο ποιητής και πεζογράφος Ζαχαρίας Παπαντωνίου – είπε κάποτε στον Δημοσθένη ένας δημοσιογράφος – έγραψε ένα από τα καλύτερα άρθρα του με τίτλο: «Η μόδα του φαίνεσθαι» και η «Μόδα των άκρων» για τον χρόνο που αφιερώνεται στα άκρα, στα χέρια, στα πόδια και στο κεφάλι. «Φυσιολατρική στο σώμα, αντιφυσική στα άκρα», έγραφε ο Παπαντωνίου, «είναι η σημερινή μόδα. Το πέλμα, τα νύχια των χεριών και το κεφάλι τα έκαμε τρεις επαρχίες αυτοδιοικούμενες. Αντίθετα προς το σώμα, ελεύθερο και λουσμένο στον αέρα, οι τρεις αυτές ακρότητες πολεμούν αλύπητα την ιδέα της φύσεως. Το πόδι αλλοιώνεται στο τακούνι, έτσι ώστε η φυσιολογική του πατήματος, η ανάπαυση στην οριζοντιότητα της γης είναι τώρα άγνωστη. Οι γυναίκες δεν στέκονται στο έδαφος, μπήγονται... Τα μαλλιά και το πρόσωπο, εντελώς αλλοιωμένα, διαλαλούν πως η φύσις είναι ανύπαρκτη και μόνο η τέχνη της βαφής μπορεί να τους δώσει πραγματικότητα... Σήμερα σχεδόν όλες οι γυναίκες είναι ξανθές...».

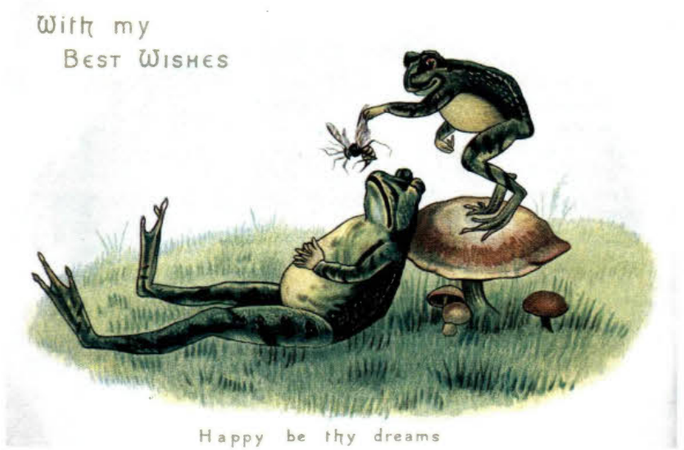
Ο Δημοσθένης ο κουρέας, ο φίλος μου, δεν έψαξε και πολύ τις φιλοσοφίες και την ποίηση στα χαρτιά. Του αρκούσε να δει εκείνο το θριαμβευτικό χαμόγελο στο τελικό «κοίταγμα» με τον καθρέφτη όρθιο στο τέλος πίσω από το κεφάλι που έδειχνε μέσα στον μπροστινό καθρέφτη το «αποτέλεσμα» των πολλών ψαλιδισμάτων του και το «ευχαριστώ» του πελάτη του... Ήξερε ο Δημοσθένης ότι ήταν ένας σπουδαίος «γλύπτης», ένας Φειδίας για τον καθένα που του εμπιστευόταν ένα κεφάλι, πολλές φορές ακατάστατο, άπλυτο, αχτένιστο, σκονισμένο και ασουλούπωτο για να τον κάνει «με ένα μαλλί» αχτύπητο! Είχε κι αυτός αντί για «κοπίδι» γλύπτη το ψαλίδι του... Η κοινωνία μας θα ήταν πιο ακαλαίσθητη αν δεν υπήρχαν κουρείς - γλύπτες σαν τον Δημοσθένη να ομορφαίνουν το «αντικείμενο πόθου» του έτερου φύλου... Γι' αυτό και σαράντα χρόνια ο Δημοσθένης κούρευε, κούρευε, κούρευε αγόγγυστα εκατοντάδες κεφάλια... δίνοντας τα «λεία» του εφήμερου θαυμασμού για ένα μήνα το πολύ ή ενάμιση για πολυάσχολους... Είχε βρει τη λύτρωση σ' αυτή την ιεροτελεστία και καθώς τελείωνε κάθε φορά λέγοντας «με τις υγείες σας» στον καθένα, ήξερε να λογαριάζει την επόμενη φορά που τού 'δινε παράταση ζωής και αισιοδοξία τσέπης...

Ήξερε ο Δημοσθένης ότι ήταν ένας σπουδαίος «γλύπτης», ένας Φειδίας για τον καθένα που του εμπιστευόταν ένα κεφάλι πολλές φορές ακατάστατο, άπλυτο, αχτένιστο, σκονισμένο και ασουλούπωτο για να τον κάνει «με ένα μαλλί» αχτύπητο!

Α, ρε το φιλαράκι ο Δημοσθένης, πολύ «τον πάω» κι ας με ζαλίζει με τα «πολιτικά» μέχρι να με κουρέψει... Κρίμα που οι πολιτικοί δεν έβγαλαν στους κουρείς «συναδελφικό επίδομα» επί της κοιμήσεως των πολιτών! Γιατί μη μου πείτε ότι δεν κοιμάσθε και σεις κάθε φορά που πάτε στο κουρείο!

Στο επόμενο τεύχος

Αφήστε τα όνειρα και Δραστηριοποιηθήτε!



ιδέες για να βγείτε απ' την κρίση με πωλήσεις!

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, Θεόδωρος Τσακίρης, Κ. Χριστόπουλος, Ευάγγελος Σπύρου, Αθανάσιος Παπανδρόπουλος

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 €

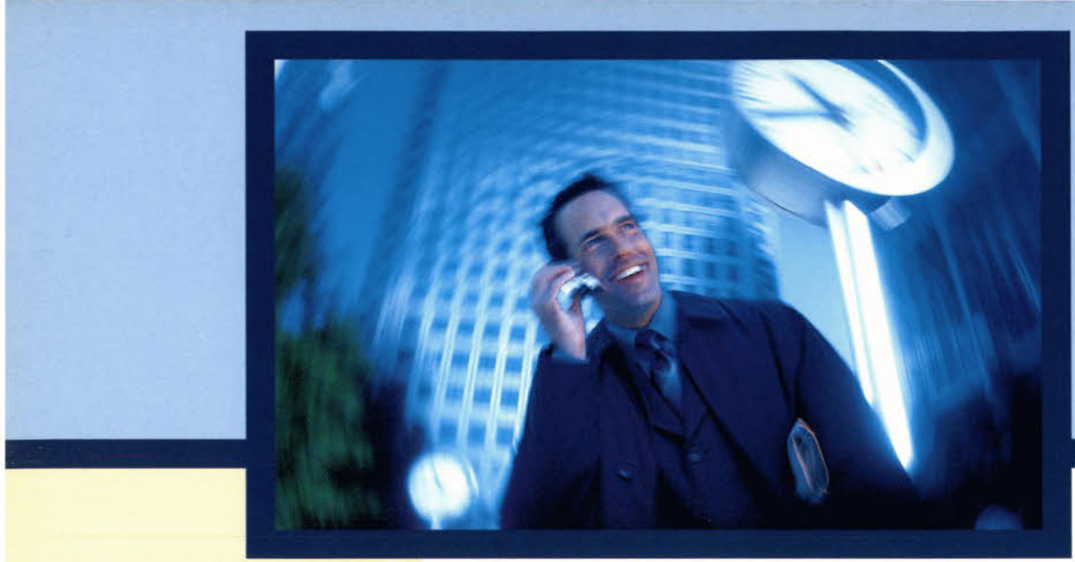
ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 30 €
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 18 €
ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 88 €

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.



[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

Δεν θα νιώθατε
πιο ασφαλείς
αν πίσω από
την ασφαλιστική σας εταιρία
βρισκόταν
η μεγαλύτερη Τράπεζα
του ιδιωτικού τομέα;

Olympic DDB

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ασφαλιστική δύναμη του Ομίλου Alpha Bank

Με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία της μεγαλύτερης Τραπέζης του ιδιωτικού τομέα, η Alpha Ασφαλιστική, με νέες ιδέες, πρωτοποριακά προϊόντα και διαφανείς όρους κάνει πραγματικότητα την ύπαρξη μίας ασφαλιστικής εταιρίας που πραγματικά νοιάζεται για τους ασφαλισμένους της. Διαθέτοντας την προηγμένη τεχνολογία και το πνεύμα συνεργασίας και εξυπηρετήσεως της Alpha Bank, η Alpha Ασφαλιστική, θέτει νέα ποιοτικά κριτήρια στις ασφαλίσεις. Η ασφάλειά σας βρίσκεται πλέον σε καλά χέρια.

ΕΔΩ ΕΙΣΤΕ ΑΣΦΑΛΕΙΣ

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

www.alpha-insurance.gr
E-mail: info@alpha-insurance.gr