ΣΥΝΕΔΡΙΑ ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ • INTEPLIFE ΚΥΠΡΟΥ • INTERNATIONAL LIFE

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 83 • ΙΟΥΝΙΟΣ 2003 • Euro 4,40

AIG GREECE

Ασφαλίσεις Αεροπορικών κινδύνων

Ασφάλιση απώλειας κερδών έργου υπό κατασκευή

ΤΟ ΒΗΜΑ
Νέο βιβλίο από τον Μάκη Ρουχωτά έκδοση του ΝΑΙ

ASK
INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

Dr Michael Sautter

Το όραμά μας: Τίποτα δεν είναι αδύνατο!

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ASHLEY & HOLMES ATHENS

ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ, ΜΕ ΓΝΩΣΗ ΚΑΙ ΕΜΠΕΙΡΙΑ!

Όταν μία ασφαλιστική εταιρία κινείται στους δικούς μας ρυθμούς...

Όταν είναι κοντά μας κάθε στιγμή…
Όταν ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις μας …
Τότε όλοι νιώθουμε μεγαλύτερη ασφάλεια.
Η Αγροτική Ασφαλιστική και η Αγροτική Ζωής ένωσαν
τις δυνάμεις τους και δημιούργησαν μία σύγχρονη
και πολυδιάστατη Ασφαλιστική Εταιρία.
Για να είμαστε ακόμα πιο ασφαλείς.
Για να νιώθουμε ότι έχουμε πάντα κοντά μας, μία δυνατή
και ευέλικτη εταιρία.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

κοντά σας

Το πρόγραμμα Εθνική και Αυτοκίνητο είναι ένα εξελιγμένο πρόγραμμα βασισμένο στη φιλοσοφία της μεγαλύτερης δυνατής κάλυψης με τον οικονομικότερο τρόπο. Ανάμεσα σε τρία πακέτα επιλογών μπορείτε να διαλέξετε αυτό που ικανοποιεί τις δικές σας, ξεχωριστές ανάγκες. Με το πλεονέκτημα ότι, όσο περισσότερες καλύψεις επιλέξετε, τόσο μεγαλύτερη έκπτωση απολαμβάνετε. Η Εθνική, με ένα μόνο τηλεφώνημα, θα βρίσκεται δίπλα σας όταν πραγματικά τη χρειαστείτε με την υπηρεσία Φροντίδα Ατυχήματος. Σε συνεργασία με μεγάλη εταιρία οδικής βοήθειας σας παρέχει 24ωρη Ιατρική, Ταξιδιωτική και Οδική Βοήθεια με πολύ χαμηλό κόστος. Επιπλέον σας δίνει και τη δυνατότητα φιλικού διακανονισμού. Γι' αυτό από την πιο μικρή μέχρι την πιο μεγάλη μετακίνηση, εμείς νιώθουμε ασφαλείς.
Γιατί έχουμε την Εθνική. Την πρώτη ασφαλιστική.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΤΟ ΝΑΙ

Αγαπητέ κ. Σπύρου,
Θα ήθελα να σας συγχαρώ για τα τόσα επιτυχημένα επαγγελματικά σας άρθρα που κατά καιρούς δημοσιεύετε στο περιοδικό σας και ιδιαιτέρως να αναφερθώ στο άρθρο του τεύχους Απριλίου 2003, το οποίο αναφέρεται στο «Πόσα άλογα υποκίνησης έχετε».
Είναι ένα θαυμάσιο άρθρο και θα πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή από τις ασφαλιστικές εταιρίες και ιδιαιτέρως από τους «δυνατούς» της ασφαλιστικής αγοράς.

Με φιλικούς χαιρετισμούς
Νίκος Περράκης
Περιφερειακός Διευθυντής
Φοίνιξ Metrolife Εμπορική

Τί είναι το Δίκτυο 21;

Κύριοι,
Φτάνει πια! Είναι ντροπή και ευθύνη ΟΛΩΝ ΜΑΣ. Πού είναι οι εταιρίες, πού είναι τα θεσμικά όργανα, πού είναι τα σωματεία και οι εποπτεύουσες αρχές; Ας ενδιαφερθεί κάποιος να βάλει ένα φρένο σε όσους «αεριτζήδες» επιχειρούν να εκμεταλλευθούν τον κοσμάκη και να βγάλουν χρήματα βαφτίζοντας τον εαυτό τους «διαμεσολαβών σε ασφαλίσεις πρόσωπο». Είναι δεκτοί λέει άνθρωποι από 9 έως 89 ετών ανεξάρτητα από το επάγγελμα που κάνουν και από την μόρφωσή τους. Θα παίρνουν λέει 1% προμήθεια εάν ασφαλίσουν το αυτοκίνητό τους και συστήσουν άλλους τρεις που θα ασφαλίσουν κι αυτοί άλλους τρεις και πάει λέγοντας. Σα δε ντρέπονται λίγο! Κατσαρόλες ή τάπερ πουλάμε; Γιατί επιτρέπεται να κυκλοφορούν ελεύθεροι αυτοί οι άνθρωποι;
Τι δουλειά έχουν αυτοί με το λειτούργημα του ασφαλιστικού συμβούλου, του συντονιστή, του μεσίτη ή του πράκτορα;
Άκου λέει 30 € για να μπεις στην πυραμίδα;!!!
Πρωτάκουστα και επικίνδυνα πράγματα. Ελάτε να τους καμαρώσετε στο HOTEL «LA MIRAGE» σις 26/5 και ώρα 19.30. Εκεί που τους βρήκα κι εγώ προχθές στην προσπάθειά μου να δω τι συμβαίνει και έμεινα άναυδος όταν συνάντησα έναν ασφαλιστή του γραφείου μου, καλό ασφαλιστή, ο οποίος ενεπλάκη στο γρανάζι τους, με άγνωστες συνέπειες εάν δεν ήμουν εκεί.
Ντροπή και πάλι, ο αγώνας των ασφαλιστών μας να εξισώνεται με πονηρούς αλμπάνηδες και τυχοδιωκτικές μεθόδους.
Υ.Γ.: Βαριανασαίνουμε όλοι εμείς που φτιάξαμε τις εταιρίες κολοσσούς. Κάντε κάτι πριν καταρρεύσει όλο το σύστημα...

Στέλεχος πωλήσεων
μεγάλης ασφαλιστικής εταιρίας
Τα στοιχεία μου υπάρχουν
στο περιοδικό «ΝΑΙ»

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Αθήνα, 6 Μαΐου 2003

Κύριε Σπύρου,
Αναφορικά με το σχόλιο που κάνατε στο τελευταίο τεύχος του «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΝΑΙ» για το Συνέδριό μας, θα θέλαμε να παρατηρήσουμε τα ακόλουθα:
• Παρά το ότι είχατε την καλοσύνη και την υπομονή να παρακολουθήσετε το σύνολο, σχεδόν, των εργασιών του Συνεδρίου, έχουμε την άποψη ότι πολλές από τις παρατηρήσεις σας δεν ανταποκρίνονται προς την πραγματικότητα: Καμία πλαστή ευφορία δεν δημιουργήθηκε, εκτός αν εσείς θεωρείτε ως τέτοια την πλήρη στήριξη της συντριπτικής πλειοψηφίας των συνέδρων στις θέσεις που εξέφρασε το Δ.Σ. του Συνδέσμου μας.
• Οι προτάσεις μας αφορούσαν ακριβώς τα θέματα των συναδέλφων μας που, όπως γράφετε, αιμορραγούν. Αφού, όμως, συμφωνούμε στη διαπίστωση, γιατί δεν μπαίνετε στον κόπο να εκθέσετε τις προτάσεις μας, ώστε και εσείς και εμείς να συμβάλλουμε στην επίλυση των προβλημάτων;
• Για τα υπόλοιπα θέματα που δεν αφορούν στον ΠΣΑΣ δεν θέλουμε να πάρουμε θέση. Είναι εκτιμήσεις και παρατηρήσεις σας, κι έχετε όλο το δικαίωμα να τις κάνετε.
• Ο ΠΣΑΣ είναι και θα είναι ανοικτός, σε κάθε πρόταση που αφορά στους συναδέλφους μας από οποιοδήποτε μέρος της ασφαλιστικής αγοράς και κατεξοχήν από τον Τύπο της. Με αυτόν τον τρόπο, πιστεύουμε ότι και η όποια εκ των υστέρων κριτική σας μπορεί να έχει κάποια αξιοπιστία.

Για τον ΠΣΑΣ
Ο Πρόεδρος
Αθανάσιος Ι. Σκορδάς
Ο Γεν. Γραμματέας
Θεόδωρος Χαραλαμπίδης

**** Σημείωμα Εκδότη Ε.Σ.:***
Στο προηγούμενο τεύχος 82, σελ. 28 του ΝΑΙ γράψαμε ένα σχόλιο και η απάντηση του ΠΣΑΣ ήταν αυτή που διαβάσατε. Οι προτάσεις του ΝΑΙ γράφονται 14 χρόνια συνεχώς και όποιος επιθυμεί τις βρίσκει σύμφωνες ή διαφωνεί. Οι αναγνώστες έχουν δική τους κρίση, δεν επιθυμούμε να τους ξανααναλύουμε θέσεις του ΠΣΑΣ ή δικές μας.

13/5/2003
Αγαπητέ Βαγγέλη,
Στο περιοδικό «ΝΑΙ» στο τεύχος Απριλίου, διάβασα τις λίγες σειρές σου για τους συναδέλφους, αδελφούς Ανδρέα και Μιχάλη Ζωγόπουλο.
Ένιωσα την ανάγκη να σε συγχαρώ, αλλά και να σ' ευχαριστήσω για τα γραφόμενά σου που σίγουρα είναι δύναμη αλλά και αναγνώριση γι' αυτούς τους σωστούς και πραγματικούς λεβέντες σε στάση και συμπεριφορά στη ζωή και στη δουλειά. Τιμή και ευχή για τους γονιούς που τους μεγάλωσαν αλλά και για τον δάσκαλο που τους διάλεξε, εκπαίδευσε, παρακολούθησε, παρακίνησε και που συνεχίζει να τους παρακολουθεί, να τους τιμά και να αναγνωρίζει τους αγώνες τους: «ΔΑΣΚΑΛΕ, ΒΑΓΓΕΛΗ, ΕΥΓΕ!».
Στο ίδιο περιοδικό γράφεις και ρωτάς πολύ εύστοχα για εκείνα τα «άλογα» υποκίνησης και τα άλλα που έτρεχαν υπερήφανα στα λιβάδια και που δυστυχώς δεν τρέχουν πια, γιατί κάποιοι Γενικοί Διευθυντές και άλλοι δεν τα ετίμησαν, δεν κατάλαβαν και δεν αναγνώρισαν την αξία τους, την προσφορά τους, την δύναμή τους και προπαντός τη φιλοσοφία τους και τα απογοήτευσαν.
Δηλαδή, με πολύ λίγα λόγια και ρεαλισμό, ανέδειξες το πρόβλημα που πρέπει να καταλάβουν, να αποδεχθούν, να ομολογήσουν και να διορθώσουν οι Γενικοί και άλλοι, αν θέλουν να ησυχάσουν οι ίδιοι και τα «άλογα» και μακάρι να καταλάβουν όλοι.
Εύχομαι να είσαι καλά και να συνεχίσεις να γράφεις με την ίδια ευστοχία και ρεαλισμό.
Σ' ευχαριστώ και για λογαριασμό πολλών «αλόγων».

Φιλικά
Λεων. Ν. Τσιφτσής
Agency Manager
INTERAMERICAN

Ο «δάσκαλος» έγραψε πάλι την αλήθεια! Εσείς την διαβάσατε; Εταιρίες, στελέχη, πράκτορες, ασφαλιστές, συντονιστές... αφυπνιστείτε! «Πόσα άλογα υποκίνησης έχετε;». Διαβάστετο στο ιερό μας ευαγγέλιο! Το περιοδικό «ΝΑΙ», σελίδα 4.
Υ.Γ.: Βαγγέλη Σπύρου, γράψε, γράψε, γράψε. Μας κάνεις περήφανους...

Κώστας Παπανικολάου
Επιθεωρητής Πωλήσεων
«ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ»

Αγαπητέ
κύριε Σπύρου,
Ονομάζομαι Κυρίμης Κωνσταντίνος και εργάζομαι ως αναλυτής - προγραμματιστής στη Διεύθυνση Πληροφοριακών Συστημάτων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.
Επιστρέφοντας στο γραφείο μου μετά τις πασχαλινές διακοπές, διάβασα το τεύχος του περιοδικού ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ που εκδίδετε.
Η χαρά μου ήταν ιδιαίτερη, διαβάζοντας το κείμενό σας για την αρχαία Σπάρτη.
Μάλιστα «καταβρόχθησα» κυριολεκτικά, τις Πύλες της Φωτιάς, κατά τη διάρκεια της Μεγάλης Εβδομάδας και οι αναμνήσεις από το εξαίσιο αυτό βιβλίο ήταν ακόμα νωπές στο μυαλό μου.
Σε μια εποχή που η νεολαία ντύνεται με μπλούζες που απεικονίζουν τη φιγούρα του Τσε Γκεβάρα (αγνοώντας όμως ποιος ήταν ο Λεωνίδας), κάθε προσπάθεια εξύμνησης των ελληνικών ιδανικών και ηρώων είναι περισσότερο από καλοδεχούμενη.
Σε μια κοινωνία που διαβάζει άρθρα για lifestyle και κουτσομπολιά, αλλά δεν έχει ξεφυλλίσει ποτέ τα έργα του Πλάτωνα, πρέπει ο καθένας μας να βάλει ένα λιθαράκι, ώστε να συντελεστεί η τόσο πολυπόθητη εθνική αφύπνιση.
Εξάλλου, ο Ίων Δραγούμης υποστήριζε ότι «καθένας μας, πρέπει να φανταζεται ότι αυτός θα σώσει το Έθνος»!
Κατά το παρελθόν, συνέγραψα ένα άρθρο με τίτλο ΟΙ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΣΤΗΝ ΑΡΧΑΙΑ ΕΛΛΑΔΑ. Δημοσιεύθηκε προσφάτως στο οικονομικό περιοδικό ΧΡΗΜΑ, αλλά μέχρι στιγμής δεν είχα επιλέξει να το δημοσιεύσω και σε κάποιο περιοδικό του ασφαλιστικού χώρου, παρόλο που θεματολογικά θα ταίριαζε περισσότερο.
Διαβάζοντας όμως το άρθρο σας, θα θεωρούσα ιδιαίτερη τιμή για εμένα, αν επιθυμούσατε να το δημοσιεύσετε στο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ.
Σας αποστέλλω το εν λόγω άρθρο μου, ως attachement.
Σε περίπτωση που επιθυμείτε να επικοινωνήσετε μαζί μου, μπορείτε να το κάνετε μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στη διεύθυνση kkirimiw@hotmail.com ή καλώντας στο γραφείο μου μεταξύ 08.00-15.30 (τηλ. 210-6176548).

Μετά τιμής,
Κυρίμης Κωνσταντίνος
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Αθήνα, 2-5-2003
Αγαπητέ φίλε και αργοναύτη Βαγγέλη,
Ειλικρινά με συγκίνησες για άλλη μια φορά με το άρθρο που αναφέρεται στους φίλους τους παλιούς.
Όταν μια συνάντηση φίλων αποτυπώνεται σε μια φωτογραφία και σε λόγια μεστά, τότε η συνάντηση γίνεται σταθμός.
Φίλε Βαγγέλη, σε ευχαριστώ και πάντα τέτοια.

Με εκτίμηση
Ανδρουλιδάκης Μιχαήλ
Διευθυντής Υποκαταστήματος INTERAMERICAN

All Pension

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.

Δωρεάν μόνο στους συνδρομητές αυτού του τεύχους το νέο βιβλίο του Μάκη Ρουχωτά «ΤΟ ΒΗΜΑ»

Οι μη συνδρομητές μπορούν να το προμηθευτούν τηλεφωνώντας στο 210 3229394

Τεύχος 83, Ιούνιος 2003

Συναισθηματικά: Πόρτες ασφαλείας & κλειδαριές ανασφαλείας 8

Άνθρωποι & Θέσεις 34

54 Συνέδριο Alpha Ασφαλιστικής

Εθνική Ασφαλιστική Ετήσια Γενική Συνέλευση 44

Πωλήσεις 74

Συνέδριο Interlife 118

68 Συνέδριο International Life

Περιεχόμενα

Γράμμα του Εκδότη....6
Συναισθηματικά....8
Ασφαλιστικό Underwriting....16
Συνέντευξη....28
Άνθρωποι και θέσεις....22
Εθνική Ασφαλιστική Ετήσια Γενική Συνέλευση 2003....44
Interamerican Το μήνυμα του μήνα....46
Φροντίδα για τον άνθρωπο από τον Ομιλο «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ»....48
General Union Δυναμική πορεία ανόδου και ίδρυση νέας εταιρίας μέσα στο 2003....50
Νέα ασφαλιστικά προγράμματα από την Generali....52
Συνέδριο Alpha Ασφαλιστική....54
Το παλιό σαν καινούργιο....58
Φθόνος - Εκδίκηση - Ανταγωνισμός....60
«Υψιστης σημασίας» οι ασφαλίσεις αεροπορικών κινδύνων....62
Η αβάσταχτη ελαφρότητα της εποπτείας....64
Nova bank business Νέο πρόγραμμα για τις επιχειρήσεις....66
Συνέδριο International Life....68
Πωλήσεις....74
Ασφάλιση απώλειας κερδών του ιδιοκτήτη ενός έργου υπό κατασκευή....82
Ειδήσεις - Επικοινωνία....84
Συνέδριο Interlife Κύπρου....118
Το καφενείο και οι ώρες του καφέ....124
Μήπως δεν έχουν στυλό να γράψουν αιτήσεις οι ασφαλιστές;....126

Νέο δάνειο **ATTICA Open 2003**

ATTICA Open 2003

Δυνατότητα χορήγησης μέσα σε 24 ώρες
Μέχρι 3.000 ευρώ
Με επιτόκιο 7,5% τους έξι πρώτους μήνες*

*Σ.Ε.Π.Ε.: 16,14%. Το επιτόκιο ισχύει για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα.

801-11-00008

ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ
www.bankofattica.gr

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

Υπάρχει αρετή σήμερα; Ναι, την είδα όταν...

Με αυτό το ερώτημα ένα νεανικό περιοδικό προκήρυξε ένα διαγωνισμό και απάντησαν εκατοντάδες παιδιά. Διαβάζοντας τα πρώτα βραβεία, αναρωτήθηκα αν οι ασφαλιστές έχουν αρετή, αν μπορούν να κάνουν αυτό το επάγγελμα χωρίς αρετή και εν πάσει περιπτώσει τι είναι αυτό που λέμε "άνθρωπος αρετής". Διαβάζοντας λεξικά και εγκυκλοπαίδειες, βρήκα ότι αρετή σημαίνει τρία πράγματα: Πρώτον, ότι αρετή είναι η αξιοσύνη, η ικανότητα. Κυριότερη αρετή π.χ. του ηγέτη είναι να ξέρει να κατευθύνει. Δεύτερον, αρετή είναι το χάρισμα. Το προτέρημα. Λένε π.χ. ότι αυτός έχει μια αρετή είναι ειλικρινής. Τρίτον αρετή είναι ο σεβασμός των ηθικών κανόνων.

Για πολλές ώρες μελέτησα διάφορα βιβλία, Αρχαίων Ελλήνων γνωμικά και αποφθέγματα και μια χριστιανική ανάλυση περί αρετής από τον Ιωάννη το Χρυσόστομο... Λένε διάφορα, όλοι όμως συμφωνούν ότι η αρετή έχει μεγάλη αξία στον παρόντα και τον άλλο κόσμο και ότι είναι στολίδι για τον άνθρωπο. Άνθρωποι αρετής ομόρφυναν τον κόσμο μας και τον έκαναν καλύτερο. Όσο πιο πολλοί ασφαλιστές έχουν αρετή τόσο πιο καλός θα είναι και ο κλάδος. Ασφαλιστές στολισμένοι με αρετή είναι η καλύτερη διαφήμιση και οι καλύτερες δημόσιες σχέσεις. Σκέφθηκα πως αντί να γράφω διάφορες σκέψεις δικές μου ή ξένες, να παραθέσω το κείμενο που πήρε βραβείο μιας μαθήτριας Α' Λυκείου με τίτλο το ερώτημα «Αν υπάρχει αρετή σήμερα και αν ναι, πού την είδε»... Οι φίλοι αναγνώστες ελπίζω να εκτιμήσουν την κίνησή μας και να προβληματιστούν λίγο γύρω από τη δουλειά του ασφαλιστή που, ναι μεν δεν είναι δουλειά γιατρών, συμβάλλουν όμως πολλές φορές να σωθούν «μάτια» αλλά και άνθρωποι... Απ' την άλλη, ας σκεφθούμε ότι όσο υπάρχουν αυτά τα αγνά ελληνόπουλα σαν τη Δέσποινα Παπαδημητρίου (και ευτυχώς είναι πολλά!) η Ελλάδα μας θα ομορφαίνει τον κόσμο στη Γη μας:

«Συνάντησα την αρετή όταν μια φίλη μου που πρόσφατα γνώρισα μου διηγήθηκε μια συγκλονιστική ιστορία της ζωής της. Συγκινήθηκα τόσο βαθιά ώστε ήρθα στη θέση της και θέλησα να γράψω κάτι μέσα στο οποίο να εκφράσω την ευγνωμοσύνη μου στο Θεό που δίνει τέτοιους ανθρώπους στο σύγχρονο κόσμο και το θαυμασμό μου για το συγκεκριμένο άνθρωπο στου οποίου την πράξη συνάντησα την αρετή.

Σκέφτηκα ότι μπορούσα να εκφράσω καλύτερα τα συναισθήματά μου σε μια επιστολή.

Αξιότιμε γιατρέ,

τώρα που μπορώ να χρησιμοποιήσω το μάτι μου και να βλέπω καθαρά τα πάντα, αποφάσισα να σας γράψω αυτά τα λίγα λόγια για να σας πω το μεγάλο ευχαριστώ που έχω στην ψυχή μου.

Όταν πριν λίγους μήνες ήρθατε πάνω απ' το κρεβάτι μου και μου ανακοινώσατε ότι βρέθηκε μόσχευμα για το κατεστραμμένο μάτι μου, άνθισε μέσα στην καρδιά μου η ελπίδα να δω κι εγώ τον κόσμο, όπως όλα τα συνομήλικά μου παιδιά. Είχα ακούσει για το φως του ήλιου, για την απέραντη γαλάζια θάλασσα, για τα όμορφα λουλούδια, για το λευκό χιόνι και τα υπέροχα χρώματα του ουράνιου τόξου, αλλά δεν ήξερα τι ακριβώς ήταν όλα αυτά και μόνο με τα μάτια της ψυχής μου προσπαθούσα να κατανοήσω και να απολαύσω την ομορφιά του.

Ήθελα κι εγώ να δω τα πρόσωπα των αγαπημένων μου γονιών και των αδελφών μου, ήθελα να αντικρίσω τις όμορφες γωνιές του σπιτιού μου. Και όλα αυτά ως τότε, μόνο με την αφή άγγιζα και με τη φαντασία μου σχηματοποιούσα.

Μετά τις επανειλημμένες και επώδυνες επεμβάσεις στα μάτια μου, τις οποίες κάνατε με απόλυτη ιατρική συνείδηση και ανθρωπιά, δεν είχα καταφέρει να δω παρά μόνο σκιές, γεγονός που μεγάλωνε την απογοήτευσή μου και γκρέμισε και τις τελευταίες μου ελπίδες.

Έτσι εκείνο το πρωί που ήρθατε λαχανιασμένος πάνω απ' το κρεβάτι μου και με τρεμάμενη φωνή μου ανακοινώσατε ότι θα μεταμοσχεύσετε ένα γερό μάτι στη θέση του δικού μου, νόμισα ότι έβλεπα ξαφνικά ένα υπέροχο όνειρο. Ήταν τόσο απρόσμενο το μήνυμά σας, που δεν πίστευα στ' αυτιά μου. Η βιασύνη όμως των νοσοκόμων να με ετοιμάσουν επειγόντως για το χειρουργείο, και η ταχύτατη προσέλευση των δικών μου στο νοσοκομείο, η συγκίνηση της μητέρας μου με έπεισαν ότι το υπέροχο όνειρο θα μπορούσε να γίνει πραγματικότητα. Μέσα στα βάθη της ψυχής μου, με ανάμεικτα συναισθήματα πόνου, ελπίδας και αγωνίας έκανα μια μικρή προσευχή στο Θεό να γίνει αυτή η τελευταία προσπάθεια το πέρασμα προς το φως.

Όλα εξελίχθηκαν πολύ γρήγορα, τόσο που δεν πρόλαβα ούτε καν να σκεφτώ ποιος συνάνθρωπός μου έδωσε το μάτι του για να δω εγώ, πως στάθηκα εγώ τόσο τυχερή ώστε να βρεθεί μόσχευμα για μένα την ώρα, που άλλοι άνθρωποι ομοιοπαθείς μου περιμένουν χρόνια και χρόνια, πολλές φορές χωρίς ελπίδα. Θυμάμαι μόνο λίγο πριν την τελική νάρκωση, μέσα στο χειρουργείο μια καυτή σταγόνα που έσταξε στο μέτωπό μου, καθώς μου ψιθυρίσατε στοργικά:

- Ανδριανή, μη φοβάσαι! Όλα θα πάνε καλά.

Αργότερα κατάλαβα ότι αυτή η σταγόνα ήταν ένα δάκρυ από τα μάτια σας, αλλά εκείνη τη στιγμή δεν μπορούσα να ερμηνεύσω αλλιώς την τόση συγκίνησή σας παρά μόνο ως συμπαράσταση ενός γιατρού - πατέρα σε ένα παιδί συνομήλικο με την κόρη του.

Αργότερα όμως έμαθα... Κι όταν έμαθα, αρχικά δεν μπορούσα να το πιστέψω, ενώ αργότερα, που συνειδητοποίησα την πράξη σας, αισθάνθηκα τόσο αμήχανα, που επιθυμούσα να κλάψω ασταμάτητα από λύπη και ευτυχία.

Το πρωί της ημέρας που ήρθατε και μου ανακοινώσατε ότι βρέθηκε μόσχευμα, είχε συμβεί το τρομερό δυστύχημα: ένα αυτοκίνητο χτύπησε την κόρη σας έξω από το σπίτι σας, την ώρα που πήγαινε στο σχολείο. Το χτύπημα ήταν τόσο δυνατό, που το αποτέλεσμα ήταν μοιραίο. Η Ευγενία, όταν ύστερα από λίγα λεπτά φτάσατε κοντά της, ήταν κλινικά νεκρή.

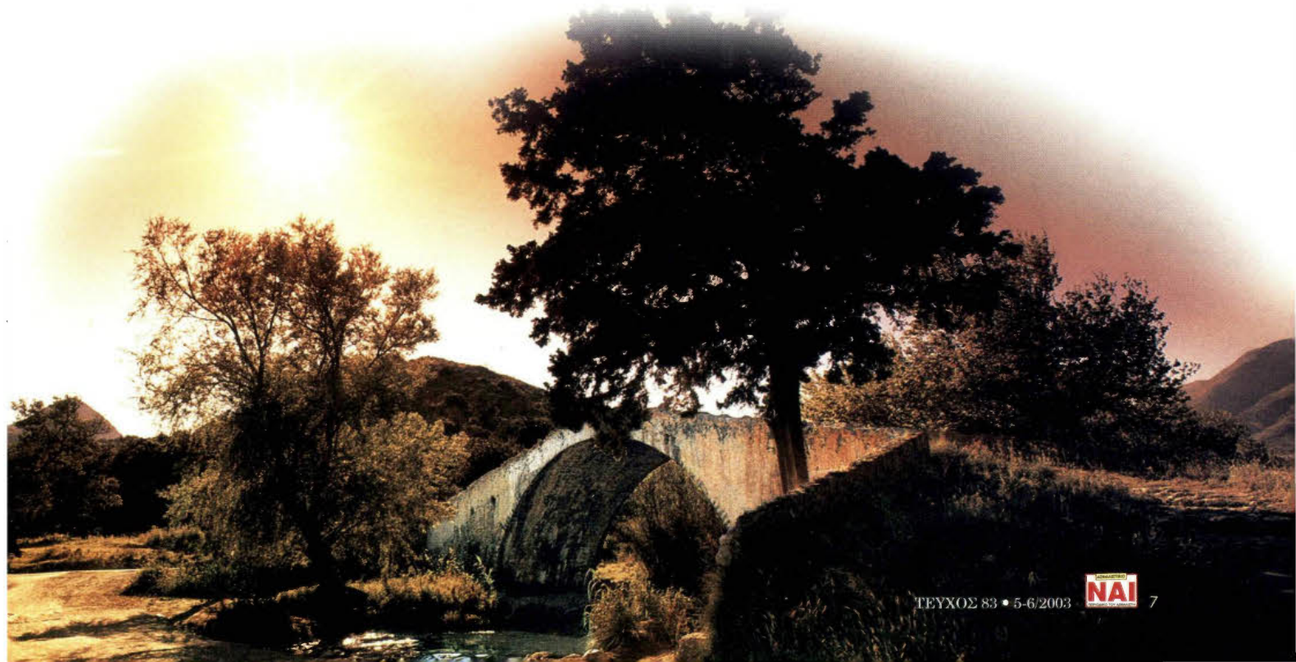
Δεν μπορώ ακόμα να πιστέψω πού βρήκατε αυτή την τεράστια δύναμη και πήρατε το παιδί σας στην αγκαλιά σας και το μεταφέρατε μόνος σας στο νοσοκομείο. Είχατε καταλάβει άραγε εκείνη τη στιγμή την τραγική αλήθεια; Το σίγουρο είναι πως την αλήθεια αυτή, την πιο φρικτή για έναν άνθρωπο, την επιβεβαιώσατε λίγο αργότερα στο νοσοκομείο. Και τότε στον άφατο πόνο το πατέρα, σκεφτήκατε εμένα! Είναι πραγματικά απίστευτο πώς μέσα στην ψυχή σας συνυπήρχε το πατρικό ένστικτο και η ιατρική συνείδηση. Σκεφτήκατε ίσως πως η ψυχή του παιδιού σας θα μπορούσε να συνεχίσει να ζει μέσα από τα μάτια του, που θα προσφέρατε σε άλλους συνανθρώπους σας, που δεν μπορούσαν να δουν. Έτσι, ως άριστος χειρούργος οφθαλμίατρος, χειρουργήσατε την ετοιμοθάνατη κόρη σας και προσφέρατε τα μάτια της ως μοσχεύματα σε δύο τυφλά παιδιά, από τα οποία το ένα είμαι εγώ.

Σήμερα στάθηκα για πρώτη φορά μπροστά στον καθρέφτη και θαύμασα το υπέροχο γαλάζιο χρώμα του καινούργιου μου ματιού, με το οποίο σας αντίκρισε για πρώτη φορά η Ευγενία και σας είπε "μπαμπά". Αισθάνομαι την ανάγκη, σε αυτό το σημείο της επιστολής μου, να σας αποκαλέσω κι εγώ πατέρα, γιατί η πράξη σας είναι περισσότερο πατρική παρά ιατρική. Τώρα βλέπω τον κόσμο και τους αγαπημένους μου ανθρώπους, βλέπω τον ουρανό και τον ήλιο, τα χρώματα και τις σκιές και αισθάνομαι πως μαζί με εμένα βλέπει και το παιδί σας. Το γαλάζιο χρώμα των ματιών της Ευγενίας θέλω να θυμίζει την αιωνιότητα, όπου σίγουρα η αγνή ψυχή της ζει ευτυχισμένη.

Ένα ευχαριστώ θα είναι πάντα μικρό όσο μεγάλο κι αν είναι. Ξεκίνησα να σας γράψω αυτή την επιστολή για να σας ευχαριστήσω για τη σπάνια ευεργεσία που μου κάνατε μέσα στην πιο πονεμένη ώρα της ζωής σας. Δεν μπορώ όμως να συνεχίσω, γιατί τα δάκρυα πλημμύρισαν τα μάτια μου και ο ουρανός της Ευγενίας θόλωσε". Απλά θα ήθελα στην αγάπη για σας να πάρω τη θέση της στη ζωή σας».

Με απέραντη ευγνωμοσύνη
Δέσποινα Παπαδημητρίου
Α' Λυκείου Αθήνα

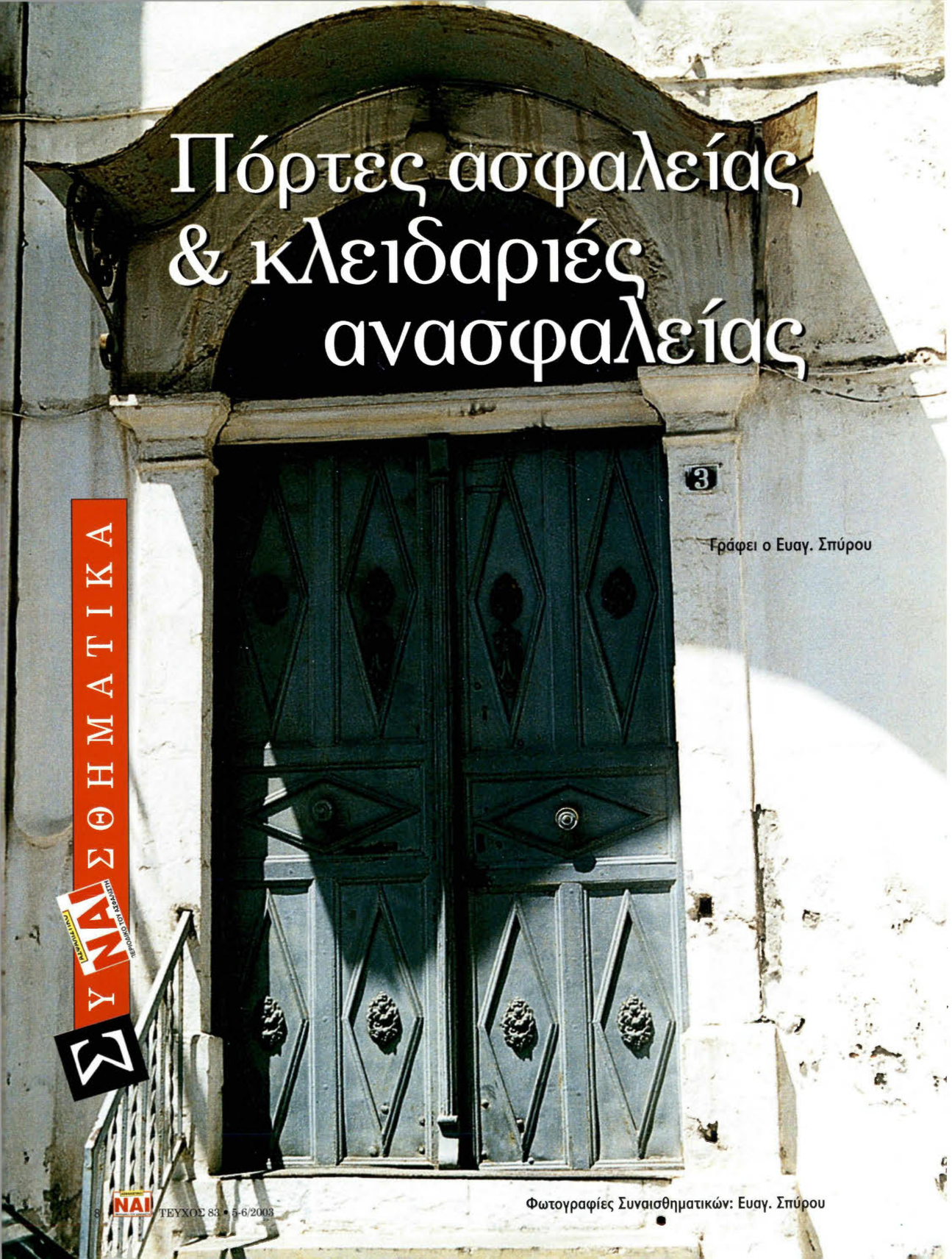
Πηγή: ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΝΙΚΗΝ. ΙΟΥΝΙΟΣ 2003.



Πόρτες ασφαλείας & κλειδαριές ανασφαλείας

Γράφει ο Ευαγ. Σπύρου

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ



Φωτογραφίες Συναισθηματικών: Ευαγ. Σπύρου

Κάποιες μέρες περίεργες παίρνω τη φωτογραφική μου μηχανή και φωτογραφίζω πόρτες και κλειδαριές.

Οι άλλοι σπάνια ασχολούνται περισσότερο από μια ματιά προς εμένα και το παιχνίδι μου να στέκομαι και να παρατηρώ άλλες, κλειδαριές λουκέτα, κλειδιά και πόρτες.

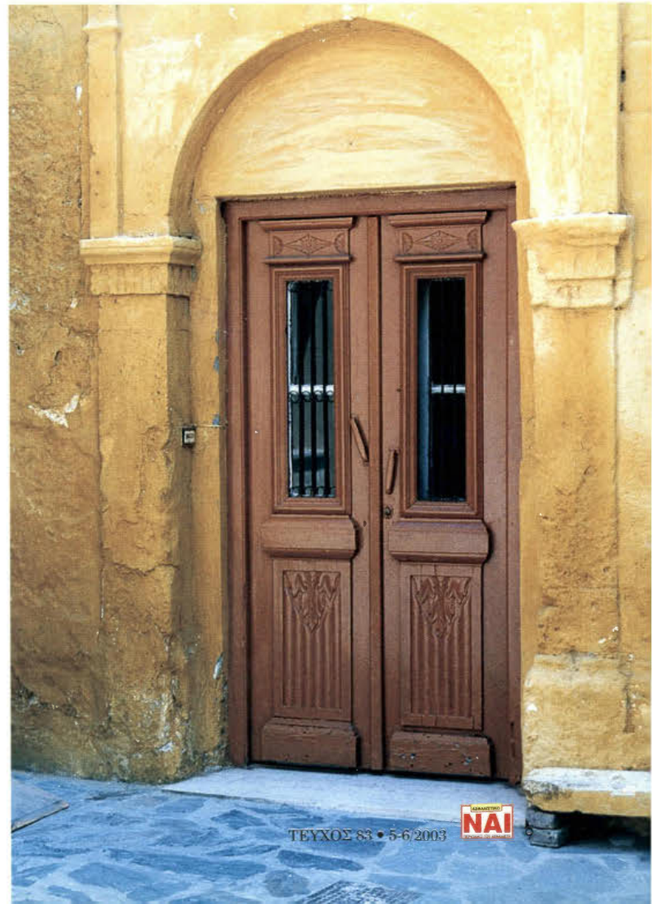
Όμως πολλές φορές θέλω να πω αυτά που βλέπω και αυτά που άλλοι τρέμουν να πουν όπως ο Ζαχαρίας Παπαντωνίου γράφει στην ΚΟΙΝΗ ΠΡΟΦΗΤΕΙΑ. Τέτοιες σκέψεις μού γεννιούνται βλέποντας το χρόνο να παλιώνει τις εισόδους και εξόδους τόσων ανθρώπων:

"Σήμερα είμαι ο κοινός κι ο αλάθευτος προφήτης".

"Ωραία κοπέλλα, στην άσπρη αυγή του γέλιου σου βλέπω τον Άδη των δοντιών που θα λείψουν. Ωραία γυναίκα! Στο μουσικό περπάτημά σου βλέπω την ποδάγρα που θα σε βυθίσει στην πολυθρόνα - όταν σαλεύοντας το κάτω σαγόνι, πολύ γριά, θα παραπονιέσαι χωρίς ν' ακουστείς.

Έφηβε! Ακούω τον αγώνα της γεροντικής σου βακτηρίας απάνω στις πέτρες.

Έρωτα! Βλέπω τα φεγγάρια να



ξανάρχωνται στρογγυλά κι όταν θάχεις ξεχαστεί.
Ρόδινα πρόσωπα γύρω στη λάμπα του χαρούμενου σπιτιού! Ακούω τη βροχή να σβήνει την επιτραφή των χορταριασμένων σας τάφων.
Το έργο του ποιητή που θαυμάζω σαπίζει στο παλαιοπωλείο του δρόμου.
Ο απόστρατος σέρνει την ημιπληγία του με βροντερά σπηρούνια προς το δημόσιον πάγκο.
Στον παλιό κήπο απαντήθηκαν οι δύο ερωτευμένοι και προσπεράσανε - σαν να μην είχαν ποτέ γνωριστεί.
Το άλογο της ενέργειας κυλίστηκεε στα βάθη μιας χαράδρας.
Ο πονεμένος λησμόνησε.
Απάνω στα συντρίμματα των πολιτισμών βηματίζουν οι αρχαιοφύλακες.
Ω σιωπή! Ω λήθη! Απόψε, όσο ποτέ άλλη φορά, σας ακούω".

Τι να πεις! Ήταν πόρτες που πέρασαν, μωρά που έγιναν παιδιά που έγιναν έφηβοι, ώριμοι γέροι! Τι γέλια ακούστηκαν, τι εκπλήξεις, τι αγκαλιές, τι φιλιά, τι δάκρυα αντάμωσης, τι αποχωρισμοί, τι γιορτές, τι επισκέψεις, τι βαφτίσια, τι επιστροφές, τι αναχωρήσεις, τί ομορφιές!
Και τώρα τίποτα απ' όλα αυτά.
Ασήμαντα, αγνώριστα, αδιάφορα για τους περισσότερους. Κι όμως κάποτε έγιναν σχέδια, συμφωνίες με τεχνίτες, προσοχή στις λεπτομέρειες, μεράκια, νοικοκυροσύνες, επιπλήξεις, αλλαγές χρωμάτων, γνώμες μερακλήδων, και εγωισμοί, επίδειξη, υπερηφάνεια, αρχοντιά!
Τα αφεντικά, οι νοικοκύρηδες, οι άρχοντες του σπιτιού ήθελαν τόξα, ήθελαν ρόμβους και πόμολα γυαλιστερά και χερούλια μπρούτζινα, και

παραλληλόγραμμα φωτεινά με κεντήματα σιδερένια, με χάλκινες δαντέλες με τριχρωμίες, άσπρο, μπλε, κίτρινο ή μπλε και άσπρο, ή μόνο βυσσινί και μαύρο, και μαργαρίτες και δικέφαλους αετούς και λιονταράκια και κιονόκρανα και... και... και...

Το μάτι μου περνά τις εξώπορτες, μπαίνει στις αυλές και βλέπει κόσμο και συγγενείς και τη νοικοκυρά νύφη, στ' άσπρα, στα τούλια, στα λουλούδια να γελά, να ρίχνει άνθη, να ασπάζεται μάνες και φίλες και πεθερές, νιώθει το χέρι του πατέρα να κρατά την κόρη, την αγκαλιά με το γιο, το παιδάκι με την σχολική τσάντα, του παππού να χτυπά το "ρόπτρον" τον πατέρα να κάνει σήμα με το πόδι ν' ανοίξουν αφού κρατά τσάντες με φρούτα.

Τ' αυτί μου ακούει δυνατά το χτύπημα της πόρτας απ' τον αντάρτη έφηβο που μουρμουρίζοντας φεύγει για ταξίδια στο αντριλίκι, ακούει τη μάνα να προσεύχεται με το η Παναγιά μαζί σου, ακούει το "άνοιξε εγώ είμαι" της γειτόνισσας, ακούει το χτύπο στο κλείσιμο απ' τον αέρα, ακούει ράδια και μαγνητόφωνα με λαϊκά σε αρραβώνες, ακούει φωνές του πατέρα στο γιο που άργησε νύχτα, στην κόρη που "ντρόπιασε" τ' όνομα αφού βγήκε με τον έναν και τον άλλο...

Κάθομαι πολλές φορές σε πεζούλια και μου φαίνεται πως "μου σπάει τη μύτη" η μυρωδιά απ' το κατσικάκι με πατάτες στο φούρνο που έφτιαξε η γιαγιά και απ' το μακαρόνια με κιμά ή κρέας με κανέλλα Κυριακή μεσημέρι.

Ανάσταση ήταν και πέρασε με λαμπάδες η οικογένεια και μύριζε ο καπνός απ' τη λαμπάδα που έφτιαξαν σταυρό.

Καθώς κοιτάω αυτές τις πόρτες με τις κλειδαριές που ήθελαν να κλειδώσουν μέσα την οικογένεια και τα καλά της μου φαίνεται πως αγγίζω το μάγουλα της μάνας που φίλησε το γιο τους τον στρατιώτη, νιώθω να χαιρετάω εγώ φιλαράκια, συγγενείς, επισκέπτες, κουμπάρους, συναδέλφους, και εκεί στο άνοιγμα ένα - ενάμισο μέτρο έξω απ' την πόρτα.

Πόσες φορές να τις κλειδώσουν και να τις ξεκλειδώσουν οι νοικοκυραίοι τούτη την πόρτα; Πόσες φορές να κατέβηκε ο πατέρας να δει αν "έκλεισε"; Πόσες φορές δεν σηκώθηκε η μάνα να βάλει "κλειδί", νύχτα, είναι! Πόσες σκέψεις μού φέρνουν αυτές οι πόρτες με τις κλειδαριές!

Ο τρόπος που φτιάχνουν πόρτες οι άνθρωποι δείχνει ολόκληρη ιστορία και τύφλα νάχουν τα βιβλία και οι ψυχολόγοι!
Η πόρτα δείχνει πως θέλει κάποιος τη βασική πρώτη ματιά στο σπίτι του! Από κει περνάνε όλοι! Πόσες δεύτερες φορές μπορείς να κάνεις μια πρώτη καλή επικοινωνία; Πόσο εκτιμάς τους άλλους που σε βλέπουν; Πόση "φιγούρα" θες να κάνεις; Ποια είναι η αισθητική σου άποψη για το σπίτι που μένεις;
Έτσι και αναλύσεις λίγο τη στάση των ανθρώπων για την είσοδο του σπιτιού της, στέλνεις αδιάβαστους δέκα ψυχολόγους, ψυχιάτρους και τον Φρόυντ μαζί!
Αλλά και η κλειδαριά, η ασφάλιση, η ανασφάλεια, η σιγουριά, η δύναμη, η αδυναμία, ο φόβος, οι άλλοι, οι ξένοι, οι κλέφτες, οι διαρρήκτες κι εσύ, τι μπελάς και μπέρδεμα με τα κλειδιά, τα λουκέτα και τη σχέση τους με την κατοικία όπου φυλάσσονται "ό,τι έχεις και δεν έχεις".
Όλα φαίνονται πάνω στις πόρτες και τις κλειδαριές. Κρίκοι, κλειδαρότρυπες σιδερένιες, μόνες και διπλές αλυσίδες, κρίκοι αδύναμοι με λουκέτασκληρά, σύρτες μέσα κι έξω, 3 και 4 τρύπες για κλειδιά, μάνταλα με τέσσερα ή δυο πιαστεράκια, διπλοπόμολα σε δύο σημεία, χερούλια και πόμολα, κλειδαριές , λουκέτα και σύρμα μαζί, κλειδιά κι ένα ξύλο, δυο λουκέτα στους ίδιους μόνους κρίκους, δυνατά σκληρά λουκέτα, κλειδαριά, χερκελιά και αλυσίδα σε σκοινί ή λεπτό σύρμα που το τραβάς με τη μία, πόμολο, κλειδαριά, αλυσίδα σκαμμένη στο ξύλο το σάπιο, κλειδαριά, σανίδα καρφωμένη, τσίγκος και σίδερα καρφωμένα, και τόσοι άλλοι συνδυασμοί έτοιμοι να φυλάξουν πολλές φορές... το τίποτα ή τα πάντα...
Αφεντικό είναι αυτός που κρατά και το κλειδί της εξώπορτας μου έλεγε κάποιος.
Πόσο αφεντικά όμως είναι οι άνθρωποι; Και όλα αυτά που κάνουν τα "παιχνίδια με τις κλειδαριές και τις πόρτες" πόσο ικανά είναι να τους κρατήσουν στο σπίτι; και για πόσο;

Καταλάβατε γιατί μ' αρέσει να φωτογραφίζω πόρτες και κλειδαριές; Έχει πολλή φιλοσοφία αυτή η υπόθεση... Ένα μεσημέρι στα Χανιά Κρήτης όπου η παλιά πόλη έχει πολλές τέτοιες πόρτες (από κει είναι όλες αυτές οι φωτογραφίες) άφησα τη μηχανή τραγουδώντας Καζαντζίδη και αυτό που κατάλαβα φωτογραφίζοντας.
"Δυο πόρτες έχει η ζωή
Άνοιξα μια και μπήκα
κι ώσπου να 'ρθει το δειλινό
από την άλλη βγήκα...".
Όλα είναι ένα ψέμα, μια ανάσα, μια πνοή σα λουλούδι κάποιο χέρι θα μας κόψει μιαν αυγή".
Ε και λοιπόν; Τι λοιπόν, τραγούδα!
Η πόρτα είναι πιο κοντά σήμερα. Δες την όπως θες: Είναι και είσοδος είναι και έξοδος για κάπου.

Ευάγ. Γ. Σπύρου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Μπράβο στην πρωτοβουλία επαφών Ένωσης και Διαμεσολαβούντων. Η Ένωση αποφάσισε το νέο Δ.Σ. της, ως ο κύριος εκπρόσωπος της ασφαλιστικής αγοράς πρέπει να διατηρεί συστηματικές σχέσεις με τα προεδρεία των ενώσεων των διαμεσολαβούντων και να επιδιώκει διαμόρφωση ει δυνατόν συναινετικών θέσεων. Χωρίς να είναι αυτοσκοπός, οι κοινές θέσεις θα ήταν χρήσιμες κυρίως σε θέματα θεσμικά, π.χ. εποπτεία, εναρμόνιση οδηγιών, εκπαίδευσης διαμεσολαβούντων, κ.λπ.
Συστήθηκε ομάδα εργασίας για τα θέματα διαμεσολαβούντων και τις επαφές με τις ενώσεις του, ως εξής: Πρόεδρος: **Σ. Ταγκόπουλος** και μέλη: **Κ. Μπερτσιάς, Τ. Λυσιμάχου, Δ. Παλαιολόγος**

Ο κ. Ταγκόπουλος είναι ένας ευγενής και καλοδιάθετος άνθρωπος, διευθύνει ένα από τα καλύτερα και προς μίμηση δίκτυα πωλήσεων μιας κερδοφόρου εταιρίας, και σίγουρα ήταν επιτυχής η επιλογή του.

Το φράγμα των 10 εκατ. συνδρομητών αναμένεται να σπάσουν οι εταιρίες κινητής τηλεφωνίας τον Ιούνιο, καθώς στο τέλος Μαρτίου η πελατειακή βάση τους περιλάμβανε 9,75 εκατ. χρήστες.
Δυστυχώς πολλοί ασφαλιστές δεν κατάλαβαν ότι υπάρχουν πολλές τάξεις πολιτών με λεφτά!

9,75 εκατ. συνδρομητές κινητής τηλεφωνίας στην Ελλάδα

▶ **ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΙΚΗ ΒΑΣΗ**

	ΣΥΜΒΟΛΑΙΟ	ΚΑΡΤΟ-ΚΙΝΗΤΗ	ΣΥΝΟΛΟ	ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ
Cosmote	1.565.290	2.076.173	3.641.463	37,3%
Vodafone	978.751	2.404.014	3.382.765	34,7%
Telestet	772.852	1.808.477	2.581.329	26,5%
Q-Telecom	25.713	118.469	144.182	1,5%
ΣΥΝΟΛΟ	3.342.606	6.407.133	9.749.739	100%

▶ **ΝΕΕΣ ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ (1ο τρίμ. 2003)**

Cosmote	13.849	121.276	135.125	31,0%
Vodafone	68.312	95.736	164.048	37,7%
Telestet	4.936	62.751	67.687	15,5%
Q-Telecom	7.372	61.247	68.619	15,8%
ΣΥΝΟΛΟ	94.469	341.010	435.479	100%

Επισημαίναμε και σε περασμένο τεύχος μας για την καλή συγκυρία στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών να είναι ψηλά στα κέντρα αποφάσεων ο Γιώργος Κώτσαλος και η Μαργαρίτα Αντωνάκη. Το πλάνο δράσης της Ένωσης και η εξωστρεφής πολιτική της μπήκε σε εφαρμογή. Και τον κ. Κώτσαλο και την κ. Αντωνάκη τους θαυμάζω που ακούραστοι τρέχουν και δίνουν «παρών» παντού. Συνέδρια, εκδηλώσεις, ομιλίες, γεύματα και δείπνα, επιτροπές, εταιρικά και μη, συνδικαλιστικά και δημοσίων σχέσεων, κρατικά, μεγάλα και μικρά, νιώθουν την παρουσία τους. Η Γενική Διευθύντρια, Μαργαρίτα Αντωνάκη κατάφερε «ταπεινώνοντας εαυτόν» να υπερυψωθεί στις καρδιές όλων εργαζόμενη σκληρά, με σεμνότητα, με καταδεκτικότητα, με χαμόγελο, με σύνεση κοντά σε «δύσκολους» προέδρους όπως ο Μ. Νεκτάριος, ο Δ. Κοντομηνάς, ο Γ. Κώτσαλος τώρα, εδώ και στο εξωτερικό. Με χαρά βλέπουμε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών σιγά - σιγά να δημιουργεί έργο σημαντικότατο που ίσως λίγοι κλάδοι καταφέρνουν. Το «ποτήρι» πάνω στο γραφείο της Μαργαρίτας είναι «μισογεμάτο» αφού τόσα πολλά έχουν να γίνουν, «άλλα τόσα» και πολλά ακόμα!
Όσοι δεν βλέπουν το κοινωνικό έργο της ασφαλιστικής αγοράς, αδικούν τον κλάδο (και βέβαια γίνονται πολλά λάθη, αλλά...).

Το ξαναγράψαμε: μάλλον καταστροφική για τα δίκτυα πωλήσεων ήταν η πολιτική ως τώρα της Τράπεζας Πειραιώς με τις ως τώρα συνεργασίες της [ALIANZ, ING (δύο φορές)], όπως επιφανειακά δείχνουν τα πράγματα. Ο κ. Σάλλας μπορεί να έχει σχέδια μακροπρόθεσμα που θα βγουν σε καλό για τον ασφαλιστικό κλάδο. Το ευχόμαστε. Ίσως αν έπαιζε μόνος του να ήταν καλύτερα εκτός και εάν τα ασφαλιστικά είναι υποπροϊόν άλλων προτεραιοτήτων.

Ζήτησαν συνεργασία οι ασφαλιστικές εταιρίες από το υπουργείο και ο κ. Θεοδώρου δεν απάντησε (αν και είχε υποσχεθεί) ακόμα εμπράκτως (με νομοσχέδιο) τι θα γίνει. Οι ημερομηνίες τρέχουν και η ώρα των αποθεματικών φθάνει. Αν κρίνουμε και από την επιστολή Γ. Κώτσαλου, προέδρου της Ένωσης προς τον κ. Θεοδώρου –που πρόσφατα εστάλη με πολλά καμπανάκια στο κόκκινο– το θέμα μάς προβληματίζει έντονα. Σίγουρα η σημερινή συγκυρία δεν είναι κατάλληλη για αντιπαραθέσεις και παρανέσεις προς «ατακτούντες μαθητές» όταν φταίνε κυρίως οι «δάσκαλοι και επόπτες»... Γιατί, κ. Θεοδώρου, κρατάς στο συρτάρι το θέμα;

Παραβρεθήκαμε με χαρά και τιμή στο γεύμα που παρέθεσε το νέο Δ.Σ. της Ένωσης στην Αθηναϊκή Λέσχη για τους εκδότες του Κλαδικού Τύπου όπου ενημερωθήκαμε για πολλά και παραθέσαμε τις απόψεις μας. Έτσι για την ιστορία καταγράφουμε ότι ο εκδότης του NAI εκτός των άλλων πρότεινε η Ε.Α.Ε.Ε. να αξιοποιήσει το μεγάλο αριθμό πελατών της (κάπου 4-5 εκατομμύρια κάτοχοι συμβολαίων κάποιας ασφάλισης) και να «χρησιμοποιήσει» την δύναμή της ως πολιτική πίεση ομάδας ανθρώπων που μπορούν να επηρεάσουν κυβερνητικές αποφάσεις. Δεν μπορεί π.χ. ο κ. Πολυζωγόπουλος να «αγνοεί» επιδεικτικά τον κλάδο στη λύση του ασφαλιστικού προβλήματος της χώρας, χωρίς πολιτικό κόστος. Παραβρεθήκαμε και σε δείπνο αναψυχής και γνωριμίας στον ΑΣΤΕΡΑ Βουλιαγμένης καλεσμένοι της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής από τον Θ. Πανταλάκη και Κ. Φιλίππου, φωτογραφία των οποίων δημοσιεύουμε από την περσινή συνάντηση με τις συζύγους τους. Ο κ. Πανταλάκης αποδεικνύει μέρα την ημέρα ότι είναι ένας από τους καλύτερους και αποτελεσματικούς managers στην Ελλάδα. Η φράση του «αμφισβητήστε τους εαυτούς σας για να πάτε μπροστά», μας εντυπωσίασε!

Σε εποχές που οι πιο πολλοί τρέμουν την ώρα της κρίσεως των καταστάσεων για τα αποθεματικά τους που θα υποβάλουν τέλος Ιουνίου 2003, η ΜΕΓΑΛΗ ΚΑΙ ΣΙΓΟΥΡΗ INTERAMERICAN του ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ είναι έτοιμη από καιρό και απολύτως εντάξει στις υποχρεώσεις της.
Όσοι αγωνιούν για την υγεία της, ας ηρεμήσουν. Ίσως έχουν και «διαγνωστικές» εξετάσεις νωρίτερα. Αλλίμονο σε μερικούς που πέθαναν από χρόνια, αλλά δεν το ξέρουν... Η πρώτη κυρία είναι μια υπέροχη τριαντάρα και κάτι, λίαν επιθυμητή, με καλή προίκα και... σε ενδιαφέρουσα κατάσταση... Μπράβο «γιατροί» της INTERAMERICAN που την κρατάτε γερή και είμαστε όλοι σίγουροι για το μέλλον. Μιλάμε για ευφορία και υγεία!

Με συν 17% στο πεντάμηνο καθαρή παραγωγή προχωρά η INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ. Καθαρή σημαίνει αφού αφαιρούνται οι ακυρώσεις κ.λπ. Όνειρο για πολλούς, πραγματικότητα για τους ανθρώπους του που αναπτύσσονται ισόρροπα σ' όλους τους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων θυμίζοντας ότι «για ν' ανεβεί ο ήλιος θέλει δουλειά πολλή»... Δουλεύουν οι άνθρωποι σκληρά!

Το νέο διοικητικό συμβούλιο του Συνδέσμου Αντιπροσώπων Μεσιτών Λλόυδ'ς στην Ελλάδα συγκροτήθηκε πρόσφατα σε σώμα:
Πρόεδρος: **Α. Καραΐνδρος**
Αντιπρόεδρος: **Τ. Μπαρτσιώκας**
Γεν. Γραμματέας: **Μ. Γεωργακόπουλος**
Ταμίας: **Γ. Καραμάνος**
Μέλη: **Ν. Αποστολόπουλος, Γ. Οικονόμου**

Η ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ έχει κάνει κάποιες συνεργασίες με τον ασφαλιστικό κόσμο, αλλά δεν τις υποστηρίζει όσο θα έπρεπε...

Στα πλαίσια της προβολής της κοινωνικής συμβολής της ιδιωτικής ασφάλισης αποφασίστηκε από το Δ.Σ. της Ε.Α.Ε.Ε. η προώθηση της έννοιας της «πρόληψης» σαν μέσο προβολής του κοινωνικού προσώπου της ιδιωτικής ασφάλισης. Για το λόγο αυτό η Ε.Α.Ε.Ε. μελετά τη δημιουργία δύο φυλλαδίων για τους κλάδους περιουσίας και υγείας με σκίτσα κορυφαίων γελοιογράφων και σύντομα επεξηγηματικά κείμενα. Τα φυλλάδια αυτά θα μοιρασθούν στις εταιρίες και θα παραδίδονται με τα νέα συμβόλαια.

Οι γυναίκες παίρνουν λιγότερα χρήματα από τους άνδρες συναδέλφους τους σχεδόν σε όλους τους κλάδους, καθώς, σύμφωνα με τα στοιχεία του υπουργείου Εργασίας των ΗΠΑ, οι γυναίκες εργαζόμενες μέσα στο 2002 είχαν αποδοχές που φτάνουν το 77,5% των αποδοχών των ανδρών συναδέλφων τους.

Πηγή: ΚΥΡ, Ελευθεροτυπία

Το «Φροντίδα Υγείας» της Ευρωπαϊκής Πίστης έχει ακολουθήσει τα άλλα προγράμματα της ασφαλιστικής αγοράς, όπως το «ΙΠΠΟΚΡΑΤΗΣ» με κάποιες διαφοροποιήσεις που το κάνουν προσιτό και «ως συμπληρωματικό» άλλων εταιριών. Πάντα υπάρχουν κενά για «διείσδυση» του ανταγωνισμού και για «συνεργασίες» πωλήσεων. Η αγορά έχει περιθώρια ανάπτυξης πάντα και ο Παπακωνσταντίνου σωστά υποστηρίζει ότι υπάρχει χώρος για όλους και όλοι είναι χρήσιμοι...

Σας ευχαριστώ για τα καλά λόγια σας και τα μπράβο στο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ Αγγελική Νταλιάνη από Θεσσαλονίκη, Αλέξη Μασούλα (εκ Καλαβρύτων). Φίλε Τζαβέλλα Τάκη από Θεσσαλονίκη της ΕΘΝΙΚΗΣ και επί 6 χρόνια πρώτε επιθεωρητή που μας δίνεις θερμά συγχαρητήρια για το άρθρο του ΝΑΙ με τα άλογα. Και αρκετοί ακόμα συνάδελφοι μας έγραψαν ή τηλεφώνησαν. Μερικές επιστολές τους δημοσιεύουμε σ' αυτό το τεύχος στη στήλη «Επιστολές στο ΝΑΙ».

«Με σκλάβωσαν». «Εκείνο που με εντυπωσίασε περισσότερο από τους Άγγλους ήταν ότι από την πρώτη στιγμή που πάτησα το πόδι μου στο Μάντσεστερ μου έλεγαν, «θέλουμε να παίξεις καλό ποδόσφαιρο, όλα τα άλλα θα στα έχουμε λυμένα. Μην σε απασχολεί τίποτα. Θα μας λες κάτι και θα το έχεις». Αυτό δεν σου το λέει εύκολα κανείς. Υπήρξαν πολλοί όροι που τους θέσαμε με τον μάνατζέρ μου και τους αποδέχθηκαν όλους, χωρίς να ζητούν διευκρινίσεις ή κάτι άλλο. Η συμπεριφορά αυτή σε σκλαβώνει και σε κάνει να θέλεις να δώσεις τα πάντα για τον άλλον και την ομάδα».
Αυτά δήλωσε ο Στέλιος Γιαννακόπουλος, πρώην παίκτης του Ολυμπιακού και τώρα παίκτης αγγλικής ομάδας και τα σημειώνω για να θυμίσω σε κάποιους υπευθύνους (μικρούς ή μεγάλους πωλήσεων) ότι ο παίκτης της αγοράς για να παίξει θέλει καλή ψυχολογία... Δεν μπορούν να παίξουν ασφαλιστές χωρίς δυνατή ψυχολογία... Φτιάξτε κλίμα και σκλαβώστε τους να τρέξουν να φέρουν δουλειά.

Ξέρετε τα μυστικά επιτυχίας της ALICO AIG LIFE; Δεν υπάρχουν μυστικά επιτυχίας, κύριοι. Έχει επαγγελματίες ασφαλιστές. Αυτό είναι το μυστικό. Έχει ασφαλιστικούς συμβούλους που δημιούργησαν μια αξιόπιστη και φερέγγυα ασφαλιστική εταιρία. Σεβάστηκαν τον εαυτό της και τους πελάτες τους και έφτασαν στο Νο 1 την εταιρία τους. Ο αγαπητός Σ. Στυλιανίδης, Διευθυντής Marketing Β. Ελλάδος ανέφερε πρόσφατα σε περιοδική έκδοση της ALICO AIG LIFE ότι ο σύγχρονος ασφαλιστής στη σημερινή εποχή πρέπει να έχει δεξιότητες και απαραίτητες ασφαλιστικές γνώσεις, οι οποίες μόνες δεν παράγουν εισόδημα, αλλά να δραστηριοποιείται σε καθημερινή βάση. Ακόμη να έχει στόχους υψηλούς που παρακολουθεί σε εβδομαδιαία βάση, μαζί με ψυχολογία νικητή, θετικό πνεύμα και να εκπέμπει ευχάριστη θετική ενέργεια. Πώς να μην έχουν καταπληκτικές χρονιές κάθε φορά οι άνθρωποι και πώς να μη χαίρονται σε μια τέτοια δουλειά; Η καριέρα τους είναι γιορτή! Μπράβο τους!

Σ. Στυλιανίδης.

Ξέρετε τι είναι το δίκτυο 21; Μάθετε γρήγορα, σας ενδιαφέρει. Έχει και πυραμίδες μέσα. Πώς λέμε έχουμε «πείρα εμείς». Έτσι. Ασφαλιστικό είναι το πρόβλημα, άλλο είναι εκείνο με την πολιτική.

Λένε για συγχώνευση ΕΘΝΙΚΗΣ - ΑΛΦΑ. Το θέμα είναι, πώς θα διοικείται. Με Managment Εθνικής ή με προδιαγραφές Άλφα; Από εκεί αρχίζει το παιχνίδι... Και η τύχη των παρακάτω, που ψάχνονται τι θα γίνει. Αν δεν λυθεί αυτό (που δεν νομίζω να λυθεί) τίποτα δεν θα γίνει.

Άλλωστε το απέκλεισε στην Γενική Συνέλευση της Εθνικής και ο κ. Πανταλάκης.

«Φυσικοί κίνδυνοι και ασφαλίσεις στον γεωργικό τομέα - Προοπτικές στην Ευρώπη των 25» ήταν το θέμα της Πανευρωπαϊκής Συνδιάσκεψης που οργάνωσε το υπουργείο Γεωργίας και ο Οργανισμός Ελληνικών Γεωργικών Ασφαλίσεων στις 5 και 6 Ιουνίου στη Θεσσαλονίκη.

Ο Λεωνίδας Τσιφτσής, διευθυντής υποκαταστήματος INTERAMERICAN, στις 15/4/2003 μέσα στη Σαρακοστή, είχε την γιορτή του. Στις 8/5/2003 ημέρα Πέμπτη και ώρα 9.30 το βράδυ μας περίμενε στην ταβέρνα «Παρελθόν» που είναι στην οδό Πάρνηθος αρ. 13 στη Νέα Κηφισιά, τηλ. 210-6205927, για να γιορτάσουμε.
Η παρέα ήταν συνάδελφοι από το παρελθόν και το παρόν. Ο κρασομεζές από τον Έβρο με τη φροντίδα παιδικών φίλων. Η μουσική και το τραγούδι από παιδικούς φίλους από τον Έβρο. Το κρασί βαρελίσιο και η παρέα ανδρική. Περάσαμε καλά και προπαντός ανθρώπινα, τιμώντας τον φίλο Λεωνίδα που γεννήθηκε στην Ορεστιάδα το 1947, είναι παντρεμένος και έχει δύο παιδιά, την Χρύσα και τον Στέλιο. Μπήκε στις ασφάλειες το 1971 ως ασφαλιστής (αυτός σπούδασε Τοπογράφος) Unit το 1974, Agency από το 1975 και επιθεωρητής αφού έβγαλε υποκαταστήματα. Μιλά αγγλικά, τουρκικά και με τη γλώσσα της... καρδιάς που αγαπά, συμπονά και... υποφέρει για όσα πρέπει και δεν πρέπει... Δεν βρίσκεις εύκολα σήμερα παιδιά σαν τον Λεωνίδα. Και μεις που τραγουδούσαμε εκείνο το βράδυ από την ψυχή μας ο Αντρέας, ο Δημήτρης, ο Βασίλης, ο Κώστας, ο Μιχάλης, ο Βαγγέλης, ο Ηλίας, ο Γιάννης, ο Δαυίδ, ο Κωστής και οι άλλοι φίλοι που περάσαμε στη γειτονιά της INTERAMERICAN, μια ζωή δεν θέλαμε να πιστέψουμε πως ίσως ναι, ίσως όχι:

«Σ' αυτή τη γειτονιά και βράδυ και πρωί περάσαμε και χάσαμε ολόκληρη ζωή.
Σ' αυτή τη γειτονιά μας πήραν οι καημοί μας πήραν και μας πρόδωσαν για μια μπουκιά ψωμί».
Ο Κώστας Κουβελιώτης χορεύοντας την παραγγελιά του Αναγνόπουλου «Η μολυβιά» του Μ. Αγγελόπουλου, μας προσγείωσε στην καθημερινότητα που ζητά φιλία, ρεαλισμό και ανθρωπιά κάτι που ο Λεωνίδας το σκόρπισε απλόχερα:
«Μια μολυβιά μέσα στης μοίρας το τετράδιο
είναι η ζωή του καθενός...
Μια μολυβιά που σβήνει και δεν αφήνει ούτε ένα ίχνος
πουθενά, ένα μικρό σημάδι που μεσ' τον Άδη χάνεται
και δεν γυρνά... Μια μολυβιά κακογραμμένη
που ξεθώριασε και η πικρή μου η ζωή...
Εάν δυνατός βοριάς, η μοίρα μου τα σκόρπισε φύλλα ξερά
όλα τα όνειρα στη Γη.
Μια μολυβιά!».
Λεωνίδα να 'σαι γερός να μας προσγειώνεις στα γνήσια και σωστά της ζωής μας. Στη φιλία, στην καλοσύνη, στην καταδεκτικότητα, στην ταπείνωση. Χρόνια πολλά!

Η Ένωση πρόκειται να εκδώσει από τον προσεχή μήνα ένα μηνιαίο «Ενημερωτικό Δελτίο» (newletter) το οποίο θα αποτελεί χρήσιμο εργαλείο ενημέρωσης και προβολής της δραστηριότητας του κλάδου μας στους διάφορους οργανισμούς, δημόσιες υπηρεσίες, πολιτικούς, δημοσιογράφους, αλλά κυρίως το ανθρώπινο δυναμικό των εταιριών μας.
Η θεματολογία του Δελτίου θα αποτελείται κυρίως από:
i. Νέα από την ασφαλιστική αγορά.
ii. Εκδηλώσεις, δράσεις της Ε.Α.Ε.Ε.
iii. Νέα από την Ευρωπαϊκή Ένωση / CEA
iv. Νομοθετικά νέα
v. Οργανωτικά θέματα
vi. Χρήσιμες πληροφορίες
vii. Στατιστικά στοιχεία
Το Δελτίο αυτό θα αποστέλλεται μαζικά στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις για να το διανέμουν στους συνεργάτες τους.
Το κόστος εκτύπωσης του εντύπου θα επιβαρύνει την Επιτροπή Προβολής της Ε.Α.Ε.Ε. και θα διανέμεται δωρεάν στις εταιρίες - μέλη.

Δυσκολίες έχουν στην εφαρμογή του bancassurance οι τραπεζικές ασφαλιστικές εταιρίες είτε πρόκειται για τις «κρατικές» είτε για τις ιδιωτικές. Βλέπετε ο μεγάλος ανταγωνισμός που επικρατεί μεταξύ των τραπεζών στα στεγαστικά δάνεια, αποτρέπουν τις τράπεζες να «φορτώσουν» τα προγράμματα δανείων με ασφαλιστήρια συμβόλαια ζωής. Όλο το μετράνε και όλο βλέπουν ότι γίνονται πιο ακριβοί με τον τρόπο αυτό. Από την άλλη όμως ένα τέτοιο προϊόν θα το δει πολύ θετικά ο ενημερωμένος καταναλωτής. Μπορεί να βρεθεί μια λύση...

Επέστρεψε στην κερδοφορία στη χρήση 2002 η Allianz Γενικών Ασφαλίσεων. Η πολιτική νοικοκυρέματος που υλοποιεί ο κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου αποδίδει καρπούς. Βλέπετε έχει πολύτιμο συμπαραστάτη και τον κ. Νίκο Νανόπουλο, ο οποίος όπως μαθαίνουμε έχει σαρώσει την αγορά τεχνικών έργων. Όταν οι μεταγραφές αποδίδουν καρπούς.

Πολύ καλά κέρδη εμφανίζουν και οι ασφαλιστικές εταιρίες της Eurobank. Αθόρυβα μπήκαν στην αγορά δουλεύουν με πολύ χαμηλά κόστη με αποτέλεσμα κάθε χρόνο ο κ. Κωνσταντίνος Παπαμιχαλόπουλος να μετρά υψηλά κέρδη. Βλέποντας κανείς τα αποτελέσματα αυτά και σκεπτόμενος τι γίνεται σε άλλες εταιρίες και επιχειρηματικά σχήματα, θυμάται την γνωστή παροιμία «αλλού τα κακαρίσματα και αλλού γεννούν οι κότες».

Συζητήθηκαν πολύ και συζητούνται ακόμη στην αγορά οι αλλαγές στο ING. Μία εποχή πέρασε μία νέα έρχεται; Ποιος ξέρει... Πάντως ο Τάκης Καραλής αποθεώθηκε όπως μάθαμε, από όλους τους ασφαλιστές στο κλειστό συνέδριο της ING που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα. Και γιατί να μην είναι έτσι, αφού όπως βλέπουμε και στον ισολογισμό το «μαγαζί» δεδομένων των συνθηκών, στέκει πολύ καλά με τα επιπλέον αποθέματα για τα συνταξιοδοτικά και νοσοκομειακά προγράμματα.

Και μία διεθνής ελληνική επιτυχία. Του χρόνου όπως μάθαμε το συνέδριο της Limra θα γίνει στην Αθήνα. Να και κάτι καλό για την αγορά. Η επιλογή της Αθήνας οφείλεται στην Ολυμπιάδα.

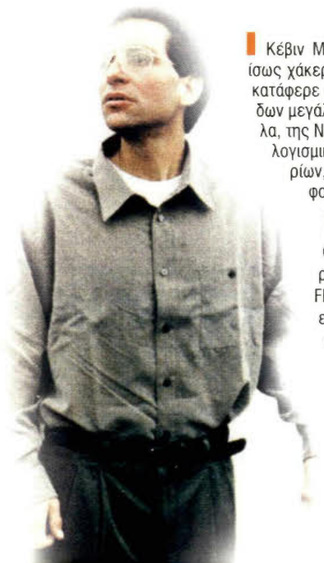
Ο σεβαστός κ. Αλεξ. Ταμπουράς, που σε όσους θέλουν να του μοιάσουν, πρόσθεσε και την τακτική συμμετοχή του και παρακολούθηση σχεδόν σε όλα τα ασφαλιστικά δρώμενα (και για τα οποία είναι πλήρως και καλώς ενημερωμένος), αυτή την εποχή καταγράφει «απομνημονεύματα» και «πεπραγμένα». Φαντάζομαι πως πολλοί θα τον πλησιάζουν για να «σβήσει» ή να «προσθέσει» καμιά λέξη από τα οριστικώς γινόμενα, αλλά μάλλον αυτός δεν θα «ακούει» όχι βέβαια λόγω ηλικίας... Ακούει και παρακούει, άλλο είναι το θέμα... Ας πρόσεχαν... Και ας προσέχουμε σε κάθε βήμα γιατί «Πατριάρχης» είναι ο άνθρωπος. Λόγο θα δώσει και αυτός στο Θεό, δεν δίνει άφεση αμαρτιών παντού! Υπάρχουν κανόνες και όρια. Μόνο όσοι εξομολογούνται σε «πετραχήλι» παίρνουν συγχώρεση... Οι άλλοι στο πυρ το αιώνιον...

Ρόμπερτ Ρέντφορντ, 66 ετών, διάσημος Αμερικανός ηθοποιός και σκηνοθέτης. Μιλώντας στην έναρξη ενός κινηματογραφικού φεστιβάλ πριν τον πόλεμο στο Ιράκ στις ΗΠΑ, έκανε έκκληση σε όλους τους ανεξάρτητους παραγωγούς που ήταν εκεί, να αγωνιστούν για την προστασία της ελευθερίας του λόγου, αλλά και να υπενθυμίζουν αδιάκοπα στους θεατές των ταινιών τους ότι «ο πόλεμος, σαν αυτόν που ήθελε να εξαπολύσει ο Μπους κατά του Ιράκ, είναι ασυγχώρητη επιλογή». Μπράβο του, άξιζε που τον συμπαθούσαμε τόσα χρόνια.

Στροφή σε Έλληνες managers κάνουν οι ξένες πολυεθνικές, έγραφαν τέλος Μαΐου «Τα ΝΕΑ» και σκεφθήκαμε να αντιγράψουμε τον πίνακα για να τον χρησιμοποιήσετε. Πάρτε τηλέφωνο για ομαδικές και κυρίως εμπιστευτείτε τα ελληνικά μυαλά. Αξίζουν πολλά!

Έλληνες επικεφαλής θυγατρικών πολυεθνικών ομίλων

Εταιρεία	Κλάδος	Επικεφαλής (Γενικός διευθυντής ή διευθύνων σύμβουλος)
McDonald's	Μαζική εστίαση	Πετρόπουλος Σταύρος
Philips Hellas	Ηλεκτρονικά	Βαμβακόπουλος Κώστας
Stet Hellas	Κινητή τηλεφωνία	Βαρσάκης Νικόλαος
Miele Hellas	Λευκές συσκευές	Γεωργόπουλος Βασίλης
Xerox Hellas	Εξοπλισμός γραφείου	Γκέγκος Ευάγγελος
Hewlett Packard Hellas	Πληροφορική	Δημητρίου Βασίλειος
Kraft Foods	Καταναλωτικά	Διαμαντόπουλος Γεώργιος
Fiat Hellas	Αυτοκίνητα	Δόριζας Γεράσιμος
BAT	Καπνοβιομηχανία	Καββαδίας Παύλας
Vodafone	Κινητή τηλεφωνία	Κορωνιάς Γιώργος
Good Year Hellas	Ελαστικά	Κοντραφούρης Γιώργος
Shell	Πετρελαιοειδή	Λάσκαρης Αλέξης
Oriflame	Καλλυντικά	Μαρινάκης Κων.
Lion Hellas (Peugeot)	Αυτοκίνητα	Μήλιος Νικ.
Sony Hellas	Ηλεκτρονικά	Μπαλαφούτας Κων.
BSP	Λευκές συσκευές	Μπρέμπος Ιω.
McCann	Διαφήμιση	Σεριάτος Μάκης
Pepsico - HBH	Αναψυκτικά	Πεταλάς Απόστ.
Compaq	Πληροφορική	Ρεκλείτης Θέμης
Microsoft Hellas	Πληροφορική	Ροντήρης Γιάννης
Ford Motor Hellas	Αυτοκίνητα	Σακελλαρόπουλος Δημήτρης
IBM Ελλάς	Πληροφορική	Τερζάκης Ιω.
Αθηναϊκή Ζυθοποιία	Μπίρα	Τάννες Μηνάς
Siemens	Τηλεπικοινωνίες	Χριστοφοράκος Μιχάλης



Κέβιν Μίτνικ, 39 ετών, ο διασημότερος ίσως χάκερ της τελευταίας δεκαετίας, που κατάφερε και έσπασε τους κωδικούς δεκάδων μεγάλων εταιριών (όπως της Motorola, της Νόκια και άλλων) και να υποκλέψει λογισμικό αξίας εκατομμυρίων δολαρίων, αφέθηκε ελεύθερος για πρώτη φορά σε 8 χρόνια, να καθήσει μπροστά σε υπολογιστή και να ξαναμπεί στο Ίντερνετ.
Ο Μίτνικ πιάστηκε το 1995, ύστερα από κυνηγητό 3 χρόνων από το FBI, καταδικάστηκε σε φυλάκιση 8 ετών, έμεινε 5 χρόνια μέσα και άλλα 3 υπό δικαστική επιτήρηση, που έληξε. Δήλωσε ότι σκοπεύει να φτιάξει δική του εταιρία παροχής υπηρεσιών, για προστασία από χάκερ!

Λίγες μέρες πριν και λίγες μέρες μετά την ένταξη της Κύπρου στην Ευρώπη των 25, έτυχε να ήμουν στην Κύπρο και ένιωθα από κοντά τη μεγάλη επιτυχία του ελληνικού νησιού όπως έτυχε πριν χρόνια επί προεδρίας Βασιλείου, τότε που έμπαιναν οι βάσεις εισόδου με έξυπνες κινήσεις Βασιλείου, Μητσοτάκη, Κρανιδιώτη και άλλων πολλών. Ήμασταν τότε μια δυναμική παρέα ανθρώπων της INTERAMERICAN που είχαμε κατεβεί σε συνέδριο της INTERAMERICAN Κύπρου και επισκεφθήκαμε το Προεδρικό Μέγαρο με επικεφαλής τον Δημ. Κοντομηνά που είχε φέρει «τα πάνω - κάτω» στις ασφάλειες και ήξεραν την INTERAMERICAN και οι πέτρες... Όταν έφυγε ο Κοντομηνάς τέλος του '90 ένας Κύπριος ταξιτζής μού είπε ότι η αποχώρησή του έμοιαζε και με την αποχώρηση της Εθνικής Φρουράς... Ήταν μεγάλη δύναμη η παρουσία Κοντομηνά στην Κύπρο με τις εκατοντάδες ασφαλιστών που ανεβοκατέβαιναν στην Ελλάδα και Κύπρο με αφορμή διάφορες εκδηλώσεις της INTERAMERICAN... και με τις χορηγίες του σε πολλές εκδηλώσεις... Στις μεγάλες εθνικές προσπάθειες έχει σημασία να βάζεις τη δική σου συμμετοχή και ο Κοντομηνάς την κατέθεσε. Στη φωτογραφία ο κ. Γ. Βασιλείου υποδέχεται τον Δ. Κοντομηνά στο Προεδρικό Μέγαρο και γύρω Β. Καλτσάς, ο Κωστής Μπερτσιάς, ο Ευριπίδης Νεοκλέους, οι μακαρίτες Ν. Παππάς και Παπαϊωάννου Μιχ., ο Ηλίας Κοντογιάννης, ο Κώστας Κουβελιώτη, ο Γ. Κοκκόλης από την Σπάρτη, ο Αντώνης Κοτζαμάνης, ο Βαγ. Κουμανταράκης και Βαγγέλης Σπύρου ανάμεσα στους Βασιλείου - Κοντομηνά δίπλα στον Βύρωνα Μπαλή... Καθισμένος αρχές Ιουνίου 2003 σ' ένα τραπέζι στο κέντρο ΚΕΛΑΡΙ, ακούγοντας τον Φαίδωνα να τραγουδά παλιά ελληνικά τραγούδια για χάρη του Δημ. Κοντομηνά και της κόρης του Μαρίας που απολαμβάνουν κυπριακά φαγητά παραμονή του συνεδρίου της INTERLIFE σήκωσα το ποτήρι μπύρας ΚΕΟ και φώναξα: «Στην ΥΓΕΙΑ ΣΑΣ ΚΥΡΙΕ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ»...
Αποκλείεται να άκουσε τι του είπα από μακριά μέσα στις φωνές και τα τραγούδια. Τι σημασία είχε! Ένιωθα ότι καταλάβαινε, ότι η ευχή ερχότανε από μακριά και κρατούσε χρόνια για πολλές αιτίες!

Δίνουμε έμφαση στις «καλύψεις» ανέφερε ο Γιάννης Μανδηλας σε κάποια συνομιλία μας στο δείπνο της βραδιάς επιτυχιών της ALICO... Καλύψεις, καλύψεις, καλύψεις. Αυτός είναι ο ρόλος μας. Όλο το AIG δίνει μεγάλη σημασία στις καλύψεις, στον ασφαλιστικό ρόλο της δουλειάς μας. Ο Γιάννης Μανδηλας, που με επαγγελματικό τρόπο άψογο διευθύνει ένα «δύσκολο» και πολλών απαιτήσεων δίκτυο πωλήσεων. Έχει σημασία και μεγάλη διαφορά η φύλαξη λιονταριών από την φύλαξη «κοπαδιών προβάτων»... Μέχρι να 'ρθούν τα μεγάλα αποτελέσματα κυλά πολύ νερό στο ποτάμι, πολύς ιδρώτας, γίνονται όνειρα, γίνονται σκληρές προπονήσεις, τεντώνονται πολύ τα νεύρα και κάπου - κάπου λείπουν και τα φώτα της λάμψης... και δεν φαίνεται το πόσο συμβάλλουν κάποιοι με τις γνώσεις, τις ιδέες, και την ζωή τους... Ο Γιάννης Μανδηλας, ο 55χρονος Manager που σπούδασε χημικός στο Πολυτεχνείο Γιοχάνεσμπουργκ, που κουβαλά εμπειρίες από ηγετικές θέσεις σε πωλήσεις καταναλωτικών προϊόντων ως το 1987 που μπήκε βοηθός Γενικός Διευθυντής στην ALICO και που ως σήμερα «κατ... αναλώνει» εαυτόν στην υπηρεσία των διακεκριμένων και πολυβραβευμένων ανθρώπων των πωλήσεων της ALICO... και όχι μόνον. Δεν ξέρω πόσες είναι οι «σφυριές και τα σμιλέματα» πάνω στο μάρμαρο μέχρι να γίνει «άγαλμα ομορφιάς» κάποιος, μπορώ να πω πως άκουσα και ακούω πολλή δουλειά στο «εργαστήριο γλυπτικής» στο γραφείο του όλο το χρόνο μέχρι να φτιαχτούν οι επιτυχημένοι...

Τέσσερα μεγάλα ταμεία (ΙΚΑ, ΟΑΕΕ, ΟΓΑ και ΟΠΑΔ) συγκρότησαν κοινοπρακτικό σχήμα με στόχο την κοινή παροχή περίθαλψης και την περιστολή δαπανών. Το θέμα αφορά 9 εκατομμύρια ασφαλισμένους. Οι ασφαλιστικές εταιρίες με 4,6 εκατομμύρια πελάτες π.χ. στο αυτοκίνητο μήπως θα έβρισκαν παρόμοιους τρόπους περικοπής δαπανών αν έψαχναν λίγο το θέμα κοινοπραξιών; Ή μήπως κάποιοι υπεροπτικά δεν δέχονται «κουβέντα» και σε βάρος των εταιριών τους; Τολμήστε ανάπτυξη της AUDADEX!

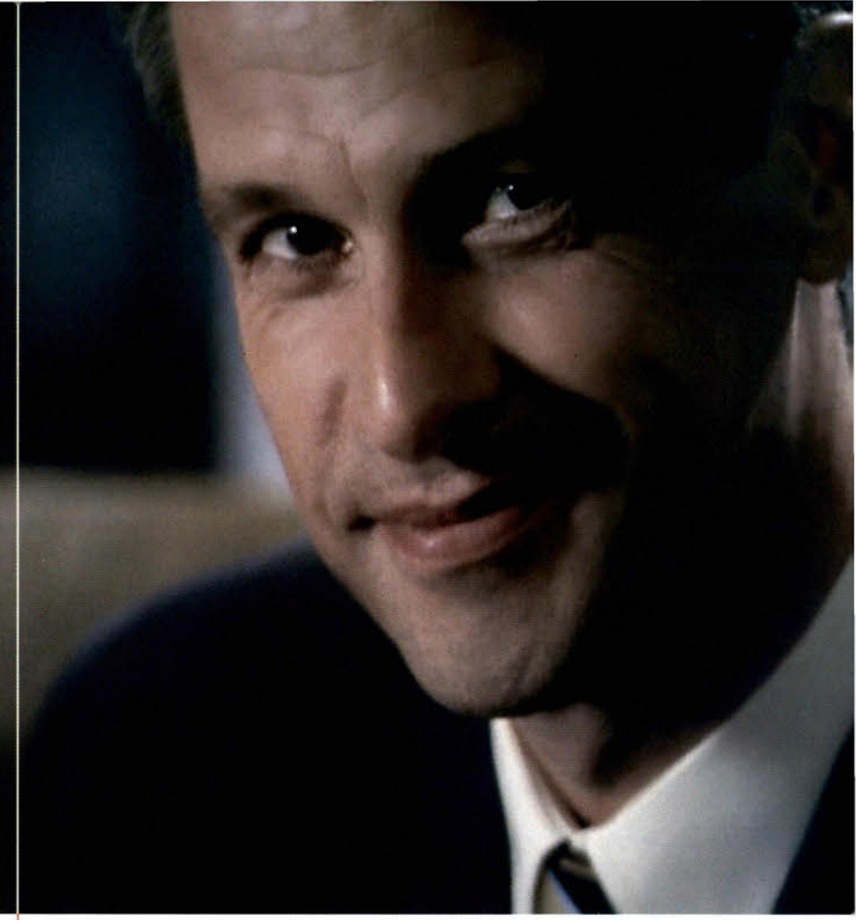
Το νέο μισθολόγιο ενδιαφέρει για τους υπολογισμούς κόστους ζωής των προς ασφάλιση πελατών:

Το νέο μισθολόγιο στο Δημόσιο από το 2004
(κατηγορία Πανεπιστημιακής Εκπαίδευσης)

Ισχύουσες αποδοχές (2002)						Νέες αποδοχές			
Ετη Υπηρεσίας	ΜΚ	Βασικός μισθός	Χρονοεπίδομα	Λοιπά επιδόματα	Σύνολο	Βασικός μισθός	Χρονοεπίδομα	Λοιπά επιδόματα	Σύνολο
0	1	568	0	487	1.058	1.056	0	205	1.265
1	2	578	23	481	1.085	1.073	43	185	1.304
3	3	588	47	474	1.113	1.090	87	164	1.345
5	4	599	72	468	1.142	1.107	133	144	1.388
7	5	609	97	461	1.171	1.124	180	123	1.431
9	6	619	124	455	1.201	1.141	228	103	1.476
11	7	629	151	448	1.233	1.158	278	82	1.522
13	8	640	179	442	1.265	1.175	329	62	1.570
15	9	650	208	436	1.297	1.192	381	41	1.619
17	10	660	238	429	1.331	1.209	435	21	1.669
19	11	671	268	423	1.365	1.226	490	0	1.721
21	12	681	300	416	1.401	1.242	547	0	1.794
23	13	691	332	410	1.437	1.259	604	0	1.869
25	14	701	365	403	1.474	1.276	664	0	1.946
27	15	712	399	397	1.511	1.293	724	0	2.023
29	16	722	433	390	1.550	1.310	786	0	2.102
31	17	732	439	384	1.561	1.327	796	0	2.129
33	18	742	445	384	1.577	1.344	806	0	2.156
35	19	0	0	0	0	1.361	816	0	2.184

ΜΚ: Μισθολογικό κλιμάκιο
Σημ.: Το σύνολο των αποδοχών αποτελείται από τον βασικό μισθό, το επίδομα χρόνου υπηρεσίας και ένα ενοποιημένο επίδομα.

Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ ΜΕ ΤΗ ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΤΕΡΗ ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ INTERAMERICAN.



Δίπλα σας.

Ο Χρηματοασφαλιστικός Σύμβουλος της INTERAMERICAN είναι ένας επαγγελματίας με βαθιά κατάρτιση και συνεχή ενημέρωση στον τομέα του. Ένας πολύτιμος και έμπειρος σύμβουλος, που φροντίζει να κάνετε τις καλύτερες επιλογές στην **ασφάλεια**, την **υγεία**, την **περιουσία**, τη **σύνταξη**.
Επιπλέον, όμως, ο Χρηματοασφαλιστικός Σύμβουλος της INTERAMERICAN είναι ένας άνθρωπος που ενδιαφέρεται για τις ανάγκες σας πέρα από τα στενά επαγγελματικά πλαίσια. Ένας άνθρωπος στον οποίο μπορείτε να στηριχτείτε οποιαδήποτε στιγμή, για οτιδήποτε μπορεί να προκύψει.
Γιατί η δύναμη του Ομίλου INTERAMERICAN δεν βασίζεται μόνο στην υπεροχή των προϊόντων και των υπηρεσιών του. Βασίζεται, πάνω απ' όλα, στην υπευθυνότητα και το ενδιαφέρον των ανθρώπων που κατέχουν τη σημαντικότερη θέση: πάντα δίπλα σας.

INTERAMERICAN
Μεγάλη και Σίγουρη!
www.interamerican.gr

Στη Σκιάθο, εκτός της σχέσης μου και αγάπης με τον Αλέξανδρο Παπαδιαμάντη (δάσκαλός μου), έχω ένα φίλο τον Σταύρο Καραθάνο που αγαπά το νησί του, τα παιδιά του, το Θεό, τις εκκλησίες της Σκιάθου και προσεύχεται για όλο τον κόσμο. Για μένα, αντί να ψάχνω τα Δευτερονόμια, τους Ψαλμούς και τα Ευαγγέλια περί παρουσίας Θεού, τη βρίσκω όταν ευλογεί ανθρώπους, εμένα τους φίλους μου, τον κόσμο. Η χάρη του Θεού έχει κάνει και τον Σταύρο χαριτωμένο άνθρωπο που έχει και ένα αδερφό μάλαμα, τον Βασίλη Καραθάνο που μπορεί και να δακρύσει αν δει να παθαίνει κάτι το νησί, μια αυθαιρεσία, μια μόλυνση, μια ρύπανση... Η Σκιάθος είναι όμορφο μέρος για διακοπές, γιατί μπορεί να ικανοποιήσει τους πάντες για τα πάντα. Όποιος κάνει μπάνιο στις Κουκουναριές ή στα Λαλάρια δύσκολα θα θέλει να κολυμπήσει αλλού. Η Σκιάθος είναι ακόμα γνήσια Ελλάδα που αξίζει να την επισκεφθείτε. Εκεί στα μαγαζιά του λιμανιού ρωτήστε να βρείτε το χρυσοχοείο του Καραθάνου και θα δείτε ότι το καλύτερο κόσμημα του μαγαζιού είναι η χρυσή καρδιά του. Διαβάστε και τι λέει μια φώκια μεσογειακή που ζει κοντά στην Αλόννησο σε μια αφίσα πίσω από το γραφείο του αν ξεχαστεί και δεν σας το διαβάσει ο ίδιος συγκινημένος για το αν θα μπορεί κι αύριο να βλέπει το φεγγάρι μέσα απ' τις θαλασσινές σπηλιές... Δεν θέλετε ποιότητα σε τόπο και ανθρώπους; Πηγαίνετε μια βόλτα στη Σκιάθο που πήγα στο γάμο της κόρης του Σταύρου και χάρηκα τόσο πολύ! Αξίζει να ζήσετε το «ελληνικό αξεπέραστο χρώμα» της.

Ενδιαφέροντα ήταν αυτά που δήλωσε στην εφημερίδα «Next Deal» ο Μανώλης Ανδρόνικος, για τα δίκτυα πωλήσεων. Αυτό που χρειάζονται είναι αγάπη, μπέσα και παραίνεση. Πρόεδρος της ΑΕΚ και σύμβουλος Πωλήσεων στο Φ. Μπράβο ο Μανώλης επανέρχεται να αποδείξει ότι δεν ήταν τυχαία τα αποτελέσματα παραγωγής της NN υπό την καθοδήγησή του... Θα γίνουμε πρώτοι και εδώ λέει, φέρνοντας ένα μήνυμα αισιοδοξία σε μια εποχή που όλοι «τα έβαψαν μαύρα». Η αισιοδοξία και παρακίνηση είναι δείγμα μόνο ηγετών επιτυχημένων στις πωλήσεις. Η έλλειψή του έδειξε ότι είναι απαραίτητοι οι «Μανώληδες Ανδρόνικοι» που τουλάχιστον ξέρουν να χαμογελάνε!

Έτσι και ανοίξει ο φάκελος με το Χρηματιστήριο και το ΠΑΣΟΚ και η Ν.Δ. και άλλες δημοκρατικές δυνάμεις θα εκπλαγούν με κάποιους εργατοπατέρες βουλευτές και συνδικαλιστές. Θα «βραχούν» στα απόνερα όμως και κάποια ονόματα του τραπεζοασφαλιστικού χώρου μας... γι' αυτά που έπραξαν και γι' αυτά που δεν έπραξαν. Αχ ασφαλιστάκια μου τι χρήμα ρίξατε στο πηγάδι...

Ο έγκριτος δικηγόρος Παρ' Αρείω Πάγω και Συμβουλίω της Επικρατείας Ανδρέας Τσώκος, συνταξιοδοτηθείς πρόσφατα από την Εθνική Ασφαλιστική και αφού επί 30 χρόνια περίπου προσέφερε τις υπηρεσίες του στο Δικαστικό Τμήμα αυτής, όπου οι εκατοντάδες των ειδικών γνωμοδοτήσεών του και των δικαστικών υποθέσεων που χειρίστηκε με απόλυτη επιτυχία επί θεμάτων της ιδιωτικής ασφάλισης όλων των κλάδων και όχι μόνο, εξακολουθούν να στηρίζουν θεωρητικά και νομολογιακά ακόμη και σήμερα τον χώρο των ασφαλιστικών εταιριών, μας εξέπληξε όλους με τις δραστηριότητές του, τόσο της μάχιμης δικηγορίας όπου τον βλέπουμε καθημερινά να δίνει «δικηγορικές μάχες» με σοβαρές υποθέσεις που αναλαμβάνει στην Αθήνα αλλά και σε πολλές άλλες πόλεις της Ελλάδος, όσο και με τις κοινωνικές και καλλιτεχνικές δραστηριότητές του, καθότι τυγχάνει πρωτοψάλτης και λυρικός τενόρος, τελειόφοιτος του Ωδείου Αθηνών. Με τις τελευταίες του αυτές δραστηριότητες τον είδαμε και μέσω των συνεντεύξεών του σε γνωστούς τηλεοπτικούς σταθμούς ως αντιπρόεδρο και νομικό σύμβουλο της Π.Α.Ε. «ΚΑΛΛΙΘΕΑ» την τελευταία τριετία να κατορθώνει μαζί με τον πρόεδρο και κύριο μέτοχο αυτής Νικόλαο Σαλευρή να την ανεβάζουν ύστερα από προσπάθεια 20 ετών και να την καθιερώνουν στην Α' Εθνική και να δίνει μια νέα εικόνα και ένα νέο πρόσωπο στον επαγγελματικό χώρο του ποδοσφαίρου αποσπάσας ειδικά κολακευτικά σχόλια από την Επιτροπή Επαγγελματικού Αθλητισμού την οποία απαρτίζουν ανώτατοι δικαστές και καθηγητές Πανεπιστημίου. Τον είδαμε στις 3/5/2003 να συμμετέχει και ως σολίστας με την πειραματική χορωδία και το ορχηστρικό σύνολο Pro Arte του συνθέτη Δημήτρη Παπαποστόλου σε συναυλία στο KENEDY SENTER της Ουάσιγκτον των ΗΠΑ, στις 4/5/2003 ημέρα Κυριακή να ψάλει στο καθεδρικό ναό της Αγίας Σοφίας Ουάσιγκτον και ταυτόχρονα να έρχεται σε επαφή με προσωπικότητες της Ελληνικής Ομογένειας και για επαγγελματικούς λόγους κατά την επταήμερη παραμονή του στην πρωτεύουσα των ΗΠΑ, οι οποίοι και του ανέθεσαν να χειριστεί σοβαρές υποθέσεις τους στην Ελλάδα. Τον κ. Τσώκο τον γνωρίζαμε ως ένα πολυτάλαντο και δυναμικό δικηγόρο που τίμησε και βοήθησε τον χώρο της ασφαλιστικής αγοράς και ενώ μετά την πλήρη σύνταξη που έλαβε από την Εθνική Ασφαλιστική θα περιμέναμε να περιορίσει τις δραστηριότητές του, τον βλέπουμε κατά αξιοθαύμαστο τρόπο να απογειώνεται επαγγελματικά και κοινωνικά για νέες κατακτήσεις και για προσφορά στον συνάνθρωπό του και στην κοινωνία μας. Εμείς του ευχόμαστε υγεία και πάλι απόλυτη επιτυχία και πάντα θα τον καμαρώνουμε!

Αχ! Τι αδιόρθωτοι που είστε κάποιοι! Αντί να αξιοποιήσετε τους νόμους και τις ευκαιρίες ΕΝΩΜΕΝΟΙ σε ελάχιστες προδιαγραφές στις πωλήσεις ομαδικών, αρχίσατε να βγάζετε τα μάτια σας στις εκπτώσεις... Πουλάτε συμβόλαια ή αγοράζετε προβλήματα; Δεν διδαχθήκατε στις κάρτες και τα πυρός;

Κάπως πιο συστηματικά ετοιμάζεται να μπει ο Μπράβος στις Ομαδικές.

Σύμπλευση λέγεται ένα πρόγραμμα ασφάλισης μικρών σκαφών αναψυχής που πουλιέται από τους ασφαλιστές INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ και καλύπτει την υποχρεωτική αστική ευθύνη, τις ίδιες ζημιές και νομική προστασία. Δεν γνωρίζω ποιοι το εμπνεύσθηκαν αλλά νομίζουμε ότι είναι ΚΑΛΟΣ οδηγός συμπεριφοράς εταιρίας - δικτύων αυτής της εποχής που ζητά ΣΥΜΠΛΕΥΣΗ και στην αντιμετώπιση δυσκολιών στις πωλήσεις. Να η ευκαιρία για πωλήσεις σε νέους χώρους δουλειάς όταν σε πολλούς τομείς «πολλοί τα κάνανε θάλασσα».

Εντός του Μαΐου 2003 η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΕΜΠΡΑΚΤΩΣ ΕΔΩΣΕ στους πράκτορες συνεργάτες της ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ - ΜΕΙΩΣΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΩΝ ΕΞΟΔΩΝ χρησιμοποιώντας την ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ.

Η ΕΘΝΙΚΗ είχε ασφαλισμένο το μοιραίο πούλμαν των παιδιών που χάθηκαν και που είναι έτοιμη να αποζημιώσει πλήρως και άμεσα τις υποχρεώσεις της όπως μας δήλωσε ο κ. Καρακίτσος. Η Αγροτική είχε ασφαλισμένο το φορτηγό. ΤΩΡΑ όμως είναι η στιγμή να ΕΠΑΝΕΞΕΤΑΣΘΕΙ το όλο θέμα των ΟΡΙΩΝ ασφάλισης και το ύψος των αποζημιώσεων. Είναι σωστά ασφαλισμένοι κάποια πούλμαν και φορτηγά ή έχουν ίδια ασφάλιση μ' ένα δίκυκλο;

ΑΒΑΣΑΝΙΣΤΑ

Οι αλλοδαπές είναι αβασάνιστα καλές για κάποιους που τις προτιμάνε πολύ. Οι αλλοδαπές ασφαλιστικές εταιρίες λέμε και όχι οι δίμετρες των μπαρ. Διαθέτουν καλά αποθεματικά που τα κάνεις ό,τι θέλεις μέχρι να 'ρθεί η ώρα τους... Τι σου είναι σε εξαγορές...

Δεν είναι τα βραβεία το παν

Μέριλιν Μονρόε: Η ιδανική, η απόλυτη εικόνα του θηλυκού μοιάζει με εκρηκτική σταχτοπούτα του Χόλιγουντ στους καιρούς των μεγάλων παραμυθιών. Ξανθιά, χυμώδης, ερωτική, έμεινε στην ιστορία ως ο μεγαλύτερος πειρασμός της οθόνης σε μια εποχή που η Αμερική ένιωθε βολικά στο άνετο και ζεστό περιβάλλον της μεταπολεμικής οικονομικής ευημερίας.
Η Μέριλιν, φαινομενικά, έλεγχε τους κανόνες του παιχνιδιού. Όμως, η πραγματικότητα ήταν διαφορετική, διότι υπήρξε ανασφαλής που έτρεμε τον εαυτό της, τη φήμη και το μέλλον της.
Λέγεται πως όταν ήταν μικρή έδειχνε μια φωτογραφία του Κλαρκ Γκέιμπλ παρουσιάζοντάς τον ως τον πατέρα της. Η μοίρα θέλησε να τη φέρει δίπλα του στα γυρίσματα των «Αταίριαστων», όπου ο Γκέιμπλ άφησε την τελευταία του πνοή. Λίγους μήνες μετά, ήρθε και το δικό της τέλος. Ο θάνατός της, το 1962, και οι αμέτρητες υποθέσεις για τις αιτίες του, έκαναν πιο μεγάλο το μύθο της.
Η Μέριλιν Μονρόε δεν συγκίνησε ποτέ τα μέλη της Ακαδημίας, τα οποία δεν την πρότειναν ποτέ για Όσκαρ.
Είναι αρκετές φορές που βλέπω ασφαλιστές σε συνέδρια να μη βραβεύονται και να πικραίνονται ή να μαλώνουν για αδικίες στο μέτρημα, στη σειρά, στην εκφώνηση, κ.ά.
Δεν μετράν πάντα τα βραβεία στους τοίχους. Το μυστικό είναι να 'χεις γεννηθεί «αστέρι» και να σε αγαπάνε. Ή να γίνεις...
Είναι πολλοί δίπλα μας «αστέρια», ωραίες ψυχές, εκλεκτοί στα μάτια ανθρώπων και θεού χωρίς κύπελλα και βραβεία για τοίχους.
Χαμογελάστε! Να είστε καλά!

Παίρνει τα πάνω της η Ευρωπαϊκή Πίστη. Σε παραγωγή είναι στο συν. Στο συν είναι ακόμα οι ενδιαφερόμενοι πράκτορες και το πρόγραμμά της το σχετικό με τα αυτοκίνητα με μείον (-35%) στα ασφάλιστρα των στρατιωτικών και δημοσίων υπαλλήλων και συν σε στρατολογήσεις ασφαλιστών κυρίως σε Βόρεια Ελλάδα. Εκεί στα βόρεια σπάνε τα όρια και τα «εσκαμμένα» σε πολλούς πολλών εταιριών... Βλέπω πολλές αλλαγές... Ο κ. Γεωργακόπουλος μάχεται και στο τέλος πάντα ο τολμών νικά!

Κοντομηνάς

Φιλίππου

Σαλας

Λυσιμάχου

Παλαιολόγος

Σαρρηγεωργίου

Ταγκόπουλος

Ψωμιάδης

Σε σωστό δρόμο κινείται η Ένωση σχετικά με τον ρόλο της στο ασφαλιστικό ζήτημα και τη διαχείριση ταμείων με τις προτάσεις της.

Δεν είναι εύκολο αμέσως να πεισθούν όλοι για τον ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης. Παράλληλα, οι εταιρίες κάνουν τις δικές τους κινήσεις για να προλάβουν τις εξελίξεις, που θέλει το παρόν ασφαλιστικό σύστημα στην Ελλάδα να καταρρέει σιγά - σιγά κάπου εκεί προς το 2010-2012.

Κάπου 200 με 250 δισ. ευρώ είναι τα υπό διαχείριση επικουρικά συνταξιοδοτικά κεφάλαια στα οποία θέλουν μερίδιο οι ιδιωτικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Μάλιστα οι μεγάλες προχώρησαν σε συμφωνίες συνεργασίας με μεγάλους ομίλους για να μπορούν να τα βγάλουν πέρα. Γνώμη μας είναι η Ένωση να τις κοινοποιήσει στο κοινό αυτές τις συνεργασίες. Κύριε Κώτσαλε (που πολύ σε πάμε για το συνετό τρόπο με τον οποίο οραματίζεσαι τον ρόλο της Ένωσης) κάνε μια συνέντευξη ή μια αρθρογραφία με παρέμβαση σε μια κυριακάτικη μεγάλη εφημερίδα ή στις τρεις πρώτες και των δύο παρατάξεων (πιο έξυπνο θα ήταν να αρθρογραφήσετε περισσότερα μέλη του Δ.Σ.) και ενημέρωσε - πληροφόρησε τον κόσμο και τα κόμματα ότι οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες ΜΠΟΡΟΥΝ επειδή έχουν τις γνώσεις ΜΕΓΑΛΩΝ ΣΥΝΕΤΑΙΡΩΝ όπως π.χ. ΑΓΡΟΤΙΚΗ με όμιλο SAN PAOLO και AG2R, με ΕΤΕ και ΟΤΕ, ALPHA Ασφαλιστική με Άλφα Asset Management, ING με Τράπεζα Πειραιώς και ING Ολλανδίας, INTERAMERICAN με όμιλο EURECO, ALICO με CITIBANK, ALLIANZ με ALLIANZ Γερμανίας, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ με συνεργασίες από Γερμανία και Σουηδία, κ.λπ. ΔΩΣΤΕ ΤΟ ΠΑΡΟΝ, προετοιμάστε τις εξελίξεις!

Σύντομα θα ακουστούν καλά επιτεύγματα από την INTERLIFE Κύπρου όπου πρόεδρος είναι ο Γιώργος Ψαρράς και αντιπρόεδρος ο Μ. Μωϋσής. Στο Διεθνές Συνεδριακό Κέντρο στις 6/6/2003 είδαμε ότι οι άνθρωποι της INTERLIFE Κύπρου είναι έτοιμοι και αποφασισμένοι να διακριθούν.

Ο καθηγητής Κώστας Χριστόπουλος που πρώτος στις σελίδες του ΝΑΙ αρχές του 1990 χρησιμοποιούσε σε άρθρα του εκεί τον όρο «χρηματοοικονομικός σύμβουλος», για τον ασφαλιστή άνθρωπο που κινείται καθημερινά στους ρυθμούς των χρηματαγορών, εξέδωσε ένα σχετικό χρήσιμο βιβλίο για τους φοιτητές του και για τους ασφαλιστές που θέλουν να επιμορφωθούν στα χρηματοοικονομία. Τίτλος ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΙ. Εκδόσεις Ευρασία Ομήρου 47, τηλεφ. 3614968, www.christopoulos.gr. Να το πάρετε!

Με ημερομηνία 31-3-2003 και αριθμό αδείας 126 (Φακ. Ε.Α/Α 168) στην LIBERTY LIFE INSURANCE LTD με έδρα την Κυπριακή Δημοκρατία, κεντρικά γραφεία Στασάνδρου 26, 10660 Λευκωσία, χορηγήθηκε άδεια ασκήσεως ασφαλιστικών εργασιών στον κλάδο Ασφάλισης Ζωής, στον κλάδο Ασφαλίσεων Ζωής συνδεδεμένων με επενδύσεις και στον κλάδο Ασφάλισης Ατυχημάτων και Ασθενειών.

Την Κυριακή 15 Ιουνίου 2003, στη βραδιά επιτυχιών της ALICO AIG LIFE ένιωσα πολύ όμορφα και δεν ήταν μόνο από τα όμορφα χρώματα του ηλιοβασιλέματος που γλύκαιναν την ψυχή με τα μελιά και πορτοκαλιά και μενεξεδένια χάδια τους καθώς χαμογελαστοί οι επιτυχημένοι και βραβευμένοι για τα έργα τους άνθρωποι της ALICO AIG LIFE έπιαναν θέσεις στον κήπο του ξενοδοχείου «DIVANI APOLLON PALACE». Ένιωθα ωραία και από τα ευχαριστημένα πρόσωπα και από το ζωντανό όνειρο που έβλεπα καθώς κλείνοντας τα μάτια μου για λίγο μου φάνηκε πως όλη η αγορά μας είχε τέτοιους ασφαλιστές! Μου φάνηκε σαν όνειρο ότι ανάμεσά μας κυκλοφορούσαν επαγγελματίες ασφαλιστές ολοκληρωμένοι, ήρεμοι, ρεαλιστές, οραματιστές, συνετοί, δικαιωμένοι στις επιλογές τους. Αλλά και όταν χαιρετούσα φίλους και όταν άκουγα για τα επιτεύγματά τους και όταν σύγκρινα αυτό που ζούσα στις βραβεύσεις τους με την υπόλοιπη αγορά και ήξερα ότι υπάρχουν καλοί ασφαλιστές και σε άλλες εταιρίες που «ζουν και συμπεριφέρονται» σαν να είναι στην ALICO, και τότε μια ευχάριστη διάθεση μου έδινε ελπιδοφόρες σκέψεις πως το αύριο για την ελληνική αγορά θα είναι καλύτερο. Ο Γενικός Διευθυντής Σωτήρης Ταγκόπουλος είχε δίκιο όταν έλεγε ότι «η ALICO αποτελεί ανέκαθεν μέτρο αναφοράς» και ότι είναι μια δεσποινίς ετών 39 με πολλά δισ., με πολλά Δ.Σ. που δεν την παρέσυρε το ρεύμα σε λάθος επιλογές, αλλά φρόντισε να έχει εναλλακτικές λύσεις επιτυχίας για καλές και κακές εποχές... Το πρόσωπό του έλαμπε, πλήρως ευχαριστημένο, ευτυχισμένο, «χορτάτο» και μια λαμπερή «αύρα» μεταδιδόταν γύρω, υπογράφοντας το «δείγμα επιτυχίας»... Πολλοί Γενικοί Διευθυντές θα ζήλευαν να είναι σε τέτοιες στιγμές επικεφαλής τέτοιων εταιριών... και τόσων αξιόλογων συνεργατών.

Στην ετήσια εκδήλωση του Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων (τέλος Μαΐου 2003) οι άνθρωποι του Δ.Σ. είχαν την καλοσύνη να βραβεύσουν κι εμένα για τα 25 χρόνια θητείας μου στο σώμα των Managers ασφαλιστών ανάμεσα σε τόσους αξιόλογους ανθρώπους. Αυτή τη σημαντική στιγμή, με ευγνωμοσύνη θυμάμαι τον πρώτο μου δάσκαλο στις ασφάλειες, τον Γιάννη Δουρδουνά, και τον ευχαριστώ για όσα έκανε για μένα από το 1973 ως το 1977 όταν μάθαινα τα τιμολόγια, τα πρώτα επιχειρήματα, την αντιμετώπιση αντιρρήσεων, τον τρόπο να διαπραγματεύομαι, τα αγαθά της ασφάλισης, τη φιλοσοφία του πωλητή, τους κανόνες κοινωνικής - επαγγελματικής συμπεριφοράς. Ο Γιάννης Δουρδουνάς ήταν αξιόλογος manager και ανέπτυξε πολλούς ασφαλιστές και διευθυντές υποκαταστημάτων. Δεν μπορώ να πω τι είμαι σήμερα, μπορώ να πω όμως ότι τότε το 1973 στην οδό Σταδίου 10 ήμουν ένας νέος με όνειρα, ακατασκεύαστος, δειλός, ντροπαλός 25χρονος, ανειδίκευτος με 2 πτυχία πανεπιστημιακά αλλά χωρίς να ξέρω να κάνω μια αίτηση για ποινικό μητρώο (πλήρωσα τότε κάποιον αγράμματο αιτησιογράφο) που κοκκίνιζα μπροστά σε ξένους, εμένα σ' ένα υπόγειο Μάκρης 94 στο Αιγάλεω με κουζινάκι που άναβα φως καλοκαίρι και μεσημέρι, με ετοιματζίδικα φτηνά ρούχα, δεν είχα κάνει ποτέ διακοπές, δεν είχα πάει ποτέ ταξίδι στο εξωτερικό, που δούλευα σε εργοστάσια (ΦΙΞ, Φουλκόρ καλώδια, οικοδομές, κ.λπ.), που κυριολεκτικά πείναγα και ζήλευα αυτούς που είχαν... Μπήκα ΚΑΙ ΤΟ ΔΙΑΠΙΣΤΩΣΑ ότι θα μπορούσα πιθανόν να φανώ χρήσιμος σε κάποια ώρα δύσκολη κάποιου... Σήμερα βλέπω ότι είναι μεγάλη υπόθεση να πουλάς χρήματα και όνειρα... Δόξα τω Θεώ μου φτάνει ότι κάποιοι άνθρωποι εξαιτίας της δουλειάς μου βοηθήθηκαν. Ευχαριστώ το Θεό και τον παρακαλώ να 'ναι καλά όπου είναι ο αγαπημένος μου δάσκαλος Γιάννης Δουρδανάς που αρχές 2003 βρεθήκαμε σε μια ταβέρνα και δοκιμάσαμε να δούμε ποιος είναι πιο δυνατός. Α, ρε ζωή, τρελή κι ασυλλόγιστη που είσαι...

Αρχές '75 στην οδό Σταδίου 10

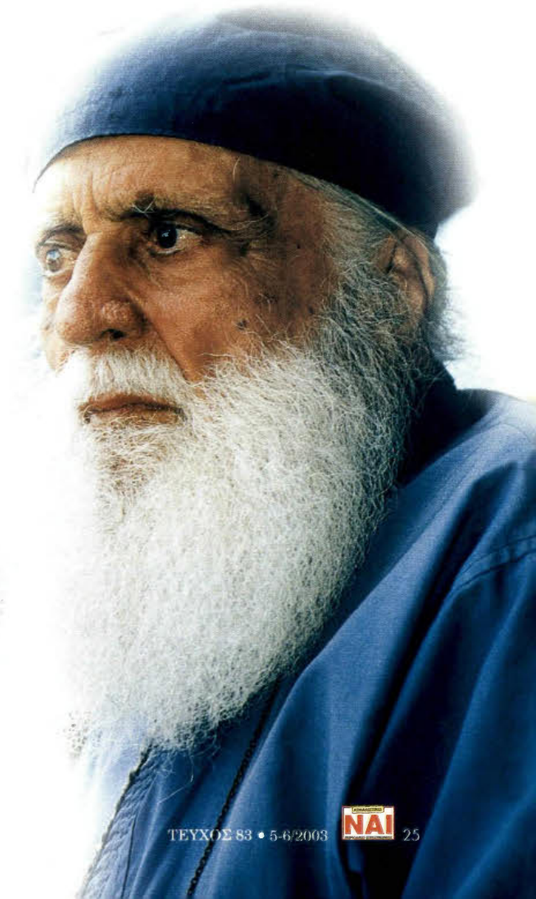
Με το MEDISYSTEM και τις προεκτάσεις του κατεβαίνει στην Κύπρο πιο δυνατά και ξανά η INTERAMERICAN μέσω της INTERLIFE που θύμιζε συνεχώς την «περιρρέουσα δύναμη Κοντομηνά» κοντά στους Κύπριους, είπε ο Λουκής Παπαφιλίππου, αντιπρόεδρος Δ.Σ. INTERLIFE μέχρι πριν μια εβδομάδα, που τη θέση του πήρε ο Μίνος Μωϋσής.

Τα τελευταία 7 χρόνια οι πιστωτικές κάρτες τετραπλασιάστηκαν και τα ποσά του πλαστικού χρήματος οκταπλασιάστηκαν. Από τα χρήματα αυτά το 15% το πήραν οι Τράπεζες αμοιβή (επιτόκια - προμήθειες, πάγια έξοδα). Δυστυχώς δεν έγινε και 7πλασιασμός ασφαλίσεων ως λογική συνέπεια τόσων δανεισμών, χρεώσεων και υπερχρεώσεων... Οι κάτοχοι 4,66 εκατομμυρίων καρτών θα έπρεπε να είναι «στόχος» για πωλήσεις. Τι κάνουν οι επικεφαλής Marketing Ασφαλειών; Πάρτε τους τα λεφτά που σας πήραν! Όχι άλλη αδράνεια!

Όσο μεγαλώνω, τόσο και πιο συχνά νιώθω την απουσία κάποιων γνωστών, φίλων και συγγενών που γνώρισα κι έκανα παρέα και γέμισα με αναμνήσεις το «σακούλι της ζωής μου» που κουβαλάω 55 χρόνια τώρα... Ένας απ' αυτούς τους «φίλους» ήταν και ο παπα - Νικόλας Στρατάκης από την Κεραμωτή Κισσάμου Χανίων... Αν με αξιώσει ο Θεός να βρεθώ κατά κει σίγουρα θα δακρύσω κοιτάζοντας κατά τον Άγιο Μύρωνα και την Αγία Κυριακή κοντά στο Αμυγδαλοκεφάλι, στα Λιβάδια, στην Χρυσοσκαλίτισσα, στη Μελισσιά, στην Ελαφόνησο, στον Κάμπο, στο Σφηνάρι, στα Φαλασαρνά... Ο παπα - Νικόλας θα λείπει... Η λευκή γενιάδα δεν θα ανεμίζει από το αεράκι της Γραμβούσας και του Λιβυκού Πελάγους καθώς έψελνε το «Τις Θεός Μέγας ως ο Θεός ημών»...

Η κοφτερή ελληνική ματιά δεν θα αγριεύει καθώς μιλούσε για «τα σκυλιά τους Τούρκους» που έσφαξαν τόσα γυναικόπαιδα στο «Ξωτικοσπήλο». Η γλυκιά φιλοξενία για κάνα ψαράκι - σαργό στο Σφηνάρι θα μείνει ανάμνηση σαν τα ξεχασμένα χρυσο-πορτοκαλιά σύννεφα που χάνονται στα ηλιοβασιλέματα κατά την Αφρική... Έτσι είναι η ζωή και άλλοι φεύγουν, άλλοι μένουν να τρέχουν με τον Ζαχαρία Παπαντωνίου στη «Βρύση των Λυγμών» να πουν μαζί το ποίημά του:

«... Μόλις πλαγιάσαν τα πουλιά στα λίκνα των κλαριών και το δάσος βυθιστεί στους συλλογικούς του –, οι ψυχές κατεβαίνουν τη μαύρη ρεματιά και πάνε στη βρύση των λυγμών να γεμίσουν... Χωρίς να μετανιώσουν που αγάπησαν – χωρίς να στενάξουν που πληγώθηκαν – κρατούν το στόμα της στάμνας των κάτου απ' τους λίγους σταλαγμούς της... Και όταν φύγουν όλες, πλησιάζω στη βρύση των λυγμών τη βαριά μου στάμνα και περιμένω ως τα μεσάνυχτα – να γεμίσει». Α, ρε Παπανικόλα!



Η ALICO στην προσφορά της προς τον Έλληνα έχει να επιδείξουν ότι συν τοις άλλοις δημιούργησε στελέχη για την ίδια και τις άλλες ασφαλιστικές εταιρίες. Ονόματα που χθες μπήκαν στον κλάδο, απλοί υπάλληλοι και αξιοποίησαν τις ευκαιρίες και δυνατότητες της εταιρίας τους και αναδείχθηκαν σε κορυφαία στελέχη ευρωπαϊκού επιπέδου. Αυτή τη δημιουργία αξιόλογων στελεχών της ALICO επεσήμανε ο Ανδρέας Βασιλείου και είναι μεγάλη αλήθεια.
Θέλουμε να υπογραμμίσουμε ακόμη ότι ο Α. Βασιλείου, άνθρωπος που έβαλε γερά θεμέλια στην ανάπτυξη και «επέκταση» της ALICO από το 1979 και μετά, είπε κάτι που αξίζει να μην ξεχνούν όλοι οι ασφαλιστές. «Σήμερα στην Ελλάδα δεν μπορεί κανένας να αρρωστήσει να μπει σε νοσοκομείο ή να πεθάνει και να τα βγάλει πέρα χωρίς ιδιωτική ασφάλιση. Το ίδιο και αν ζήσει και πάρει κάποια σύνταξη δημόσια. Δεν μπορεί να τα βγάλει πέρα αν δεν έχει ιδιωτική ασφάλιση». Αλλά αυτή τη διαπίστωση την αξιοποιούν μόνο επαγγελματίες και η ALICO είναι τυχερή που έχει πολλούς τέτοιους όπως ο Ζ. Σούσης, ο Μ. Πιατόπουλος, ο Λ. Δουλγεράκης, ο Φ. Γκαϊτατζής, ο Μ. Μάρκογλου, ο Λ. Γεωργιάδης, ο Μ. Τζαλιγόπουλος, ο Β. Αβεντσιάν, ο Δ. Πάτσιος, ο Ι. Κούσης, η Κ. Βασιλάκη, η Θεοδωρίδου, ο Σ. Κακαμπούρας, ο Λ. Τρύφωνας, ο Μορντό, ο Παπαδομανωλάκης, ο Δ. Ιγνατίδης, η Κ. Ξυδιά, ο Μίσσας, ο Παράσχης, ο Λ. Χριστοδουλίδης, ο Αναστασόπουλος και... εκατοντάδες ακόμα ποιοτικοί ασφαλιστές... Ευχόμαστε να τους μιμηθούν πολλοί στον ανταγωνισμό...

Συγχαίρουμε την προς τα έξω, προς το κοινό, επικοινωνιακή πολιτική του Γραμματέα της Ένωσης Α.Ε.Ε., Δούκα Παλαιολόγου, Διευθύνοντος Συμβούλου της Άλφα Ασφαλιστικής, που γευτήκαμε στις 15-6-2003 στην εφημερίδα ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ με την αρθρογραφία για «την αβάσταχτη ελαφρότητα της εποπτείας» και δημοσιεύουμε σε αυτό το τεύχος. Το κοινό, οι πελάτες, οι κυβερνήσεις μαθαίνουν από «πρώτο χέρι» τι γίνεται με την ιδιωτική ασφάλιση.
Για αρκετό καιρό το επισημαίνουμε μέσω του ΝΑΙ, αλλά και σε πρόσφατη συνάντηση του κλαδικού μας Τύπου με το Δ.Σ. της Ένωσης, το προτείναμε: οι άνθρωποι της Ένωσης να «βγουν» στο προσκήνιο, μπροστά, να γίνουν μια «δυνατή ομάδα πίεσης» προς όσους αποφασίζουν (κόμματα - κυβέρνηση). Δεν μπορεί οι συνδικαλιστές του κ. Πολυζωγόπουλου να έχουν λάθος άποψη για το θεσμό και να περνά «το δικό τους» ερήμην των ασφαλιστών.
Επαναλαμβάνω και από αυτή τη θέση... «Βγείτε προς τα έξω» κύριοι της Ε.Α.Ε.Ε. Μιλήστε, αρθρογραφήστε, δημιουργήστε κλίμα... Χρησιμοποιήστε τη δύναμη των εκατομμυρίων πελατών σας... Αυτό το κράτος των κομματικών εξαρτήσεων δεν καταλαβαίνει άλλη γλώσσα παρά την «πίεση» απώλειας της εξουσίας... Με συνετή γλώσσα, με στοιχεία, με επιχειρήματα, οι Έλληνες καταναλωτές (είναι πολλά εκατομμύρια και πολλά τα λεφτά) ασφαλιστικών προϊόντων θα καταλάβουν. Ταυτόχρονα κάποιοι συνάδελφοί σας στην Ένωση εκ των πραγμάτων θα εξαφανιστούν...

Καθώς έρχεται η ώρα των διακοπών και τα ρεπορτάζ των εφημερίδων γράφουν ότι οι φετινές διακοπές θα είναι ακριβές, είναι ευκαιρία κάποιοι, όσοι έχουν, να θυμηθούν τα πατρογονικά τους σπίτια στα χωριά των βουνών και στα νησάκια μας. Εικόνες όμορφες, συγγενείς, παιδικές αναμνήσεις, πανηγύρια, εκκλησάκια στους λόφους, ανοιχτοί καθαροί ορίζοντες είναι ό,τι πρέπει για να γαληνέψει η ψυχή σκληρά εργαζόμενων ανθρώπων του καθημερινού μόχθου και με λίγα έξοδα. Η καταναλωτική κοινωνία, ο ψευτοεγωισμός κάπου - κάπου, η ξενομανία οδήγησαν πολλούς αντί να κάνουν διακοπές να κάνουν «διπλοβάρδιες με βαρέα ένσημα», να κουράζονται και να επιστρέφουν αποκαμωμένοι και αγχωμένοι από αμφιβόλου αξίας επισκέψεις σε δήθεν τόπους διακοπών που δεν σε εξυπηρετούν, δεν σε προσέχουν, σε κλέβουν, σε υποτιμάνε, σε εξευτελίζουν... Τα γράφω αυτά επειδή ταξίδεψα τα τελευταία χρόνια σε πάνω από 50 χώρες στα 4 σημεία του πλανήτη (όχι για διακοπές), αλλά είδα και ένιωσα ότι οι παραλίες και η ηρεμία στα γραφικά λιμανάκια των Χανίων κοντά σε απλούς ανθρώπους, στη Σούγια, στο Λουτρό, στην Αγία Ρούμελη, στην Κεραμωτή, στο Σφηνάρι, στο Ακρωτήρι, στο Μαράθι, στον Αποκόρωνα, στο Έλος, στην Χρυσοσκαλίτισσα ήταν παράδεισος. Όπως παράδεισος είναι και τα μικρά χωριουδάκια των Τζουμέρκων καθώς ανεβαίνεις γύρω στα 50-80 χιλιόμετρα από Άρτα. Τυχεροί όσοι πάνε εκεί πάνω!
Κοιτάξτε τη φωτογραφία απ' το σπίτι της αδερφής μου Ελένης και του γαμπρού μου Νίκου στην Ανεμοράχη. Κάθονται στο μπαλκονάκι και γαληνεύει η ψυχή τους όπως ένιωσα κι εγώ κοιτάζοντας προς τα Τζουμέρκα πίσω από την εκκλησία του Άη - Νικόλα. Λουλούδια, ρείκια, πράσινα δένδρα, νερά, βρύσες με νερό από τα χιόνια και τα έλατα ψηλά από την Χώσεψη, τα Θεοδώριανα, το Αθαμάνιο, την Κωστελάτα, την Δροσοπηγή, τον Καταρράκτη, τους Μελισουργούς, τα Πράμαντα, τα Άγναντα, τα ομορφοχώρια!

ΑΣΠΙΣ Νέα Γενιά

ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΠΑΙΔΙΩΝ

Ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα για το παιδί, που το καλύπτει με μοναδικές παροχές:

- **Χρηματοδότηση Σπουδών**
  Προγραμματισμός για χρηματοδότηση των σπουδών των παιδιών, με καταβολή εγγυημένου κεφαλαίου στη λήξη
- **Εξασφάλιση Σπουδών**
- **Οδοντιατρική Φροντίδα**
  Προσφέρεται πλήρης οδοντιατρική κάλυψη, με επισκέψεις σε συμβεβλημένα πρότυπα οδοντιατρικά κέντρα. Παρέχεται **δωρεάν** προληπτική οδοντιατρική, γενική οδοντιατρική με συμμετοχή 20% και εξειδικευμένη οδοντιατρική, με συμμετοχή 50%

Για περισσότερες πληροφορίες, επισκεφθείτε το πλησιέστερο Υποκατάστημα της **ΑΣΠΙΣ** ΠΡΟΝΟΙΑ, ή επικοινωνήστε με το **Κέντρο Εξυπηρέτησης Πελατών**, στα τηλέφωνα **(210) 61 76 698 - 699**

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΑΣΠΙΣ

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ

ASK
INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

Αποκλειστική συνέντευξη στον Βαγγέλη Σπύρου του Dr Michael Sautter

Dr Michael Sautter:

Τίποτα δεν είναι αδύνατο, είναι το όραμά μας!

Ιο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων ASK

Νιώσαμε πολύ ευχάριστα όσοι ήμασταν στο 1ο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων της ASK που έγινε στις 20 κα 21 Ιουνίου 2003 στην Αίγινα, στο αρχοντικό της οικογένειας Dr Matthia Kelm Δ/ντος Συμβούλου της ASK.

«Δεν έχουμε άλλη επιλογή, είναι μονόδρομος πια για μας να δημιουργήσουμε και να αναπτύξουμε ασφαλιστές του πελάτη και όχι ασφαλιστές εταιριών», είπε χαρακτηριστικά ο Δ/ντης Πωλήσεων Νίκος Κάρκουλας άνθρωπος που πιστεύει πολύ στην ανεξαρτησία και αξιοπρέπεια του ασφαλιστή.

Ήταν εκεί αρκετοί επιτυχημένοι ασφαλιστές που άκουσαν με ευχαρίστηση για το «δεύτερο μεγάλο στοίχημα ανάπτυξης» που έβαλε με πάθος ο Πρόεδρος της ASK για την Ελλάδα, Μανώλης Ανδρόνικος, ο άνθρωπος που για πολλά χρόνια ηγήθηκε ενός απ' τα δυνατότερα δίκτυα πωλήσεων στον κόσμο, της NN, και φιλοδοξεί να ανεβάσει την ASK στις πρώτες θέσεις της ασφαλιστικής αγοράς στην Ελλάδα.

«Θέλει χρόνο, σκληρή δουλειά, θέλει χρήματα, θέλει επιλογή καλή των στελεχών, θέλει εκπαίδευση, θέλει πολλά, αλλά θα προσπαθήσουμε να τα καταφέρουμε και θα πετύχουμε, επειδή όραμά μας έχουμε ότι "τίποτα δεν είναι αδύνατο"» είπε ο Dr Matthias Kelm που κέρδισε ήδη τη φιλία και αγάπη όλων για την απλότητά του και την καλή καρδιά του, μια καρδιά που αγάπησε μιαν Ελληνίδα κι ήρθε από τη Γερμανία να ζήσει κοντά της και κάνει καριέρα μαζί μας, παντρεύοντας ταυτόχρονα τη γερμανική μεθοδικότητα και αξιοπρέπεια με την ελληνική ευελιξία και το ελληνικό φιλότιμο της παρέας, της φιλίας, της δίψας για διάκριση.

Αυτή η επιδίωξη φαινόταν έντονα στη σχέση του Μανώλη Ανδρόνικου και Νίκου Κάρκουλα και των δύο Γερμανών Kelm - Sautter.

Το άλλο πρωί, μετά τη βραδιά βραβεύσεων, τη σημαντικότερη και ιερότερη όπως λέει ο Μανώλης Ανδρόνικος, τότε που διά μαγείας ξεφορτώνονται όλα τα όχι και οι αγωνίες και οι αρνήσεις του ασφαλιστή που ανεβαίνει ψυχολογικά και πάει στα ουράνια, το πρωί λοιπόν καθώς ο ήλιος ρόδιζε όλη τριγύρω την περιοχή του Αργοσαρωνικού, την Αίγινα, τη Σαλαμίνα, τον Πειραιά, το Φάληρο, τη Βάρκιζα, τη Σαρωνίδα, το Σούνιο και γλυκά τριανταφυλλένια χρώματα σαν μέλια μαλάκωναν την ψυχή, ένιωθα εκατό τα εκατό βέβαιος ότι ανέτειλε μια νέα δύναμη Πωλήσεων, ξεκίναγε μια καινούργια μέρα για ασφαλιστές που θα ήθελαν διαφορετική ανεξάρτητη καριέρα.

Ο Μανώλης Ανδρόνικος είναι εκεί με καρδιά και ψυχή να «ξυπνήσει» δυνάμεις κρυμμένες, να ανακαλύψει νέα ταλέντα, να ενεργοποιήσει επιθυμίες για επιτυχία, να δημιουργήσει STAR, ρεκόρ, χρήμα, διακρίσεις, δουλεύοντας από κοινού με τον Νίκο Κάρκουλα, ένα σεμνό νέο άνθρωπο που τα μάτια του λάμπουν κοιτάζοντας ψηλά, στον ουρανό στα όρια των στόχων του. Είναι εκεί και περιμένουν να αναπτύξουν νέους ανθρώπους που σύντομα θα πυκνώσουν τις πωλήσεις της ASK, αφού η αγορά είναι ΕΤΟΙΜΗ να δεχθεί το νέο μοντέλο ασφαλιστή-συμβούλου υπηρεσιών.

«Κάποιοι νάνοι θα γίνουν γίγαντες και πολλοί γίγαντες θα γίνουν νάνοι», υπογράμμισε προφητικά ο Νίκος Κάρκουλας.

Ο Χρήστος Σταυρίδης, ο επικεφαλής του ΙΧΟΣ (Ινστιτούτο Χρηματοοικονομικών Σπουδών), ο από την ελληνική φιλοσοφία γεμάτος χάρη και λαμπερή αύρα πολύπειρος άνθρωπος της πραγματικής –μέσω παιδείας και γνώσεων– αναγέννησης των ασφαλιστών, αποκαλώντας ΟΜΟΤΕΧΝΟΥΣ και όχι Ανταγωνιστές τους ασφαλιστές των ασφαλιστικών εταιριών, έφερε το χαρμόσυνο μήνυμα στους συνεδρους ότι θα γίνουν και αυτοί μέτοχοι των μυστικών επιτυχίας του ΙΧΟΣ για να πραγματώσουν το όραμά τους.

Σ' αυτή την ιστορική στιγμή, τώρα που πλάι στα άλλα δίκτυα διαμεσολαβούντων προστίθεται και το δίκτυο ανεξάρτητων συμβούλων πωλήσεων, όπως αυτό της ASK, ζητήσαμε απ' το δημιουργό αυτής της προσπάθειας, τον Dr Michael Sautter, σε κάποιο διάλειμμα της τουριστικής μας περιπλάνησης στην Αίγινα να κουβεντιάσουμε λίγο περισσότερο για τα όνειρά του και το όραμά του μέσω της ASK. Έτσι το Σάββατο βράδυ ανεβήκαμε παρέα στο χωριό Ανιστέου κοντά στο Ναό του Ελάνιου Δία και μαγνητοφωνήσαμε μια κουβέντα με τον M. Sautter παρέα με τον Μανώλη Ανδρόνικο και τη σύζυγό του Ελένη, την Ευτυχία και τον Matthia Kelm, την Κατερίνα Γιαννούλη, την Μαρία Σπύρου, τον Νίκο Κάρκουλα, τον Κωστή Σπύρου, τη Σοφία και τη Βάσια Καράμπαλη.

Κυριακή πρωί, ο Michael έφευγε για Γερμανία και εμείς επισκεφθήκαμε τον Άγιο Νεκτάριο, την Αφαία και κάναμε μπάνιο στην Αγία Μαρίνα. Ενιωθα που δεν ήταν μαζί μου, σαν να του στέρησα ένα δώρο να είναι εκεί να μιλήσουμε για την ιστορία της Αίγινας που είναι η πατρίδα της γενιάς των ηρώων του Τρωικού Πολέμου που η Αίγινα ήταν κόρη του θεού Ασώπου και ο θεός Δίας την αγάπησε και μαζί κάνανε τον Αιακό, αυτός τον Πηλέα και Τελαμώνα και αυτοί τον Αχιλλέα, τον Αίαντα και την Θέτιδα... Θα ήθελα να του πω ότι ήταν «σημαδιακό» που ξεκίνησε η ASK στην Αίγινα το πέταγμά της...

Θα ήθελα να του πω ότι η Αίγινα ήταν η πρώτη πόλη στον κόσμο που έκοψε νόμισμα, ότι οι Αιγινήτες μετείχαν στη Ναυμαχία της Σαλαμίνας, όπου νικήθηκαν οι Πέρσες και οι σύμμαχοί τους, ότι η Αίγινα ήταν μετά το 1821 η πρώτη πρωτεύουσα της Ελλάδος και ότι στο Μουσείο της έχει ευρήματα από την 5η χιλιετία π.Χ.!

Ήθελα να του πω και για το Ναό της Αφαίας και τα περίφημα γλυπτά των αετωμάτων του, που ο Γερμανός Von Hallestein μ' έναν Άγγλο αρχιτέκτονα τον Cockerell το 1811 τα «ξήλωσαν» και είναι σήμερα στο Μουσείο του Μονάχου (16 αγάλματα και μικροτεμάχια) και ότι άλλος Γερμανός, ο Furtwangler, το 1901 με την εργασία και επιστήμη του ανακάλυψε μαζί με πολλά αγάλματα θαμμένα γύρω στο Ναό και είναι στο Μουσείο Αθηνών και το όνομα της Αρχαϊκής επιγραφής με το όνομα Αφαία που ήταν τοπική θεότητα προερχόμενη από την Κρήτη, την Βριτόμαρτη, κόρη του Δία και αυτή αδελφή της Αρτέμιδος που την ερωτεύτηκε ο Μίνωας και για να ξεφύγει έπεσε στη θάλασσα της Κρήτης σε δίχτυα ψαράδων από την Αίγινα, που τη μετέφεραν στο νησί τους όπου κάποιος ψαράς επεδίωξε να τη βιάσει, αλλά η Άρτεμις την έκρυψε στα δάση του νησιού και έτσι η Βριτόμαρτη έγινε Αφανής ή Αφαία, κατά την τότε διάλεκτο.

Σίγουρα θα το συνέδεα το θέμα και θα του έλεγα ότι οι συνεργασίες βγάζουν πολύ ωφέλιμα πράγματα και θα του ευχόμουνα βέβαια να «σκάψει» κι αυτός και να «βρει» πολλά «διαμάντια» και «ωραία καλλιτεχνήματα» στις καρδιές και επιθυμίες πολλών ασφαλιστών μας. Τα ευχαριστώ και η ευγνωμοσύνη θα είναι πολλά όπως και για τον δεύτερο Γερμανό αρχαιολόγο που δούλεψε ΕΔΩ κοντά στους Έλληνες όπως και ο M. Sautter που έκανε εταιρία στην Αθήνα.

Όμως, ακούγοντας μια μέρα μετά και γράφοντας όσα είχαμε πει ένιωθα ότι οι Έλληνες ασφαλιστές κι εγώ θα είχαμε κοντά μας ένα φίλο και ξεχωριστό manager, σύντροφο στα οράματά μας για μια καλύτερη ζωή και καριέρα. Διαβάστε παρακάτω τι μας είπε ο M. Sautter και θα συμφωνήσετε μαζί μου.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Ποιός είναι ο Dr. Michael Sautter

Επαγγελματική προϋπηρεσία:

2002 έως σήμερα	Διευθυντής του Investment Banking Germany Διευθύνων Σύμβουλος της Société Générale	1997- 1999	Διευθυντής Χρηματοοικονομικών Οργανισμών Διευθυντής, McKinsey & Company, Φρανκφούρτη
2000 – 2001	Διευθυντής του Investment Banking Germany Διευθύνων Σύμβουλος της Deutsche Bank	1994 – 1996	Συνέταιρος, McKinsey & Company, Νέα Υόρκη
		1992– 1993	Συνέταιρος, McKinsey & Company, Φρανκφούρτη
		1986 – 1991	Διευθυντής ομάδας, McKinsey & Company, Φρανκφούρτη

Εκπαίδευση:

1988	Πανεπιστήμιο του Augsburg Διδακτορικό (Prof. Dr. Dr. Coenenberg)
1986	Πανεπιστήμιο Χάρβαρντ Μεταπτυχιακό Δίπλωμα στη Διαχείριση Δημόσιων Οργανισμών
1984	Πανεπιστήμιο του Μονάχου Πτυχίο στη Διαχείριση Επιχειρήσεων
1980	Dresdner Bank AG

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Κύριε M. Sautter, πολλοί αναγνώστες του ΝΑΙ θα ήθελαν να μάθουν για σας, για την ASK για την μέχρι τώρα πορεία σας. Ποιος είστε; Ποια είναι η ASK;

Μανώλης Ανδρόνικος (παρέμβαση): Τι να πρωτοπεί ο άνθρωπος! Είναι σύμβουλος μεγάλων τραπεζών, έχει δώσει συμβουλές για συγχωνεύσεις εταιριών, έχει κάνει τα μεγαλύτερα projects σε όλο τον κόσμο, όπως τη συνεργασία ALLIANZ με Dresdner Bank της Εθνικής Τράπεζας Ελλάδας με την Άλφα, έχει οράματα, έχτισε την ASK πριν τρία χρόνια όταν εμείς «κοιμόμασταν» και δεν βλέπαμε το μέλλον, έχει... Γυρίζει όλη την Ευρώπη...

Michael Sautter: Ναι, έχω εμπειρίες από πολλές εταιρίες σε ανώτερες θέσεις.

Πιστεύω υπάρχει μια σημαντική διαφορά της ASK από τις άλλες εταιρίες. Ο λόγος είναι ότι η ASK είναι μια ελληνική εταιρία και όχι Γερμανική ή οτιδήποτε άλλο και ότι τα κεντρικά της γραφεία είναι στην Ελλάδα στην Αθήνα. Κάνουμε το αντίθετο από τις άλλες εταιρίες. Εμείς έχουμε τα κεντρικά μας στην Ελλάδα, ενώ οι άλλοι τα έχουν έξω σε άλλες χώρες. Η Ελλάδα είναι μικρό μέρος του εμπορίου, αλλά η Ελλάδα είναι σημαντική. Μόλις κατακτήσουμε την Ελλάδα προχωράμε στις άλλες χώρες.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Πώς μπορεί να είναι δυνατό όταν οι άλλοι διαφημίζουν ότι φέρνουν τη τεχνογνωσία απ' έξω, όπως η NN που λέει το ING Group, η INTERAMERICAN λέει για την EUREKO, η ALLIANZ λέει ότι θα έχει τη δύναμη της ALLIANZ. Πώς θα μπορούσε ένας ασφαλιστής της ASK να αντιμετωπίσει αυτή την κατάσταση και να πει ότι εγώ έχω από την Ελλάδα, μέσα από τις ελληνικές εταιρίες προϊόντα και να ανταγωνιστεί αυτά.

Michael Sautter: Πιστεύω η διαφορά είναι πως έχουμε ένα μεγάλο φάσμα από ντόπια προϊόντα. Για παράδειγμα, δουλεύουμε με πολλές εταιρίες στην εγχώρια αγορά, συνεργαζόμαστε με πολλές διεθνείς εταιρίες που πουλάμε τα προϊόντα τους στην ελληνική αγορά. Για παράδειγμα, μία πολυεθνική

εταιρία έχει το τάδε προϊόν έχει προσωπικά προϊόντα και Personal Bank. Εμείς έχουμε, για παράδειγμα, στην ελληνική αγορά και πολλές εταιρίες. Επίσης έχουμε διεθνή προϊόντα AIT και επενδυτικά προϊόντα άλλων εταιριών... Από τη Fidelity TDS και άλλες, το φάσμα των δικών μας προϊόντων περιβάλλεται και από ελληνικά και από διεθνή προϊόντα.

Μανώλης Ανδρόνικος (παρέμβαση): Το μήνυμα είναι ότι εμείς θα μείνουμε εδώ και θα γίνουμε πολλοί δυνατοί πρώτα στην Ελλάδα και μέσω της Ελλάδας θα επεκταθούμε και σ'άλλες χώρες της Ευρώπης.

Michael Sautter: Για την ALLIANZ επειδή τη ξέρω, η Ελλάδα για την ALLIANZ δεν είναι ούτε 5% από το συνολικό business. Για μας το 100% της δουλειάς / business που κάνουμε είναι η Ελλάδα. Και ξεκινώντας μ' αυτή τη βάση θα βγούμε έξω και γι' αυτό η ελληνική αγορά θα είναι η πιο σημαντική για μας τη στιγμή που για τους άλλους είναι μικρότερης σημασίας.

Μανώλης Ανδρόνικος: Είμαστε μια μικρή εταιρία σήμερα, αλλά έχουμε στόχους και οράματα για πρωτιές και ξέρουμε ότι τίποτε δεν είναι αδύνατο.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Από το 2005 θα υποχρεούνται οι ασφαλιστές στην Ελλάδα και σε όλη την Ε.Ε. να ενημερώνουν πόσες εταιρίες αντιπροσωπεύουν.

Μανώλης Ανδρόνικος: Αυτό θα είναι πολύ καλό για μας.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Αυτό σημαίνει ότι οι ασφαλιστές της ASK θα είναι προνομιούχοι, θα είναι καλύτεροι;

Michael Sautter: Εμείς είμαστε εδώ πάντα να αναλύουμε την ανάγκη του πελάτη, έχουμε τα καλύτερα προϊόντα και σε πολλές περιπτώσεις δίνουμε πολλές επιλογές στον πελάτη μας.

Νίκος Κάρκουλας: Είμαστε ήδη μπροστά και ήδη το κάνουμε και έχουμε ήδη όλα τα προϊόντα των εταιριών και είμαστε ήδη μπροστά για όταν αυτό θα γίνει.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Προ-

Ιερός Ναός Αγίου Νεκταρίου

βλέπετε ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες θα αντιμετωπίσουν πρόβλημα; Και ότι θα γίνει μια αλλαγή στους ασφαλιστές, στο καθεστώς των ασφαλιστών που είναι τώρα διάφοροι brokers, πράκτορες, σύμβουλοι;

Michael Sautter: Πιστεύουμε πάρα πολύ στο διαχωρισμό των προϊόντων και της διανομής, πιστεύουμε ότι θα αλλάξουν όλα αυτά που φτιάχνουν ασφάλειες σήμερα και θα προσαρμοστούν σε νέα μοντέλα. Εμείς θα είμαστε το ένα νέο μοντέλο και το μερίδιο της αγοράς που θα πάρουμε θα είναι μεγάλο.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Η παραγωγή του 60-70% των Ασφαλειών Ζωής στην Ελλάδα γίνεται από το Agency System. Πόσο μπορεί να αλλάξει αυτό την επόμενη 5ετία;

Michael Sautter: Πιστεύω είναι πάντα δύσκολο για μένα να κάνω προβλέψεις για 10 χρόνια μπροστά, γιατί κανένας δεν θα θυμάται, αλλά πιστεύω το μερίδιο αγοράς για το Agency στα επόμενα 5 χρόνια θα είναι κάτω από το 50%.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Αυτό το μοντέλο σκέπτεστε να το κάνετε και έξω από την Ελλάδα; Στην Τουρκία; Στα Βαλκάνια;

Michael Sautter: Αυτό που πιστεύω είναι ότι πρώτα πρέπει να βάλουμε μια γερή βάση στην Ελλάδα.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Μετά;

Michael Sautter: Μετά κοιτάμε όλες τις πιθανές ευρωπαϊκές χώρες όπου υπάρχει ανάγκη για το εμπορικό μας σύστημα και θα πάμε για όποια ευκαιρία βρούμε. Ένας τρόπος είναι να ακολουθήσουμε άλλες χρηματοοικονομικές εταιρίες ελληνικές και να πάμε στα Βαλκάνια ή να εκμεταλλευτούμε επιλεκτικά ευκαιρίες σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Οι τράπεζες θα είναι σκληρός ανταγωνιστής σε αυτή την προσπάθεια μέσω του Bancassurance.

Michael Sautter: Εγώ προσωπικά πιστεύω επειδή έχω δει πολλές τράπεζες έξω από την Ελλάδα και επίσης μέσα στην Ελλάδα, πιστεύω οι Τράπεζες δεν ήταν ποτέ καλοί διανομείς (δεν διανέμουν τα προϊόντα καλά!).

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Υπάρχουν πολλές χώρες όπως η Ιρλανδία, που έχει πολύ υψηλό ποσοστό πωλήσεων μέσω Bancassurance. Πουλά μεγάλο ποσοστό προϊόντων μέσω τραπεζών και στη Γαλλία ισχύει αυτό. Υπάρχουν και άλλες χώρες όπου δεν ισχύει αυτό.

Michael Sautter: Ναι, έχετε δίκιο και έτσι είναι η κατάσταση σε όλες τις χώρες που υπάρχουν free conditions.

Condition 1: Οι ασφάλειες σε αυτές τις χώρες είναι πάντα υποκατάστατα των επενδυτικών προιόντων.

Condition 2: Έχουν αντιγράψει αυτές οι χώρες τα βασικά στοιχεία του Agency System. Βασικά τα κίνητρα πωλήσεων ήρθαν πολύ αργά να μπουν στην αγορά. Όλες αυτές οι conditions / προϋποθέσεις δεν ισχύουν για την Ελλάδα. Οι ασφάλειες είναι ένα μικρό κομμάτι – σαν επένδυση – ενώ οι τράπεζες είναι αδύναμες στη διανομή του προϊόντος. Εμείς, τονίζει ο κ. Kelm, πιστεύουμε θα είμαστε πολύ «δυνατοί όταν οι άλλοι θα ξυπνήσουν».

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Σκέφτεστε να έχετε και γραφεία στην υπόλοιπη Ελλάδα; Ή θα είναι μια ελεύθερη σχέση; Θα έχετε δικά σας πρακτορεία - γραφεία σε άλλες πόλεις;

Michael Sautter: Σκεφτόμαστε να φτιάξουμε πρώτα μια γερή βάση στην Αθήνα και ύστερα να επεκταθούμε σε άλλες βασικές πόλεις, όπως Θεσσαλονίκη, στα μέσα του επόμενου χρόνου.

Μανώλης Ανδρόνικος: Εγώ πιστεύω πως δεν υπάρχει στον κόσμο άνθρωπος άλλος ξένος, που να πάει σε μια άλλη χώρα και να κάνει μια εταιρία πωλήσεων. Αυτός ο άνθρωπος λοιπόν είναι κάτι σπάνιο. Το όραμα είναι απλό. Το να μπορέσει να φτιάξει σε 5 χώρες της Ευρώπης την ASK –αύριο με έδρα την Αθήνα– θα είναι τιμητικό. Κατ' αρχήν όπου υπάρχει ελληνισμός θα πάμε αμέσως. Αλλά προσέξτε με έδρα εδώ.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Ένα θέμα που ήθελα να διευκρινίσω εγώ είναι: Τι είναι αυτό που πουλάει ο ασφαλιστής της ASK. Είναι κάποιο προϊόν άλλων εταιριών; Ή ένα μείγμα που φτιάχνετε εσείς;

Sautter: Δεν πουλάμε προϊόντα, πουλάμε συμβουλές.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Γιατί τότε να πάρω ένα συμβόλαιο από εσάς και να μην το πάρω από την Εθνική; Και αυτή έχει ωραίους ασφαλιστές που πουλάνε συμβουλές. Τι περισσότερο θα μου δώσετε εσείς;

Μανώλης Ανδρόνικος; Εμείς έχουμε ασφαλιστές που θα επιλέγουν τα καλύτερα προϊόντα για τις ανάγκες των πελατών τους.

Michael Sautter: Μπορείτε πάντα να το δείτε αυτό, μπορείτε να ρωτήσετε το διευθυντή πωλήσεων. Αν κοιτάξετε πελάτες μας που παίρνουν διάφορα προϊόντα από μας, για παράδειγμα Ζωής, μπορούν να πάρουν της Alpha ή οποιασδήποτε άλλης ελληνικής εταιρίας. Για αυτοκίνητα μπορούν πάλι να διαλέξουν μεταξύ πολλών, για επενδύσεις μπορούν να διαλέξουν διάφορα διεθνή προϊόντα. Είναι πολύ διαφορετικό στην ουσία αυτό που προσφέρουμε.

Μανώλης Ανδρόνικος: Η ερώτησή του αντιστρατεύεται την ερώτηση της ντιρεκτίβας της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Η ντιρεκτίβα της Ευρωπαϊκής Ένωσης λέει ότι αν δεν έχεις πολλές εταιρίες, την «πάτησες»!!

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Εγώ ξέρω γιατί τον ρωτάω, γιατί αυτό είναι το βασικό ερώτημα κάποιου που θα συνεργασθεί μαζί σας. Δηλαδή θέλω μέσω του περιοδικού να πάρει μια απάντηση αυτός ο αναγνώστης. Επειδή περίπου το 80% όλων των συμβολαίων γίνεται με βασικό λόγο ότι υπάρχει κάποιος γνωστός ασφαλιστής που τον εμπιστεύεται ο πελάτης. Το 80% της δουλειάς στην Ελλάδα γίνεται με φίλους και συγγενείς και γνωστούς. Πώς θα μπορέσετε να το νικήσετε αυτό; Αντί να διαλέξει ο τάδε... τον γνωστό, το φίλο, τον συγγενή του να διαλέξει τον επαγγελματία σας; Πώς σκέφτεσθε να βάλετε στην ελληνική αγορά αυτή την «διαφορετικότητα»; Θα κάνετε κάποιες άλλες ενέργειες;

Μανώλης Ανδρόνικος: Θα χτίσουμε ασφαλιστές διαφορετικούς.

Michael Sautter: Η πρώτη επιλογή του πελάτη είναι να διαλέξει τον εξάδελφο, η δεύτερη επιλογή του είναι να διαλέξει τον εξάδελφο που έχει μεγαλύτερο εύρος προϊόντων της ASK. Ας διαλέξει ποιον εξάδελφο θέλει από τους δύο!

Νίκος Κάρκουλας: Το μοντέλο που θα χτίσουμε τον ασφαλιστή θα είναι εντελώς διαφορετικό από το Agency System. Ασφαλιστής χωρίς φοβίες, χωρίς πάτημα. Αλλά ελεύθερος με όραμα να γίνει ηγέτης και να κάνει το δικό του χαρτοφυλάκιο και να είναι πρώτος και ξεχωριστός. Και θα ξεκινήσουμε αργότερα τα προϊόντα εξωτερικού, που εκεί θα είμαστε αχτύπητοι.

Michael Sautter: Επίσης η προσέγγισή μας είναι ότι οι πράκτορές μας είναι στο κέντρο. Δεν αντικαθιστούμε την ποιότητα των συμβούλων μας με τα προϊόντα. Κάνουμε το αντίθετο. Εμείς υπερηφανευόμαστε ότι έχουμε τους καλύτερους πράκτορες και σαν αντάλλαγμα τους δίνουμε το πλεονέκτημα επιλογής ανεξαρτήτως του προϊόντος.

Μανώλης Ανδρόνικος: Θα κάνουμε αυστηρή επιλογή συνεργατών. Μόλις σταθούμε στα πόδια μας και είμαστε δυνατοί, θα αναπτυχθούμε «μέσα από τα σπλάχνα μας».

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Επιμένω εγώ γι' αυτό, γιατί διάβασα μια μελέτη πρόσφατα, ότι οι πελάτες ακόμη και στο γιατρό που θέλουν να πάνε ακούνε τον ασφαλιστή φίλο τους. Πάνω από 80% των ασφαλισμένων σε νέα κλινική επιλέγουν γιατρό βάσει των όσων τους είπε ο ασφαλιστής. Είναι μια αλήθεια πια. Γι' αυτό επιμένω και λέω για τη σημασία του ασφαλιστή και του ήδη υπάρχοντος σε κάποια εταιρία.

Michael Sautter: Είναι ένα πολύ καλό παράδειγμα. Πιστεύω η αγορά για τις ασφάλειες στον τομέα υγείας θα αλλάξει δραματικά τα επόμενα 5 χρόνια. (Από τη δημόσια υγεία στην ιδιωτική ασφάλιση υγείας και τέλος σ' αυτό που οι Αμερικάνοι λένε Manage care). Η διαφορά από το δεύτερο στο τρίτο στάδιο είναι ότι οι ασφαλιστές υγείας θα βοηθήσουν τους πελάτες στην επιβολή του σωστού προϊόντος, όπως να βρουν το σωστό γιατρό, να δίνουν τις σωστές συμβουλές, να ενημερώνουν με σχετικά φυλλάδια, αυτά είναι σημαντικά για τους πελάτες γιατί παίρνουν καλύτερες συμβουλές και αυτό είναι καλό για τις ασφαλιστικές εταιρίες, οι οποίες εταιρίες βοηθούνται τόσο στον προγραμματισμό των προϊόντων όσο και να παίρνουν καλύτερες τιμές από τους γιατρούς.

Αυτό το σύστημα - μοντέλο είναι πολύ απαιτητικό.

Μανώλης Ανδρόνικος: Οι ασφαλιστές σήμερα ψάχνουνε και εμείς έχουμε λύση.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Επειδή οι ασφαλιστές ζουν σ' αυτή την αβεβαιότητα, ήθελα να πω ότι πολλοί ασφαλιστές είναι τραυματισμένοι από αυτή την περασμένη 20ετία και νιώθουν προδομένοι από αυτά που τους υποσχέθηκαν. Αν τους υποσχέθηκαν 100, κάποιοι πήραν τα 30. Άλλα τους έταξαν, άλλα έκαναν. Τα πάντα γίνονταν μόνο αν παρήγαγε νέα δουλειά κάποιος. Αν έκανε παραγωγή, ήτανε εντάξει στις εταιρίες. Όλα του τα ξαναπαίρνουν. Την ασφάλισή του, την περίθαλψη, τις προμήθειες, τα ταξίδια, τα πριμ, τα μπόνους. Πού πάει το μέλλον;

Michael Sautter: Εμείς θέλουμε να είμαστε πολύ σταθεροί στις υποσχέσεις που δίνουμε. Πάμε να συμβουλέψουμε, να βοηθήσουμε και όχι να «μασήσουμε» ή να ανακατέψουμε κόσμο. Θέλουμε να κάνουμε κάτι ωραίο, θέλουμε αξιοπρεπείς ασφαλιστές, ξεχωριστούς, φιλοσοφημένους!

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Για να γίνει ένα τέτοιο όραμα πραγματικότητα, πιστεύω πως δεν φθάνουν οι τεχνικές γνώσεις, ούτε οι εμπειρίες μέσα από τη δουλειά των επενδύσεων. Φαντάζομαι ότι θα παίρνετε δύναμη και ιδέες και έξω από τα οικονομικά βιβλία. Διαβάζετε ποίηση, παίρνετε ιδέες από συγγραφείς; Έχετε χρόνο να διαβάζετε.

Michael Sautter: Η γυναίκα μου τραγουδάει στην όπερα, ακούει μουσική και από εκεί παίρνει δυνάμεις. Για να επιτύχουμε κάτι, χρειάζεται να συμπεριλαμβάνουμε πολλά συστατικά. Το μέλλον θα δείξει τι θα γίνει, ίσως να ξέρω περισσότερα στο επόμενο συνέδριο. Η επιτυχία είναι αποτέλεσμα και συνδυασμός πολλών διαδικασιών.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Πιστεύετε σίγουρα όμως ότι η δουλειά μας είναι κάτι περισσότερο από μια απλή δουλειά. Είναι λειτούργημα. Είναι μια προσφορά, είναι κάτι περισσότερο από επάγγελμα. Συμφωνείτε;

Michael Sautter: Αλλιώς δεν θα μπορούσα να το κάνω αν δεν ήταν κάτι παραπάνω από επάγγελμα.

Νίκος Κάρκουλας: Ό,τι και να κάνουν, το ποτάμι δεν σταματάει πια. Οι ασφαλιστές θα γίνουν επαγγελματίες ανεξάρτητοι και ωραίοι!

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Αν θέλατε να πείτε ένα μήνυμα στους γενικούς διευθυντές, ελληνικών εταιριών, τι θα του λέγατε;

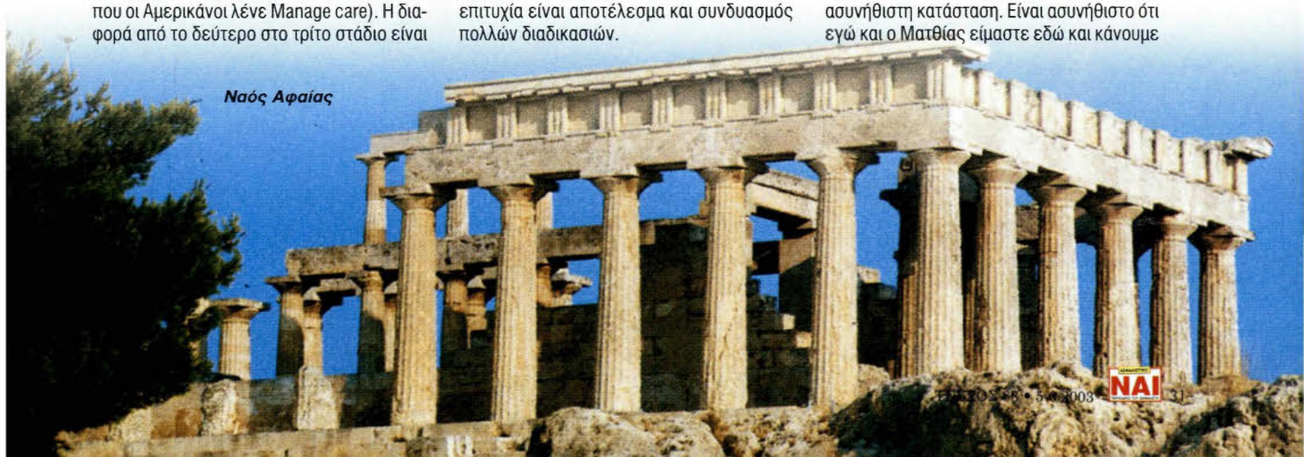
Michael Sautter: Ας κοιτάξουμε τι έγινε στο παρελθόν. Οι περισσότεροι άνθρωποι, που είναι στην ASK, αυτοί μας πλησίασαν και ο λόγος που μας μίλησαν είναι ότι επειδή ξέρουν κόσμο ή επειδή άκουσαν για το μοντέλο, θέλησαν να μάθουν περισσότερα. Πιστεύουμε ότι δεν κάνουμε επίθεση σε συγκεκριμένες ασφαλιστικές εταιρίες. Από τη στιγμή που είμαστε πολύ επιλεκτικοί στον τρόπο μας, παίρνουμε λίγους ανθρώπους από τα υπάρχοντα άλλα μοντέλα, όπως γίνεται συνήθως στην αρχή. Οι άνθρωποι που επιλέγουμε είναι μόνο άνθρωποι που μπορούν να καταλάβουν το όραμά μας.

Έχω περάσει πολλά χρόνια να συμβουλεύω ασφαλιστικές εταιρίες σε όλη την Ευρώπη συμπεριλαμβανομένου management underwriting και prospeling. Γι' αυτό το λόγο εξάλλου ήλθα και στην Ελλάδα, για να συνεργασθώ με την Εθνική Τράπεζα, προκειμένου να τους βοηθήσω να βελτιώσουν τη διαδικασία παραγωγής της.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Ένας ασφαλιστής της ASK θα βρει βοήθεια και συμβουλές σαν αυτή που έχουν π.χ. οι Γερμανοί ασφαλιστές; Δεν είναι ένα μεγάλο ρίσκο αυτή η προσπάθεια;

Michael Sautter: Πιστεύω ότι σε μερικές περιπτώσεις μπορεί να μην είμαστε έτοιμοι ακόμα, αλλά είμαστε άνετοι στο γεγονός ότι πουλούνται και ελληνικά και διεθνή προϊόντα. Σε 2-3 χρόνια θα είναι καλύτερα των Γερμανών. Ο χρόνος θα βοηθήσει. Απαιτεί χρόνο, χρήμα, ενέργεια.

Πιστεύω ότι όλη αυτή η κατάσταση είναι μια ασυνήθιστη κατάσταση. Είναι ασυνήθιστο ότι εγώ και ο Ματθίας είμαστε εδώ και κάνουμε



Ναός Αφαίας

Φωτογραφικά στιγμιότυπα από το 1ο Συνέδριο Στελεχών της ASK

κάτι τέτοιο. Και ότι επίσης ασυνήθιστο ότι και ο Μανώλης είναι εδω μαζί μας μετά από μία επιτυχημένη καριέρα στην NN.

Επίσης είναι αξιόλογο ότι θέλει να συνεχίσει μαζί μου, γιατί πιστεύει και ο Μανώλης και ο Νίκος ότι το όραμά μας αξίζει τον κόπο. Για να κάνουμε αυτό το πράγμα, πιστεύω ότι παίρνοντας αυτό το ρίσκο, ο Μανώλης ρισκάρει το όνομά του και εμείς ρισκάρουμε ότι μπορεί να χάσουμε ευκαιρίες να κάνουμε το ίδιο κάπου αλλού και πολλά άλλα.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Με τον κ. Καρατζά συνεργάζεσθε ακόμα; Με την Εθνική Τράπεζα;

Michael Sautter: Όχι απλά τον βλέπω μία φορά τον χρόνο όταν είμαι στην Ελλάδα. Επειδή είμαι πολύ απασχολημένος με την ASK.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Τι καλό βλέπετε εδώ σε εμάς, στην Ελλάδα;

Michael Sautter: Μεγάλη ενέργεια, μεγάλο επίπεδο δύναμης, που είναι πολύ σημαντικό για τις πωλήσεις. Επιπλέον διαθέτετε δυνατά κοινωνικά δίκτυα που βοηθάνε πολύ στην ανάπτυξη του μοντέλου σαν το δικό μας.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Στην Ελλάδα σε ποιες πόλεις έχετε πάει;

Michael Sautter: Σε πολλές. Σε Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Ηράκλειο!

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Στα Χανιά;

Michael Sautter: Όχι.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Αν δεν πήγατε στα Χανιά (πατρίδα της γυναίκας μου) δεν έχετε πάει πουθενά! (γέλια).

Michael Sautter: Θα πάμε για συνέδριο του χρόνου, τότε!

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Τι θέλατε μικρός στη δική σας πατρίδα να γίνετε «όταν θα μεγαλώνατε»;

Michael Sautter: Πάντα ήθελα να φτιάξω μια εταιρία. Και αυτό τώρα θα γίνει πραγματικότητα. Ο Ματθίας και εγώ έχουμε αφιερώσει πολύ χρόνο στο να δίνουμε συμβουλές σε άλλους ανθρώπους και τώρα με τον Νίκο και τον Μανώλη προσπαθούμε να το υλοποιήσουμε.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Είναι δουλειά αγάπης αυτή. Και του ασφαλιστή και το να συμβουλεύεις. Μόνο αυτοί που την αγαπάνε μπορεί να το κάνουν αυτό. Υπάρχει σήμερα ένα θέμα σημαντικό που θα ήθελα να μιλήσουμε λίγο. Βλέπουμε ότι στη Γερμανία κάνει πολύ μεγάλη προσπάθεια ο Σρέντερ να «κόψει» λίγο από αυτό που λένε «κοινωνικό κράτος». Κάτι που δεν θέλει ο κόσμος βέβαια.

Πώς βλέπετε το νέο ρόλο του ασφαλιστή; Σήμερα ο ασφαλιστής θα συμβάλει σε αυτό που χάνει από το κοινωνικό κράτος; Θα το αναπληρώσει ο ασφαλιστής και η αγάπη του στο επάγγελμα;

Michael Sautter: Η άποψή μου για τα προβλήματα του ηλικιωμένου πληθυσμού είναι ότι δεν υπάρχει σωστό σύστημα υγείας, ούτε στο συνταξιοδοτικό, και σε όλα τα άλλα συστήματα. Και στη Γερμανία ακόμα, το ανάλογο συνταξιοδοτικό σύστημα είναι ακόμα αδύναμο. Οι ασφαλιστές και οι πράκτορες θα έχουν ένα σημαντικό ρόλο σ' αυτό. Η αλλαγή θα γίνει όταν θα αλλάξει η νοοτροπία των ανθρώπων. Όταν οι άνθρωποι καταλάβουν την ανάγκη να αποταμιεύσουν χρήματα για τότε που θα είναι ηλικιωμένοι προκειμένου να έχουν την ανάλογη προστασία, τότε θα υπάρξει μια αλλαγή. Μία αλλαγή που θα γίνει με δύο τρόπους είτε από την κυβέρνηση, είτε με την αύξηση των ασφαλίστρων από τους ίδιους ενδιαφερόμενους πολίτες.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Οι ασφαλιστές είναι οι ιεροκήρυκες του θεσμού. Η άποψή μου είναι ότι ασφαλιστές θα σώσουν τον σύγχρονο άνθρωπο που ασφυκτιά για να βρει λύση μέσα σε ατελή κοινωνικά συστήματα διακυβέρνησης. Συμφωνείτε;

Michael Sautter: Και στη Γερμανία υπάρχει κάποια αρνητική εικόνα για τους ανθρώπους που πουλάνε ασφάλειες. Είναι όμως απ' την άλλη μεριά πολύ σημαντικό ότι υπάρχουν κάποιοι άνθρωποι που παρακινούν τους ανθρώπους να κρατήσουν για παράδειγμα 50 ευρώ για αποταμίευση αντί να τα σπαταλήσουν στο επόμενο ούισκυ. Το θέμα δεν είναι ότι πιέζουν τους ανθρώπους να υπογράψουν ένα συμβόλαιο, αλλά τους προτρέπουν στο να κρατάνε χρήματα και να τα επενδύουν για την ασφάλειά τους, την υγεία τους κ.λπ. Αυτό είναι ελπιδοφόρο, αισιόδοξο και τιμά τους ασφαλιστές.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Τι θέλετε να μάθουν οι ασφαλιστές στην ελληνική αγορά και οι άλλες εταιρίες για σας;

Michael Sautter: Θα θέλαμε να καταλάβουν το όραμά μας, το στόχο μας και να δουν ότι είναι ένα ελκυστικό μοντέλο για όσους θέλουν αυτή την επιλογή για τον εαυτό τους.

Μανώλης Ανδρόνικος: Εγώ θα σας πω. Το μυαλό του Michael τρέχει με χίλια. Γιαυτό είναι μπροστά από όλους. Κανείς ξένος δεν ήρθε στην Ελλάδα να κάνει ανάλογη επένδυση για κάτι τόσο πρωτοποριακό.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Πιστεύετε ότι στη σύγχρονη κοινωνία μπορεί να είναι ένας ελεύθερος άνθρωπος αν δεν είναι ασφαλισμένος; Μπορεί να είναι δημοκράτης, μπορεί να είναι ελεύθερος, χωρίς ασφάλιση; Χωρίς εξασφάλιση; Άμα είσαι οικονομικά εξαρτημένος και φοβάσαι να μην αρρωστήσεις να μην πάθεις κάτι, μπορεί να είσαι ελεύθερος; Εγώ πιστεύω ότι η ασφάλιση είναι η βάση της Δημοκρατίας. Εσείς;

Michael Sautter: Κάθε μορφή κοινότητας, όπως την περιγράφουν και οι αρχαίοι έλληνες, είναι μια μορφή ασφάλισης. Οι πολλοί βοηθούν τον έναν στις κοινότητες όπως και στην ασφάλιση.

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Η ασφάλιση είναι πλατιά φιλοσοφία και έτσι πρέπει να το δεις για να αντέξεις σ' αυτή τη δουλειά. Με λίγα λόγια, αν γινόταν να πάτε αυτό που φτιάξατε εδώ σε κάποιον ή στην γυναίκα σας σαν δώρο, σαν κάτι χειροπιαστό, πώς θα το πηγαίνατε; Αν ήταν να το κάνεις δώρο, σαν τι θα το κάνατε; Αν ήταν π.χ. λουλούδι αυτό που φτιάξατε εδώ τι λουλούδι θα θέλατε να ήταν για να το προσφέρετε; Δεν γίνεται, όλη η δουλειά μας έχει αυτό τον ρομαντισμό προσφοράς σε αγαπημένους!

Michael Sautter: Για να σκεφθώ λίγο... μου βάζεις δύσκολα! (Γέλια)

Ευάγγ. Σπύρου «ΝΑΙ»: Κόκκινο τριαντάφυλλο; Γαρδένια; Τουλίπα; Γαρύφαλλο; Γιασεμί;

Michael Sautter: Μια ορχιδέα! Πανέμορφη! Ναι μπορεί να γίνει ένα όμορφο λουλούδι. Είναι λουλούδι όλη αυτή η δουλειά! ■

Πρωταθλητές αποδόσεων το 2002 και το 1ο τρίμηνο του 2003!

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	
6	International Master Plus Guarantee	
7	Phoenix Metrolife-Σύνταξη Ελάχιστη Εγγύηση 3%	
8	Euroland ΔΕΚ 2010	
9	Euroland ΟΚΤ 2010	
10	Euroland 2011 Plus	

Πίνακας Απόδοσης Unit Linked 1ου Τριμήνου 2003

Α/Α	Τίτλοι	Μεταβολή
1	PHOENIX METROLIFE-ΣΥΝΤΑΞΗ ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΕΓΓΥΗΣΗ 3%	4,24%
2	PHOENIX METROLIFE - STAR LIFE VII (EUR)	4,02%
3	PHOENIX METROLIFE - STAR LIFE VI (EUR)	3,89%
4	PHOENIX METROLIFE - STAR LIFE III & IV (EUR)	3,56%
5	PHOENIX METROLIFE - STAR LIFE V (EUR)	3,37%
6	EUROLAND SEVEN PLUS DEC11	3,25%
7	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ PROFIT 125 PLUS	2,87%
8	INTERNATIONAL MASTER PLUS GUARANTEE	2,69%
9	ASSET LINKED ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ 1	2,62%
10	ASSET LINKED ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ 2	2,62%

Τα προϊόντα "STAR LIFE" τύπου Unit Linked της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ, ύστερα από τις τέσσερις πρώτες θέσεις σε απόδοση που κατέκτησαν στο 12μηνο του 2002, συνέχισαν τη δυναμική τους πορεία κατακτώντας και στο 1ο τρίμηνο του 2003 τις πέντε πρώτες θέσεις σε απόδοση ανάμεσα σε 49 αντίστοιχα προϊόντα της αγοράς!

NATIONAL COMMUNICATION

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Νέα Αντίληψη και στις Επενδύσεις

www.phoenix-metrolife.com

Call Center: 800 11 93 800

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

Άνθρωποι & Θέσεις

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ στο πλαίσιο της ανάδειξης της δραστηριότητας των ανθρώπων της ασφαλιστικής αγοράς, συνεχίζει την παρουσίαση του σημαντικού έργου των στελεχών της, των ασφαλιστικών εταιριών, καθώς και τις θέσεις τους για τα θέματα που απασχολούν τον κλάδο.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Εμμανουήλ Βαμβακάρης

Οι εσωτερικοί ελεγκτές μόνο καλά νέα θα ακούνε στο μέλλον

Συνέντευξη στον Λάμπρο Καραγιώργο

Από την «Alico» το 1978 και την METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΑΕΖ το 1992, ο Μανώλης Βαμβακάρης έχει διαγράψει μεγάλη τροχιά με σημαντικό σταθμό το Ελληνικό Ινστιτούτο Εσωτερικών και τελευταίο όπως λέει τον όμιλο «ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ».

Θεωρεί μεγάλη πρόκληση να εργάζεται δίπλα σε ένα τόσο μεγάλο ελληνικό όμιλο του οποίου ηγείται ο Π. Ψωμιάδης, ενώ κάνει ιδιαίτερη αναφορά στο ΕΙΕΕ, στο οποίο διετέλεσε πρόεδρος και εξακολουθεί να είναι μέλος του Δ.Σ. κατέχοντας τη θέση του Αντιπροέδρου.

Σήμερα ο Μανώλης Βαμβακάρης έχοντας αναλάβει την οργάνωση και λειτουργία της Δ/νσης Εσωτερικού Ελέγχου των ασφαλιστικών εταιριών του ομίλου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ εκτιμά πως έχει να δώσει ακόμη πολλά.

– Κύριε Βαμβακάρη, θα θέλατε να μας κάνετε μια σύντομη παρουσίαση της ασφαλιστικής σας πορείας και καριέρας;

– Πρώτος σταθμός της 25χρονης αυτής πορείας μου ήταν η ALICO τον Μάιο του 1978. Εκεί ήταν και η πρώτη επαφή μου με τα Ασφαλιστικά δρώμενα.

Στην ALICO ξεκίνησα από το Λογιστήριο και στη συνέχεια στο τέλος του 1982, αρχές του 1983 μετακινήθηκα στον Εσωτερικό Έλεγχο.

Η ALICO υπήρξε για μένα ένα μεγάλο σχολείο και μέσα από σκληρή εργασία και προσπάθεια πήρα τις βάσεις για την μετέπειτα καριέρα μου στην Ασφαλιστική Βιομηχανία και δη στον Εσωτερικό Έλεγχο.

Μετά από 13 χρόνια καριέρας αποχώρησα από την ALICO στα τέλη του 1991.

Δεύτερος σταθμός της Ασφαλιστικής μου καριέρας ήταν η METROLIFE ΑΕΑΖ, η οποία στην συνέχεια μετά την εξαγορά της από την ΕΜΠΟΡΙΚΗ Τράπεζα μετονομάστηκε σε METROLIFE – ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΑΕΖ.

Ο δεύτερος σταθμός μου ήταν διάρκειας εννέα ετών από τις αρχές του 1992 μέχρι το τέλος του 2000.

Με την ένταξή μου στην METROLIFE ανέλαβα την ευθύνη της οργάνωσης και λειτουργίας της Δ/νσης Εσωτερικού Ελέγχου της Εταιρίας και μετέπειτα του Ομίλου.

Παράλληλα, λόγω των υπαρχόντων ειδικών συνθηκών, ανέλαβα τη Δ/νση Ανθρωπίνου Δυναμικού από το 1993 μέχρι το 1996 και τη Δ/νση Οργάνωσης από το 1996 μέχρι το 1998.

Μετά την εξαγορά της εταιρίας από την ΕΜΠΟΡΙΚΗ Τράπεζα ανέλαβα ένα μεγάλο μέρος της υλοποίησης του Project της συγχώνευσης της METROLIFE με την ΙΟΝΙΚΗ Ασφαλιστική (θέματα Προσωπικού, θέματα αναδιοργάνωσης των υπηρεσιών, δημιουργίας νέου Business plan, κ.ά.).

Η συμμετοχή μου στο Management team της METROLIFE – μέσα από την ταχύτατη ανάπτυξή της, από την ένταξη της στο ΧΑΑ, την εγκατάσταση σε νέο κτίριο, την εξαγορά της και τη συγχώνευση με την ΙΟΝΙΚΗ, τη δημιουργία νέων εταιριών Ζημιών και Χρηματιστηριακής και την μετατροπή της σε Όμιλο – μου έδωσε τεράστιες επαγγελματικές εμπειρίες και με βοήθησε να βελτιώσω σημαντικά τις γνώσεις μου.

Τρίτος και τελευταίος σταθμός της καριέρας μου δεν είναι άλλος από αυτόν στον Όμιλο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Ενός Ομίλου που έχω την τύχη και την χαρά να εργάζομαι από τις αρχές του 2001 έχοντας αναλάβει την οργάνωση και λειτουργία της Δ/νσης Εσωτερικού Ελέγχου των Ασφαλιστικών Εταιριών του.

Ήταν σίγουρα μια πολύ μεγάλη πρόκληση για μένα να εργασθώ σε ένα τόσο μεγάλο Ελληνικό Όμιλο τον οποίο ηγείται ο κ. Π. ΨΩΜΙΑΔΗΣ. Από την πρώτη στιγμή της γνωριμίας μου, από την πρώτη συνάντησή μας τον Σεπτέμβριο του 2000 με τον κ. Π. ΨΩΜΙΑΔΗ κατάλαβα ότι είχα απέναντί μου έναν άνθρωπο που αγαπά το ασφαλιστικό επάγγελμα, που σέβεται τους Συνεργάτες του, πολύ δυναμικό και με ιδιαίτερα έντονη την αίσθηση της κατάκτησης της πρώτης θέσης στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά και μιας σημαντικής θέσης στην Ευρωπαϊκή Αγορά από τον Όμιλό που ηγείται, τον Όμιλο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

Η προσωπικότητα του κ. Π. ΨΩΜΙΑΔΗ, το κύρος και η δεσπόζουσα θέση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στην Ελλάδα και η πρόκληση της δημιουργίας και λειτουργίας της Δ/νσης Εσωτερικού Ελέγχου των Ασφαλιστικών Εταιριών του Ομίλου ήταν κάτι παραπάνω από αρκετά και δεν μου άφησαν κανένα περιθώριο σκέψης, ώστε να με κάνουν να πάρω σε λίγα λεπτά την απόφασή μου να ενταχθώ στην οικογένεια της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

Έτσι άρχισα την νέα μου καριέρα από τις αρχές του 2001 στον Όμιλο Ασφαλιστικών Εταιριών της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στη θέση του Δ/ντή Εσωτερικού Ελέγχου του Ομίλου, αναλαμβάνοντας την ευθύνη του ελέγχου της μητέρας εταιρίας και των θυγατρικών της ασφαλιστικών εταιριών (ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ, COMMERCIAL UNION LIFE, SCOPLIFE, NCH, NCHL, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΛΤΔ ΚΥΠΡΟΥ και του Υποκ/τος της ΑΣΠΙΣ ΣΟΥΗΔΙΑΣ).

– Πώς έγινε η επαφή σας με το Ελληνικό Ινστιτούτο Εσωτερικών Ελεγκτών (ΕΙΕΕ); Διατελέσατε και πρόεδρος;

– Ναι, ας τα πάρουμε από την αρχή. Ήταν κοντά στο τέλος του 1989 όταν συμμετέχοντας σε ένα σεμινάριο Εσωτερικού Ελέγχου έμαθα για την ύπαρξη και λειτουργία του Ελληνικού Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών (Ε.Ι.Ε.Ε.), (είχε δημιουργηθεί από το 1985 και αριθμούσε τότε περίπου 40 – 50 μέλη) και αποφάσισα αμέσως να ενταχθώ και εγώ ως ένα απλό μέλος του.

Μετά από τις πρώτες δύο – τρεις συμμετοχές μου στις συναντήσεις των μελών του ΕΙΕΕ, αφενός εκτιμώντας ότι το ΕΙΕΕ δεν ήταν ιδιαιτέρως γνωστό στην Ελληνική αγορά και δεν είχε συγκεκριμένη πολιτική στοχεύοντας να διαδραματίσει ενεργό ρόλο στην εξέλιξη και πορεία του επαγγέλματός μας και αφετέρου διαισθανόμενος τη μελλοντική δυναμική του επαγγέλματος, αποφάσισα να συμμετάσχω πλέον πολύ δυναμικά και ενεργά στην ανάπτυξη και αξιοποίηση του στην Ελλάδα.

Έτσι για πρώτη φορά, μετά από την υποψηφιότητά μου για την εκλογή στο νέο Δ.Σ. του ΕΙΕΕ, εξελέγην μέλος του το 1993 και μέχρι το 1996 κατείχα στην αρχή την θέση του Ειδικού και στη συνέχεια του Γενικού Γραμματέα αυτού.

Στις αμέσως επόμενες εκλογές του ΕΙΕΕ το 1996, θέλω να πιστεύω εκτιμώντας το έργο και την προσφορά μου τα τρία πρώτα χρόνια της θητείας μου, τα μέλη μας με οδήγησαν με την ψήφο τους στην θέση του Προέδρου του Δ.Σ. του ΕΙΕΕ. Στην θέση αυτή παρέμεινα από το 1996 μέχρι το 1999 και στη συνέχεια μετά την επανεκλογή μου από το 1999 μέχρι και τον Απρίλιο του 2002.

Σήμερα εξακολουθώ να είμαι μέλος του Δ.Σ. του ΕΙΕΕ κατέχοντας τη θέση του Αντιπροέδρου.

Στο σημείο αυτό θα ήθελα να αναφερθώ επιγραμματικά στα σημαντικότερα γεγονότα που συνέβησαν αυτά τα έξι χρόνια της προεδρίας μου στο ΕΙΕΕ :

- Εντάχθηκαν πολλά νέα μέλη στο ΕΙΕΕ. Από 70-80 μέλη περίπου ξεπέρασαν τα 400.
- Εντάχθηκαν πολλά από τα μέλη μας στο IIA USA (Institute of Internal Auditors).
- Συμμετείχαμε ενεργά με εκπροσώπηση μας σε όλα τα Πανευρωπαϊκά και Παγκόσμια συνέδρια με θέματα Εσωτερικού Ελέγχου, έχοντας έτσι την ευκαιρία της επικοινωνίας με τα άλλα Ινστιτούτα και τα μέλη τους και μεταφέροντας εμπειρίες και τεχνογνωσία στα μέλη μας.
- Διοργανώσαμε με ιδιαίτερη επιτυχία το 1998 την Πανευρωπαϊκή Συνδιάσκεψη

> **Τρίτος και τελευταίος σταθμός της καριέρας μου δεν είναι άλλος από αυτόν στον Όμιλο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Ενός Ομίλου που έχω την τύχη και την χαρά να εργάζομαι από τις αρχές του 2001 έχοντας αναλάβει την οργάνωση και λειτουργία της Δ/νσης Εσωτερικού Ελέγχου των Ασφαλιστικών Εταιριών του.**

Εμμανουήλ Βαμβακάρης

Ο κ. Βαμβακάρης Εμμανουήλ είναι Διευθυντής Εσωτερικού Ελέγχου των Ασφαλιστικών Εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Έχει γεννηθεί στην Αθήνα το 1955, είναι παντρεμένος και έχει ένα γιο, έχει σπουδάσει Οικονομικά, Στατιστική και Εσωτερικό Έλεγχο. Έχει διατελέσει επί 25ετία Δ/ντής Εσωτερικού Ελέγχου, Οργάνωσης και Ανθρωπίνων Πόρων σε Ελληνικές και Πολυεθνικές Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις. Έχει διατελέσει από τον Απρίλιο του 1993 έως τον Απρίλιο του 1996 Γενικός Γραμματέας του Ελληνικού Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών (ΕΙΕΕ), από τον Απρίλιο του 1996 ,μέχρι τον Απρίλιο του 2002 Πρόεδρος του Ελληνικού Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών και σήμερα είναι Αντιπρόεδρος του. Είναι μέλος του Παγκόσμιου Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών (I.I.A. USA). Ήταν μέλος της επιτροπής για την δημιουργία των Αρχών Εταιρικής Διακυβέρνησης (Corpotate Governance) στην Ελλάδα. Είναι Πρόεδρος της Επιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος (ΕΑΕΕ). Τέλος, είναι εισηγητής σε θέματα εσωτερικού ελέγχου και διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού στο ΕΙΑΣ από το 1990.

Άνθρωποι & Θέσεις

των Ινστιτούτων Εσωτερικού Ελέγχου (συμμετείχαν εκπρόσωποι από περίπου 30 χώρες της Ευρώπης, της Μ. Ανατολής, της Αφρικής και των ΗΠΑ και παρουσιάσθηκαν θέματα ελεγκτικού και οικονομικού ενδιαφέροντος από διακεκριμένους Έλληνες, Ευρωπαίους και Αμερικάνους ομιλητές. Στην συνδιάσκεψη έλαβαν μέρος πάνω από 400 στελέχη από τον Ελληνικό και Ευρωπαϊκό χώρο).

- Αποκτήσαμε το 2001 δική μας έδρα, την οποία εξοπλίσαμε με κατάλληλο Μηχανογραφικό και πάγιο εξοπλισμό και στελεχώσαμε με F/T Γραμματεία.
- Συμμετείχαμε μαζί με άλλους φορείς, τα έτη 1999 & 2000 υπό την εποπτεία της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, στη δημιουργία των σημερινών ΑΡΧΩΝ ΕΤΑΙΡΙΚΗΣ ΔΙΑΚΥΒΕΡΝΗΣΗΣ (Corporate Governance).
- Εισήγαμε για πρώτη φορά στην Ελλάδα το 2000 την πιστοποίηση των Εσωτερικών Ελεγκτών με τον τίτλο του CIA (Certified Internal Auditor). Έτσι όλα τα μέλη μας είχαν και έχουν την δυνατότητα, μέσα από δύσκολες εξετάσεις που διεξάγονται δύο φορές ετησίως και στην Ελλάδα, να πιστοποιούνται με τον μοναδικό αναγνωρισμένο τίτλο των Εσωτερικών Ελεγκτών παγκοσμίως, αυτόν του CIA.
- Διοργανώσαμε για πρώτη φορά στην Ελλάδα και συνεχίζουμε να διοργανώνουμε τοπικά σεμινάρια Εσωτερικού Ελέγχου με εξαιρετικούς εισηγητές μέλη μας.
- Διοργανώσαμε σε συνεργασία με φορείς ημερίδες για τον Εσωτερικό Έλεγχο (όπως με τον ΣΒΒΕ, ΣΒΚΕ, ΣΒΕ, Σύνδεσμο Εισηγμένων Εταιριών στο ΧΑΑ, κ.ά.).
- Τροποποιήσαμε το Καταστατικό του ΕΙΕΕ με νέο πιο σύγχρονο και προσαρμοσμένο στις σημερινές ανάγκες και δεδομένα του επαγγέλματος.
- Μεταφράσαμε το 2000 τα «Standards for the Professional Practice of Internal Auditing» στην Ελληνική γλώσσα.
- Βελτιώσαμε σημαντικά τα οικονομικά αποτελέσματα και το ταμείο του ΕΙΕΕ, μέσα από έσοδα που προήλθαν από χορηγίες και από τη διεξαγωγή τοπικών σεμιναρίων και σεμιναρίων για την προετοιμασία των μελών μας στις εξετάσεις για την πιστοποίηση με το CIA και τέλος από την διοργάνωση της Πανευρωπαϊκής Συνδιάσκεψης του 1998.
- Δημιουργήσαμε για πρώτη φορά ειδική ΜΠΡΟΣΟΥΡΑ για το ΕΙΕΕ, με πληροφορίες για όλους τους ενδιαφερόμενους μέλη μας, φορείς και επιχειρήσεις.
- Μέσα από μια σειρά ημερίδων με σημαντικούς Έλληνες και Ευρωπαίους ομιλητές και από τακτικές καταχωρήσεις μας /συνεντεύξεις μας στον τύπο και την Τ.V. προβάλαμε το έργο και το ρόλο του Ινστιτούτου μας.

Συνοψίζοντας όλα τα παραπάνω πιστεύω ότι κατά την εξαετή αυτή θητεία μου από την θέση του Προέδρου του Δ.Σ. του ΕΙΕΕ, σε συνεργασία με όλα τα μέλη του Δ.Σ. , κατορθώσαμε μέσα από έντονη προσπάθεια, από την αφιέρωση πολλών ωρών και Σαββατοκύριακων, από το προσωπικό μεράκι ορισμένων και τέλος μέσα από ένα ποιοτικό και αποτελεσματικό έργο να μετατρέψουμε το ΕΙΕΕ σε ένα όργανο με ΚΥΡΟΣ και με ΠΟΙΟΤΗΤΑ, το οποίο εκπροσωπεί επάξια τόσο στην Ελλάδα όσο και Παγκοσμίως το επάγγελμα και τα μέλη του.

Επιπλέον βοηθήσαμε σημαντικά τους Ιδιοκτήτες και τους Διοικούντες τις Επιχειρήσεις και τους Οργανισμούς στην Ελληνική αγορά, ιδίως μετά την εφαρμογή του Ν. 3016/2002, της Αποφ. 5/204/2000 της Επιτ. Κεφαλαιαγοράς και της 2438/98 Πράξης του Διοικητή της Τραπέζης Ελλάδος, στην εξεύρεση ικανών, πιστοποιημένων και έμπειρων Εσωτερικών Ελεγκτών οι οποίοι στελέχωσαν και στελεχώνουν τις Υπηρεσίες Εσωτερικού Ελέγχου των Επιχειρήσεων και Οργανισμών.

– Πείτε μας λίγα λόγια για την νέα Επιτροπή Εσωτερικού Ελέγχου της Ένωσης Ασφ/κών Εταιριών.

– Από τις αρχές του 2000, μετά από προσωπικές μου επαφές και επικοινωνίες, σε συνεργασία και με ορισμένα άλλα στελέχη του Εσωτερικού Ελέγχου των Ασφαλιστικών Εταιριών, διακρίνοντας την αναγκαιότητα της ύπαρξης και λειτουργίας μιας ανεξάρτητης επιτροπής για θέματα Εσωτερικού Ελέγχου, ξεκινήσαμε τις συζητήσεις με την Διοίκηση της ΕΑΕΕ με σκοπό και στόχο σε σύντομο χρονικό διάστημα να δημιουργηθεί αυτή η νέα επιτροπή.

Πράγματι στο τέλος του 2001 αποφασίσθηκε από τη Διοίκηση της ΕΑΕΕ η δημιουργία της Επιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου, της οποίας εξελέγην, με τη σύμφωνη γνώμη όλων των συμμετεχόντων μελών της, Πρόεδρος.

Μετά και τις πρόσφατες εκλογές του 2003 το νέο Δ.Σ. της ΕΑΕΕ συνέχισε να μου εμπιστεύεται την θέση του Προέδρου της Επιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου.

Οι στόχοι μας όπως αυτοί καθορίσθηκαν και υποβλήθηκαν από τα μέλη της επιτροπής μας στην ΕΑΕΕ, για τα επόμενα δύο χρόνια είναι οι παρακάτω:

- Ενημέρωση των Διοικήσεων (Προέδρων, Δ/ντων Συμβούλων, Γενικών Δ/ντών) των Εταιριών – Μελών της Ε.Α.Ε.Ε. για τις νέες Αποφάσεις και Νομοθεσίες, όσον αφορά τον Εσωτερικό Έλεγχο (Ν.3016/2002, Αποφ. Ε.Κ. 5/204/2000) και τις υποχρεώσεις των Εταιριών.
- Ενημέρωση και ανταλλαγή απόψεων όλων των Εσωτερικών Ελεγκτών για τις νέες Αποφάσεις και Νομοθεσίες περί του Εσωτερικού Ελέγχου.
- Επεξεργασία και παρουσίαση στοιχείων ερευνών που θα πραγματοποιεί η Επιτροπή μας όσον αφορά θέματα ελεγκτικού ενδιαφέροντος.
- Εισηγήσεις προς μέλη – εσωτερικούς ελεγκτές των Εταιριών Μελών της Ε.Α.Ε.Ε. – με σκοπό την επιμόρφωση και βελτίωση των γνώσεών μας.
- Μελέτη και παρουσίαση θεμάτων Εσωτερικού Ελέγχου σε τακτά διαστήματα.
- Σύνταξη προτάσεων με σκοπό τη βελτίωση των ασφαλιστικών δικλίδων των διαδικασιών λειτουργίας των Ασφαλιστικών Εταιριών.
- Επεξεργασία νέων Ασφαλιστικών Νομοθεσιών και Οδηγιών της Ευρωπαϊκής Ένωσης με στόχο την καλύτερη, αποτελεσματικότερη και ομοιογενή εφαρμογή των.

Είμαι βέβαιος ότι τόσο μέσα από την συνεργασία και επικοινωνία των μελών της επιτροπής με όλους τους Εσωτερικούς Ελεγκτές των Ασφαλιστικών Εταιριών, όσο και μέσα από την συνεργασία της επιτροπής με τις άλλες επιτροπές και την Διοίκηση της ΕΑΕΕ θα καταφέρουμε και εμείς να συνεισφέρουμε και να βοηθήσουμε στο έργο που έχει αναλάβει να φέρει εις πέρας η Διοίκηση της ΕΑΕΕ σε μια δύσκολη εποχή τόσο για τις Εταιρίες και τις Διοικήσεις τους όσο και για την Ασφαλιστική Βιομηχανία στην Ελλάδα και Παγκοσμίως.

“Πιστεύω ότι κατά την εξαετή αυτή θητεία μου από την θέση του Προέδρου του Δ.Σ. του ΕΙΕΕ, σε συνεργασία με όλα τα μέλη του Δ.Σ. , κατορθώσαμε μέσα από έντονη προσπάθεια, από την αφιέρωση πολλών ωρών και Σαββατοκύριακων, από το προσωπικό μεράκι ορισμένων και τέλος μέσα από ένα ποιοτικό και αποτελεσματικό έργο να μετατρέψουμε το ΕΙΕΕ σε ένα όργανο με ΚΥΡΟΣ και με ΠΟΙΟΤΗΤΑ, το οποίο εκπροσωπεί επάξια τόσο στην Ελλάδα όσο και Παγκοσμίως το επάγγελμα και τα μέλη του.”

– Πώς αντιμετωπίζεται το μέλλον του επαγγέλματός σας και των Εσωτερικών Ελεγκτών στην Ελλάδα σήμερα;

– Παρά τις δύσκολες συνθήκες που επικρατούν σήμερα στην Ελληνική αλλά και γενικότερα στην παγκόσμια αγορά είμαι ιδιαιτέρως αισιόδοξος ότι και το επάγγελμα μας και κατ' επέκταση οι Εσωτερικοί Ελεγκτές θα έχουν μόνο καλά νέα να ακούνε στο μέλλον και δη όσοι εργάζονται στις Ελληνικές Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις.

Τόσο οι νέες νομοθεσίες για τις εισηγμένες Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις (Ν.3016, Αποφ. Ε.Κ. 5/204/2000, κ.λπ.) και η πρόσφατη ανακοίνωση στην Γενική Συνέλευση της Ένωσης από τον Υπουργό Ανάπτυξης για την άμεση δημιουργία νέου εποπτικού πυλώνα για όλες τις Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις (εισηγμένες και μη), όσο και η βελτίωση των αποτελεσμάτων και της ποιότητας των υπηρεσιών των Ασφαλιστικών Εταιριών, από το παρεχόμενο έργο των Υπηρεσιών Ελέγχου τεκμηριώνουν αυτή την αισιοδοξία μου.

Άλλωστε και η πρόσφατη έρευνα που έκανε η Επιτροπή μας μέσα από τα αποτελέσματά της αυτό ακριβώς δείχνει. Συγκεκριμένα :

- Στο τέλος του 1980 μόνο σε μία Εταιρία υπήρχε Υπηρεσία Εσωτερικού Ελέγχου, στο τέλος του 1990 σε επτά και σήμερα σε είκοσι εννέα Εταιρίες.
- Στο τέλος του 1980 υπήρχαν μόνο 6 – 7 Εσωτερικοί Ελεγκτές που στελέχωναν τις Υπηρεσίες Ελέγχου, αντίστοιχα στο τέλος του 1990 περίπου 25 – 30 και σήμερα υπάρχουν αντίστοιχα περίπου75-80 Εσωτερικοί Ελεγκτές.
- Σήμερα σε όλες τις εισηγμένες Ασφαλιστικές Εταιρίες λειτουργούν Υπηρεσίες Ελέγχου που απασχολούνται περίπου 40-45 Εσωτερικοί Ελεγκτές.
- Οι 29 Εταιρίες που έχουν Υπηρεσία Εσωτερικού Ελέγχου (εισηγμένες και μη, Ελληνικές και Πολυεθνικές) καλύπτουν το 80 % του μεριδίου της Ασφαλιστικής αγοράς μας σήμερα.
- Από τις 29 συνολικά Ασφαλιστικές Εταιρίες με Υπηρεσία Εσωτερικού Ελέγχου οι 26 είναι Ελληνικές και καλύπτουν το 77% της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων στην Ελλάδα.

– Πείτε μας λίγα λόγια για το έργο της Δ/νσης Εσωτερικού Ελέγχου του Ομίλου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ της οποίας έχετε την ευθύνη από την αρχή του 2001.

– Η Δ/νση Εσωτερικού Ελέγχου των Ασφαλιστικών Εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ δημιουργήθηκε στις αρχές του 2001, αποτελείται από 5 στελέχη (συμπεριλαμβανόμενου και εμού) αναφέρεται όπως ορίζεται στον Ν. 3016/2002 και στα Διεθνή Πρότυπα στο Δ.Σ. και στον Πρόεδρο & Δ/ντα Σύμβουλο της μητρικής / εισηγμένης εταιρίας ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ και εποπτεύεται από το Audit Committee, ένα ανεξάρτητο όργανο που αποτελείται από δύο καθηγητές Πανεπιστημίου οι οποίοι αποτελούν ανεξάρτητα μη εκτελεστικά μέλη του Δ.Σ της Εταιρίας μας.

Η Δ/νσή μας κατά την διάρκεια της λειτουργίας της ακολουθεί το ΚΑΤΑΣΤΑΤΙΚΟ της, τηρεί τον ΚΩΔΙΚΑ ΔΕΟΝΤΟΛΟΓΙΑΣ και φροντίζει για την υλοποίηση του εγκεκριμένου ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ ΕΛΕΓΧΟΥ (είναι διετές και αναφέρεται στους προγραμματισμένους ελέγχους όλων των περιοχών των Ασφαλιστικών Εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ, COMMERCIAL VALUE AAEZ – είναι η νέα εταιρία που προέκυψε από την συγχώνευση των εταιριών C.V., NCH, NCHL, GOTA INTERNATIONAL, UNITED – ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΛΤΔ ΚΥΠΡΟΥ και το Υποκ/μα ΑΣΠΙΣ ΣΟΥΗΔΙΑΣ).

Μέσα από τους τακτικούς επαναλαμβανόμενους ελέγχους μας και την άριστη συνεργασία μας τόσο με την Διοίκηση και το Audit Committee της μητρικής Εταιρίας και των θυγατρικών/ συνδεδεμένων Εταιριών και Υποκαταστημάτων, όσο και των ελεγχόμενων υπηρεσιών, έχουμε προβεί σε μια σειρά διορθωτικών/ βελτιωτικών μέτρων και στην δημιουργία ενός ισχυρού και αποδοτικού Συστήματος Εσωτερικού Ελέγχου (ΣΕΕ).

Επίσης με την βοήθειά μας, μέσα από τα αποτελέσματα των υποβαλλόμενων εκθέσεων ελέγχου μας και των προτάσεων μας, η Διοίκηση του Ομίλου λαμβάνει όλα εκείνα τα μηνύματα που της επιτρέπουν να γνωρίζει εάν και κατά πόσο εφαρμόζονται η πολιτική της, οι αποφάσεις της, οι κανόνες συμπεριφοράς που έχει ορίσει και τέλος οι νόμοι των εποπτικών φορέων και φροντίζει άμεσα και αποτελεσματικά να προβαίνει όποτε παρατηρεί ανάγκη σε όλες τις απαραίτητες βελτιωτικές / διορθωτικές ενέργειες.

Τελειώνοντας θα ήθελα να επισημάνω ότι είναι πολύ σημαντικό πέρα από τη γνώση και την αποτελεσματικότητα των Στελεχών της Υπηρεσίας Εσωτερικού Ελέγχου, να υπάρχει τακτική, συνεχής και αμέριστη βοήθεια και υποστήριξη της Διοίκησης της Εταιρίας, ώστε να έχει θετικά αποτελέσματα το έργο της.

Και αυτό το εισπράττουμε καθημερινά εδώ και τρία περίπου χρόνια στη Δ/νση Εσωτερικού Ελέγχου του Ομίλου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, διότι έχουμε κοντά μας θερμούς υποστηρικτές της κάθε προσπάθειας και ενέργειάς μας όλα τα Στελέχη και τους Συνεργάτες των Εταιριών του Ομίλου και ιδιαιτέρως τον Πρόεδρο μας, τον Πρόεδρο του Ομίλου της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Παύλο Ψωμιάδη.

Andrea Gantenbein

Το μέλλον διαγράφεται καλύτερο από το πρόσφατο παρελθόν

Συνέντευξη
στη Βιβή Σεβαστάκη

Στο οικονομικό κλίμα αποδίδει κυρίως τη συμπεριφορά του έλληνα καταναλωτή ο Διευθυντής Marketing του ομίλου GENERALI Andrea Cantenbein και εκτιμά πως οι ασφαλιστικές εταιρίες μπορούν να βοηθήσουν με ουσιαστικό τρόπο, παρέχοντας ασφάλεια και σιγουριά. Στο πλαίσιο αυτό τονίζει ο κ. Cantenbein οι ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει να προωθήσουν ευέλικτα προγράμματα που θα ανταποκρίνονται πραγματικά στις ανάγκες των καταναλωτών, όπως αυτές έχουν δημιουργηθεί στο σημερινό περιβάλλον. Οι εταιρίες υπογραμμίζει με έμφαση ο Andrea Cantenbein πρέπει παράλληλα να ακολουθήσουν την κατάλληλη επικοινωνιακή στρατηγική ώστε να αναδειχθεί και ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης και η αξία των προγραμμάτων.

Πως βλέπετε την πορεία της αγοράς το α' τετράμηνο του 2003; Διαφαίνεται μια αλλαγή στάσης των καταναλωτών μετά την αρνητική συγκυρία που σημαδεύτηκε και από τα γεγονότα του πολέμου του Ιράκ;

Ο πόλεμος στο Ιράκ οπωσδήποτε ενίσχυσε το αίσθημα ανασφάλειας και ανησυχίας επιβαρύνοντας ακόμη περισσότερο την αρνητική ψυχολογία του κόσμου. Ωστόσο στην Ελλάδα οι επιπτώσεις του πολέμου, με εξαίρεση τη τιμή του πετρελαίου και την απόδοση του χρηματιστηρίου, ήταν περισσότερο ψυχολογικές και λιγότερο ουσιαστικές. Συνεπώς, και η ανακούφιση που έφερε το τέλος του πολέμου ήταν περισσότερο θέμα ψυχολογίας και λιγότερο θέμα θετικής επιρροής στη συμπεριφορά των καταναλωτών.

Γενικότερα τι πιστεύετε ότι επηρεάζει την καταναλωτική συμπεριφορά τη συγκεκριμένη περίοδο;

Η συμπεριφορά των Ελλήνων καταναλωτών επηρεάζεται κυρίως από το οικονομικό κλίμα, το οποίο όπως όλοι γνωρίζουμε δεν είναι καλό, κι αυτός είναι ένας πολύ επιεικής χαρακτηρισμός. Το κόστος ζωής που αυξάνεται συνεχώς ενώ τα εισοδήματα μένουν παγωμένα σε περυσινά και προπερυσινά επίπεδα, η ανεργία, και η αβεβαιότητα του τι θα ακολουθήσει για την ελληνική οικονομία μετά τους Ολυμπιακούς Αγώνες, είναι αυτοί οι παράγοντες οι οποίοι διαμορφώνουν τη συμπεριφορά του Έλληνα καταναλωτή. Όσο το οικονομικό κλίμα της χώρας παραμένει θολό και αβέβαιο, οι καταναλωτές θα είναι συγκρατημένοι και επιφυλακτικοί με τα έξοδά τους.

Μπορούν και πως οι ασφαλιστικές εταιρίες να ανατρέψουν το συγκεκριμένο κλίμα; Ποια τα καθήκοντα της διεύθυνσης marketing αυτή την περίοδο;

Οι ασφαλιστικές εταιρίες μπορούν να βοηθήσουν με ουσιαστικό τρόπο, κυρίως παρέχοντας ασφάλεια και σιγουριά σ' ένα καταναλωτικό κοινό που περιβάλλεται από αβεβαιότητα. Αυτό θα πρέπει να γίνει με ασφαλιστικά προγράμματα που ανταποκρίνονται πραγματικά στις ανάγκες των καταναλωτών όπως αυτές έχουν διαμορφωθεί σήμερα. Η Generali το έκανε αυτό με τη δημιουργία δύο νέων ασφαλιστικών προγραμμάτων, το Generali Exelixis Pension και το Generali Exelixis Junior. Πρόκειται για ένα συνταξιοδοτικό και ένα παιδικό πρόγραμμα τα οποία συνδυάζουν χαρακτηριστικά παραδοσιακών και unit-linked προγραμμάτων. Έτσι λοιπόν, ο ασφαλισμένος έχει τη σιγουριά που του παρέχει το εγγυημένο επιτόκιο του 3,35% με την ευελιξία να δημιουργήσει το κεφάλαιο που επιθυμεί να λάβει στη λήξη του συμβολαίου με έκτακτες καταβολές. Εκτός όμως από τον αποταμιευτικό χαρακτήρα των προγραμμάτων υπάρχει και η προστατευτική διάσταση με παροχές όπως Θάνατος από Ατύχημα, Μόνιμη Ολική Ανικανότητα, κτλ.

Πρώτα λοιπόν, οι ασφαλιστικές εταιρίες πρέπει να ανταποκριθούν στις ανάγκες των καταναλωτών ουσιαστικά με τα κατάλληλα προγράμματα και δεύτερον πρέπει να ακολουθήσουν την κατάλληλη επικοινωνιακή στρατηγική ώστε να αναδείξουν το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης γενικότερα, καθώς και την αξία των προγραμμάτων που προσφέρουν ειδικότερα. Αυτό είναι το κυριότερο καθήκον του marketing αυτή την περίοδο.

Με βάση τα παραπάνω, πως κινείται η Generali το πρώτο τετράμηνο του έτους και ποιοι οι στόχοι για όλο το χρόνο;

Οι στόχοι της Generali για το 2003, αλλά και για το μεσο-μακροπρόθεσμο μέλλον είναι η ανάπτυξη. Την ανάπτυξη αυτή την επιδιώκουμε μέσω αύξησης παραγωγής και στους δύο κλάδους, με ανάπτυξη του agency system στον κλάδο ζωής και με την ενίσχυση των συνεργασιών που έχουμε ήδη δημιουργήσει στον κλάδο γενικών ασφαλειών. Με λίγα λόγια η ανάπτυξη που επιδιώκουμε είναι οργανική και ποιοτική.

Μέχρι στιγμής οι ενδείξεις που έχουμε από τα αποτελέσματα του α' τριμήνου είναι πολύ θετικές. Για παράδειγμα, στον κλάδο ζωής είχαμε αύξηση νέας παραγωγής 15% στις ομαδικές ασφάλειες και 30% στις ατομικές ασφάλειες ζωής. Στον κλάδο γενικών ασφαλειών η αύξηση που πετύχαμε ήταν ακόμα μεγαλύτερη, φτάνοντας το 44% κι αυτό χωρίς να υπολογίζουμε τον κλάδο αυτοκινήτου.

Πιστεύω ότι τα χειρότερα που είχε να αντιμετωπίσει η ασφαλιστική αγορά είναι πίσω μας και τα πράγματα από εδώ και στο εξής θα γίνονται καλύτερα, απλά θα πάρει κάποιο χρόνο προτού η ασφαλιστική αγορά ανακάμψει τελείως. Το μέλλον πάντως διαγράφεται σαφώς καλύτερο από το πρόσφατο παρελθόν.

> **"Πιστεύω ότι τα χειρότερα που είχε να αντιμετωπίσει η ασφαλιστική αγορά είναι πίσω μας και τα πράγματα από εδώ και στο εξής θα γίνονται καλύτερα, απλά θα πάρει κάποιο χρόνο προτού η ασφαλιστική αγορά ανακάμψει τελείως. Το μέλλον πάντως διαγράφεται σαφώς καλύτερο από το πρόσφατο παρελθόν."**

Andreas Gantenbein

Διευθυντής Marketing και Τεχνικού Τμήματος Ατομικών Γενικών Ασφαλίσεων

Ο Andreas Gantenbein γεννήθηκε το 1963 στην Ελβετία. Από το 1984 έως το 1990 σπούδασε Νομικά στο Πανεπιστήμιο της Βέρνης. Στο ίδιο Πανεπιστήμιο ολοκλήρωσε αργότερα τις μεταπτυχιακές του σπουδές στον τομέα του Health Care Management. Για ένα μικρό χρονικό διάστημα, άσκησε τη δικηγορία και το 1992 ανέλαβε τη θέση Νομικού Συμβούλου στην Zurich Personal Lines. Το 1994, μεταπήδησε στην εταιρία Zurich Insurance Switzerland ως Διευθυντής του International Claims Department.
Στη συνέχεια, ανέλαβε καθήκοντα Διευθυντή D&O Insurance και Corporate Claims στην ίδια εταιρία μέχρι το 1997, όπου έλαβε απόσπαση στα γραφεία της εταιρίας στην Ελλάδα. Το 1998, ανέλαβε καθήκοντα Διευθυντή Marketing & Direct Sales στον Όμιλο Generali. Τον Φεβρουάριο του 2001, ανέλαβε και καθήκοντα Διευθυντή Τεχνικού Τμήματος Ατομικών Γενικών Ασφαλίσεων. Η διεθνή εμπειρία του έχει συμβάλλει ώστε εκός από τη μητρική του γλώσσα που είναι τα γερμανικά, να μιλάει και ελληνικά, αγγλικά, γαλλικά και ιταλικά. Ο κ. Gantenbein είναι παντρεμένος και πατέρας δύο παιδιών.

INTERNATIONAL LIFE
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ INTERNATIONAL LIFE

Νικόλαος Σπανός

Μόνιμη προτεραιότητα των διοικήσεων των εταιριών η μείωση του κόστους λειτουργίας

Συνέντευξη
στην Βιβή Σεβαστάκη

Δεν βλέπει βελτίωση του οικονομικού κλίματος στο άμεσο μέλλον –που όπως εκτιμά οφείλεται στην χρηματιστηριακή κρίση– ο Νικόλαος Σπανός, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής (Οικονομικού τομέα) του Ομίλου International Life. Αναφερόμενος στην πορεία της αγοράς τους πρώτους μήνες του τρέχοντος έτους γνωστοποιεί πως η παραγωγή ασφαλίστρων του κλάδου Ζωής εμφανίζει στασιμότητα, ενώ αντίθετα οι κλάδοι Γενικών Ασφαλίσεων εμφανίζει άνοδο. Ο κ. Σπανός καλεί τις ασφαλιστικές εταιρίες να προβάλλουν στον φορολογούμενο καταναλωτή την φορολογική ωφέλεια, ενώ σε ό,τι αφορά τη μείωση του κόστους των ασφαλιστικών εταιριών προτείνει άμεσα μέτρα περιστολής του λειτουργικού κόστους.

Πως εκτιμάτε την πορεία της αγοράς το α΄ τετράμηνο του τρέχοντος έτους σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Διαβλέπετε κάποια αλλαγή του κλίματος προς το καλύτερο;

Στο α΄ τετράμηνο του 2003 η αγορά συνέχισε να ακολουθεί την πορεία του 2002. Συγκεκριμένα η παραγωγή ασφαλίστρων του κλάδου Ζωής εμφανίζει στασιμότητα ενώ οι κλάδοι Γενικών Ασφαλίσεων παρουσίασαν άνοδο που κυμαίνεται γύρο στο 10% σε σχέση με το αντίστοιχο τετράμηνο του 2002.

Οι νέες εργασίες στον κλάδο ζωής παρουσιάζουν μικρή άνοδο, που οφείλεται κυρίως στις ομαδικές ασφαλίσεις. Όμως η άνοδος αυτή υπερκαλύπτεται από τις ακυρώσεις ατομικών συμβολαίων ζωής.Η εξέλιξη αυτή δείχνει ότι τα φορολογικά κίνητρα που θεσμοθέτησε η πολιτεία και αφορούν στην έκπτωση των ασφαλίστρων ζωής από το φορολογητέο εισόδημα, δεν έχουν "περάσει" ακόμη στον καταναλωτή. Εξαίρεση αποτελούν οι μεγάλες επιχειρήσεις που δείχνουν ενδιαφέρον για την περαιτέρω βελτίωση της ασφάλισης του προσωπικού τους με ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια.

Οι ιδιώτες καταναλωτές δεν έχουν ακόμη αντιληφθεί την φορολογική ωφέλεια που έχουν από ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής. Κι αυτό είναι πρόβλημα των ασφαλιστικών εταιριών οι οποίες πρέπει να προβάλλουν στον φορολογούμενο – καταναλωτή ότι , ανάλογα με το εισόδημά του , τα ασφάλιστρα ζωής μέχρι 400 ευρώ ετησίως τα "πληρώνει" η εφορία. Οι φορολογούμενοι εισπράττουν μια "επιδότηση" κατ' έτος, που φθάνει μέχρι το 40% για ασφάλιστρα ζωής 1.000 ευρώ ετησίως.

Το κίνητρο είναι σημαντικό σε σχέση με το παρελθόν αλλά κυρίως σε σχέση με τις λοιπές φοροελαφρύνσεις οι οποίες είτε έχουν καταργηθεί (οικογενειακές δαπάνες κλπ), είτε έχουν περιορισθεί σε ποσοστό μέχρι το 15% του φορολογητέου εισοδήματος (π.χ δαπάνες ιατρικής και νοσοκομειακής περίθαλψης).Τα κίνητρα από μόνα τους, εάν δεν γίνουν ευρέως γνωστά , δεν μπορούν να βοηθήσουν την αγορά.

Όσον αφορά στην παραγωγή ασφαλίστρων Γενικών Κλάδων αυτή παρουσιάζει μικρή άνοδο, κυρίως λόγω της αύξησης των ασφαλίστρων στην οποία καταφεύγουν οι εταιρίες επειδή δέχονται πιέσεις εδώ και ένα χρόνο από τους αντασφαλιστές του εξωτερικού για καταβολή όλο και μεγαλύτερων αντασφαλίστρων. Όμως το μεγαλύτερο μέρος της αύξησης εκχωρείται στους αντασφαλιστές γι'αυτό και η βελτίωση, εξ'αυτού του λόγου, των ήδη αρνητικών αποτελεσμάτων των εταιριών θα είναι μικρή.

Όσον αφορά στο γενικότερο οικονομικό κλίμα δεν φαίνεται αυτό να αλλάζει προς το καλύτερο. Η χρηματιστηριακή κρίση, που τόσο έχει πλήξει νοικοκυριά και επιχειρήσεις τα τελευταία τρία χρόνια, συνεχίζεται για τέταρτη χρονιά και δεν βλέπω να βελτιώνεται τουλάχιστον στο άμεσο μέλλον.

Πολύ συζήτηση γίνεται τον τελευταίο χρόνο για την ανάγκη μείωσης του κόστους των ασφαλιστικών εταιριών. Ποια μέτρα λαμβάνει η εταιρεία σας προς αυτή την κατεύθυνση;

Μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του '90 οι ασφαλιστικές εταιρίες, όπως και οι ιδιώτες επενδυτές, απήλαυναν αποδόσεων στα επενδεδυμένα κεφάλαιά τους που σε ορισμένες χρονιές ξεπερνούσαν και το 20%. Στη συνέχεια στη τριετία 1997-1999, με την αλόγιστη άνοδο των χρηματαγορών τα λογιστικά , κυρίως, κέρδη έφθασαν πολύ ψηλά. Το 1999 ιδιώτες και επιχειρηματίες αισθάνθηκαν πλούσιοι.Οι δαπάνες κατανάλωσης αυξήθηκαν χωρίς μέτρο. Οι επιχειρήσεις "ξανοίχτηκαν" δημιουργώντας νέα υποκαταστήματα , προσλαμβάνοντας υπαλλήλους και γενικώς δημιούργησαν υποχρεώσεις και δεσμεύσεις για τις επόμενες χρονιές, οι οποίες για να λυθούν σήμερα απαιτούν υψηλό οικονομικό και κοινωνικό κόστος. Την τελευταία τριετία οι αποδόσεις των επενδύσεων είναι πολύ μικρές και σε ορισμένες περιπτώσεις έχουν αρνητικό πρόσημο. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις λειτουργώντας τα τελευταία δύο χρόνια με ένα τεχνικό περιθώριο χαμηλό, που κυμαίνεται μεταξύ του 10% και του 15% , είναι αδύνατο να καλύψουν το λειτουργικό τους κόστος με το οποίο συνήθισαν να λειτουργούν τα προηγούμενα χρόνια και το οποίο, σε ορισμένες περιπτώσεις, ξεπερνούσε το 30%.

Οι δύο αυτοί λόγοι, αποδόσεις επενδύσεων και αυξημένο λειτουργικό κόστος, μαζί με τη μείωση του τεχνικού αποτελέσματος που οφείλεται στο τρομοκρατικό κτύπημα της 11ης Σεπτεμβρίου 2001 και στην απρόβλεπτη έκταση των φυσικών καταστροφικών φαινομένων το 2002 στην κεντρική Ευρώπη, δημιούργησαν μια βεβαρημένη κατάσταση στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Γι' αυτό η λύση που απομένει στις διοικήσεις των εταιριών είναι να πάρουν άμεσα μέτρα περιστολής του λειτουργικού κόστους. Το ποσοστό γενικών εξόδων επί των ασφαλίστρων πρέπει να περάσει σύντομα σε μονοψήφιο νούμερο. Η προσπάθεια συγκράτησης και περαιτέρω μείωσης του κόστους λειτουργίας θα πρέπει να αποτελεί πλέον μόνιμη προτεραιότητα των διοικήσεων των εταιριών.

Στον όμιλό μας έχουμε ξεκινήσει μια προσπάθεια μείωσης των γενικών εξόδων εδώ και ένα περίπου χρόνο. Η προσπάθεια αυτή πέτυχε κατ'αρχάς να συγκρατήσει το κόστος στα ίδια επίπεδα με το 2002 και σαν ποσοστό επί των ασφαλίστρων να μειωθεί σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά κατά 3% περίπου. Στο 2003 εκτιμούμε ότι η μείωση του κόστους θα είναι μεγαλύτερη παρότι βρισκόμαστε σε μια αναπτυξιακή προσπάθεια από την οποία προσδοκούμε το 2003 αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων που μπορεί να φθάσει έως το 50%.

Στο α΄ τετράμηνο του 2003 είμαστε μέσα στο στόχο μας αφού η αύξηση παραγωγής ανέρχεται σε 11% στη Ζωή και 42% στους Γενικούς Κλάδους. Η αύξηση αυτή οδηγεί τα γενικά έξοδα, χωρίς αποσβέσεις και χρηματοοικονομικά, σαν ποσοστό επί των ασφαλίστρων στο 22% από το 29% που ήταν το αντίστοιχο τετράμηνο του 2002.

Εκτιμάτε ότι το τρέχον έτος θα υπάρξει αλλαγή προς θετική κατεύθυνση σε ότι αφορά τα οικονομικά αποτελέσματα των ασφαλιστικών εταιριών;

Αναφορικά με τα οικονομικά αποτελέσματα των ασφαλιστικών εταιριών το 2003 εκτιμώ ότι θα έχουμε μια μικρή βελτίωση σε ότι αφορά το μέσο όρο της αγοράς. Εταιρίες που θα πετύχουν βελτίωση των εσόδων από επενδύσεις , βοηθούσης και της χρηματαγοράς και κυρίως μείωση των γενικών εξόδων θα βελτιώσουν τα αποτελέσματά τους και θα περιορίσουν τις πολύ μεγάλες ζημιές των τελευταίων ετών. Η όποια όμως βελτίωση των αποτελεσμάτων τους δεν μπορεί να λύσει το πρόβλημα που έχει δημιουργηθεί τα τελευταία χρόνια. Οι ζημιές που έχουν καταγράψει οι ασφαλιστικές εταιρίες, κυρίως από την απαξίωση των χρηματοοικονομικών επενδύσεών τους, είναι απρόβλεπτα μεγάλες. Οι εταιρίες αντιμετωπίζουν προβλήματα κάλυψης των υποχρεώσεών τους για ασφαλιστική τοποθέτηση. Ορισμένες έχουν ήδη ανακοινώσει ότι προχωρούν σε αυξήσεις κεφαλαίων για να επιλύσουν τα προβλήματα ρευστότητας που αντιμετωπίζουν.

Ο όμιλος International παρουσίασε το 2002 ζημιές. Τι εκτιμάτε για το 2003 και που στηρίζετε την εκτίμησή σας αυτή;

Δύο είναι οι βασικές αιτίες των αρνητικών αποτελεσμάτων του Ομίλου το 2002. Η αρνητική απόδοση των επενδύσεων και το αυξημένο λειτουργικό κόστος. Για να διατηρήσουμε την κεφαλαιακή βάση του Ομίλου σε υψηλά για το μέγεθός μας επίπεδα προχωρήσαμε εντός του 2002 σε αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας Ζωής κατά 6,6 εκατ. ευρώ. Έτσι διατηρούμε πολύ ψηλά το δείκτη (περιθώριο) Φερεγγυότητας της εταιρίας.

Η ελεύθερη περιουσία της εταιρίας είναι μεγαλύτερη από το ελάχιστο όριο που απαιτεί ο νόμος κατά 7 φορές περίπου. Ποσοστό που είναι από τα υψηλότερα στην αγορά.

Το 2003 προβλέπουμε ότι θα επανέλθουμε στην κερδοφορία. Η εκτίμησή μας αυτή στηρίζεται σε δύο λόγους. Στην ευόδωση των μέτρων που πήραμε για την περαιτέρω μείωση των γενικών εξόδων αλλά κυρίως στην σημαντική αύξηση των εργασιών που αναμένουμε να έχουμε από την αναπτυξιακή προσπάθεια που αρχίσαμε το 2003. Ήδη τα αποτελέσματα είναι εντυπωσιακά. Η INTERNATIONAL HELLAS, η εταιρία γενικών ασφαλίσεων, έκλεισε το α'τετράμηνο με κέρδη 126.000 ευρώ. Τα αποτελέσματα της αναπτυξιακής μας προσπάθειας θα φανούν περισσότερο προς το τέλος του έτους.

> **Οι ιδιώτες καταναλωτές δεν έχουν ακόμη αντιληφθεί την φορολογική ωφέλεια που έχουν από ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής. Κι αυτό είναι πρόβλημα των ασφαλιστικών εταιριών οι οποίες πρέπει να προβάλλουν στον φορολογούμενο – καταναλωτή ότι , ανάλογα με το εισόδημά του , τα ασφάλιστρα ζωής μέχρι 400 ευρώ ετησίως τα "πληρώνει" η εφορία**

Νικόλαος Σπανός
Οικονομολόγος

Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής (Οικονομικού Τομέα) Ομίλου International Life ΑΕ Γεννήθηκε στο Μεσολόγγι το 1956. Είναι κάτοχος πτυχίου του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (ΑΣΟΕΕ) με ειδίκευση στη Διοίκηση Επιχειρήσεων. Έχει ιδιαίτερα σημαντική εμπειρία στον τομέα των Οικονομικών Υπηρεσιών. Έχει υπηρετήσει ως Οικονομικός Διευθυντής σε πολυεθνικές εταιρείες και ως Ορκωτός Λογιστής στο Σώμα Ορκωτών Λογιστών (Σ.Ο.Λ.) με ειδίκευση στον έλεγχο και την οργάνωση ασφαλιστικών επιχειρήσεων και τραπεζών. Γνωρίζει γαλλικά και έχει μεγάλη διδακτική εμπειρία ως εισηγητής σε θέματα οικονομικού, ασφαλιστικού, λογιστικού και φορολογικού περιεχομένου στο Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ),στο Ινστιτούτο Εκπαίδευσης του Σώματος Ορκωτών Ελεγκτών Ελλάδος και σε διάφορους εκπαιδευτικούς οργανισμούς.

Στον Όμιλο INTERNATIONAL LIFE εργάζεται από το 1992. Σήμερα κατέχει τις θέσεις του Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή με αρμοδιότητα την εποπτεία των Οικονομικών Υπηρεσιών του Ομίλου, του Αντιπροέδρου της International ΑΕΔΑΚ. και είναι μέλος των Διοικητικών Συμβουλίων των εταιριών International Hellas AE, International Life AEAZ, International Holding AE και International Finance AE. Είναι μέλος του Οικονομικού Επιμελητηρίου Ελλάδος και διαφόρων επαγγελματικών και επιστημονικών επιτροπών της Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών και του Υπουργείου Ανάπτυξης.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Δημήτρης Τρυφωνόπουλος

Να εξαντλούμε τις αγορές και όχι τους πωλητές

Συνέντευξη
στην Βιβή Σεβαστάκη

Τη δημιουργία εταιρικού προσανατολισμού marketing, η οποία με πελατοκεντρικό πρίσμα μπορεί να λειτουργεί σε όλα τα επίπεδα θεωρεί ως τον πρώτο και βασικό στόχο της Δ/νσης Marketing της Φοίνιξ Metrolife Εμπορική ο Δημήτρης Τρυφωνόπουλος. Εκτιμά πως το marketing μπορεί να συμβάλλει ουσιαστικά τόσο στην αντιμετώπιση της κρίσης γενικότερα στην ασφαλιστική αγορά, όσο και στο επίπεδο των πωλήσεων. Ειδικότερα εξειδικεύοντας τα μέτρα στα οποία πρέπει να κινηθεί η αγορά σημειώνει ιδιαίτερα τη δημιουργία των κατάλληλων προωθητικών ενεργειών, αφενός για την αύξηση της διείσδυσης των εταιριών σε υπαρκτά και δυνητικά πελατολόγια, αλλά και αφετέρου του ασφαλιστικού κλάδου γενικότερα, επί του συνόλου της αγοράς, με θετικό αποτέλεσμα και στην ζητούμενη εξωστρέφεια του ασφαλιστικού κλάδου.

– Το 2003 θα είναι ουσιαστικά η πρώτη χρονιά λειτουργίας της ενοποιημένης «Φοίνιξ Metrolife Εμπορική Α.Ε.». Ποιοι είναι οι βασικοί στρατηγικοί στόχοι για το marketing της εταιρίας;

– Όπως χαρακτηριστικά αναφέρετε, το 2003 είναι ουσιαστικά η πρώτη χρονιά λειτουργίας της ενοποιημένης Φοίνιξ Metrolife Εμπορική. Πρέπει να επισημανθεί όμως από τον Ιούλιο του 2002 που ολοκληρώθηκε ουσιαστικά η ενοποίηση των δύο εταιριών, ήταν μήνες σκληρής δουλειάς, οργάνωσης και προετοιμασίας όλων των στελεχών της Δ/νσης ώστε να μπορούμε να πούμε ότι απολαμβάνουμε πλέον καρπούς της προσπάθειας αυτής.

Ο 1ος βασικός στρατηγικός στόχος της Δ/νσης Marketing της Φοίνιξ Metrolife Εμπορική είναι δημιουργία εταιρικού προσανατολισμού marketing όπου με πελατοκεντρικό πρίσμα να μπορούμε να λειτουργούμε σε όλα τα επίπεδα. Πιστεύω ότι βάσει του σχεδιασμού κινούμαστε ταχύτατα προς αυτή την κατεύθυνση, και συντομότατα θα ανήκουμε στο 25% των εταιριών πανελλαδικά, ανεξαρτήτως κλάδου, που είναι κατ' ουσία marketing oriented.

Επίσης η εξασφάλιση της κατάλληλης υποστήριξης προς τα δίκτυα πωλήσεων της εταιρίας, πρακτορειακό και agency, καθώς και προλείανση του εδάφους, μέσω των κατάλληλων προωθητικών ενεργειών για την αύξηση της αποτελεσματικότητάς τους.

Η δημιουργία νέων καινοτόμων προϊόντων για την κάλυψη των αναγκών των πελατών, υπαρκτών και δυνητικών ή την αναβάθμιση των υπαρχόντων όπου και όταν χρειάζεται, σε συνεργασία με τις συναρμόδιες διευθύνσεις.

Επίσης βασικό στρατηγικό στόχο μας αποτελεί η στόχευση και η προσέγγιση υπαρκτών ή δυνητικών πελατών κατόπιν έρευνας και σχεδιασμού με τα κατάλληλα προϊόντα που θα ανταποκρίνονται στις ανάγκες των πελατών μας, ώστε να **προχωρούμε στην συστηματική εξάντληση αγορών και όχι στην εξάντληση των πωλητών, με στόχο την υγιή ανάπτυξη των εργασιών μας.**

- Επιπλέον, εφαρμογή ποιοτικών παραμέτρων και κριτηρίων στη καθοδήγηση της παραγωγής τόσο επιμέρους όσο και συνολικά.
- Up selling - Cross selling επί του υπαρκτού πελατολογίου μέσω σύγχρονων μεθόδων marketing.
- Εφαρμογή τεχνικών marketing για την καλύτερη παραλαβή των μηνυμάτων από το υπαρκτό ή δυνητικό πελατολόγιο, ώστε με βάση αυτά να δρομολογείται ο κεντρικός σχεδιασμός της Δ/νσης αλλά και της εταιρίας.
- Αξιοποίηση και αναμόχλευση των συνεργειών εντός του ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας.

– Η ασφαλιστική αγορά επηρεάζεται αναμφισβήτητα από τη γενικότερη οικονομική κρίση και στο επίπεδο των πωλήσεων. Το marketing πώς μπορεί να συμβάλει στην αντιμετώπιση της κρίσης;

– Το marketing, αναμφισβήτητα, μπορεί να συμβάλει ουσιαστικά τόσο στην αντιμετώπιση της κρίσης γενικότερα στην ασφαλιστική αγορά όσο και στο επίπεδο των πωλήσεων ειδικότερα. Η κύρια συμβολή μπορεί να εντοπισθεί:

- Στη δημιουργία κατάλληλων καινοτόμων προϊόντων που ταιριάζουν ουσιαστικά στις σύγχρονες ανάγκες των πελατών, καθώς και στον εκσυγχρονισμό των υπαρχόντων προϊόντων, σύμφωνα με τα θέλω του πελάτη και όχι των στελεχών που τα δημιουργούν ή των πωλητών που προσφέρουν.
- Στη συστηματική προσέγγιση των επιμέρους αγορών, βάσεις έρευνας, σχεδιασμού και στρατηγικής για την ουσιαστική αξιοποίησή τους.
- Στην παροχή ποιοτικής εξυπηρέτησης και ενημέρωσης του πελάτη με σύγχρονες τεχνικές Marketing, κάτι που θα συμβάλει ουσιαστικά και στην αύξηση της ασφαλιστικής συνείδησης των πελατών στην Ελλάδα.
- Στην αύξηση της πιστότητας των πελατών, καθώς και την περαιτέρω αξιοποίηση του πελάτη (cross selling - up selling).
- Στην κατάλληλη υποστήριξη των δικτύων πωλήσεων.
- Στη δημιουργία των κατάλληλων προωθητικών ενεργειών αφενός για την αύξηση της διείσδυσης των εταιριών σε υπαρκτά και δυνητικά πελατολόγια, αλλά και αφετέρου του ασφαλιστικού κλάδου γενικότερα επί του συνόλου της αγοράς, με θετικό αποτέλεσμα και στην ζητούμενη εξωστρέφεια του ασφαλιστικού κλάδου. Είναι άλλωστε ανάγκη να ξεχαστεί πλέον η λέξη κλάδος και η αγορά παρατηρείται συνολικά. Πρέπει να τονισθεί άλλωστε ότι κάποιοι άλλοι κλάδοι έχουν παγιοποιήσει έντεχνα τις απαιτήσεις τους στο πορτοφόλι του Έλληνα καταναλωτή, που ήδη δέχεται σοβαρές πιέσεις, πολύ ουσιαστικότερα απ' ό,τι ο κλάδος μας. Το marketing εκεί μπορεί να κάνει τη διαφορά τόσο ανά εταιρία όσο και για την ασφαλιστική αγορά σε σύνολο **προσδίδοντας στο αγαθό της ασφάλειας τη θέση που του αξίζει στο υποσυνείδητο του Έλληνα πελάτη.** Από την επιτυχή έκβαση αυτού θα έχουμε να ωφεληθούμε όλοι, γι' αυτό είναι απαραίτητο να αρχίσουμε να δημιουργούμε τις κατάλληλες συνθήκες σε επίπεδο ασφαλιστικής αγοράς. Ανάλογα παραδείγματα άλλων κλάδων, τους έχουν επιφέρει θαυμάσια αποτελέσματα.

> **«Ο 1ος βασικός στρατηγικός στόχος της Δ/νσης Marketing της Φοίνιξ Metrolife Εμπορική είναι δημιουργία εταιρικού προσανατολισμού marketing όπου με πελατοκεντρικό πρίσμα να μπορούμε να λειτουργούμε σε όλα τα επίπεδα.»**

– Δεδομένης της συγκυρίας, η εταιρία σχεδιάζει για το επόμενο διάστημα την προώθηση νέων προϊόντων και υπηρεσιών;

– Κάτω από όλες τις συνθήκες, η Φοίνιξ Metrolife Εμπορική μπορεί να ανταγωνίζεται και να πρωταγωνιστεί. Στον κρίσιμο τομέα των νέων προϊόντων και υπηρεσιών στην Φοίνιξ Metrolife Εμπορική εργαζόμαστε συστηματικά και ομαδικά, μάλιστα στο αμέσως επόμενο διάστημα η εταιρία θα προωθήσει στην αγορά το νέο σύγχρονο προϊόν της, για την ολοκληρωμένη οδοντιατρική φροντίδα και προστασία, ενώ θ' ακολουθήσουν και άλλα για τα οποία δεν είναι ακόμη η ώρα να αναφερθούμε στην παρούσα φάση.

– Ποια προϊόντα προωθεί αυτήν την περίοδο η εταιρία; Μπορείτε να δώσετε μια σύντομη περιγραφή των προϊόντων;

– Αυτή την εποχή η εταιρία ολοκλήρωσε μια επιτυχημένη διαφημιστική καμπάνια για την προώθηση των ασφαλιστικο - επενδυτικών προϊόντων Star Life τύπου Unit Linked. Τα προϊόντα Star Life αποτελούν μια φιλοσοφία επένδυσης με μεγάλη δυναμική, όπου ο επενδυτής μπορεί χωρίς δεσμεύσεις, επιλέγοντας το ποσοστό ρίσκου - απόδοσης που επιθυμεί, ανάλογα με την επιλογή του προϊόντος που τον αντιπροσωπεύει και με απόλυτη διαφάνεια, να αξιοποιεί καλύτερα τις οικονομίες του ή τα προς επένδυση κεφάλαιά του, σύμφωνα με τις επιθυμίες και τις ανάγκες του.

Η επιτυχής διασπορά των επενδύσεων, η χρήση σύγχρονων επενδυτικών εργαλείων και οι επενδύσεις στο εξωτερικό είναι μερικοί από τους παράγοντες της επιτυχίας, που κατατάσσουν τα Star Life προϊόντα της Φοίνιξ Metrolife Εμπορική στις κορυφαίες θέσεις της συγκεκριμένης αγοράς και στο Α' τρίμηνο του 2003 επιβεβαιώνοντας με τον καλύτερο τρόπο την εξαιρετική παράδοση που έχει δημιουργηθεί για την εταιρία. ■

Δημήτρης Τρυφωνόπουλος

Πίνακας Απόδοσης Unit Linked Α' Τριμήνου 2003

Α/Α	Τίτλοι	Μεταβολή	Σωρευτική Απόδοση 3ετίας
1	**Phoenix Metrolife-Star Life VII (EUR)**	**15,71%**	**29,95%**
2	**Phoenix Metrolife-Star Life V (EUR)**	**15,54%**	**33,38%**
3	**Phoenix Metrolife-Star Life VI (EUR)**	**14,69%**	**27,30%**
4	**Phoenix Metrolife-Star Life III & IV (EUR)**	**14,26%**	**Έκδοση προϊόντος (20/10/1999)**
5	Euroland IAN 2011	13,42%	–
6	International Master Plus Guarantee	13,05%	13,05%
7	**Phoenix Metrolife-Σύνταξη Ελάχιστη Εγγύηση 3%**	**11,7%**	**Έκδοση προϊόντος (12/12/2001)**
8	Euroland ΔΕΚ 2010	10,26%	–
9	Euroland ΟΚΤ 2010	8,65%	–
10	Euroland 2011 Plus	8,06%	–

** Τα Αμοιβαία Κεφάλαια δεν έχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές.*

Ο κ. Τρυφωνόπουλος Δημήτρης είναι κάτοχος του πτυχίου Bachelor of Science με major στο Marketing, καθώς και του μεταπτυχιακού τίτλου (M.B.A.) στη Διοίκηση Επιχειρήσεων. Έχει παρακολουθήσει σειρά σημαντικών σεμιναρίων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, ενώ είναι πιστοποιημένος εκπαιδευτής σε θέματα Marketing και Πωλήσεων.
Έχει διατελέσει ανώτερο και ανώτατο στέλεχος, στις Δ/νσεις Marketing και Πωλήσεων κορυφαίων εταιριών, με πολυετή εμπειρία στην αγορά του αυτοκινήτου και των ταχέως κινήσιμων προϊόντων, ενώ εδώ και σχεδόν 2,5 χρόνια δραστηριοποιείται στην ασφαλιστική αγορά ως Δ/ντής Marketing της Φοίνιξ Metrolife Εμπορική.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ετήσια Γενική Συνέλευση 2003

Και το 2002 εξυπηρετήθηκαν με πολύ ουσιαστικό τρόπο οι μακροπρόθεσμοι στόχοι της Εθνικής Ασφαλιστικής, όπως σημείωσε κατά την Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση της Εταιρίας ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής και Υποδιοικητής της Εθνικής Τράπεζας Θεόδωρος Πανταλάκης.

Η εταιρία παρουσίασε αύξηση 10,1% στην παραγωγή ασφαλίστρων και δικαιωμάτων το 2002, η οποία και ανήλθε σε 594.765,5 χιλιάδες ευρώ έναντι 540.179,3 χιλιάδες το 2001.

Στην παραγωγή αυτή η Αστική Ευθύνη Αυτοκινήτων συμμετείχε κατά 36,1%, οι λοιποί Κλάδοι Ζημιών κατά 26,9%, ήτοι συνολικά οι Γενικές Ασφαλίσεις κατά 63% ενώ οι Κλάδοι Ζωής κατά 37%.

Το τεχνικό αποτέλεσμα της Εταιρίας ανήλθε σε 85.411,4 χιλ. ευρώ έναντι 108.498,9 χιλιάδες το 2001. Η μείωση αυτή οφείλεται κατά κύριο λόγο στην ενδυνάμωση των τεχνικών προβλέψεων της χρήσης. Τα λειτουργικά έξοδα (χωρίς τις αποσβέσεις και τις λοιπές προβλέψεις) το 2002 διαμορφώθηκαν σε 120.432,4 χιλιάδες έναντι 115.765,5 χιλιάδες ευρώ 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 δηλαδή βελτίωση κατά 1,2%.

Τα έσοδα από επενδύσεις τα οποία διαμορφώθηκαν σε 56.040 χιλιάδες ευρώ το 2002 έναντι 62.188 χιλιάδες το 2001 σημειώνοντας πτώση κατά 9,9%. Η υστέρηση οφείλεται κύρια στη μείωση των επιτοκίων και ειδικότερα των ομολόγων.

Τα καθαρά προ φόρων κέρδη της εταιρίας διαμορφώθηκαν σε 3.278,2 χιλιάδες ευρώ έναντι 30.883,1 χιλιάδες του 2001 και η μείωση ήταν της τάξης του 91,2%. Η μείωση αυτή οφείλεται αποκλειστικά στην αύξηση των τεχνικών προβλέψεων. Πέραν όμως από τη μείωση των κερδών κατά 2002 η συνεχιζόμενη πτώση των τιμών του Χρηματιστηρίου δημιούργησε σημαντικές αποτιμητικές ζημιές στο χαρτοφυλάκιο της εταιρίας οι οποίες ανήλθαν σε 88.979,3 χιλιάδες καλύφθηκαν σχεδόν στο σύνολό τους από υπεραξίες ακινήτων ύψους 71.780 ευρώ και αποθεματικά από πώληση μετοχών 3.331,6 χιλ. το δε απομένον υπόλοιπο εκ 13.867,7 χιλιάδες ευρώ μεταφέρηκε σε μείωση των ιδίων κεφαλαίων σύμφωνα με το Ν.2992/2002.

Από τη Γενική Συνέλευση των μετόχων αποφασίσθηκε τα κέρδη της χρήσης μετά την αφαίρεση του φόρου να διατεθούν στο σύνολό τους για την ενίσχυση των ιδίων κεφαλαίων της εταιρίας μετά και την εξαιρετικά επιτυχή αύξηση μετοχικού κεφαλαίου η οποία διενεργήθηκε.

Αναφερόμενη στην τρέχουσα χρήση η διοίκηση της Εταιρίας σημείωσε την αύξηση κατά 9,1% της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων για το α' τρίμηνο του τρέχοντος έτους έναντι της αντίστοιχης περσινής περιόδου. Η συνολική παραγωγή διαμορφώθηκε σε 156 εκατ. ευρώ. Σε αυτήν την παραγωγή ο Κλάδος Ζημιών μετείχε κατά 64% ενώ κατά 36% συμμετείχε ο Κλάδος Ζωής. Το τεχνικό αποτέλεσμα της εταιρίας κινήθηκε στο ίδιο διάστημα στο ίδιο επίπεδο με την αντίστοιχη περσινή περίοδο και διαμορφώθηκε στα 33,5 εκατ. ευρώ.

Η εταιρία με γνώμονα την εξυπηρέτηση μετόχων και πελατών της συνεχίζει να ανακτά πρωτοβουλία στον Κλάδο Ζωής με σκοπό την κατάκτηση της πρώτης θέσης σε μερίδιο αγοράς στον Κλάδο Ζωής και διατήρηση του μεριδίου στους Κλάδους Ζημιών.

Παράλληλα στοχεύει στο σχεδιασμό νέων προϊόντων που θα καλύψουν τις ανάγκες που θα προκύψουν σε τομείς υγείας μετά την πλήρη διαμόρφωση και ισχύ του ασφαλιστικού πλαισίου.

Παραθέτουμε απόσπασμα από την ομιλία Θ. Πανταλάκη:

Χαιρετισμός του Προέδρου της Α.Ε.Ε.Γ.Α. "Η ΕΘΝΙΚΗ" Θεόδωρου Πανταλάκη στη Γ.Σ. της 30ης Μαΐου 2003

Κυρίες και κύριοι μέτοχοι,

Η οικονομική επιβράδυνση και η συνεπαγόμενη πτώση των αξιών στις κεφαλαιαγορές επέφεραν κατά το έτος 2002 καίρια πλήγματα στην ανάπτυξη των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών εταιριών τόσο στην Ευρώπη όσο και στον υπόλοιπο κόσμο. Έπληξαν δε άμεσα την κερδοφορία τους και επιβάρυναν σημαντικά την κεφαλαιακή τους διάρθρωση με την απώλεια σημαντικών κεφαλαίων από την περαιτέρω υποχώρηση των χρηματιστηριακών αξιών.

Έτσι, αν και δεν το επιθυμώ, δεν μπορώ να αποφύγω να σημειώσω ότι η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, όχι μόνο αντιμετωπίζει προβλήματα που έχουν σωρευτεί από το παρελθόν αλλά και από τις πρόσφατες εξελίξεις, ιδιαίτερα σε μια περίοδο που ο ρόλος των

ασφαλιστικών επιχειρήσεων καθίσταται περισσότερο σημαντικός και αναγκαίος.

Θετικό στοιχείο αυτή την περίοδο διαφαίνεται να είναι η πρόθεση της κυβέρνησης να προχωρήσει σε αλλαγές στο μοντέλο εποπτείας του ασφαλιστικού κλάδου. Τελικά πιστεύω ότι η αλλαγή αυτή θα ενισχύσει την εποπτεία του κλάδου και θα την τοποθετήσει σε νέες υγιείς βάσεις υιοθετώντας νέες αντιλήψεις όπως συμβαίνει και στις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Παράλληλα πιστεύω ότι πρέπει επιτέλους να δοθεί κάποια λύση στο θέμα του Επικουρικού του Κλάδου αυτοκινήτου και να σταματήσει πλέον το Επικουρικό να καλύπτει τους κινδύνους επιχειρηματικής αποτυχίας του κλάδου αυτοκινήτου και να καλύπτει μόνο τις ζημιές από ανασφάλιστα αυτοκίνητα που ήδη ανέρχονται σε πάρα πολύ υψηλό ποσοστό το οποίο εκτιμάται σε 10% του συνολικού στόλου.

Η εξυγίανση της αγοράς του κλάδου και των επιχειρήσεων εξαρτάται εν πολλοίς από την επιτυχημένη ή μη παρέμβαση των εποπτικών αρχών. Η άμεση και επιτυχημένη παρέμβαση των εποπτικών αρχών ιδιαίτερα αυτή την περίοδο είναι αναγκαία ώστε η πτώση των αξιών στις κεφαλαιαγορές να μην επηρεάσει επί μακρόν την ανάπτυξη του Κλάδου Ζωής, ο οποίος βρίσκεται σήμερα σε επιβράδυνση.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες καλούνται να εξασφαλίσουν μακροπρόθεσμες αποδόσεις στους πελάτες τους, ενώ ταυτόχρονα πρέπει να εξασφαλίσουν τα πλεονεκτήματα ασφάλισης της ζωής, της υγείας με την εκμετάλλευση των φορολογικών απαλλαγών που ισχύουν ώστε να προσελκύσουν νέους πελάτες, οι οποίοι θίγονται από τις μεταρρυθμίσεις στο ασφαλιστικό και συνταξιοδοτικό σύστημα της χώρας.

Η ενίσχυση των κεφαλαίων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων όσο και η μείωση του κόστους λειτουργίας τους παραμένουν στην πρώτη προτεραιότητα των διοικήσεων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ώστε να καταστούν αποτελεσματικές για τους πελάτες τους, τους μετόχους τους και το προσωπικό τους. Η ανάπτυξη και η πρόοδος μιας ασφαλιστικής επιχείρησης πρέπει να κατανέμεται με ικανοποιητικό τρόπο στον πελάτη, το μέτοχο και τον εργαζόμενο, διότι αν δεν υπάρχει δίκαιη κατανομής της ανάπτυξης δεν υπάρχει ισορροπία στο σύστημα, δεν υπάρχει τελικά εξέλιξη και ανάπτυξη.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις έχουν επίσης ανάγκη αλλαγών στην οργανωτική δομή τους ώστε να είναι σε θέση να διαχειρίζονται αποτελεσματικά τους επενδυτικούς κινδύνους, γεγονός που θα τους επιτρέψει να διατηρούν πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού.

Η εταιρία μας, υπερπηδώντας τα εμπόδια που προκύπτουν από τις διεθνείς εξελίξεις στον κλάδο, ενισχύει σταθερά την παρουσία της στην εγχώρια αγορά με την προσαρμογή της στις ανάγκες του Έλληνα και της οικογένειας του, προσδίδοντας αξία στη συνεργασία αυτή.

Βασικός στόχος της διοίκησης παραμένει ο έλεγχος του κόστους παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων, η εξασφάλιση στον πελάτη της μέγιστης δυνατής ωφέλειας και η ενίσχυση των μεγεθών εκείνων που του εξασφαλίζουν την εκπλήρωση των υποχρεώσεων που έχει αναλάβει η εταιρία.

Κυρίες και κύριοι μέτοχοι,

Το 2002, χαρακτηρίστηκε από στασιμότητα ή και πτωτική τάση για την πλειοψηφία των ασφαλιστικών εταιριών, η εταιρία μας επέτυχε σημαντική αύξηση της τάξης του 10,10% των συνολικών πρωτασφαλίστρων και δικαιωμάτων συμβολαίων, ήτοι 594,8 εκατ. σε σύγκριση με 540,1 εκατ. κατά το 2001.

Ειδικότερα η αύξηση της παραγωγής των Γενικών Κλάδων, ανήλθε σε 11,50% και διαμορφώνοντας το χαρτοφυλάκιο στα 374,9 εκ., έναντι των 336,2 εκ. κατά το 2001. Το συνολικό χαρτοφυλάκιο του Κλάδου Ζωής καταγράφοντας αύξηση κατά 7,85% ανήλθε στα 219,9 εκ., έναντι 203,9 εκ. το 2001. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο μέσος όρος αύξησης των νέων εργασιών του Κλάδου Ζωής στην ελληνική αγορά δεν ξεπέρασε το 1,2%.

Το Τεχνικό Περιθώριο χωρίς συνυπολογισμό των εσόδων εξ επενδύσεων διαμορφώθηκε στα 85,4 εκ., έναντι 108,5 το 2001 ή σε ποσοστό 14,4% έναντι 20,1% κατά το 2001. Η μείωση αυτή οφείλεται, σχεδόν εξ ολοκλήρου, στην ενίσχυση των Τεχνικών Προβλέψεων, η οποία αποτελεί βασική επιδίωξή μας.

Το Τεχνικό αποτέλεσμα της εταιρίας μαζί με τα αποτελέσματα από επενδύσεις ανήλθαν σε –136,95 έναντι –150,42 του 2001, σημειώνοντας κάμψη κατά 9% περίπου (ποσοστό 23,03% το 2002 έναντι 27,8%).

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 δηλαδή βελτίωση κατά 1,2%.

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.

Πέραν όμως της μείωσης 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 απομένουν υπόλοιπο εκ – 13.867,7 χιλιάδες μεταφέρθηκε σε μείωση των ιδίων κεφαλαίων σύμφωνα με το Ν. 2992/2002.

Για το 2002 τα Καθαρά Κέρδη μετά το Φόρο ανέρχονται στα 2,66 εκ. Σύμφωνα με το άρθρο 44α του Κ.Ν. 2190/1920, παρ. 1, εφόσον την 31η Δεκεμβρίου 2002 το σύνολο των Ιδίων Κεφαλαίων της Εταιρίας είναι μικρότερο του αθροίσματος του Μετοχικού Κεφαλαίου και των Αποθεματικών, απαγορεύεται η διανομή κερδών.

Κυρίες και κύριοι Μέτοχοι,

Ο χρόνος που πέρασε, "το 2002" ήταν ομολογουμένως ένας δύσκολος χρόνος. Οι δυσκολίες αυτές ξεπεράστηκαν χάριν της προσήλωσης της διοίκησης, των εργαζομένων και του παραγωγικού δυναμικού στην εταιρία μας η συμβολή των οποίων υπήρξε καθοριστική.

Θα ήθελα μαζί με τις δικές μου ευχαριστίες να τους εκφράσω και τις δικές σας ευχαριστίες και να τους διαβεβαιώσω ότι η Εταιρία μας έχει στο επίκεντρο της σκέψης της και του ενδιαφέροντος της τον άνθρωπο, το δικό της άνθρωπο, τον εργαζόμενο, τον συνεργάτη. Η φροντίδα της για τον ανθρώπινο παράγοντα είναι διαρκής και εργάζεται για τη συνεχή βελτίωση του, επενδύοντας σημαντικά σ' αυτό.

Κυρίες και κύριοι Μέτοχοι,

Σας ευχαριστώ θερμά για την αμέριστη συμπαράσταση και εμπιστοσύνη σας, την οποία εκφράσατε για ακόμη μία φορά συμμετέχοντας στην αύξηση του Μετοχικού Κεφαλαίου, η οποία ολοκληρώθηκε επιτυχώς.

Είναι γνωστό, ότι στόχος της αύξησης ήταν η διασφάλιση της περαιτέρω εύρυθμης λειτουργίας της Εθνικής Ασφαλιστικής, μέσω της ενίσχυσης των Ιδίων Κεφαλαίων, για την επιτέλεση των αναπτυξιακών της στόχων.

Το ιστορικής σημασίας για την εξέλιξη της εταιρίας εγχείρημα ανέγερσης των νέων κτιριακών εγκαταστάσεων επί της Λ. Συγγρού, αποτελεί για όλους εμάς το σύμβολο της "διαφορετικής" παρουσίας της Εθνικής Ασφαλιστικής στη νέα εποχή που ανοίγεται μπροστά μας. Η πρόκληση της Εθνικής Ασφαλιστικής του σήμερα είναι μέσα από νέους δρόμους να χαράξει καινούρια στρατηγική, να διαφοροποιηθεί και να διευρύνει τον πρωταγωνιστικό της ρόλο, βασιζόμενη στις διαχρονικές αξίες τις οποίες υπηρετεί με υπερηφάνεια και πίστη.

Με τη συνεργασία και τη στήριξη των ανθρώπων της και τη δύναμη των μετόχων της η επίτευξη των στόχων της είναι βέβαιη. ■

INTERAMERICAN *Το μήνυμα του μήνα*

Κάθε μέρα που ξημερώνει... 1.000 άνθρωποι ... χρειάζονται τις υπηρεσίες μας

Επιλέξαμε να προβάλουμε «το μήνυμα του μήνα» του Μίνου Μωϋσή, Δ/ντος Συμβούλου της INTERAMERICAN που έστειλε στις 6/5/03 στους συνεργάτες του και κατά τη γνώμη μας εκφράζει όλη την ουσία της δουλειάς μας και αν όλες οι εταιρίες έστελναν κάθε μήνα ένα τέτοιο μήνυμα, πιστεύουμε ότι ο ασφαλιστικός κλάδος θα ήταν καλύτερος στα μάτια συνεργατών και πελατών. Η δουλειά μας είναι όμορφη ιστορία, φιλοσοφήστε το λίγο και θα συμφωνήσετε μαζί μου που επέλεξα την προβολή αυτού του μηνύματος ώστε να το διαβάσουν περισσότεροι ασφαλιστές και με την σειρά τους να το θυμίσουν στους ασφαλισμένους... Αν το έβγαζε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με όλα τα νούμερα όλης της αγοράς και το μοιράζαμε μαζί με τα συμβόλαια, σκεφθείτε τι «επικοινωνία» καλή θα είχαμε... Μίνο, σου χαρίζουμε ένα λουλούδι, για την ιδέα...

Ε.Σ.

Αγαπητοί μου,

Είναι μεγάλη αλήθεια ότι πολλές φορές η καθημερινότητά μας δεν μας αφήνει το περιθώριο να εκτιμήσουμε με την πραγματική αξία και ουσία της δουλειάς μας. Όπως είναι επίσης αλήθεια ότι εκείνα ακριβώς τα στοιχεία που είναι η απόδειξη της δουλειάς μας, είτε μας διαφεύγουν είτε έχουν γίνει και αυτά κομμάτι των καθημερινών συνηθειών μας και ξεχνάμε να εκτιμήσουμε και να επικοινωνήσουμε τη μεγάλη τους σημασία.

Ας αφιερώσουμε λοιπόν λίγο από τον χρόνο μας για να καταλάβουμε απλά τι σημαίνει Όμιλος INTERAMERICAN. Τι σημαίνει για όλους εμάς Ευθύνη, Συνέπεια και Δέσμευση απέναντι στον άνθρωπο.

Σας προσκαλώ λοιπόν στον μαγικό κόσμο των αριθμών του 2002...

Κάθε ημέρα που περνάει...

2 πελάτες μας χάνουν την ζωή τους
25 πελάτες μας εισπράττουν αποζημίωση για ζημιά που συνέβη στην περιουσία τους
80 πελάτες μας και τρίτοι εισπράττουν αποζημίωση για ατύχημα που είχαν με το αυτοκίνητό τους
97 πελάτες μας εισπράττουν αποζημίωση για κάποια ανικανότητα να εργαστούν
401 πελάτες μας χρησιμοποιούν τα προϊόντα μας για την υγεία τους
409 πελάτες μας δέχονται την άμεση βοήθειά μας για την υγεία τους και το αυτοκίνητό τους

Κάθε ημέρα λοιπόν αποδεικνύουμε τουλάχιστον σε 1.000 ανθρώπους αυτό ακριβώς για το οποίο μας έχουν εμπιστευτεί.

Ας πάμε και λίγο πιο βαθιά στα στοιχεία για να εκπλαγείτε ακόμα περισσότερο...

κάθε 1 ώρα:

2 πελάτες μας κάνουν check up
9 πελάτες μας επισκέπτονται γιατρό
2 πελάτες μας κάνουν διαγνωστική εξέταση
4 πελάτες μας αποζημιώνονται για νοσηλεία τους
3 πελάτες μας ή τρίτοι αποζημιώνονται για υλικές ζημιές και σωματικές βλάβες από ατύχημα με το αυτοκίνητό τους
1 πελάτης μας αποζημιώνεται για ζημιά στην περιουσία του

κάθε 5 λεπτά της ώρας

εξυπηρετούμε ένα πελάτη μας που ακινητοποιήθηκε με το αυτοκίνητό του λόγω βλάβης ή ατυχήματος

κάθε 15 λεπτά της ώρας

δίνουμε μια χρήσιμη ή/και κρίσιμη ιατρική συμβουλή από το τηλέφωνο

κάθε 21/2 ώρες

μεταφέρουμε ένα πελάτη μας που έχει άμεση ανάγκη για ιατρικές υπηρεσίες

Ίσως είναι απίστευτα όλα αυτά, ίσως και εμείς οι ίδιοι δεν έχουμε ακόμα καταλάβει την αξία της δουλειάς μας, που δεν είναι άλλη από την προσφορά στον άνθρωπο που έχει ανάγκη.

Καμιά επικοινωνιακή πολιτική δεν μπορεί να είναι πιο αποτελεσματική από αυτή. Η ώρα της αλήθειας ξεπερνά κάθε άλλο μέσο που μπορεί να διαθέτουμε για να προωθήσουμε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας.

Είναι όντως τεράστια η ευθύνη που έχουμε αναλάβει, όχι τόσο για να οργανώσουμε και να παρέχουμε τις υπηρεσίες που υποσχόμαστε. Αυτό το αποδεικνύουμε κάθε ώρα, κάθε λεπτό που περνάει. Πολύ περισσότερο όμως, είναι μεγάλη η ευθύνη μας σε όλους εκείνους που μένουν μακριά από το να είναι πελάτες μας και δεν μπορούν να εισπράξουν την αξία των προϊόντων και των υπηρεσιών που θα μπορούσαμε να τους προσφέρουμε.

Ας τους φέρουμε κοντά μας. Αυτό είναι το καθήκον μας και για την ανάπτυξη του ομίλου μας, αλλά και απέναντί τους. Ας κάνουμε πράξη την αποστολή μας! ■

Φροντίδα για τον άνθρωπο από τον Ομιλο «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ»

Εγκαίνια νέων μονάδων

Με τις ένθερμες ευλογίες και ευχές του Σεβασμιώτατου Μητροπολίτη Φλωρίνης, Πρεσπών & Εορδαίας **κ.κ. Θεόκλητου,** του, ειδικώς για την ευλογία των εγκαινίων παραστάντος, Πανοσολογιώτατου Αρχιμανδρίτη **π. Γερβάσιου Ραπτόπουλου** και ακολουθίας Κληρικών, πραγματοποιήθηκαν την **Κυριακή 4/5/03** και ώρα **12 μμ** τα, από κάθε πλευρά, λαμπρά Εγκαίνια λειτουργίας της νέας **Μονάδας Παροχής Κάθετων Υπηρεσιών** (Πρώτες Ιατρικές Βοήθειες, Προληπτικές Εξετάσεις και παροχή Ιατρικών Συμβουλών, Αεροπορική και Οδική Βοήθεια, Τεχνική Εξυπηρέτηση, κάθε είδους άμεση και τοπική ασφαλιστική εξυπηρέτηση, Χρηματοπιστωτικές Υπηρεσίες κ.λπ.) του Ομίλου Επιχειρήσεων «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» στην ακριτική **Φλώρινα.**

Οι νέες ευρύχωρες και λειτουργικότατες εγκαταστάσεις παροχής πολλαπλών Υπηρεσιών, με πρώτιστο μέλημα τη φροντίδα για τον άνθρωπο, ευρίσκονται στην είσοδο της πόλης της Φλώρινας και ήδη λειτουργούν σε 24ωρη βάση, πλαισιωμένες από πολυάριθμο εξειδικευμένο επιτελείο Επιστημονικού Προσωπικού, Στελεχών και Συνεργατών. Τον όλο Ιατρικό-Επιστημονικό Συντονισμό έχει ο ειδικός Αρχίατρος για τη Δυτική Μακεδονία του Ομίλου, που προϊσταται και του Επιστημονικού Επιτελείου των Ιατρικών Κέντρων της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στην Κοζάνη, όπου και η Περιφερειακή Διεύθυνση του Ομίλου, Πτολεμαΐδας, Φιλώτα, Γρεβενών και Καστοριάς, σε συνεργασία με τις επιστημονικές ομάδες των Κέντρων Ιατρικής Βοήθειας Θεσσαλονίκης και Αθηνών του Ομίλου.

Την όλη λαμπρή τελετή τίμησαν με την έγκαιρη και πολύωρη μάλιστα παρουσία τους ο Δήμαρχος Φλώρινας **Παπαναστασίου Στέφανος,** επικεφαλής κλιμακίου επισήμων, ο Εκπρόσωπος του Νομάρχη Φλώρινας **Μιχάλης Τσόκας,** ο Διευθυντής Δασών **κ. Μαυρίδης,** άλλοι Εκπρόσωποι Αρχών και Υπηρεσιών, ολόκληρη η Διοίκηση του Ομίλου με επικεφαλής τον Πρόεδρό του **Μελά Γιαννιώτη,** ο Αρχίατρος Δυτικής Μακεδονίας **Κ. Ρεπανάς,** ο Περιφερειακός Διευθυντής Δυτικής Μακεδονίας**Ηλίας Κουλουβέτσιος,** οι Διευθυντές των Υποκαταστημάτων Πτολεμαΐδας **Δημ. Τζιόλας,** Φιλώτα **Σπύρος Ξυγονάκης,** Καστοριάς **Αναστ. Σιδηρόπουλος,** ο Υπεύθυνος Οδικής Βοήθειας Δυτικής Μακεδονίας **Κων. Γρηγοριάδης,** οι Ιατρικοί, Νομικοί και Τεχνικοί Σύμβουλοι και Συνεργάτες του Νομού και της ευρύτερης περιοχής, μαζί με πλήθος πελατών και φίλων.

Παρόντα στη Φλώρινα ήταν επίσης και τα ιδιόκτητα σύγχρονα μέσα φροντίδας για την υγεία και σωτηρία της ζωής κάθε κινδυνεύοντος συνανθρώπου μας στην ακριτική αυτή περιοχή, με ένα από τα Ελικόπτερα του Ομίλου με τον Αρχικυβερνήτη **Αχ. Τυρεκίδη,** ένα από τα ασθενοφόρα οχήματα του Ομίλου με το Νοσηλευτικό Προσωπικό και Τραυματιοφορείς, όπως και πλήθος ειδικοποιημένων οχημάτων μεταφοράς προσώπων που περιέρχονται σε δυσχερή θέση κατά τις μετακινήσεις τους (μικρολεωφορεία και επιβατικά οχήματα), μαζί με στόλο κινητών Συνεργείων Επισκευής Οχημάτων και άλλα οχήματα παροχής Οδικής Βοήθειας και επιτόπου διεκπεραίωσης διαδικασιών Φιλικού Διακανονισμού Ζημιών Αυτοκινήτων (φωτογραφίσεις, συμπλήρωση εντύπων, σχεδιαγράμματα κ.λπ.).

Μετά την ξενάγηση και παρουσίαση των παρεχόμενων Κάθετων (πολλαπλών) Υπηρεσιών ακολούθησε Δεξίωση προς τιμή των προσκεκλημένων στον ευρύτατο αύλειο χώρο των εγκαινιασθέντων εγκαταστάσεων, αλλά και μακρό Γεύμα Εργασίας Συνεργατών και Διοίκησης σε ειδικώς διαμορφωθείσα αίθουσα Ταβέρνας της Φλώρινας. Η όλη εξαίρετη αυτή Εκδήλωση έκλεισε με επίσκεψη και ξενάγηση της Διοίκησης από τον παλαιό Συνεργάτη του Ομίλου **κ. Λάζαρο Δίβιο** στις αξιοσήμαντες αρχαιότητες της «Ελληνομακεδονικής» (SIC) πόλεως, πάνω από τα Κοιμητήρια Φλώρινας και δίπλα στο προκλητικά εγκαταλελειμμένο κάποτε «Ξενία», αρχαιολογικό χώρο που παρουσιάζουν άριστα και επιστημονικότατα οι Καθηγητές Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης Ι. & Κ. Ακαμάτη σε ειδική έκδοση, έτους 1996, σε συνεργασία με την Περιφερειακή και Τοπική Αυτοδιοίκηση της περιοχής, αλλά δυστυχώς με λάθος τίτλο στην Έκδοση, όπως και στις επιγραφές του ελληνομακεδονικότατου αρχαιολογικού αυτού χώρου ως «Ελληνιστική», δηλαδή «σαν... Ελληνική»!!

Οι Ελληνομακεδόνες του αρχαίου ισχυρού Βασιλείου της Ληγκιστίδος, όπως και ολόκληρη η αρχαία Μακεδονία μέχρι της πτώσης του τελευταίου Βασιλέως αυτής Περσέως, αλλά και μετέπειτα επί Ρωμαίων και Βυζαντινών, υπήρξαν και έδρασαν ως «Ελληνες των πάνω Ελλήνων» και ως «πρόφραγμα της των Ελλήνων ασφαλείας», ιστορική αλήθεια που έχει ως έργο, σκοπό και αποστολή να υπενθυμίζει ο Δεκαεξάκτινος Ήλιος -έμβλημα του Ομίλου «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ», αλλά και η επωνυμία της.

Αισθήματα πραγματικής αγανάκτησης και βεβήλωσης του χώρου και διά «ζωντανών» πιθαρών «φθεγγόμενης» αληθώς Ιστορίας προκάλεσε το απαράδεκτο, από κάθε πλευρά και ανοχή, γεγονός της εμφανίσεως «μηνυμάτων» στα κινητά τηλέφωνα των επισκεπτών του ιερού χώρου, αισχρής προπαγάνδας «καλωσορίσματος» στο δίκτυο τηλεφωνίας της γείτονος χώρας, που, με τις ανοχές και ενοχές του παράλυτου εκείνου Κράτους της Αθήνας, συνεχίζει να πλαστογραφεί και να προκαλεί με το ιερό όνομα «Μακεδονία»!

Το απόγευμα της ίδιας μεγάλης ημέρας 4/5/03 και ώρα **18:30'** πραγματοποιήθηκαν με την ίδια λαμπρότητα και ζωντάνια τα επίσημα **Εγκαίνια** λειτουργίας όμοιας **Μονάδας Παροχής Υπηρεσιών,** αλλά λόγω κεντρικότατης οδού περιορισμένου αύλειου χώρου στην ιστορική και πανέμορφη **Έδεσσα,** προς εξυπηρέτηση των κατοίκων ενός άλλου ακριτικού Νομού της χώρας μας.

Εδώ οι Πολιτικές Αρχές του νομού και της πόλης, με επικεφαλής τον ένθερμο και υποστηρικτή των Μακεδονικών εμβλημάτων και επωνυμιών του Ομίλου «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ», Νομάρχη **Προκόπιο Σιβένα** και το Δήμαρχο **Ιωάννη Σόντρα,** υποδέχθηκαν με ανυπόκριτη χαρά και πραγματικό ενθουσιασμό την παρουσία και λειτουργία της νέας Μονάδας Παροχής Κάθετων Υπηρεσιών στην Πόλη και στο Νομό, εξυμνήσαντες τις «εξ ιδίας αντιλήψεως» πολλαπλές παρεχόμενες υπηρεσίες και δυνατότητες του Ομίλου «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ», ταυτόχρονα με τις ικανότητες και αρετές του έμπειρου συμπολίτη τους, Διευθυντού της νέας Μονάδας, **Χρήστου Τσότση** και των άξιων Συνεργατών αυτού, όπως επίσης και του επιστημονικού Συνεργάτου, εξαίρετου Ιατρού Εδέσσης, **Τατσιώκα Στέργιου.** Παρόντες και εδώ ήταν το πολυάριθμο επιτελείο Εκπροσώπων της Έδρας, οι Διευθυντές Υποκαταστημάτων και Γραφείων του Ομίλου στα Γιαννιτσά **κ. Ασάρβελης** και **κ. Πετρίδης,** της Νάουσας **κ. Σαράντης,** μετά των Συνεργατών τους, ο Διευθυντής της Μονάδας Φλώρινας **Σ. Ρέμπελος,** ο Νομικός Συνεργάτης Ημαθίας **Βασ. Δέλλιος** και Πέλλης **Αθ. Πατετσίνης,** συνεργάτες άλλων περιοχών και πλήθος πελατών, που, πολλοί εξ αυτών, διερχόμενοι και βλέποντες τη λαμπρή καθ' όλα εκδήλωση προσέρχονταν αυθόρμητα συμμετέχοντες και ευχόμενοι.

Μετά την άριστα οργανωμένη τελετή, ακολούθησε και εδώ ξενάγηση και επεξήγηση των παρεχόμενων πολλαπλών υπηρεσιών στον κάθε πολίτη της περιοχής, αλλά και διερχόμενο και επισκέπτη αυτής, με Δεξίωση προς τιμή των προσκεκλημένων, μετά το πέρας της οποίας ακολούθησε Ενημερωτική Συγκέντρωση των Συνεργατών της περιοχής υπό την καθοδήγηση και συντονισμό του Γενικού Διευθυντού του Ομίλου **Θ. Τσομίδη** και επιτελείου παρόντων Διευθυντών της Έδρας.

Το χαρακτηριστικό της όλης υποδοχής και αποδοχής του Ομίλου «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» στην Έδεσσα είναι το, από μικροφώνου και εξ επισήμων χειλέων, λεχθέν περί ελπιζόμενης εισόδου και προσφοράς στα κοινά της Πρωτεύουσας της Μακεδονίας του *«υπερπληθωρικών ικανοτήτων εκπροσώπου του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Μελά Γιαννιώτη»,* για να δοθεί άμεσα η απάντηση ότι ο χώρος των ασφαλίσεων με έντονα κοινωνικό χαρακτήρα αυτών είναι ασυμβίβαστος και αντίθετος με την πολιτική και τα τοπικά κοινά.

Τριάντα πέντε όμοιες Μονάδες Παροχής Κάθετων Υπηρεσιών του Ομίλου «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» ήδη λειτουργούν σε όλη την Ελληνική Επικράτεια, ενώ, εντός των αμέσως προσεχών ημερών, πρόκειται να εγκαινιασθούν επίσημα νέες Μονάδες σε **Καστοριά, Αλεξανδρούπολη, Κομοτηνή, Κιλκίς, Κατερίνη, Γιάννενα** και **Άρτα.** ■

INTERNATIONAL LIFE
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ INTERNATIONAL LIFE

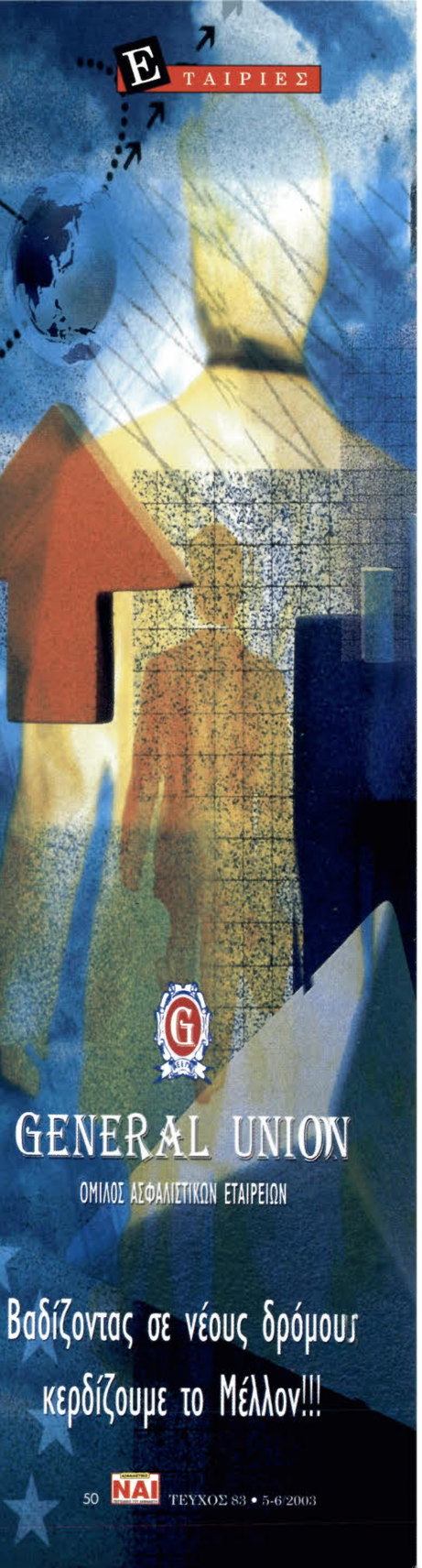
Νέα προϊόντα ομαδικών ασφαλίσεων

Δυναμική ανάπτυξη του κλάδου Ομαδικών Ασφαλίσεων από την International Life. Ο Όμιλος International Life επαναδιοργάνωσε τον κλάδο Ομαδικών Ασφαλίσεων τοποθετώντας στελέχη με πλήρη κατάρτιση και εξειδίκευση πάνω στον τομέα αυτό και δημιουργώντας ένα νέο ολοκληρωμένο σύστημα Ομαδικών Ασφαλίσεων, που απευθύνεται σε μεγάλες ή μικρές επιχειρήσεις οποιουδήποτε τομέα.

Το ολοκληρωμένο σύστημα Ομαδικών Ασφαλίσεων της International Life διαθέτει ένα πλήρες φάσμα ασφαλιστικών παροχών, το οποίο καλύπτει οποιαδήποτε ανάγκη της επιχείρησης και των εργαζομένων και προσαρμόζεται ανάλογα με τις ιδιαιτερότητες της κάθε επιχείρησης. Πιο συγκεκριμένα παρέχει:

- **Ασφάλιση ζωής** στον εργαζόμενο και τον επιχειρηματία, εξασφαλίζοντας την οικογένειά του.
- **Ασφάλιση ανικανότητας για εργασία** προστατεύοντας το εισόδημα του ιδίου, βοηθώντας τον να διατηρήσει το επίπεδο ζωής του.
- **Ασφάλιση ατυχημάτων** που εξασφαλίζει τον ίδιο τον εργαζόμενο από τις οικονομικές συνέπειες ενός ατυχήματος που μπορεί να συμβεί, είτε εντός είτε εκτός της εργασίας του.
- **Νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη** παρέχοντας στον εργαζόμενο αξιοπρεπή περίθαλψη, βελτιώνοντας τις συνθήκες διαβίωσής του.
- **Προστασία εισοδήματος** εξασφαλίζοντας την αναπλήρωση του εισοδήματος σε περίπτωση που δεν μπορεί να εργασθεί λόγω ατυχήματος ή ασθένειας.
- **Κάλυψη ιατροφαρμακευτικών εξόδων** που προκύπτουν μετά από ένα ατύχημα.
- **Οικονομική ενίσχυση στη μητρότητα** βοηθώντας το ζευγάρι να αντεπεξέλθει στα αυξημένα έξοδα που έχει ένας φυσιολογικός ή δύσκολος τοκετός.
- **Επείγουσα αερομεταφορά** εξασφαλίζοντας με σύγχρονα μέσα την άμεση μεταφορά σε περίπτωση που συμβεί ένα έκτακτο και επείγον περιστατικό, είτε εντός της Ελλάδας είτε εντός της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
- **Σύνταξη ή εφάπαξ** στον εργαζόμενο, συμπληρώνοντας τη σύνταξη που θα πάρει από τον κρατικό φορέα ασφάλισης, εξασφαλίζοντας την ποιοτική διαβίωση του εργαζομένου και μετά τη συνταξιοδότησή του.

Το νέο σύστημα Ομαδικών Ασφαλίσεων της International Life, περιλαμβάνει και πακέτα καλύψεων (Basic Plan & Mega Plan), που απευθύνονται σε μικρές ή μεγάλες επιχειρήσεις.



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

Δυναμική πορεία ανόδου και ίδρυση νέας εταιρίας μέσα στο 2003

Παρά τις δυσχερείς συγκυρίες που επικράτησαν στην αγορά τη χρονιά που πέρασε ο όμιλος General Union - όπως φαίνεται και από τον ισολογισμό των εταιριών του - παρουσίασε κερδοφόρα και πολύ ικανοποιητικά οικονομικά αποτελέσματα και για το 2002.

Όχι τυχαία, ο όμιλος General union κατέκτησε σε σύντομο χρονικό διάστημα μια πολύ σημαντική θέση στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά. Η χρήση των εταιριών του για τη χρονιά που πέρασε δίνει το στίγμα της δυναμικής πορείας ανόδου που ακολουθεί ο όμιλος.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που δημοσιεύτηκαν, το 2002 αποτέλεσε για τον όμιλο μια χρονιά αξιόλογης ανάκαμψης στους περισσότερους κλάδους των δραστηριοτήτων του.

Στη χρήση του 2002 η General Union πέτυχε - για ακόμα μια συνεχή χρονιά - σημαντική αύξηση του κύκλου εργασιών της.

Γενικά, ο όμιλος General Union σημείωσε μεγάλη αύξηση στο συνολικό τζίρο του και αξιοσημείωτη ενίσχυση σχεδόν σ' όλους τους κλάδους γενικής ασφάλισης.

Πραγματικά εντυπωσιακή είναι η αύξηση της παραγωγής των καθαρών ασφαλίστρων και των δύο εταιριών του ομίλου.

Αναλυτικότερα, τα καθαρά ασφάλιστρα της General Trust για το 2002 (€ 8.400.578) σε σχέση με τα αντίστοιχα του 2001 (€ 5.779.030) παρουσίασαν αύξηση της τάξης του 45%, ενώ τα καθαρά ασφάλιστρα της General Union για το 2002 (€ 35.759.436) σε σχέση με τα αντίστοιχα του 2001 (€ 28.740.803) αυξήθηκαν σε ποσοστό 25%.

Επίσης, σε κλάδους όπως αυτός της οδικής βοήθειας και της νομικής προστασίας η παραγωγή του 2002 θεωρείται άκρως ικανοποιητική, αν ληφθεί υπ' όψιν ότι η εταιρία δραστηριοποιείται σ' αυτούς τους τομείς μόνο τρία χρόνια.

Σημαντική αύξηση σημείωσαν και άλλοι νευραλγικοί τομείς της εταιρίας. Χαρακτηριστικά παραδείγματα αποτελούν η ακίνητη περιουσία και το μετοχικό κεφάλαιο.

Ας σημειωθεί ότι το μετοχικό κεφάλαιο της General Union ανέρχεται σήμερα στα € 8.818.276, ενώ της General Trust στα € 2.352.000.

Παράλληλα, ο όμιλος General Union συνεχίζει διευρύνοντας συνεχώς τον κύκλο εργασιών και δραστηριοτήτων του.

Στα πλαίσια της στρατηγικής ανάπτυξης και διεύρυνσης που ακολουθεί ο όμιλος - μετά την ίδρυση της τρίτης κατά σειρά ετραιρίας του, της General Union Insurance Agencies μέσα στο 2002 - σχεδιάζει την ίδρυση μιας νέας εταιρίας, η οποία θα δραστηριοποιείται αποκλειστικά στο χώρο των ακινήτων. Η υπό ίδρυση εταιρία θα ασχολείται με ό,τι αφορά στη διαχείριση, την εκμετάλλευση και την κατασκευή ακινήτων.

Η νέα εταιρία του ομίλου θα φέρει την επωνυμία Γενική Αξιοποιήσεως και Εκμεταλλεύσεως Ακινήτων Ε.Π.Ε. - G.U. REAL ESTATE COMPANY και αναμένεται να κάνει πολύ σύντομα τη δυναμική είσοδό της στην αγορά.

Ο όμιλος General Union θεωρεί τη χρονιά που πέρασε σταθμό αναδιοργάνωσης, αλλά και εφαλτήριο ενός νέου δημιουργικού κύκλου, γιατί πραγματοποίησε καθοριστικά για την πορεία του ανοδικά βήματα. Οι επιτυχημένες ενέργειες και τα θετικά οικονομικά αποτελέσματα του για το 2002, ωθούν και στηρίζουν τον όμιλο General Union στη χάραξη μιας δυναμικότερης στρατηγικής.

Στο πλαίσιο αυτής της στρατηγικής ανάπτυξης αναμένεται μέσα στο 2003 ο όμιλος General Union να πραγματοποιήσει ορισμένα εντυπωσιακά σχέδια διεύρυνσης των δραστηριοτήτων του.

Παράλληλα, ο όμιλος General Union συνεχίζει με μεθοδικότητα την ανοδική πορεία του τηρώντας ανελλιπώς τις δεσμεύσεις του προς όλους αυτούς που τον εμπιστεύονται.

GENERAL UNION: Ραγδαία ανάπτυξη στα ασφαλιστικά αλλά και στα τραπεζικά προϊόντα

Τώρα, ο όμιλος General Union συνεχίζει δυναμικά την ανοδική πορεία του Union, διαθέτοντας στην αγορά νέα ευέλικτα προγράμματα, αλλά και τραπεζικά προϊόντα.

Κύριο στόχο του ομίλου General Union αποτελεί η σφαιρική προσφορά χρηματοοικονομικών προϊόντων στους ασφαλισμένους και σταδιακά η ολοκληρωμένη εξυπηρέτησή τους και μέσω του διαδικτύου.

Έχοντας, λοιπόν, σύμβαση διαμεσολάβησης πώλησης τραπεζικών προϊόντων, η νεοϊδρυθείσα εταιρία General Union Insurance Agencies οδηγεί τον όμιλο πιο κοντά στην επίτευξη του στόχου του.

Γιατί, σε συνεργασία με τη Γενική Τράπεζα, η τρίτη κατά σειρά ίδρυσης εταιρία του ομίλου, η General Union Insurance Agencies προσφέρει στους ενδιαφερόμενους εκτός από ασφαλιστικά προγράμματα και εξειδικευμένα τραπεζικά προϊόντα με διευρυμένες προοπτικές, τα General Banking. Παράλληλα, και οι τρεις εταιρίες του ομίλου χαράζουν τη δική τους πορεία ανάπτυξης διαθέτοντας στην αγορά μια πλούσια γκάμα προγραμμάτων με βασικές και προαιρετικές καλύψεις - σε όλους τους κλάδους Γενικών Ασφαλειών - προσαρμοσμένες στις αυξημένες απαιτήσεις των πελατών για προστασία από κάθε κίνδυνο.

Η General Union και η General Trust, είναι από τις πρώτες εταιρίες που εφάρμοσαν στη χώρα μας το σύστημα άμεσης αποζημίωσης - γνωστό και σαν "Φιλικό Διακανονισμό" - και συνεχίζουν διατηρώντας πάντα ένα "οικείο πρόσωπο" προσφέροντας στους ασφαλισμένους προτάσεις κατάλληλα προσαρμοσμένες στις ανάγκες τους.

Στα πλαίσια της πολιτικής για άμεση επαφή με τον πελάτη ο όμιλος General Union όντως βρίσκεται κοντά στον ασφαλισμένο - όσο μακριά κι αν κατοικεί - μέσα από ένα ευρύ, καλά οργανωμένο δίκτυο αντιπροσώπων, με πάνω από 800 γραφεία σ' όλη την Ελλάδα.

Επίσης, η συνεργασία του ομίλου General Union με μεγάλους αντασφαλιστικούς οργανισμούς διεθνούς κύρους στηρίζει και διευρύνει τις προοπτικές, αλλά και τους ορίζοντες δράσης του.

Άμεση προτεραιότητα της General Union αποτελεί πάντα τόσο η συνεχής ενίσχυση του - ήδη ισχυρού - οικονομικού της υπόβαθρου με τις κατάλληλες επενδυτικές κινήσεις, όσο και η διάθεση στην αγορά εξειδικευμένων ευέλικτων προγραμμάτων.

Αναλυτικότερα, οι κλάδοι ασφαλειών που καλύπτονται από τις εταιρίες του ομίλου είναι οι ακόλουθες:

Αυτοκινήτου
Πυρός
Προσωπικών ατυχημάτων - Μεταφορών
Εγγυήσεων
Γενικής Αστικής Ευθύνης
Αστικής Ευθύνης Σκαφών Θαλάσσης
Λοιπών Ζημιών σε Πράγματα
Νομικής Προστασίας (σε συνεργασία με την DAS Hellas και την ARAG)
Οδικής Προστασίας (σε συνεργασία με την Interpartner Assistance)

Στην πλειονότητά τους τα προγράμματα της General Union είναι προϊόντα με μικρό κόστος και αυξημένη αξία.

Πιο συγκεκριμένα, μερικά από τα πιο ολοκληρωμένα προγράμματα της αγοράς, όπως αυτά της οικοπροστασίας ή του πολυασφαλιστηρίου επιχειρήσεων της General Union, παρέχουν με μικρό κόστος καλύψεις για πολύ απαιτητικούς πελάτες.

Η General Union δίνει ιδιαίτερη σημασία στη δημιουργία προγραμμάτων πολλαπλών καλύψεων και το αποδεικνύει έμπρακτα.

Χαρακτηριστικά, στον κλάδο του αυτοκινήτου σε συμμαχία με τους κλάδους Νομικής Προστασίας (σε συνεργασία με την DAS Hellas και την ARAG) και Οδικής Προστασίας (σε συνεργασία με την Interpartner Assistance), η εταιρία δημιουργεί προϊόντα με ξεχωριστές παροχές για τους κατόχους επιβατηγών και επαγγελματικών οχημάτων με αποτέλεσμα ο συγκεκριμένος κλάδος να αποτελεί κερδοφόρο κεφάλαιο για τον όμιλο.

Η επέκταση του ομίλου στον Κλάδο των Εγγυήσεων όπου δραστηριοποιούνται μόνο πέντε μεγάλες εταιρίες στη χώρα μας - και από τις οποίες μόνο η General Union είναι αμιγώς ελληνικών συμφερόντων - καταδεικνύει την ηγετική παρουσία και το κύρος της εταιρίας στην εγχώρια αγορά.

Ας σημειωθεί ότι με τον κλάδο των Εγγυήσεων καλύπτονται απώλειες δασμών και φόρων που προέρχονται από αποθηκεύσεις εμπορευμάτων σε τελωνειακούς ή ιδιωτικούς χώρους (που έχουν άδεια τελωνειακής φύλαξης) ή διακινούνται από και από τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Στη σύγχρονη αγορά των πολλαπλών απαιτήσεων ο όμιλος General Union χαράζει σταθερά τη δική του στρατηγική ανάπτυξης και δίνει το δικό του στίγμα, έχοντας σαν γνώμονα την ανάγκη του ασφαλισμένου για ποιότητα ζωής. ■

Νέα ασφαλιστικά προγράμματα από την Generali

Με νέα, σύγχρονα και ανταγωνιστικά ασφαλιστικά προγράμματα εμπλουτίζει η Generali την γκάμα των προγραμμάτων που προσφέρει τόσο στον κλάδο ζωής όσο και στον κλάδο γενικών ασφαλειών. Τα νέα προγράμματα συνδυάζουν τη σιγουριά εγγυημένου επιτοκίου με την ευελιξία εκτάκτων καταβολών, παρέχοντας ακόμη περισσότερες επιλογές στον πελάτη.

Οι εξελίξεις στον Κλάδο Ζωής Generali Exelixis Pension

Σε μία εποχή όπου κυριαρχεί η αβεβαιότητα, κάθε επόμενο βήμα είναι δύσκολο να προγραμματιστεί με απόλυτη σιγουριά, εντείνοντας ολοένα και περισσότερο την ανάγκη για ασφάλεια. Με το Generali Exelixis Pension ο προγραμματισμός για το μέλλον γίνεται πιο εύκολος, διασφαλίζοντας ένα εισόδημα το οποίο επιτρέπει στον ασφαλισμένο να διατηρήσει το επίπεδο ζωής που επιθυμεί κατά τη συνταξιοδότησή του.

Τα περιοδικά ασφάλιστρα που καταβάλλει ο ασφαλισμένος δημιουργούν το Βασικό Κεφάλαιο Σύνταξης, ενώ υπάρχει και η δυνατότητα εκτάκτων καταβολών οι οποίες συγκεντρώνονται για τη δημιουργία του Πρόσθετου Κεφαλαίου Σύνταξης. Τα ασφάλιστρα αυτά μαζί με το επιτόκιο του 3,35% που εγγυάται η Generali, το υψηλότερο που επιτρέπεται από τον Νόμο, καθώς και οι τυχόν αποδόσεις που δημιουργούνται από τη διαχείριση του κεφαλαίου συγκεντρώνονται συνολικά σ' έναν ειδικό συνταξιοδοτικό λογαριασμό. Στη λήξη του συμβολαίου ο ασφαλισμένος επιλέγει εάν θέλει να λάβει το ποσόν ως εφάπαξ καταβολή ή ως σύνταξη.

Πέραν όμως του αποταμιευτικού χαρακτήρα του προγράμματος, το Generali Exelixis Pension παρέχει και προστασία στον ασφαλισμένο με παροχές που καλύπτουν τον θάνατο από οποιαδήποτε αιτία και τη μόνιμη ολική ανικανότητα.

Οι καλύψεις προστασίας του Generali Exelixis Pension

- Σε περίπτωση απώλειας ζωής οι δικαιούχοι του ασφαλισμένου θα λάβουν άμεσα το εγγυημένο κεφάλακο συν τις όποιες τυχόν υπεραποδόσεις.
- Σε περίπτωση απώλειας ζωής από ατύχημα οι δικαιούχοι του ασφαλισμένου θα λάβουν άμεσα το διπλάσιο εγγυημένο κεφάλαιο συν τις όποιες τυχόν υπεραποδόσεις.
- Σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας από ατύχημα ο ασφαλισμένος θα λάβει το εγγυημένο κεφάλαιο δύο φορές: άμεσα και στη λήξη του συμβολαίου.

Generali Exelixis Junior

Το νέο αυτό πρόγραμμα δίνει τη δυνατότητα σ' έναν γονέα να επενδύσει στο μέλλον του παιδιού του και να το στηρίξει οικονομικά στα σημαντικά βήματα της ζωής του – είτε πρόκειται για σπουδές είτε για επαγγελματικό ξεκίνημα.

Το Κεφάλαιο Junior χτίζεται με τα περιοδικά ασφάλιστρα που καταβάλλει ο γονέας, αυξάνεται με τα έκτακτα ασφάλιστρα που μπορεί να καταβάλει όποτε θελήσει, με εγγυημένο επιτόκιο 3,35% που παρέχει το πρόγραμμα, και με τις τυχόν επιπλέον αποδόσεις που επιτυγχάνονται από τη διαχείριση του κεφαλαίου από την Generali. Έτσι στη λήξη του συμβολαίου το παιδί έχει στη διάθεσή του ένα κεφάλαιο το οποίο μπορεί να εισπράξει είτε ως εφάπαξ ποσό είτε τμηματικά.

Όμως εκτός από το οικονομικό αποτέλεσμα που αποφέρει το Generali Exelixis Junior, η Generali δημιούργησε και μία «δικλείδα ασφαλείας» προνοώντας πραγματικά για οποιοδήποτε απρόοπτο. Σε περίπτωση που ο γονέας αδυνατεί να αντεπεξέλθει στις οικονομικές υποχρεώσεις του προγράμματος, είτε λόγω μόνιμης ολικής ανικανότητας είτε λόγω θανάτου, το συμβόλαιο παραμένει σε ισχύ χωρίς να είναι απαραίτητη η περαιτέρω καταβολή ασφαλίστρων. Το παιδί λαμβάνει κανονικά το κεφάλαιο που είχε προγραμματίσει ο γονέας στην προκαθορισμένη λήξη του συμβολαίου.

Οι καλύψεις προστασίας του Generali Exelixis Junior

- Σε περίπτωση απώλειας ζωής του συμβαλλομένου*, ισχύει η παροχή Απαλλαγή Πληρωμής Ασφαλίστρου, γεγονός που επιτρέπει την πλήρη και ομαλή συνέχιση του συμβολαίου. Στη λήξη του συμβολαίου, το παιδί θα λάβει το εγγυημένο κεφάλαιο συν τις όποιες τυχόν υπεραποδόσεις.
- Σε περίπτωση απώλειας ζωής του συμβαλλομένου* από ατύχημα, το παιδί θα λάβει άμεσα το κεφάλαιο απώλειας ζωής, ενώ το συμβόλαιο θα παραμείνει σε ισχύ μέχρι τη λήξη του χωρίς να είναι απαραίτητη η περαιτέρω καταβολή ασφαλίστρων. Επιπλέον, στη λήξη του συμβολαίου, το παιδί θα λάβει το εγγυημένο κεφάλαιο συν τις όποιες τυχόν υπεραποδόσεις.
- Σε περίπτωση μόνιμης ολικής ανικανότητας του συμβαλλομένου* από ατύχημα, η εταιρία θα του καταβάλει το κεφάλαιο της μόνιμης ολικής ανικανότητας, ενώ το συμβόλαιο θα παραμείνει σε ισχύ μέχρι τη λήξη του χωρίς να είναι απαραίτητη η περαιτέρω καταβολή ασφαλίστρων. Στη λήξη του συμβολαίου το παιδί θα λάβει το εγγυημένο κεφάλαιο συν τις όποιες τυχόν υπεραποδόσεις.

Και το Generali Exelixis Pension και το Generali Exelixis Junior μπορούν να συνδυαστούν με όλες τις συμπληρωματικές παροχές που προσφέρει η Generali, όπως το σύστημα υγείας MedExclusive και τα νοσοκομειακά προγράμματα MedProtection και MedAdvanced.

Τα προγράμματα Generali Exelixis Pension και Generali Exelixis Junior είναι η απάντηση της Generali στις ανάγκες των πελατών της, ανάγκες που συνεχώς μεταβάλλονται και εξελίσσονται. Συνδυάζοντας τη σιγουριά παραδοσιακών προγραμμάτων με την ευελιξία των unit-linked προϊόντων η Generali συνεχίζει να βρίσκεται δίπλα στους πελάτες της, ό,τι κι αν συμβεί.

Ολοκληρωμένη ασφαλιστική προστασία για την επιχείρηση

Μία επιχείρηση απαιτεί την επένδυση χρόνου, κόπου και χρημάτων για να ιδρυθεί και στη συνέχεια για να πετύχει. Οι κίνδυνοι που την απειλούν είναι ποικίλοι και πολυάριθμοι. Για να μπορέσει ο επιχειρηματίας να εστιάσει όλη του την προσοχή και την ενέργεια στην πετυχημένη λειτουργία της επιχείρησής του χρειάζεται πρώτα να εξασφαλίσει τα βασικά. Πρώτο και κυριότερο είναι η ασφάλεια που θα προστατέψει την επιχείρησή του από κάτι απρόοπτο. Γι' αυτό η Generali δημιούργησε το Generali Relax Επιχείρηση ώστε ο επιχειρηματίας να νιώθει ήσυχος ότι οι ανάγκες του έχουν καλυφθεί.

Το Generali Relax Επιχείρηση είναι ένα ολοκληρωμένο ασφαλιστικό πρόγραμμα το οποίο καλύπτει τους ασφαλιστικούς κινδύνους καταστημάτων, γραφείων και ιατρείων, δηλαδή μικρομεσαίες επιχειρήσεις που είναι και η καρδιά της ελληνικής αγοράς. Το πρόγραμμα απευθύνεται σε ιδιοκτήτες και ενοικιαστές καλύπτοντας την ακίνητη περιουσία (οικοδομή, εξωτερικά βοηθητικά κτίσματα) και την κινητή (πάγιος εξοπλισμός, εμπόρευμα) σε ανταγωνιστικές τιμές.

Το πρόγραμμα χωρίζεται σε δύο σκέλη. Το πρώτο συμπεριλαμβάνει τις βασικές καλύψεις έναντι κινδύνων όπως είναι η πυρκαγιά (έκρηξη, ένρηξη, κεραυνός), οι κοινωνικές ταραχές (στάσεις, απεργίες, κακόβουλες ενέργειες), φυσικά φαινόμενα, κλοπή / ληστεία, και τρομοκρατικές ενέργειες. Επιπλέον, μέσω του βασικού σκέλους του προγράμματος καλύπτονται και άλλες δαπάνες που προκύπτουν από υλικές ζημιές όπως για παράδειγμα συγκομιδή ερειπίων, έξοδα μεταστέγαστης, μεταφοράς, φύλαξης, μεταξύ άλλων.

Το δεύτερο σκέλος του προγράμματος δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλισμένο να επιλέξει επιπλέον παροχές που θεωρεί απαραίτητες για τη δική του επιχείρηση, δημιουργώντας έτσι ένα εξειδικευμένο πρόγραμμα ασφάλισης.

Μπορεί να επιλέξει προαιρετικά ασφαλιστική κάλυψη έναντι σεισμού, ολίσθησης / καθίζησης, και ζημιών στις ηλεκτρικές εγκαταστάσεις ή συσκευές.

Τα ασφάλιστρα για τις βασικές καλύψεις διαμορφώνονται σύμφωνα με το είδος της ασφαλισμένης επιχείρησης, ενώ για τις προαιρετικές καλύψεις υπολογίζονται ανάλογα με το είδος της κάλυψης και το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο ανά κάλυψη.

Το Generali Relax Επιχείρηη καλύπτει κάθε ανάγκη προστασίας μιας επιχείρησης, από την πιο απλή μέχρι την πιο σύνθετη, επιτρέποντας στον επιχειρηματία να αφοσιωθεί εξ ολοκλήρου στην πετυχημένη δραστηριότητα της επιχείρησής του.

** Συμβαλλόμενος είναι ο γονέας ή οποιοδήποτε άλλο πρόσωπο συνάψει το ασφαλιστήριο για λογαριασμό του παιδιού (ασφαλισμένος).* ■

Ετήσια Συνάντηση & Βραβεύσεις Διακεκριμένων Στελεχών Πωλήσεων

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Με έμφαση στο ανθρώπινο δυναμικό!

Με ιδιαίτερη επιτυχία και με τη συμμετοχή των κορυφαίων του δικτύου πωλήσεων και των διοικητικών στελεχών των εταιριών Alpha Ασφαλιστικής και Alpha Ασφαλιστικής Λτδ Κύπρου πραγματοποιήθηκε το ετήσιο Συνέδριο και οι βραβεύσεις των διακεκριμένων στελεχών πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής στις 5 και 6 Απριλίου στο Λουτράκι.

Ανοίγοντας τις εργασίες του Συνεδρίου ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας Δούκας Παλαιολόγος ευχαρίστησε όλο το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρίας για τη διαρκή και εποικοδομητική προσπάθειά του, δίδοντας ιδιαίτερη έμφαση στους συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων, ως βασικούς συντελεστές της θέσεως της Alpha Ασφαλιστικής στην αγορά και στην εκτίμηση του κοινού.

"Μαζί θα προχωρήσουμε, από βάθους καρδιάς συγχαρητήρια και, όλοι μαζί, θα φθάσουμε πολύ πιο πάνω", είπε χαρακτηριστικά ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας. "Η χρονιά που πέρασε ήταν η χειρότερη. Τα αποτελέσματα του ανταγωνισμού αρνητικά, σε αντίθεση με τα αποτελέσματα της Alpha Ασφαλιστικής που απέφεραν κέρδη €1 εκατ., γεγονός, το οποίο αποτελεί σπουδαίο επίτευγμα". Επίσης, τόνισε ότι η δύναμη η πίστη και το ψυχικό σθένος είναι αυτά που χρειάζονται για το προβάδισμα και την κατάκτηση του μέλλοντος.

Κλείνοντας το χαιρετισμό του, ο Παλαιολόγος κάλεσε το Ασφαλιστικό και το Τραπεζικό Δίκτυο σε ακόμη στενότερη συνεργασία και ζήτησε από όλους να έχουν αισιοδοξία, δύναμη και να σκέφτονται ότι η εταιρία τούς δίνει τη μέγιστη δυνατή υποστήριξη στο έργο τους.

Ο Γενικός Διευθυντής Νικόλαος Γιαννούλας δήλωσε ιδιαιτέρως ικανοποιημένος από την πορεία του bancassurance και τόνισε ότι πρέπει να αυξηθούν ακόμη περισσότερο οι συστάσεις προς το Ασφαλιστικό δίκτυο των πελατών Καταστημάτων, με έμφαση στους μεσαίους και μεγάλους πελάτες.

Επίσης, επεσήμανε τις δυσκολίες της αντασφαλιστικής αγοράς και τις συνέπειες που αυτές επιφέρουν στις εργασίες των ασφαλιστικών εταιριών.

Σε ό,τι αφορά τους στόχους της εταιρίας, αναφέρθηκε

- στην **ανάπτυξη του retail**
- **στην ανάπτυξη των ποιοτικών χαρακτηριστικών του δικτύου,** με προγράμματα επαγγελματικής καταρτίσεως και προγράμματα επιμορφώσεως
- **στην περαιτέρω βελτίωση των εσωτερικών λειτουργιών της εστίας**

"Η επωνυμία Alpha, τα ανταγωνιστικά προϊόντα, το πολύ καλό πελατολόγιο, η σωστή επικοινωνία μεταξύ μας, το σωστό marketing σύμφωνα με τις πραγματικές ανάγκες, το τρίπτυχο των αρχών Συνέπεια - Φερεγγυότητα - Επαγγελματισμός αποτελούν στοιχεία που μπορούν να μας κάνουν ακόμη καλύτερους!" κατέληξε ο κ. Γιαννούλας.

Ο Γενικός Διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ Κύπρου, Ευάγγελος Αναστασιάδης, χαρακτήρισε το προηγούμενο έτος ως πολύ δύσκολο, αλλά ταυτόχρονα και ως πολύ ενδιαφέρον, λόγω του σχεδίου Ανάν, της διαδικασίας εντάξεως της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση, της νέας νομοθεσίας και των μεγάλων ανακατατάξεων στον τραπεζικό και ασφαλιστικό τομέα.

Παρά τα ανωτέρω, η θυγατρική εταιρία στην Κύπρο επέτυχε αύξηση παραγωγής 33% στις Γενικές Ασφαλίσεις και ειδικότερα 40% στον Κλάδο Πυρός, 40% στον Κλάδο Μεταφορών και 11% στον Κλάδο Αυτοκινήτων, όπου κατέχει μερίδιο αγοράς 4%.

Η αύξηση της παραγωγής στις Ασφαλίσεις Ζωής ανήλθε σε 28%.

Η εταιρία ετοιμάζει δύο νέα προϊόντα, ένα επενδυτικό προϊόν τύπου Unit Linked και ένα Εγγυημένο Κεφαλαίου, ενώ, σύντομα, θα τεθεί σε λειτουργία το νέο λογισμικό για τον Κλάδο Ζωής.

Ο **Ιωάννης Γαλανόπουλος, Διευθυντής δικτύου καταστημάτων της Alpha Bank,** αναφέρθηκε στη διοικητική αναδιάρθρωση της Τραπέζης και τόνισε ότι η αποτίμηση των αποτελεσμάτων του πρώτου τριμήνου 2003 υπήρξε εξαιρετική, σε σχέση με τον ανταγωνισμό.

Η τρέχουσα πολιτική της Τραπέζης, με προϊόντα που απευθύνονται σε επιχειρηματίες, θα αποφέρει τόσο κατά τη διάρκεια του τρέχοντος όσο και του επομένου έτους, μεγάλη ώθηση στα προϊόντα της Alpha Ασφαλιστικής.

Τα δύο δίκτυα, τραπεζικό και ασφαλιστικό, αποτελούν πολύτιμο κεφάλαιο για τον Όμιλο και η συντονισμένη αξιοποίησή τους θα αποφέρει σημαντικότατα οφέλη "Πρέπει να δώσουμε κέφι και κουράγιο στο ανθρώπινο δυναμικό μας" τόνισε ο κ. Γαλανόπουλος.

Σε ό,τι αφορά τις εργασίες retail, ο Γαλανόπουλος υπογράμμισε ότι οι ασφαλιστές αποτελούν το πιο πολύτιμο δίκτυο Πωλήσεων για την Τράπεζα.

Δούκας Παλαιολόγος

Νικόλαος Γιαννούλας

Ο Γεώργιος Στράφτης, Διευθυντής Πωλήσεων Agency System, ανακοίνωσε τα παραγωγικά αποτελέσματα της εταιρίας του 2002, τα οποία υπήρξαν πολύ ενθαρρυντικά, παρουσιάζοντας αύξηση ασφαλίστρων κατά 8,3% και αύξηση μεριδίου αγοράς, το οποίο άγγιξε το 4,9%.

Επίσης, επιτεύχθηκε η ενίσχυση του Δικτύου Πωλήσεων με νέες παραγωγικές μονάδες.

Η εξέλιξη της παραγωγής το 1ο τρίμηνο του 2003 του Κλάδου Ζωής σημείωσε αύξηση κατά 13%, η οποία επιτεύχθηκε από το Ασφαλιστικό Δίκτυο και το Δίκτυο Καταστημάτων της Alpha Bank.

Ο Γ. Στράφτης επεσήμανε την αναγκαιότητα της καλύψεως των ασφαλισμένων με Νοσοκομειακές Παροχές υψηλών κεφαλαίων, τα οποία είναι απαραίτητα στη σημερινή εποχή, και τόνισε τη μεγάλη σημασία του παράγοντα service για τη σωστή ολοκλήρωση της πωλήσεως και αναφέρθηκε στις νέες διαδικασίες που ήδη εφαρμόζονται από την Εταιρία για την υποστήριξη του Συνεργάτη στην ποιοτική εξυπηρέτηση του πελάτη.

Ο Ιωάννης Βασιλάτος, Διευθυντής Οικονομικού Ασφαλίσεων Ζωής, τόνισε μεταξύ άλλων σημαντική υποστήριξη στο έργο του Δικτύου Πωλήσεων αποτελούν οι νέες ευνοϊκές φορολογικές ρυθμίσεις, οι οποίες θα πρέπει να αξιοποιηθούν από τους συνεργάτες στην προώθηση των εργασιών.

Οι σημερινές συνθήκες καθιστούν ακόμα πιο σημαντικό το συγκριτικό πλεονέκτημα που χαρακτηρίζει την εταιρία, αυτό της διαφάνειας. Διαφάνεια η οποία εκτείνεται από τον ισολογισμό μέχρι τους όρους των συμβολαίων.

Ο Κωνσταντίνος Κουγιουμουτζής, Διευθυντής Τεχνικών Υπηρεσιών Ζωής, ανακοίνωσε **τρία νέα προϊόντα,** των οποίων η κυκλοφορία θα υποστηρίξει σημαντικά το έργο των Πωλήσεων. Πρόκειται για:

- **την κάλυψη των εξόδων Νοσοκομειακής Περιθάλψεως σε άτομα ηλικίας 60-70 ετών,** η οποία απευθύνεται σε μία αγορά 1.200.000 ανθρώπων περίπου, σύμφωνα με το μηνιαίο Στατιστικό Δελτίο 2002 της Ε.Σ.Υ.Ε.
- **την παροχή παροχή καλύψεως Απώλειας Ζωής και Ανικανότητας (Απλή) και για διάρκειες πέραν των δέκα (10) ετών,** ενώ μέχρι τώρα η κάλυψη μπορούσε να δοθεί για διάρκεια δέκα ετών, με δυνατότητα παρατάσεως για την επόμενη δεκαετία με αύξηση του ασφαλίστρου και
- **την επέκταση της καλύψεως Απαλλαγής Πληρωμής Ασφαλίστρου (Α.Π.Α.) σε περίπτωση επελεύσεως του ασφαλιστικού κινδύνου σε Ισόβια για τα προγράμματα Νοσοκομειακής Περιθάλψεως.**

Με έναν ιδιαίτερα πρωτότυπο και εύστοχο τρόπο, υποστήριξε την ομιλία του **ο Πόλυς Προκοπίου, Διευθυντής Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής Λτδ Κύπρου.**

Θέλοντας να αποδώσει το μήνυμα της σπουδαιότητας της σωστής καλύψεως του πελάτη και τη δραματική, πολλές φορές, θέση που βρίσκεται στην περίπτωση λανθασμένης για την περίπτωσή της καλύψεως ή υπασφαλίσεως, επέλεξε την προβολή της ταινίας John Q. Η ταινία έχει ως θέμα τις απεγνωσμένες ενέργειες ενός πατέρα που κινδυνεύει να χάσει τα παιδί του γιατί η ασφάλιση, εν αγνοία του, δεν κάλυπτε την περίπτωσή του.

Ο Αλέξανδρος Βανδώρος, Διευθυντής Πωλήσεων Πρακτόρων και Καταστημάτων Τραπέζης, αναφερόμενος στους Κλάδους των Γενικών Ασφαλίσεων, στάθηκε στη βαρύτητα που πρέπει να δοθεί στην ανάληψη μικρών κινδύνων (retail), γιατί αποτελούν την αιχμή του δόρατος για την κερδοφορία των Κλάδων και ταυτόχρονα, είναι προϊόντα, τα οποία μπορούν να διατεθούν από το δίκτυο Agency με μεγάλη επιτυχία.

Ιωάννης Γαλανόπουλος

Ευάγγελος Αναστασιάδης

Στην ομιλία του ο **Παναγιώτης Λεόπουλος, Υποδιευθυντής Πωλήσεων Agency System**, ανέπτυξε τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της Alpha Ασφαλιστικής: τα πρωτοποριακά και άκρως ανταγωνιστικά προϊόντα, οι άριστοι οικονομικοί δείκτες, η υψηλού επιπέδου εκπαίδευση του Δικτύου Πωλήσεων, η άψογη αντιμετώπιση των αποζημιώσεων και βέβαια η υποστήριξη της Alpha Bank στην επίτευξη των ανωτέρω.

Τις εργασίες του γόνιμου αυτού Συνεδρίου της Εταιρίας έκλεισε ο Δούκας Παλαιολόγος, εκφράζοντας την ικανοποίησή του για την επιτυχία της συναντήσεως και τη βεβαιότητα ότι η ποιότητα του ανθρωπίνου δυναμικού των Πωλήσεων σε συνδυασμό με την ποιότητα των προϊόντων / εξυπηρετήσεως της Εταιρίας και της συστηματικής συνεργασίας με την Τράπεζα, θα φέρουν κάθε επιθυμητό αποτέλεσμα για την Alpha Ασφαλιστική.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο Διευθυντής Δικτύου Καταστημάτων της Alpha Bank Ιωάννης Γαλανόπουλος, ο Διευθυντής Διευθύνσεως Καταστημάτων Βορείου Ελλάδος Alpha Bank, Πανταζής Μπουρλάς, ο Διευθυντής Διευθύνσεως Καταστημάτων Λουτρακίου, Παναγιώτης Ζώγαλης, Ξυλοκάστρου, Παναγιώτης Μπούνος, Δαμασκηνού, Χαράλαμπος Νικολόπουλος, Κορίνθου, Βασίλειος Παύλου, Κιάτου, Γεώργιος Κόσσυβας και εκπρόσωποι των ΜΜΕ του ασφαλιστικού τομέα.

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Ετήσια Συνάντηση & Βραβεύσεις Διακεκριμένων Στελεχών Πωλήσεων

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

1ος Βοηθός Συντονιστή, Αγγελόπουλος Μαρίνος

1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Αλεξόπουλος Παναγιώτης

1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος σε Διατηρησιμότητα, Γιαννόπουλος Ιωάννης

1η Συντονιστής 2002 σε ύψος χαρτοφυλακίου Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων, Κατσουνάκη Στυλιανή

1ο Πρακτορείο 2002 σε ύψος χαρτοφυλακίου Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων, Μακεδονική - Νταλιάνη Αγγελική

1ος Πρακτορείο 2002 σε Συνολική Παραγωγή Τραπεζικών Προϊόντων, Μακρυγιάννης Παύλος

1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2002 σε ύψος χαρτοφυλακίου Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων, Σακελλαρίδου Μαρία

1ος Επόπτης 2002 σε Συνολική Παραγωγή Προϊόντων, Φραγκάκος Μιχαήλ

1ος Επόπτης, Μιχάλης Φραγκάκος

1ος Συντονιστής 2002 σε Συνολική Τραπεζικών Προϊόντων, Χριστοδούλου Σωτήριος

1ος Συντονιστής, Χριστοδούλου Σωτήριος

1ος Επόπτης 2002 σε ύψος χαρτοφυλακίου Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων, Μουντάκης Βασιλείος

Βραβεία Υψηλής Παραγωγικότητας Τραπεζικών Προϊόντων Ασφαλιστικών Συμβούλων 2002, Παπαδογιάννης Ιωάννης

1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2002 σε Συνολική Παραγωγή Τραπεζικών Προϊόντων, Παπαδογιάννης Ιωάννης

1ος Συντονιστής σε Διατηρησιμότητα, Αναστάσιος Παυλίδης

Με έμφαση στο ανθρώπινο δυναμικό!

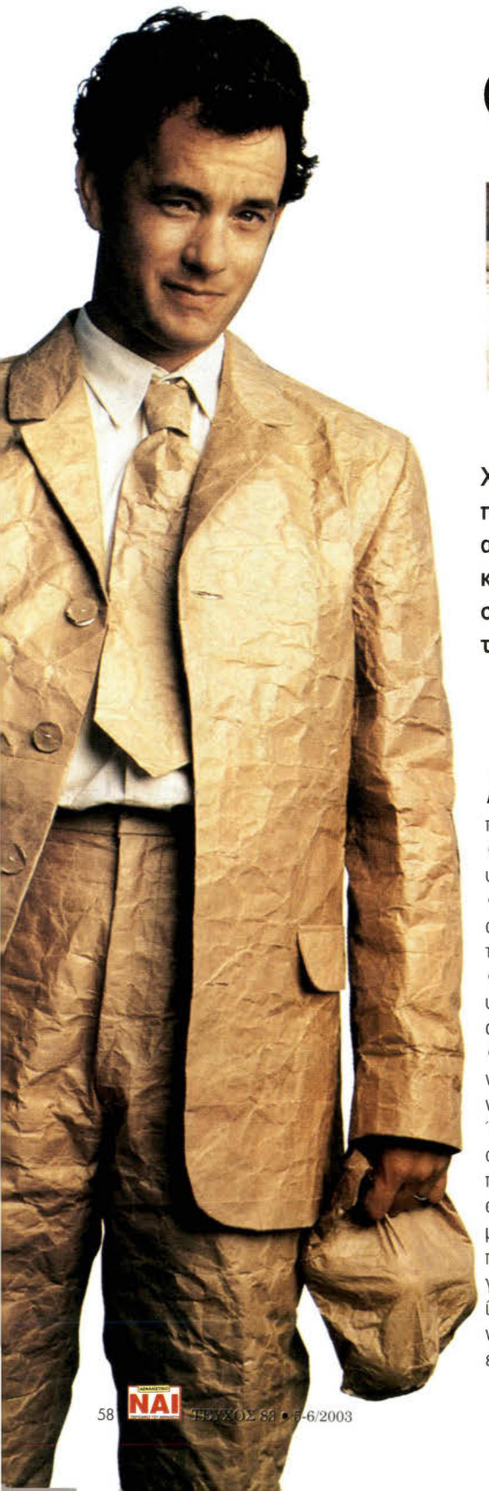
Δημιουργήστε τη δική σας επιχείρηση
κάτω από την ομπρέλα του μεγαλύτερου Οργανισμού Πωλήσεων.

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 παλιό σαν καινούργιο!



Γράφει η ψυχολόγος
Dr Σμαρούλα Παντελή

Χωρίς αμφιβολία, οι άνθρωποι που κάνουν ένα επάγγελμα για πολύ καιρό βιώνουν κάποια στιγμή μια μορφή κόπωσης που τους αφαιρεί τη δημιουργικότητα και το κέφι για δράση. Αυτό είναι κάτι πολύ φυσικό καθώς οι περισσότεροι επαγγελματίες μπαίνουν σε μια ρουτίνα όπου σιγά σιγά θυσιάζουν τη δημιουργικότητα και την ευρηματικότητά τους στο βωμό της ευκολίας.

Αν πάρουμε για παράδειγμα τις συνήθειες ενός νέου μάνατζερ στο κομμάτι της στρατολόγησης, θα δούμε πως κάνει μια σειρά από πράγματα όπως:

- Ψάχνει σε βάθος το βιογραφικό του υποψήφιου.
- Ξοδεύει δύο και τρία και καμιά φορά τέσσερα ραντεβού προκειμένου να σιγουρευτεί για τον άνθρωπο που έχει απέναντί του.
- Μπορεί να επισκεφτεί το σπίτι του υποψήφιου και να γνωρίσει μέλη της οικογένειάς του.
- Μπορεί να τον συνοδεύσει ο ίδιος στα κεντρικά γραφεία της εταιρίας για να τον ξεναγήσει κ.λπ.

Ένας παλιός όμως μάνατζερ, που έχει ήδη στρατολογήσει στην επαγγελματική του ζωή πολύ κόσμο, νιώθει πως κατέχει καλά πλέον το θέμα και πιστεύει πως είναι σε θέση με ένα απλό ραντεβού να ξεκαθαρίσει το τοπίο. Αυτός ο μάνατζερ θα στρατολογήσει γρήγορα, θα αποφύγει τα πολλά ραντεβού, ίσως να μη συνοδεύσει ο ίδιος το νέο συνεργάτη στα κεντρικά γραφεία κ.λπ. Φυσικά, ένας απλός λόγος γι' αυτές τις περικοπές είναι ο μεγαλύτερος φόρτος εργασίας. Όμως, πίσω από αυτή την αληθινή δικαιολογία κρύβεται πολλές φορές μια σειρά από συμπτώματα επαγγελματικής γήρανσης, που οδηγούν το μάνατζερ σε μια μορφή κατάθλιψης και μειώνουν το τελικό αποτέλεσμα είτε ποιοτικά είτε ποσοτικά.

Μην αφήσετε τον εαυτό σας να γεράσει στην καρέκλα. Το γήρας είναι ένα ψυχολογικό φαινόμενο που μπορείτε να αποφύγετε.

Αυτό αποδεικνύεται περίτρανα κάθε φορά που βλέπουμε ένα συνταξιούχο να ξεκινά μια νέα καριέρα. Όπως, επίσης, κάθε φορά που βλέπουμε νέους ανθρώπους που δεν έχουν κλείσει καλά καλά τα σαράντα τους χρόνια να νιώθουν ετοιμόρροποι.

Τι είναι, λοιπόν, εκείνο που κρατάει τους ανθρώπους ζωντανούς, παραγωγικούς και κεφάτους;

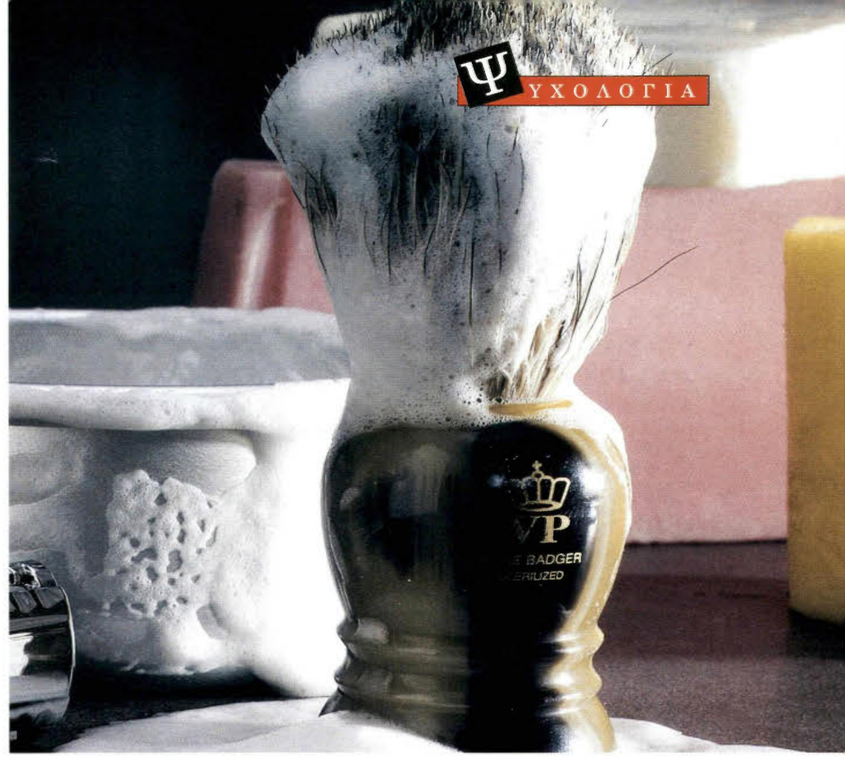
Οπωσδήποτε η φυσική κατάσταση παίζει καθοριστικό ρόλο στη χρήση του μυαλού. Καλή φυσική κατάσταση σημαίνει περισσότερες αντοχές, διάθεση για δράση, καθώς και υπομονή. Όμως δεν μπορούν όλοι να αθλούνται ή έστω απλά να γυμνάζονται. Πώς μπορεί τότε κάποιος να ισοφαρίσει το κενό της άθλησης;

Ακόμα κι αν σας φαίνεται υπερβολή, έχει αποδειχθεί πως οι άνθρωποι που έρχονται σε επαφή με τη φύση είναι περισσότερο ήρεμοι, πιο ανθεκτικοί στο στρες και έχουν μεγαλύτερη αντοχή σε κουραστικά ωράρια. Ο ανοιχτός ορίζοντας, όπου το μάτι μας χάνεται στο ηλιοβασίλεμα πίσω από το βουνό ή στην αόρατη διαχωριστική γραμμή μεταξύ ουρανού και θάλασσας, είναι από τα πιο αναζωογονητικά «σκευάσματα» σε μορφή μισής κλεμμένης ώρας ανάμεσα σε ραντεβού ή συγκέντρωσης συνεργατών στον καθαρό αέρα, μικρών διακοπών εκτός προγράμματος αλλά και βραδινής βόλτας που καταπολεμά αποτελεσματικά την αϋπνία.

- Αντισταθείτε και μην κλείνεστε στο γραφείο.
- Παρκάρετε ττο αυτοκίνητό σας λίγο μακριά και περπατήστε καθημερινά με κάπως ταχύ βήμα σε οποιεσδήποτε καιρικές συνθήκες.
- Επιλέξτε να κάνετε το δεύτερο ραντεβού μ' έναν υποψήφιο συνεργάτη σε ανοιχτό χώρο.
- Αερίζετε τακτικά τους χώρους του γραφείου ακόμα και αν υπάρχει κλιματισμός.
- Ξεκινήστε να ανακαλύψετε τα περίχωρα της πόλης που ζείτε.
- Διακόψτε οπωσδήποτε το μεσημέρι για μισή ή και μία ώρα, έστω και αν δουλεύετε μόνον οκτώ ώρες.
- Αγοράζετε συχνά ένα μπουκετάκι λουλούδια και βάζετέ τα στο γραφείο σας.
- Αποκτήστε κάποιο χόμπι κοντά στη φύση (τένις, γκολφ, ψάρεμα, φωτογραφία, κολύμπι, περπάτημα στο βουνό, σκι, ακόμα και συγγραφή κειμένων σε ανοιχτό χώρο).
- Μη χάνετε ποτέ την ευκαιρία για διακοπές έστω και σε μορφή μονοήμερης εκδρομής.
- Αποκτήστε σκύλο! Θα σας ξεμουδιάσει βολτάροντας και θα σας οδηγήσει σε πολύ ενδιαφέρουσες γνωριμίες.

Και τώρα ας περάσουμε στην καθημερινή πρακτική στη δουλειά.

- Καταγράψτε παλιές συνήθειες που σας ευχαριστούσαν και τις έχετε βάλει στο συρτάρι. Ανασύρετε κάποιες και εφαρμόστε τες ξανά σαν καινούργιες.
- Παρακολουθήστε σεμινάρια γενικού ενδιαφέροντος χωρίς να συνδέονται απαραίτητα και άμεσα με το αντικείμενο της δουλειάς σας.



- Αλλάξτε τη διαρρύθμιση στο γραφείο.
- Αλλάξτε τους πίνακες, τις κουρτίνες, το χρώμα σε κάποιο τοίχο.
- Τοποθετήστε ένα μεγάλο καθρέφτη έτσι ώστε να βλέπετε τον εαυτό σας μπαίνοντας και βγαίνοντας.
- Επισκεφθείτε κάθε τόσο το βιβλιοπωλείο και μάθετε για τις καινούριες εκδόσεις. Χαζέψτε όλων των ειδών τα βιβλία (λογοτεχνία, μάνατζμεντ, οδηγούς, μαγειρικές, ακόμα και παραμύθια).
- Κάνετε έκτακτες σγκεντρώσεις με τους συνεργάτες σας με σκοπό την καλύτερη γνωριμία.
- Επισκεφθείτε την ντουλάπα σας και κάνετε αλλαγές στο ντύσιμό σας.
- Ανοίξτε τ' αφτιά σας στα κομπλιμέντα.
- Βρείτε την ευκαιρία να πείτε δυο λόγια παραπάνω με κάποιον από τους συνεργάτες σας σε καθημερινή βάση.

Μην αφήνετε τα πράγματα να παλιώνουν, να αραχνιάζουν ή να μουχλιάζουν. Όνειρα, οράματα, στόχοι, απλές επιθυμίες, σώμα, ψυχή, όλα πρέπει να διατηρούνται ζωντανά και φρέσκα. Ποτέ μην πείτε «Ουφ, πάλι τα ίδια σήμερα!». Κάνετε τα πράγματα έτσι ώστε καθετί να μοιάζει καινούργιο σαν να το κάνετε για πρώτη φορά! ■

Η Σμαρούλα Παντελή είναι διδάκτωρ ψυχολογίας και συγγραφέας. Συνεργάζεται με μεγάλες εταιρίες και οργανισμούς και έχει διοργανώσει και συντονίσει πολλά σεμινάρια επικοινωνίας σχεδόν σε όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες τα τελευταία δεκαεφτά χρόνια. Εργάζεται ως ψυχοθεραπεύτρια με άτομα και ομάδες και διοργανώνει σεμινάρια προσωπικής ανάπτυξης. Μπορείτε να επικοινωνήσετε μαζί της στο τηλ. 210-7225538 ή στο Διαδίκτυο smparpan@otenet.gr. Τα βιβλία της κυκλοφορούν από τις εκδόσεις Ελληνικά Γράμματα.

Σεμινάριο Προσωπικής Ανάπτυξης
με την ψυχολόγο Σμαρούλα Παντελή
«Η Σχέση μου με το Χρόνο»
Γι' αυτούς που:
Χάνουν το χρόνο τους
Κυνηγούν το χρόνο με το ντουφέκι
Κλέβουν χρόνο
Και γενικώς ζορίζονται με το χρόνο!
Πληροφορίες: τηλ.: 210-7225538,
6944-533 209

Φθόνος - Εκδίκηση - Ανταγωνισμός

Κάποτε τρεις γιόγκι είχαν αποτραβηχτεί στο δάσος με σκοπό την προσευχή και τον διαλογισμό. Ήθελαν να γίνουν τέλειοι. Κάποιος περνάει από εκεί και δίνει ένα χαστούκι στον πρώτο. Σηκώνεται πάνω, του ορμάει και του δίνει δύο χαστούκια για απάντηση. Έπειτα δέχεται και ο δεύτερος γιόγκι χαστούκι: σηκώνεται για να ανταποδώσει αλλά το σκέφτεται για δύο δευτερόλεπτα και ξανακάθεται. Είχε την αυτοκυριαρχία. Όσο για τον τρίτο ούτε που το αντιλήφθηκε, ότι έφαγε ένα χαστούκι. Συνέχισε να διαλογίζεται.

Ο πρώτος γιόγκι ανήκει στην κατηγορία των περισσότερων ανθρώπων που ανταποδίδουν σύμφωνα με τη δικαιοσύνη ή και την αδικία, όπως την αντιλαμβάνονται. Ο δεύτερος ανήκει στην κατηγορία εκείνων που συγκρατούνται γιατί σκέφτονται: "Δεν αξίζει τον κόπο να ανταποδώσω γιατί θα δυσκολέψουν ακόμα περισσότερο τα πράγματα". Όσο για τον τρίτο έχει εξελιχθεί τόσο πολύ, ώστε να μην αισθάνεται πια το οποιοδήποτε χτύπημα δέχεται.

OMRAAM AIVAHOV

Γράφει ο Κλέαρχος Πεφάνιος
Agency Manager INTERNATIONAL LIFE
e-mail:pefanios@inlife.gr

Οι άνθρωποι έχουν τη συνήθεια να θυμώνουν και πολλές φορές να εκδικούνται για τα άσχημα γεγονότα που τους φέρνει η ζωή. Τους δίνει κάποιος ένα χαστούκι; Το βρίσκουν φυσικό να ανταποδώσουν με ένα ή δυο χαστούκια. Μια κλοτσιά; Δύο κλοτσιές! Προσπαθούν να νικήσουν τους εχθρούς τους - τους ανταγωνιστές τους - χρησιμοποιώντας εναντίον τους τα μέσα που εκείνοι έχουν χρησιμοποιήσει.

Δεν μπορούμε να νικήσουμε τους κακούς με την κακία, τους συκοφάντες με τη συκοφαντία, τους ζηλιάρηδες με τη ζήλια, γιατί τότε γινόμαστε ένα με αυτούς. Για να μπορέσει κάποιος να προφυλαχθεί από την οποιαδήποτε ανταγωνιστικότητα δεν πρέπει να μένει στο ίδιο επίπεδο. Πρέπει να προσπαθεί να ανεβαίνει πιο ψηλά, όπως τα πουλιά που πετούν προς τα πάνω.

Είναι πολύ κακό να κουβαλάμε στο μυαλό μας άσχημα γεγονότα και στενάχωρες καταστάσεις. Ουσιαστικά έτσι τα συντηρούμε, τα ενισχύουμε και μια μέρα θα έχουν γίνει τόσο δυνατά που θα μας εξουσιάζουν. Όταν μιλάς άσχημα για τους άλλους δείχνεις αδύναμος και εκδικητικός.

Όταν σε κατηγορούν, όταν σε προσβάλλουν και σε στεναχωρούν, προσπάθησε να οδηγήσεις τις σκέψεις σου μακριά από αυτές τις καταστάσεις. Σκέψου πράγματα που κάνουν την ψυχή σου να δονείται ευχάριστα. Έτσι θα είσαι πολύ καλά οχυρωμένος και οι κακές και αρνητικές σκέψεις όχι μόνο δεν θα μπορέσουν να σε φτάσουν αλλά θα γυρίσουν πίσω στην πηγή τους.

Είναι η αρχή της διατήρησης της ορμής. Εάν είσαι ακριβώς σαν τους άλλους, δηλαδή αδύναμος, κακός, ακάθαρτος, μνησίκακος, τότε δέχεσαι εύκολα όλα τα κακά και άσχημα πράγματα που σου στέλνουν. Εάν οι σκέψεις σου και οι πράξεις σου είναι αγνές και καθαρές, τίποτα δεν θα μπορεί να σε ακολουθήσει. Το κακό βρίσκει τοίχο και επιστρέφει πάνω σ' αυτούς που το έστειλαν.

Αν λοιπόν θέλει κάποιος να προστατευτεί, να αμυνθεί, να νιώθει ασφάλεια ό,τι κι αν λένε ή ότι κι αν κάνουν εναντίον του, πρέπει να αλλάξει τον τρόπο που σκέφτεται, τον τρόπο που αντιδρά σ' αυτές τις προκλήσεις. Μάλιστα εάν θέλει ο θρίαμβός του να είναι ακόμα πιο γρήγορος και πιο μεγάλος, πρέπει να αυξήσει την αγάπη του και τη γενναιοδωρία του.

Πολλοί άνθρωποι κατόρθωσαν να τοποθετηθούν πάνω από όλες τις μνησικακίες όσο κι αν τους συκοφάντησαν όσο κι αν τους μίσησαν όσο κι αν τους πολέμησαν δεν κατάφεραν τίποτα. Όταν απαντάς στις προκλήσεις με μεγαλοσύνη, με ευγένεια, με αγάπη, και γενναιοδωρία, όλες οι αρνητικές σκέψεις ατονούν. Ο φθόνος επιστρέφει πίσω εξασθενημένος.

Οι εχθροί είναι μια ευλογία της ζωής

Μπορούν με τις πράξεις τους να μας βοηθήσουν να γίνουμε πιο δυνατοί, πιο ισχυροί, πιο φωτεινοί. Μας προσφέρουν την ευκαιρία, μας δείχνουν το δρόμο για τη θεότητα. Είναι μεταμφιεσμένοι φίλοι. Είναι αυτοί που μας αναγκάζουν να ασκηθούμε περισσότερο, να εξελιχθούμε περισσότερο, για να γνωρίσουμε τις απεριόριστες δυνάμεις που κρύβουμε μέσα μας.

Μας αναγκάζουν να μπούμε στη μάχη. Όχι στη μάχη του ανταγωνισμού και της εξόντωσης, αλλά στη μάχη της διεύρυνσης των προσωπικών μας ορίων. Εάν μπεις στη μάχη του ανταγωνισμού μπορεί και να νικήσεις αλλά θα έχεις χάσει δύναμη, ομορφιά, ενέργεια και θα έχεις επιτρέψει στο κακό να δηλητηριάσει την ψυχή σου, θα είσαι δηλαδή εξασθενημένος.

Εάν μπεις στη μάχη του ανταγωνισμού, θα είσαι αναγκασμένος να χρησιμοποιήσεις την πονηριά, τη βία, τη συκοφαντία, τη δύναμη του χρήματος που είναι απαραίτητα στοιχεία για να σου δώσουν τη νίκη. Είσαι αναγκασμένος να τα χρησιμοποιήσεις γιατί αλλιώς θα ηττηθείς και δεν θα το θέλεις. Ακόμα κι αν νικήσεις, ο άλλος είναι εκεί. Οποιαδήποτε μέρα μπορεί να δυναμώσει κι εσύ μπορείς να ηττηθείς. Μια νίκη δεν μπορεί να είναι ολοκληρωτική κι εσύ ποτέ δεν μπορείς να είσαι σίγουρος.

Μπορεί να την κερδίσεις τη μάχη όχι όμως και τον πόλεμο. Μένει μια έχθρα. Μένει μια αντιπαλότητα. Μένει ο φθόνος και η κακία μέσα στο μυαλό του. Ο εχθρός είναι εκεί. Και δεν είναι μόνο ένας εχθρός εκεί έξω, υπάρχουν εκατομμύρια. Επειδή οποιονδήποτε ανταγωνίζεσαι, είναι ο εχθρός σου. Πάντα θα είσαι ανασφαλής και φοβισμένος.

Και αυτό σε φθείρει. Σε εξοντώνει καθημερινά. Παγιδεύεις ένα κομμάτια της ενέργειάς σου σε αυτό. Πάντα έχεις το νου σου. Κατά καιρούς φοβάσαι. Μια νίκη στη ζούγκλα του ανταγωνισμού θα σου στερήσει πολύ από τη δύναμή σου, την ομορφιά σου, την ενέργεια και τη ζωτικότητά σου.

Πολλές φορές χάνεις και τους φίλους σου, αφού βρίσκουν ότι δεν είσαι πια τόσο ευχάριστος και τροφοδοτικός όπως πριν και απομακρύνονται από σένα.

Οι εχθροί σου, οι ανταγωνιστές σου είναι πειρασμοί που σου στέλνει η ίδια η ζωή. Είναι ένας πειρασμός και συνάμα μια ευλογία που σε αναγκάζουν να εξασκηθείς, να διευρυνθείς, να ξεπεράσεις τον εαυτό σου.

Ζούμε σε έναν κόσμο όπου βλέπουμε τα πάντα οφθαλμό αντί οφθαλμού και οδόντα αντί οδόντος. Η εποχή του Μωυσή δυστυχώς δεν μοιάζει μακρινή. Παντού εφαρμόζεται ο νόμος των αντιποίνων.

Το να ανταποδώσεις το φθόνο, το κακό είναι εύκολο. Δεν χρειάζεται να αναπτύξεις καμία τεχνική. Όπως ο πρώτος γιόγκι της Ιστορίας. Μία έφαγε, δύο έδωσε. Είναι εύκολη η εκδίκηση. Ο νους σου κατασκευάζει και τις δικαιολογίες: ανασφάλεια, άμυνα, δικαιοσύνη, επιβίωση, πατριωτισμός.

Είναι πολύ πιο δύσκολο να εξασκηθείς, να διευρύνεις τα όριά σου ώστε όλα αυτά να μην σε ακουμπάνε. Προσπάθησε να αντλείς δύναμη από μέσα σου, προσπάθησε να συνδεθείς με την απεριόριστη δύναμη του σύμπαντος και να μετατρέπεις το μίσος σε αγάπη και το φθόνο σε φως. Να θυμάσαι.

Όταν δεν αφήνεις το κακό να μπει μέσα σου, τότε αυτό γυρίζει πίσω εξασθενημένο.

Σταμάτα να πολεμάς. Σταμάτα να ανταγωνίζεσαι. Ζήσε. Να είσαι χαλαρός, ώστε η φύση να μπορέσει να διεισδύσει μέσα σου κι εσύ να μπορέσεις να συνδεθείς μαζί της. Να είσαι απλός κανονικός.

Μην προσπαθείς να είσαι εξαιρετικός.

Μην προσπαθείς να ξεχωρίζεις γιατί θα είσαι πάντα ο στόχος.
Μην προσπαθείς να είσαι κάποιος, να είσαι απλά κανένας.

Θα ευχαριστηθείς περισσότερα, επειδή θα σου μείνει περισσότερη ενέργεια. Θα είσαι γεμάτος με ενέργεια. Υπάρχει τρομακτική ενέργεια, αλλά διαλύεται στη μάχη. Διχάζεις τον εαυτό σου και πολεμάς και η ενέργεια διαλύεται. Η ίδια ενέργεια μπορεί να γίνει εκστατική, αν της επιτρέψεις να ρέει σε μια εσωτερική αρμονία, αντί να πολεμάει.

Η ζωή είναι απλή, είναι όμορφη, είναι γαλήνια, επειδή μπορούμε να ζούμε μόνο μια στιγμή τη φορά. Δεν υπάρχουν ανταγωνιστές, δεν υπάρχει νευρωτικοί ή κακοί άνθρωποι, υπάρχουν μόνο ανταγωνιστικές, νευρωτικές ή κακές στιγμές. Και είσαι υπεύθυνος μόνο για τούτη τη στιγμή. Τα υπόλοιπα είναι μνήμη και φαντασία.

Όλοι, κάποιες στιγμές, είμαστε φωτισμένοι, είμαστε, αδαείς, είμαστε καλοσύνατοι ή σκληροί. Δίνοντας προσοχή στην παρούσα στιγμή και στην επόμενη, και στην επόμενη καθορίζουμε την ποιότητα της ζωής μας. Ο κόσμος δεν μπορεί να αλλάξει. Εκείνο που μπορεί να αλλάξει είναι ο δικός σου κόσμος.

Προσπάθησε να μαθαίνεις τον εαυτό σου. Εμπιστεύσου τη σοφία που κρύβεις μέσα σου, τους νόμους του πνεύματος και την πορεία του πεπρωμένου σου. Προσπάθησε να βρεις απλούς τρόπους για να υπηρετείς τους άλλους όσο πιο ταπεινά μπορείς. Ακόμη κι ένα χαμόγελο, μια καλή κουβέντα, η καλοσύνη που δείχνεις θα σε εξυψώσει και θα σε βγάλει έξω από τον εαυτό σου.

Απόλαυσε τις στιγμές της ανακούφισης και της ευσπλαχνίας και αυτές θα διευρυνθούν, θα μεγαλώσουν και θα γεμίσουν μεγαλύτερο μέρος του χρόνου σου, θα αναζωογονήσουν το σώμα σου και θα γιατρέψουν την ψυχή σου.

Το σύμπαν δημιουργήθηκε για να μας διδάξει, όχι για να μας κρίνει. Κι όμως, εμείς κρίνουμε τον εαυτό μας και τον κόσμο.

Εκείνοι που βιάζονται να κρίνουν αργούν να συμπονέσουν.
Εκείνοι που αργούν να συμπονέσουν
έχουν ξεχάσει ότι οι άνθρωποι που πληγώνουν
δεν πάνε στην κόλαση
είναι ήδη στην κόλαση
γι' αυτό φέρονται όπως φέρονται.

Η μνησικακία που νιώθουμε για κάποιους ανθρώπους, απλώς τους επιτρέπει να ζουν μέσα στο κεφάλι μας χωρίς να πληρώνουν νοίκι. Έτσι αν κρίνουμε, ας κρίνουμε με συμπόνια, μέχρι να φτάσουμε στο σημείο να ανακαλύψουμε τελικά ότι:

Το πρωταρχικό μας έργο δεν είναι να συγχωρούμε τους άλλους
αλλά να ζητάμε συγχώρεση.

"Ένας σοφός, έτσι όπως περπατούσε κάποια μέρα στην αγορά της πόλης του, έπεσε πάνω σε ένα πλήθος που γεμάτο έξαψη, είχε σχηματίσει έναν κύκλο γύρω από δύο άνδρες που λογομαχούσαν παθιασμένα.

Σείοντας τις γροθιές τους και κραυγάζοντας τις αντίθετες απόψεις τους, εκείνοι οι δύο ήταν έτοιμοι να αρχίσουν να παίζουν ξύλο, όταν μπήκε στη μέση ο σοφός και ζήτησε από τον έναν από τους δύο να του πει τη δική του πλευρά. Αφού τον άκουσε ο σοφός ανακοίνωσε: "Έχεις δίκιο".

Αμέσως, ο άλλος απάντησε να ακουστεί και η δική του άποψη. Ο σοφός τον άκουσε και συμπέρανε: "Έχεις δίκιο".

"Μα δεν είναι δυνατόν να έχουν και οι δύο δίκιο!" παρατήρησε κάποιος από τον πλήθος. "Κι εσύ δίκιο έχεις", είπε ο σόφος και συνέχισε το δρόμο του". ■

AIG GREECE

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.

«Υψίστης σημασίας» οι ασφαλίσεις αεροπορικών κινδύνων

* του κ. Μάριου Γεωργακόπουλου

Τα γεγονότα της 11ης Σεπτεμβρίου 2001 στη Νέα Υόρκη έφεραν στην δημοσιότητα έναν τομέα ασφαλιστικής δραστηριότητας όχι ιδιαίτερα γνωστό στο ευρύ κοινό : τις αεροπορικές Ασφαλίσεις (Aviation Insurances).

Αναφερόμενοι στις «Αεροπορικές Ασφαλίσεις» περιλαμβάνουμε όλες εκείνες τις εξειδικευμένες ασφαλιστικές καλύψεις οι οποίες έχουν δημιουργηθεί, με τέτοιο τρόπο, που να εξασφαλίζουν την εμπορική αεροπορική βιομηχανία (Commercial Aviation Industry).

Σαν «εμπορική αεροπορική βιομηχανία» (Commercial Aviation Industry) νοείται, όχι μόνο ο τομέας κατασκευής αεροσκαφών και κινητήρων αλλά και οι νευραλγικοί τομείς παροχής εκπαίδευσης πιλότων, λειτουργίας αεροδρομίων, λειτουργίας αεροπορικών εταιριών, συντήρησης, ακόμη και ο σχετικός χρηματοοικονομικός τομέας (παροχή χρηματοδότησης για την αγορά αεροσκαφών).

Χαρακτηριστικά, η ελληνική εμπορική αεροπορική βιομηχανία απαρτίζεται από τις ακόλουθες κατηγορίες χρηστών (operators):

- Τον όμιλο των εταιριών του κρατικού αερομεταφορέα οι οποίες εκτελούν κυρίως τακτικές αλλά και έκτακτες πτήσεις και δευτερευόντως πτήσεις αεροταξί.
- Τις ιδιωτικές εταιρίες τακτικών / εκτάκτων πτήσεων οι οποίες προσπαθούν να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό του ομίλου εταιριών του κρατικού αερομεταφορέα, είτε συγχωνευόμενες, είτε εστιάζοντας την προσοχή τους σε προορισμούς που υπόσχονται ικανοποιητική πληρότητα και κατ' επέκταση, μερική κάλυψη των πάγιων εξόδων τους.
- Τις ιδιωτικές εταιρίες αεροταξί που δραστηριοποιούνται με σύγχρονους στόλους αεροπλάνων ή / και ελικοπτέρων, στοχεύοντας περισσότερο στον εξειδικευμένο τομέα της "επιχειρηματικής μεταφοράς" (executive transportation) σε συγκεκριμένα χρονικά διαστήματα, για συγκεκριμένους προορισμούς και με συγκεκριμένους επιβάτες.
- Τις ιδιωτικές εταιρίες αεροπορικών εφαρμογών οι οποίες προσφέρουν εξειδικευμένες υπηρεσίες όπως είναι οι αεροψεκασμοί / αερολυπάνσεις, οι αεροφωτογραφήσεις, οι αεροδιαφημίσεις, η αερομεταφορά ασθενών ή / και τραυματιών.
- Τις ιδιωτικές σχολές εκμάθησης, που παρέχουν μαθήματα σε ιδιώτες που ενδιαφέρονται να "πιλοτάρουν" ένα αεροπλάνο ή / και ελικόπτερο σε ερασιτεχνικό είτε επαγγελματικό επίπεδο.
- Τις αερολέσχες στις οποίες μπορούν να απευθύνονται όσοι ερασιτέχνες πιλότοι θέλουν να συνεχίσουν να γεύονται τη μαγεία της πτήσης, αλλά δεν θέλουν να αποκτήσουν ακόμη το δικό τους αεροσκάφος.
- Τις διάφορες επιχειρήσεις του ιδιωτικού τομέα, που έχουν αγοράσει το δικό τους αεροσκάφος (αεροπλάνο ή ελικόπτερο) με χρήση από τα ανώτατα στελέχη τους για επιχειρηματικούς σκοπούς.
- Την Ελληνική Αστυνομία, το Λιμενικό Σώμα και κάποιες άλλες κοινωφελείς υπηρεσίες του κρατικού μηχανισμού (π.χ. Ε.Κ.Α.Β., Πυροσβεστική Υπηρεσία) τα αεροσκάφη των οποίων χρησιμοποιούνται για την εξυπηρέτηση του κοινωνικού συνόλου.

Μια συνοπτική περιγραφή των ασφαλιστικών καλύψεων, έχει ως εξής :

1. Ασφάλιση Ιδίων Ζημιών (Aircraft Hull insurance)

Καλύπτει ζημιές (τόσο Μερικές όσο και Ολικές Απώλειες / Partial or Total Losses) τις οποίες μπορεί να πάθει το «σώμα» (Hull) ενός αεροσκάφους, είτε όταν αυτό βρίσκεται στο έδαφος, είτε όταν πετά. Η τιμολόγηση της κάλυψης συνήθως εκφράζεται ως ποσοστό επί της ασφαλιζόμενης αξίας. Η σχετική με την κάλυψη αυτή απαλλαγή (Hull Deductible) αποτυπώνεται με την μορφή ενός συγκεκριμένου ποσού ή ποσοστού επί της ασφαλιζόμενης αξίας.

2. Ασφάλιση Πολεμικών και Παρόμοιων Κινδύνων (Hull War And Allied Perils insurance)

Καλύπτει ζημιές στο «σώμα» ενός αεροσκάφους οι οποίες θα προκληθούν από οποιεσδήποτε πολεμικές ενέργειες (π.χ. πυροβολισμούς, βομβαρδισμούς, καταρρίψεις) και από «ενέργειες πολεμικής υφής» όπως τρομοκρατικά χτυπήματα, βανδαλισμοί, κακόβουλες πράξεις, αεροπειρατείες, στάσεις, απεργίες κ.λ.π.

3. Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης (Aviation Third Party Liability insurance)

Καλύπτει τον ιδιοκτήτη ή / και τον χρήστη ενός αεροσκάφους για σωματικές βλάβες ή / και υλικές ζημίες που θα προκληθούν σε τρίτους, σε περίπτωση αεροπορικού δυστυχήματος. Με τον όρο «τρίτοι» νοούνται αφενός, οι επιβάτες του αεροσκάφους αλλά και όλοι οι υπόλοιποι που βρίσκονται στο έδαφος, αφετέρου. Στους «τρίτους» δεν συμπεριλαμβάνεται το πλήρωμα του αεροσκάφους. Το ασφάλιστρο της κάλυψης εκφράζεται σαν συγκεκριμένο ποσό.

4. Ασφάλιση Προσωπικού Ατυχήματος Πληρωμάτων (Crew Personal Accident insurance)

Καλύπτονται οι πιθανές σωματικές βλάβες του πληρώματος. Η συγκεκριμένη ασφάλιση παρέχει κάλυψη στα πληρώματα τόσο κατά την διάρκεια της πτήσης όσο και σε 24ωρη βάση. Υπάρχει, επίσης, η δυνατότητα να περιλαμβάνει και παροχές σε περίπτωση Παροδικής Μόνιμης ή Ολικής Ανικανότητας. Το ασφάλιστρο έχει την μορφή ποσοστού επί του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου.

5. Ασφάλιση Απώλειας Πτυχίου Χειριστή (Loss of pilot's License insurance)

Στην πραγματικότητα, πρόκειται για μια εξειδικευμένη ασφάλιση Επαγγελματικής Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας. Η κάλυψη αυτή προσφέρει (στους επαγγελματίες χειριστές μόνο) την εξασφάλιση των μισθολογικών τους εσόδων, στην περίπτωση κατά την οποία απολέσουν το πτυχίο τους (την πτητική ικανότητα, δηλαδή, που διαθέτουν σαν επαγγελματίες πιλότοι). Το ασφάλιστρο της κάλυψης είναι ποσοστό επί του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου και έχει άμεση σχέση με την ηλικία του κάθε πιλότου. Το συνολικό ασφαλιζόμενο κεφάλαιο ορίζεται τόσο από την ηλικία του πιλότου όσο και από τα συνολικά προβλεπόμενα ετήσια έσοδά του.

6. Ασφάλιση Αστικής Ευθύνης Αεροδρομίου (Airport Liability insurance)

Καλύπτει την Αστική Ευθύνη των εταιριών (Ground Handling companies) οι οποίες δραστηριοποιούνται στις «πίστες»' των αεροδρομίων προσφέροντας υπηρεσίες επίγειας εξυπηρέτησης. Η συγκεκριμένη ασφαλιστική κάλυψη παρέχει δυνατότητα αποζημίωσης για σωματικές βλάβες ή / και υλικές ζημίες, που προκαλούνται από τις εταιρίες (φορείς) παροχής υπηρεσιών επίγειας εξυπηρέτησης σε τρίτους. Η τιμολόγηση εξαρτάται από το είδος της προσφερόμενης υπηρεσίας, βάσει της οποίας απορρέει η Αστική Ευθύνη του ασφαλιζόμενου (π.χ. υπηρεσία παροχής καυσίμων, συντήρησης, τροφοδοσίας, κ.λ.π.) καθώς και από τον ετήσιο κύκλο εργασιών του ασφαλιζόμενου.

Οι προαναφερόμενες καλύψεις είναι οι πλέον συνήθεις και αυτές που, κατά κύριο λόγο, εξασφαλίζουν την ελληνική – εμπορική - αεροπορική βιομηχανία.

Η ασφαλιστική αγορά παρέχει δυνατότητα ασφάλισης συμπληρωματικών καλύψεων όπως :

- η ασφάλιση του ποσού της Απαλλαγής Ιδίων Ζημιών (Hull Deductible insurance),
- η ασφάλιση των Μηχανικών Βλαβών των Αεροκινητήρων (Aero Engine Break-down insurance),
- η ασφάλιση των Παγίων Εξόδων (Aircraft Unavailability insurance) που οφείλει να πληρώνει μία εταιρία εμπορικής εκμετάλλευσης αεροσκαφών ακόμη και όταν δεν μπορεί να εκμεταλλευτεί κάποιο ασφαλισμένο αεροσκάφος της, συνεπεία ατυχήματος κ.λ.π.

Η βασική ασφαλιστική αγορά είναι αυτή του Λονδίνου (συνδικάτα του LLOYD'S και ασφαλιστικές εταιρίες). Συμπληρωματικά, υπάρχει και η ασφαλιστική αγορά της Κεντρικής Ευρώπης (κυρίως η Γαλλική, η Γερμανική και η Ιταλική).

Σε περίπτωση ατυχήματος, οι ασφαλιστές διορίζουν κάποιο από τα εξειδικευμένα γραφεία Διακανονιστών (Aviation Adjusters) που εδρεύουν στην Αγγλία και τα οποία αναλαμβάνουν να στείλουν πραγματογνώμονα ο οποίος θα εξετάσει :

- τις συνθήκες του ατυχήματος και εάν αυτές καλύπτονται από το ασφαλιστήριο συμβόλαιο,
- τις ζημιές που προκλήθηκαν τόσο στο αεροσκάφος όσο και σε τυχόν τρίτους,
- τις εναλλακτικές λύσεις για την επισκευή του αεροσκάφους και τις αντίστοιχες οικονομικές παραμέτρους.

Οι διακανονιστές αυτοί αναλαμβάνουν την συνολική διαχείριση της απαίτησης της ασφαλιζόμενης επωνυμίας έναντι των ασφαλιστών και, για τον λόγο αυτό, θα πρέπει να υπάρχει αγαστή συνεργασία μεταξύ διακανονιστών και ασφαλιστικών συμβούλων του ασφαλιζόμενου. Η τιμολόγηση για την ασφάλιση των αεροσκαφών είναι σε άμεση συνάρτηση με τις ακόλουθες παραμέτρους :

- την ασφαλιζόμενη αξία για ίδιες ζημίες,
- το όριο ασφάλισης Αστικής Ευθύνης,
- τη χρήση του αεροσκάφους (ιδιωτική αναψυχή, χρήση για εμπορική εκμετάλλευση, εκπαίδευση, κ.ο.κ.),
- την πτητική ικανότητα και εμπειρία πιλότων,
- τα γεωγραφικά όρια πτήσεων,
- τον αριθμό μεταφερόμενων επιβατών,
- την εθνικότητα νηολογίου του αεροσκάφους,
- το κατά πόσο το ασφαλιζόμενο αεροσκάφος αποτελεί μέρος στόλου αεροσκαφών και
- το ιστορικό ζημιών του ιδιοκτήτη ή του χρήστη.

Το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ – Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε., μέσω του εξειδικευμένου Τμήματος Αεροπορικών Ασφαλίσεων, έχει παραδοσιακά, έντονη παρουσία στον χώρο και μακρόχρονη συνεργασία με μεσιτικούς και ασφαλιστικούς οίκους του εξωτερικού.

Η παροχή ανταγωνιστικών όρων ασφάλισης προς τον πελάτη, απόρροια της μακρόχρονης αυτής συνεργασίας, σε συνδυασμό με την τεχνογνωσία, την άμεση ανταπόκριση στις ανάγκες του ασφαλιζόμενου και την ταχύτητα διεκπεραίωσης των ζημιών, καθιστούν το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ – Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. έναν από τους βασικότερους «παίκτες» στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

** Ο κύριος Μάριος Γεωργακόπουλος είναι υπεύθυνος του Τμήματος Αεροπορικών Ασφαλίσεων του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ – Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.*

ΜΑΡΙΟΣ ΓΕΩΡΓΑΚΟΠΟΥΛΟΣ

Υπεύθυνος του Τμήματος Αεροπορικών Ασφαλίσεων του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ – Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.

Γεννήθηκε το 1963 στην Αθήνα και σπούδασε Ναυτικό Δίκαιο και Οικονομία στην Αγγλία και την Ουαλία.

Την περίοδο 1987 – 1990 εργάσθηκε ως μεσίτης αγοροπωλησιών πλοίων σε εξειδικευμένο γραφείο του Πειραιά. Από το 1990 εργάζεται στο Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ – Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. και σήμερα κατέχει την θέση του Υπευθύνου του Τμήματος Αεροπορικών Ασφαλίσεων.

Είναι απόφοιτος του ετησίου προγράμματος του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών (ΕΙΑΣ) και εκπροσωπεί το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ – Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. στον Σύνδεσμο Αντιπροσώπων Μεσιτών Λλόυδ'ς στην Ελλάδα.

Η αβάσταχτη ελαφρότητα... της εποπτείας

ΑΝΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΣ
ο έλεγχος των ασφαλιστικών εταιριών από την αρμόδια αρχή

του ΔΟΥΚΑ Ι. ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΥ*

Πριν από λίγες ημέρες, παραδόθηκε στον υπουργό Ανάπτυξης κ. Α. Τσοχατζόπουλο το σχέδιο νόμου και η αιτιολογική έκθεση της Επιτροπής Σταθόπουλου για τη δημιουργία νέας ανεξάρτητης εποπτικής αρχής της ιδιωτικής ασφάλισης.

Η σύσταση της επιτροπής, στην οποία συμμετείχαν πανεπιστημιακοί καθηγητές και αρμόδιοι φορείς, από μόνη της είναι ένα πρώτο δείγμα της ανησυχίας της Πολιτείας για την ποιότητα της εποπτείας των ασφαλιστικών εταιριών. Δεύτερο δείγμα αποτελεί και η από μέρους του υπουργείου Οικονομίας δραστηριοποίηση προς την ίδια κατεύθυνση.

Αυτοτελές νομικό πρόσωπο

Η Επιτροπή Σταθόπουλου εργάστηκε επί μακρόν, και το έργο της χαρακτηρίζεται ως σοβαρή προσπάθεια, για να εξελιχθεί η εποπτεία των ασφαλιστικών εταιριών. Προτείνει την ίδρυση ενός αυτοτελούς Νομικού Προσώπου Δημοσίου Δικαίου που όπως λέει και η αιτιολογική έκθεση, «θα έχει σε σύγκριση με μία εποπτεύουσα δημόσια υπηρεσία, μεγαλύτερη δυνατότητα αποδέσμευσης από κριτήρια τρέχουσας πολιτικής, ώστε να αφοσιωθεί, απερίσπαστο από πολιτικές σκοπιμότητες, στο έργο της εποπτείας».

Επειδή δεν είναι ξεκάθαρο αν σε πολιτικό επίπεδο έχει αποφασισθεί το καινούργιο αυτοτελές νομικό πρόσωπο δημοσίου δικαίου να αντικαταστήσει την εποπτεύουσα δημόσια υπηρεσία, είναι χρήσιμο να εξετάσει κανείς αν η μέχρι τώρα ασκούμενη εποπτεία των ασφαλιστικών εταιριών είναι αποτελεσματική.

Μια απλή αναφορά στους ελέγχους που διενεργήθηκαν στο παρελθόν, αλλά και πολύ πρόσφατα, αρκεί για να γίνει αντιληπτό όχι μόνον το πελώριο έλλειμμα της εποπτείας, αλλά και το τι προοιωνίζεται το μέλλον, αν κάτι δεν αλλάξει δραστικά.

Όσον αφορά στο παρελθόν και σύμφωνα με πρόσφατη έκθεση του Επικουρικού Κεφαλαίου Ασφάλισης Ευθύνης από ατυχήματα αυτοκινήτων, αναφέρεται ότι από το 1982 οι άδειες λειτουργίας 43 ασφαλιστικών εταιριών. Τις υποχρεώσεις από ζημιές αστικής ευθύνης αυτοκινήτων των εταιριών αυτών που ανέρχονται στο ποσό των 203 εκ. ευρώ ανέλαβε το Επικουρικό Κεφάλαιο το οποίο συγχρόνως εδικαιούτο να ρευστοποιήσει τα σχετικά αποθεματικά των εταιριών αυτών ώστε να καταβάλλει τις αποζημιώσεις. Πράγματι, το Επικουρικό στις 31/12/2002 είχε καταβάλει για λογαριασμό αυτών των εταιριών 156 εκατ. ευρώ και παρέμεναν σε εκκρεμότητα προς πληρωμή άλλα 47 εκατ. ευρώ.

Το συνολικό ποσό των αποθεμάτων των 43 αυτών ασφαλιστικών εταιριών, που ήταν διαθέσιμα για το Επικουρικό Κεφάλαιο, ανήλθαν μόλις σε 14 εκ. ευρώ.

Έναντι δηλαδή των υποχρεώσεων ύψους 203 εκατ. ευρώ που είχαν οι 43 αυτές εταιρίες, οι αποδεσμεύσεις των αποθεματικών τους ήταν μόλις 14 εκατ. ευρώ, ήτοι ποσοστό μικρότερο του 7%.

Σε κάθε περίπτωση είναι προφανής η ευγλωττία των αριθμών:

Πρώτον, ο αριθμός των ανακλήσεων από μόνος του είναι σκανδαλωδώς μεγάλος, αφού υπερβαίνει κατά πολύ το σύνολο των ανακλήσεων αδειών όλων των ευρωπαϊκών χωρών της Ε.Ε.

Δεύτερον, οι ασφαλιστικές αυτές εταιρίες, όσο λειτουργούσαν, ελέγχοντο, υποτίθεται, από την εποπτεύουσα αρχή και τους Ορκωτούς Λογιστές ώστε –αν μη τι άλλο– να έχουν επαρκή αποθέματα που να καλύπτουν τις υποχρεώσεις τους.

Πώς λοιπόν όταν επτώχευσαν παρέδωσαν στο Επικουρικό Κεφάλαιο υποχρεώσεις 14πλάσιες από τα αποθεματικά που αποδεσμεύθηκαν;

Τιμωρήθηκε κανείς από τους διευθύνοντες τις εταιρίες για αυτό; Κλήθηκαν οι Ορκωτοί λογιστές που υπέγραφαν τα σχετικά πιστοποιητικά, χωρίς παρατηρήσεις, να παράσχουν εξηγήσεις;

Ανησύχησε κανείς στην εποπτεύουσα αρχή γι' αυτή την εξέλιξη; Τίποτα από τα παραπάνω δεν έγινε. Και σαν να μην έφτανε η υποαποθεματοποίηση, η πλειοψηφία των εταιριών αυτών, εδώ και δεκαετίες, βρίσκεται υπό εκκαθάριση. Δικαίως θα αναρωτηθεί κανείς, γιατί άραγε; Γιατί συν τοις άλλοις, υπάρχει και προνόμιο στα ελάχιστα αποθεματικά που αφορά στην είσπραξη των αμοιβών των εκκαθαριστών...

Είναι ενδιαφέρον να παρατηρήσει κανείς ότι το φαινόμενο αυτό συνεχίζεται αμείωτο και ακόμη πιο εξόφθαλμο, παρά τον πλήρη εξευρωπαϊσμό της χώρας μας: η άδεια της ασφαλιστικής εταιρίας «Εστία» ανεκλήθη το 2000. Οι υποχρεώσεις της ανέρχονταν στα 21 εκατ. ευρώ και τα αποθέματά της ήταν μόλις 1,9 εκατ. ευρώ. Η «ARGO» ανακλήθηκε το 2001 με υποχρεώσεις 20 εκατ. ευρώ και αποθέματα 4 εκατ. ευρώ.

Η Πανελληνική και η Express

Και όσο περνάει ο καιρός τόσο περισσότερο ερεβώδες γίνεται το δείγμα γραφής της εποπτείας: Πανελληνική και Express.

Μη ικανοποιημένη από το αριθμητικό ρεκόρ των ανακλήσεων, η εποπτική αρχή πέτυχε και μια άλλη πανευρωπαϊκή διάκριση, αυτή τη φορά με αντίπαλο το χρονόμετρο: η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει εξασφαλίσει τα εύσημα για την πλέον βραχύβια εταιρία. Η Πανελληνική ιδρύθηκε τον Οκτώβριο του 2002 και ανακλήθηκε στις αρχές Απριλίου του 2003. Η σχετική απόφαση είναι συντριπτική: η εταιρία ουδέποτε κατέθεσε τα απαιτούμενα ιδρυτικά κεφάλαια στον εταιρικό λογαριασμό και ο κύριος μέτοχός της εβαρύνετο με σωρεία καταδικαστικών αποφάσεων που όμως καμία δεν ήταν τελεσίδικη και ως εκ τούτου κρίθηκε ως κατάλληλο άτομο για να ιδρύσει και να διευθύνει μία ασφαλιστική εταιρία. Στο διάστημα των έξι (6) αυτών μηνών η εταιρία εξέδωσε σωρεία ασφαλιστηρίων συμβολαίων που ήδη έχουν βαρύνει το Επικουρικό με πολλές ζημιές. Όταν ανακλήθηκε η άδειά της στο ταμείο της ευρέθησαν λιγότερα από 1.000 ευρώ έναντι παραγωγής ασφαλίστρων 6 εκ. ευρώ!

Όσον αφορά στην ασφαλιστική εταιρία βοηθείας Express, η άδειά της ανακλήθηκε και ενώ το Συμβούλιο Επικρατείας απέρριψε τη σχετική αίτηση αναστολής από πλευράς εταιρίας, η ίδια εποπτική αρχή που είχε ανακαλέσει την άδεια έσπευσε να της χορηγήσει αναστολή της ανάκλησης! Λίγο αργότερα, η Express αιφνιδίως μετετράπη σε εμπορική επιχείρηση, πράγμα το οποίο απαγορεύεται από το νόμο εφόσον δεν έχουν λήξει όλα της τα ασφαλιστικά συμβόλαια, δεν έχουν διακανονιστεί όλες οι εκκρεμείς ζημίες ή δεν έχει αναλάβει άλλη ασφαλιστική εταιρία τις υποχρεώσεις της.

Δικαίως διερωτάται κανείς σε ποιον τομέα δραστηριοποιείται σήμερα η μετατραπείσα σε εμπορική εταιρία Express. Μήπως παραμένει στον τομέα της παροχής βοηθείας, δηλαδή σε μια δραστηριότητα που αν υπερβαίνει τα 200.000 ευρώ ετησίως και εκτείνεται γεωγραφικά πέραν ενός νομού, χαρακτηρίζεται ασφαλιστική και απαιτεί την ύπαρξη ασφαλιστικής εταιρίας;

Αποθέματα ζημιών 10%

Αυτή την εποχή δημοσιεύονται οι ισολογισμοί των ασφαλιστικών εταιριών. Πολλές είναι οι εταιρίες των οποίων το απόθεμα εκκρεμών ζημιών δεν ξεπερνά το 40%, 30% ή και 10% των σχετικών ασφαλίστρων. Όταν ο μέσος όρος των αποθεμάτων στην υποαποθεματοποιημένη αγορά μας είναι 120% των αντίστοιχων ασφαλίστρων μήπως οι εταιρίες αυτές, στους ισολογισμούς των οποίων καμία παρατήρηση δεν έχουν κάνει οι Ορκωτοί λογιστές, θα είναι οι επόμενες «Εστία» και «ARGO» που θα προικίσουν το Επικουρικό Κεφάλαιο με πολλές ζημιές και καθόλου αποθέματα;

Ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης είναι χρήσιμος και απαραίτητος για μια σύγχρονη κοινωνία. Προστατεύει τους ασφαλισμένους, αποδεσμεύει κεφάλαια για οικονομική δραστηριότητα και μπορεί να αποτελέσει αληθινό μοχλό ανάπτυξης της οικονομίας. Αφορά εκατομμύρια συμπολίτων μας, οι περισσότεροι εκ των οποίων δεν έχουν, και δεν είναι δουλειά τους να έχουν, τις απαιτούμενες γνώσεις ώστε να κρίνουν ποια εταιρία είναι φερέγγυα και ποια όχι. Γι' αυτό είναι καθήκον της Πολιτείας να εποπτεύει προληπτικά, αυστηρά και αποτελεσματικά αυτήν τη δραστηριότητα.

Είναι πλέον καιρός η κυβέρνηση να αντιληφθεί αυτή την υποχρέωση και να προχωρήσει άμεσα στην ίδρυση παραγματικά ανεξάρτητης εποπτικής αρχής. Να φροντίσει για την ταχύτατη και την κατάλληλη στελέχωσή της και να επιλέξει τους επικεφαλής με μόνο κριτήριο το κύρος και την αποφασιστικότητά τους να φέρουν εις πέρας το Ηράκλειο έργο που απαιτείται. Κυρίως όμως η κυβέρνηση καλείται να στηρίξει πολιτικά την εποπτεία, εάν θέλει να δει τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης να αναπτύσσεται με τρόπο και σε περιβάλλον ανάλογο με αυτό που εδώ και πολλά χρόνια υφίσταται στις υπόλοιπες πολιτισμένες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

** Διευθύνων Σύμβουλος Alpha Ασφαλιστικής-Γενικός Γραμματέας Ενώσεως Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.*

Πηγή: Καθημερινή

Νέο πρόγραμμα για τις επιχειρήσεις από την NovaBank

Η φιλοσοφία της NovaBank Business

Η NovaBank συνεχίζοντας να στοχεύει στην αποτελεσματική εξυπηρέτηση όλο και μεγαλύτερου τμήματος της ελληνικής τραπεζικής αγοράς και αναγνωρίζοντας ότι οι επιχειρήσεις αποτελούν σημαντικό παράγοντα ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας και ότι οι επιχειρηματικοί πελάτες απαιτούν ιδιαίτερη εξυπηρέτηση και τρόπο συνεργασίας, αποφάσισε να δραστηριοποιηθεί ξεχωριστά σε αυτό τον τομέα, δημιουργώντας τη NovaBank Business.

Με τη NovaBank Business, η τράπεζα επιδιώκει να σταθεί αρωγός στην προσπάθεια ανάπτυξης των επιχειρήσεων στην Ελλάδα, παρέχοντάς τους ποιοτικές υπηρεσίες βασιζόμενες στις παρακάτω αρχές:

- Εστίαση στις ανάγκες του πελάτη
- Προσανατολισμός στην εύρεση λύσεων
- Υπολογισμός του αναλαμβανόμενου κινδύνου μέσω άριστης πιστωτικής διαχείρισης
- Ανταμοιβή βασισμένη στην απόδοση
- Ανοικτή και ειλικρινής επικοινωνία

Μοντέλο NovaBank Business

Η NovaBank Business εισάγει στην ελληνική αγορά ένα νέο μοντέλο εξυπηρέτησης που σχεδιάστηκε με γνώμονα τις ιδιαίτερες ανάγκες των επιχειρήσεων, με:

• άρτια καταρτισμένα στελέχη, τους Account Directors, με δυνατότητα επίσκεψης στο χώρο του επιχειρηματικού πελάτη με σκοπό την παροχή προσωποποιημένης εξυπηρέτησης.

• για πρώτη φορά στα ελληνικά τραπεζικά δεδομένα, εκτός από τον τραπεζικό σύμβουλο, οι πελάτες μας έχουν στη διάθεσή τους μια ομάδα εξυπηρέτησης πελατείας 3-4 ατόμων, η οποία αναλαμβάνει αποκλειστικά τα διαδικαστικά και λειτουργικά θέματα.

• Μονάδες Εξυπηρέτησης Επιχειρήσεων (ΜΕΕ), που αποτελούν ένα αυτόνομο δίκτυο καταστημάτων αποκλειστικά για επιχειρήσεις, με τη φιλοδοξία να επεκταθεί σταδιακά μέχρι ένα σημαντικό αριθμό μονάδων ικανών να εξυπηρετήσουν τις ανάγκες των επιχειρήσεων, όπου και αν αυτές βρίσκονται.

Μονάδες Εξυπηρέτησης Επιχειρήσεων NovaBank Business

Οι Μονάδες Εξυπηρέτησης Επιχειρήσεων βρίσκονται σε διαφορετικό χώρο από τα retail και private banking καταστήματα και στεγάζουν τους Account Directors και την Ομάδα Εξυπηρέτησης Επιχειρήσεων.

Ο σχεδιασμός των μονάδων βασίστηκε στις ανάγκες των επιχειρηματικών πελατών για διακριτικότητα και γρήγορη εξυπηρέτηση, με ειδικούς χώρους για συζητήσεις του πελάτη με τους ανθρώπους της ΜΕΕ, σύνδεση με τους Video Experts της NovaBank, και χωρογραφία που συνδέεται περισσότερο με συμβουλευτικές υπηρεσίες, παρά με τα παραδοσιακά τραπεζικά καταστήματα.

Για άμεση εξυπηρέτηση, και για να γνωρίσει κάποιος το δίκτυο των Μονάδων Εξυπηρέτησης Επιχειρήσεων, μπορεί να απευθυνθεί σε οποιαδήποτε από τις 10 μονάδες που βρίσκονται σήμερα εν λειτουργία.

Εναλλακτικά Δίκτυα Εξυπηρέτησης

Στη NovaBank Business έχουν σχεδιάσει κάθε δραστηριότητα με στόχο να διενεργούνται εύκολα και γρήγορα οι καθημερινές τραπεζικές συναλλαγές των πελατών, βοηθώντας τους στην εξοικονόμηση χρόνου και κόστους με τη χρήση της πιο σύγχρονης τεχνολογίας.

Νέα εφαρμογή: NovaWeb Business μέσω Internet

Στο www.managerland.gr, που είναι στη διάθεση των επιχειρηματικών πελατών 24 ώρες το 24ώρο, 7 ημέρες την εβδομάδα, μπορεί κάποιος:

• να πάρει όλες τις πληροφορίες που χρειάζεται σε σχέση με τις υπηρεσίες που μπορεί η Τράπεζα να παρέχει σε επιχειρήσεις, τον τρόπο που τις παρέχει, αλλά και πληροφορίες της Αγοράς όπως χρηματιστηριακούς δείκτες στην Ελλάδα και το εξωτερικό, τις τιμές διαπραγμάτευσης μετοχών στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών καθώς και ενδιαφέρουσες επιχειρηματικές κινήσεις που σχετίζονται με την ελληνική Αγορά.

• σε ασφαλές περιβάλλον, να κάνει τραπεζικές συναλλαγές που αφορούν την επιχείρησή τους, όπως ενδεικτικά:

συναλλαγές που απαιτούν διπλή έγκριση

μισθοδοσία των υπαλλήλων

πληρωμή του Φ.Π.Α. της επιχείρησής τους

πληρωμή Ι.Κ.Α. κλπ

Παράλληλα, οι επιχειρηματικοί πελάτες μπορούν να χρησιμοποιήσουν την ειδική γραμμή τηλεφωνικής εξυπηρέτηση NovaLine Business 210-9599939 και 801-11-111-55, καθώς και ένα δίκτυο 200 ATMs της NovaBank σε κεντρικά σημεία στην Ελλάδα αλλά και να συνδεθούν μέσω των καταστημάτων της Τράπεζας με ειδικούς συμβούλους των κεντρικών υπηρεσιών για την επίλυση θεμάτων ή απάντηση ερωτήσεων που αφορούν σε επιχειρηματικές τους ανάγκες.

ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Η NovaBank σχεδίασε ευέλικτα προϊόντα πλήρως προσαρμοσμένα στις ανάγκες των επιχειρήσεων.

Βραχυπρόθεσμα Δάνεια, για την κάλυψη κεφαλαίου κίνησης ή εκτάκτων εξόδων. Προσφέρουμε διάφορες λύσεις, ανάλογα με τις ιδιαίτερες ανάγκες της κάθε επιχείρησης, μέσα από μια σειρά προϊόντων, όπως:

• *Business Ανοικτό.* Ένα ευέλικτο δάνειο που προσφέρει αποπληρωμή κεφαλαίου με ελεύθερες καταβολές, δυνατότητα ετήσιας ανανέωσης και ελαχιστοποίηση του κόστους, καθώς ο πελάτης πληρώνει μόνο για το ποσό και το διάστημα που το χρησιμοποιεί.

• *Business Υπερανάληψης.* Ένας συνδυασμός καταθετικού και δανειακού λογαριασμού που δίνει τη δυνατότητα χρήσης του εγκεκριμένου ορίου με ελάχιστα δικαιολογητικά και προσφέρει απόδοση τόκων στο πιστωτικό υπόλοιπο του λογαριασμού. Η αποπληρωμή γίνεται με ελεύθερες καταβολές και υπάρχει η δυνατότητα ετήσιας ανανέωσης του ορίου.

• *Business Σταθερής Περιόδου. Δάνειο σταθερής περιόδου σε ευρώ ή άλλο νόμισμα, με αποπληρωμή κεφαλαίου στη λήξη του δανείου.* Υπάρχει επιλογή χρονικής διάρκειας δανείου και δυνατότητα ανανέωσης του δανείου.

• *Business Προεξόφλησης Επιταγών.* Χρηματοδότηση μέσω ρευστοποίησης μελλοντικών απαιτήσεων από επιταγές. Η αποπληρωμή γίνεται αυτόματα με τη ρευστοποίηση των επιταγών. Υπάρχει δυνατότητα ετήσιας ανανέωσης του ορίου.

Μεσομακροπρόθεσμα Δάνεια, για την κάλυψη αναγκών μεγαλύτερης διάρκειας :

• Business Επαγγελματικής Στέγης και

• Business Εξοπλισμού

Τα δάνεια αυτά παρέχουν δυνατότητα κάλυψης μέχρι και του 100% της δαπάνης με διάρκεια αποπληρωμής μέχρι 15 χρόνια, επιλογή τοκοχρεολυτικής ή χρεολυτικής μορφής και δυνατότητα εξάμηνης περιόδου χάριτος.

Διεκπεραίωση των διεθνών εμπορικών συναλλαγών με την έγκυρη και έγκαιρη έκδοση και διαχείριση των απαραιτήτων εγγράφων

Χορήγηση Εγγυητικών Επιστολών

Προνομιούχες κάρτες NovaBank Card, ATM Card, Deposit Card, Business Visa, που καλύπτουν κάθε ανάγκη

NovaFactoring

Με την ταυτόχρονη έναρξη της νέας δράσης της NovaBank, το NovaFactoring και μέσα από το νέο Δίκτυο NovaBank Business οι επιχειρήσεις θα έχουν στη διάθεσή τους ένα πλήρες πακέτο υπηρεσιών factoring που περιλαμβάνει την:

• παρακολούθηση των εισπράξεων των βραχυπρόθεσμων απαιτήσεων των πελατών (τιμολογίων),

• άμεση χρηματοδότησή τους (προεξόφληση των τιμολογίων επί πιστώσει) και

• κατά περίπτωση ασφαλιστική κάλυψη για τις εκχωρημένες απαιτήσεις

Η NovaFactoring είναι μέλος της FCI, παρέχοντας συνεργασία με τις μεγαλύτερες εταιρείες Factoring σε 52 χώρες σε όλο τον κόσμο και προσφέρει:

Εγχώριο Factoring, για πωλήσεις που πραγματοποιούνται εντός Ελλάδας

α. χωρίς αναγωγή ή

β. με αναγωγή

Εξαγωγικό Factoring, για επιχειρήσεις που εξάγουν αγαθά ή υπηρεσίες (μέσω του δικτύου της FCI) και

Εισαγωγικό Factoring (μέσω του δικτύου της FCI)

Παρουσιάζοντας σε συνέντευξη τύπου που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στην Αίγλη Ζαπείου , το καινούργιο πρόγραμμα της NovaBank, ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Γιώργος Τανισκίδης τόνισε μεταξύ άλλων:

«Τα σημεία στα οποία καινοτομεί η NovaBank με το νέο μοντέλο της επιχειρηματικής τραπεζικής είναι τα ακόλουθα:

■ *Ειδικά εκπαιδευμένους τραπεζικούς συμβούλους, τους Account Directors, που συνεργαζόμενοι στενά με τον πελάτη, αναλύουν τις ανάγκες του, γνωρίζουν σε βάθος το αντικείμενο των εργασιών του, το συναλλακτικό του κύκλωμα και τις εν γένει συνθήκες που αντιμετωπίζει κάθε στιγμή. Είναι έτσι σε θέση να προτείνουν ανά πάσα στιγμή λύσεις για την εκμετάλλευση ευκαιριών στην αγορά, την ανάπτυξη της επιχείρησης, την εξοικονόμηση λειτουργικού κόστους κ.λπ..*

■ *Για πρώτη φορά στα ελληνικά τραπεζικά δεδομένα, εκτός από τον αφοσιωμένο τραπεζικό τους σύμβουλο, οι πελάτες μας έχουν στη διάθεσή τους μια ομάδα εξυπηρέτησης πελατείας 3-4 ατόμων, η οποία αναλαμβάνει αποκλειστικά τη διεκπεραίωση καθημερινών αιτημάτων του πελάτη.*

■ *Τις Μονάδες Εξυπηρέτησης Επιχειρήσεων, οι οποίες δε θυμίζουν τα παραδοσιακά τραπεζικά καταστήματα, καθώς ο αρχιτεκτονικός σχεδιασμός τους βασίστηκε στις ανάγκες των επιχειρηματικών πελατών για διακριτικότητα, άνεση και γρήγορη εξυπηρέτηση. Η χωροταξική διαρρύθμισή τους διευκολύνει την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών, σε ειδικά διαμορφωμένους χώρους για τη συνεργασία με τον πελάτη και σύνδεση τους με τους VIDEO EXPERTS. Επιπλέον η πλειοψηφία τους βρίσκεται σε όροφο και όχι σε ισόγειους χώρους.*

Ανταποκρινόμενοι στις προκλήσεις της εποχής μας επιθυμούμε να σταθούμε αρωγοί στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων στην Ελλάδα με:

• *Εξειδικευμένες υπηρεσίες που καλύπτουν το πλήρες φάσμα των αναγκών τους*

• *Λύσεις που θα τους βοηθήσουν να εξοικονομήσουν πόρους και χρόνο χωρίς καμία επίπτωση στην ποιότητα του παραγόμενου προϊόντος ή υπηρεσίας τους*

• *Ανοικτή επικοινωνία και*

• *Στενή συνεργασία, ανεξάρτητα από καθιερωμένα τραπεζικά ωράρια, και εν γένει συστημικούς περιορισμούς», επισήμανε στην ομιλία του ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Γιώργος Τανισκίδης.*

INTERNATIONAL LIFE
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ INTERNATIONAL LIFE

Ακόμη ψηλότερα!

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε το 33ο Συνέδριο του Ομίλου international Life. Το Ασφαλιστικό Ναι παρουσιάζει αποσπάσματα από τις ομιλίες των συνέδρων καθώς και τις βραβεύσεις των κορυφαίων όλων των βαθμίδων του δικτύου πωλήσεων που επιτεύχθηκαν κατά το 2002.

Κηρύσσοντας την έναρξη των εργασιών ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Φ. Μπράβος,έκανε ιδαίτερη αναφορά στην 47χρονη πορεία της, εταιρίας και απέδωσε την πηγή της δύναμης σε δύο σημεία στήριξης. Το 1ο, ότι απ' 47 χρόνια, τα 36 της πορείας μας, όπως είπε, ήμασταν μέλη πολυεθνικών εταιριών. RAS παλιά, Aachener Münchener παλιότερα. Αντλήσαμε γνώσεις, νοοτροπία, κουλτούρα, τεχνογνωσία. Μάθαμε το επάγγελμά μας καλύτερα. Μας δίδαξαν αυτοί οι άνθρωποι, αυτοί οι Ευρωπαίοι. Και το 2ο και κυριότερο όμως, ήταν ότι υπήρχε κάποιο πάθος μέσα στην εταιρία. Υπήρχαν ασφαλιστές, διοικητικοί υπάλληλοι στελέχη, στελέχη στα κεντρικά, στελέχη έξω στο πεζοδρόμιο, στις πωλήσεις, στα υποκαταστήματα, τα οποία αγαπούσαν αυτό το επάγγελμα, αγαπούσαν αυτή την προσπάθεια και είχανε πάθος για την επιτυχία. Χιλιάδες ασφαλιστές και διοικητικοί υπάλληλοι πέρασαν αυτά τα 47 χρόνια από την Εταιρία. Όλοι έβαλαν ένα λιθαράκι μικρό μεγάλο δεν ξέρω, όλοι κάτι βάλανε. Και θα ήθελα, τόνισε,μιας και μου δίνεται σήμερα αυτή η τιμητική ευκαιρία να ευχαριστήσω όλους αυτούς και κυρίως τον άγνωστο ασφαλιστή, αυτός ο οποίος αγωνίστηκε στο πεζοδρόμιο με ζέστη, με κρύο, χειμώνα, καλοκαίρι, νύχτα, μέρα, να κατακτήσει την επιτυχία και να βάλει ένα λιθαράκι και να κτίσει το οικοδόμημα που λέγεται International Life.Θέλω λοιπόν κι εγώ να χειροκροτήσω τον ανώνυμο, τον άγνωστο, του χθες, του σήμερα και του αύριο ασφαλιστή.

Ο κύριος Μπράβος,αναφερόμενος στις οικονομικές εξελίξεις ,έκανε λόγο για διεθνή ύφεση κάνοντας μάλιστα αναφορά και στους Ευρωπαίους γίγαντες του χώρου των ασφαλίσεων που ερνάνε σε μια φάση κρίσης. Διαβάζουμε στις εφημερίδες τεράστιες ζημιές δισεκατομμυρίων ευρώ, εμείς όμως εδώ, σταθεροί, με τις μικρές μας, λίγες δυνάμεις,τόνισε ο κύριος Μπράβος και αναφέρθηκε ξανά στα στα 47 χρόνια συνεχούς παρουσίας της εταιρίας στην ασφαλιστική αγορά ,κατέληξε: «Πιστεύω ότι μπροστά μας ανοίγονται δυο δρόμοι. Ο ένας δρόμος είναι της ομαλής, με ήθος, με συνέπεια, με σεβασμό στον πελάτη ασφαλισμένο, επενδυτή – να προχωρήσουμε με σταθερά βήματα. Ο άλλος δρόμος – κι αυτός μπροστά πάει αλλά είναι επαναστατικά μπροστά – είναι ο δρόμος που με μεγάλη δύναμη, ορμή, πάθος, να μπορέσουμε να ξεπεταχτούμε από εκεί που είμαστε και να παίξουμε έναν πρωταγωνιστικό ρόλο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Νομίζω τα γεγονότα, η ωριμότητα που δημιουργήθηκε σε όλους μας αυτά τα χρόνια, οι συγκυρίες, το ολιγοπωλιακό καθεστώς, που αρχίζει και επικρατεί στο χώρο των ασφαλίσεων στη χώρα μας, είναι προϋποθέσεις που μπορούν να μας δώσουν τη δύναμη η International Life στα επόμενα χρόνια να παίξει έναν πρωταγωνιστικό ρόλο».

Τέλος, κλείνοντας τις εργασίες του Συνεδρίου ο Φ. Μπράβος ευχαρίστησε τους συναδέλφους για την παρουσίαση πώλησης, τόνισε ότι μεταξύ άλλων ότι

«Με τη συνειδητοποίηση ότι δεν πρέπει να αισθανόμαστε δυνατοί αλλά ότι είμαστε, ότι έχουμε τα εργαλεία, τα προϊόντα, τα συστήματα, τη νοοτροπία, την κουλτούρα, τις φιλοδοξίες, τα όνειρα, τα πάντα για να κάνουμε κάτι μεγάλο, το σταυροδρόμι γίνεται μονόδρομος. Πάμε δυνατά μπροστά. Αυτό είναι το μήνυμα που αισθάνθηκα σήμερα».

Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Φ. Μπράβος

ΑΠΟΣΠΑΣΜΑΤΑ ΟΜΙΛΙΩΝ

Π.Λίβας
Διευθύνων Σύμβουλος International Life και πρόεδρος της International ΑΕΔΑΚ

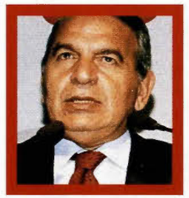
Στα παραγωγικά χρόνια της εταιρίας εστίασε την ομιλία του ο Π.Λίβας, Διευθύνων Σύμβουλος International Life και πρόεδρος της International ΑΕΔΑΚ.

«Τα χρόνια που πέρασαν είναι πολλά, αλλά ήταν καλά και παραγωγικά και μας γέμισαν με γνώσεις και εμπειρίες, μας όπλισαν με θάρρος και αποφασιστικότητα και σήμερα έχουμε μια οργανωμένη επιχειρηματική ομάδα, έναν Όμιλο Εταιριών μοναδικό σε Σταθερότητα, σε Δύναμη, σε Κύρος, σε Ευρωστία, σε Συνέπεια, σε Ταχύτητα, σε Ανθρώπινο Πρόσωπο, σε Παραγωγή Ποιοτικών Ασφαλίστρων, σε Διαχείριση Επενδύσεων, σε Τεχνολογία και σε πολλά άλλα»,είπε μεταξύ άλλων ο κύριος Λίβας και πρόσθεσε ότι αξίζει το κόπο και τον χρόνο να δούμε μαζί τι έχουμε που είναι δυνατό, βοηθάει το έργο μας και πρέπει να το διατηρήσουμε.

• ΑΓΑΠΗ ΚΑΙ ΣΥΜΠΑΡΑΣΤΑΣΗ ΣΤΟΥΣ ΑΝΘΡΩΠΟΥΣ ΜΑΣ. • ΣΩΣΤΗ ΟΡΓΑΝΩΣΗ (ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ, ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΥΡΩΣΤΙΑ, ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ) • ΠΟΛΛΑ ΚΑΙ ΣΥΓΧΡΟΝΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ. • ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΑ ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ ΚΑΙ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ. • ΗΘΟΣ ΚΑΙ ΕΝΤΙΜΟΤΗΤΑ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΗΣ. • ΑΝΗΣΥΧΟ ΚΑΙ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ MANAGEMENT ΠΟΥ ΑΚΟΥΕΙ ΚΑΙ ΠΡΟΣΠΑΘΕΙ ΓΙΑ ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ. • ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΚΑΙ ΜΕΓΑΛΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΩΝ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ. • ΤΑΧΥΤΗΤΑ ΣΤΙΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ ΚΑΙ ΤΙΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ. • ΧΛΙΔΑΤΑ ΤΑΞΙΔΙΑ. • ΚΑΤΑΠΛΗΚΤΙΚΑ ΣΥΝΕΔΡΙΑ. • ΘΑΥΜΑΣΙΑ ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ. • ΑΥΤΟΔΥΝΑΜΙΑ ΚΑΙ ΑΥΤΟΝΟΜΙΑ ΣΕ ΕΝΑ ΔΥΣΚΟΛΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ. • ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΜΕ ΔΙΨΑ ΓΙΑ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ. • ΗΓΕΣΙΑ ΜΕ ΟΡΑΜΑ, ΜΕ ΦΑΝΤΑΣΙΑ, ΜΕ ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑ. • ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕ ΠΑΡΕΛΘΟΝ, ΠΑΡΟΝ ΚΑΙ ΜΕΛΛΟΝ. • ΚΑΛΟ ΟΝΟΜΑ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΜΑΣ. • ΑΜΕΣΗ ΠΛΗΡΩΜΗ ΠΡΟΜΗΘΕΙΩΝ ΚΑΙ ΑΜΟΙΒΩΝ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΎ. • ΑΞΙΟΛΟΓΟ MARKETING. • ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ. • ΑΞΙΟΚΡΑΤΙΑ ΣΤΗΝ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΙΕΡΑΡΧΙΑΣ. • ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΠΡΟΣΩΠΟ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ. • ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΜΕ ΜΕΓΑΛΗ ΕΥΚΟΛΙΑ ΠΡΟΣΒΑΣΗΣ ΣΤΑ ΑΡΧΕΙΑ ΜΕΣΩ INTERNET. • ΤΟ INTERNET ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΔΟΥΛΕΙΑΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ. • ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΚΑΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ. • ΠΟΛΥ ΚΑΛΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΜΕ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΚΑΙ ΚΕΝΤΡΙΚΑ. • ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΘΕΣΗ ΤΗΣ INTERNATIONAL LIFE ΣΕ ΠΟΛΛΕΣ ΠΕΡΙΟΧΕΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ.

«Το Δίκτύο μας, δηλαδή όλοι εσείς, και πολλοί άλλοι, είναι με διαφορά το καλύτερο δίκτυο πωλήσεων της Ελληνικής Αγοράς γιατί αυτό το δίκτυο ΔΕΝ ΠΑΡΑΓΕΙ ΖΗΜΙΕΣ, αλλά ΠΑΡΑΓΕΙ ασφάλιστρα, παρέχει προστασία, παράγει εμπιστοσύνη, δημιουργεί μέλλον και σφυρηλατεί διάρκεια. Είστε σωστοί επαγγελματίες, υπερέχετε και αυτό πρέπει να σας γεμίζει με υπερηφάνεια και αυτοπεποίθηση.

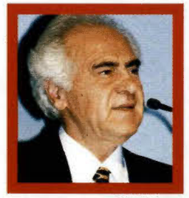
ΠΟΛΥ ΨΗΛΑ, ΑΚΟΜΗ ΨΗΛΟΤΕΡΑ



Μ. Ανδρόνικος
Σύμβουλος Διοίκησης Πωλήσεων Ομίλου International Life

"Αν σας ζητήσουν να διαλέξετε το χρυσάφι όλου του κόσμου στη μια παλάμη ή τη γνώση της Οργανωμένης Παρουσίασης στην άλλη, να διαλέξετε την Οργανωμένη Παρουσίαση. Πρέπει συνέχεια όμως να βελτιώνετε την παρουσίασή σας. Πρέπει να μη γυρίσετε ποτέ βράδυ σπίτι χωρίς να έχετε κάνει δεύτερη παρουσίαση. Η επιτυχία θα έρθει, αλλά δεν ξέρετε που είναι σε ποια γωνιά του δρόμου, δεν είναι ορατή. Τότε θα κουμαντάρετε το φόβο. Και ξέρετε τι πάει να πει φόβος; Όταν η απόρριψη γίνει εμπειρία, αυτό είναι πολύ μεγάλο συν. Τότε προχωράτε και βελτιώνεστε και ανεβαίνετε και παράγετε και προχωράτε και παίρνετε δύναμη και θα έχετε εγωισμό. Δε θα φοβάστε ποτέ τον πελάτη. Ο πελάτης θέλει ν' ασφαλιστεί, αλλά θέλει ασφαλιστή που να ξέρει. Κάντε τον πελάτη να σας ερωτευθεί επαγγελματικά, να σας παρακαλάει να τον ασφαλίσετε. Αυτή είναι η δύναμη. Και δεν είναι δύσκολο. Ο πελάτης δείχνει ότι αρνείται, αλλά δεν αρνείται στην ουσία. Θέλει ν' ασφαλιστεί. Αλλά ο πελάτης σήμερα ξέρει πολλά, είναι Διευθυντής ορχήστρας και αποβάλλει τα βιολιά των ασφαλιστών που φαλτσάρουν. Αλλά στο δυνατό ασφαλιστή, ο πελάτης υποκλίνεται και τα δίνει όλα. Κάντε Βίβλο την Οργανωμένη Παρουσίαση, κάντε δύο ραντεβού την ημέρα άν μπορείτε, τηρείτε ημερήσιο πρόγραμμα και να δείτε για πότε θα φέρετε τα πάνω-κάτω."Τόνισε μεταξύ άλλων με τον δικό του χειμαρρώδη λόγο ο Μανώλης Ανδρόνικος και συνέχισε «Η δουλειά μας θέλει μέθοδο, θέλει οργάνωση και πολύ δουλειά. Πρέπει να καταλάβουμε ότι είμαστε αφεντικά του εαυτού μας και να δουλεύουμε πάρα πολύ. Η αυτοπαρακίνηση είναι πολύ σημαντική στη δουλειά μας.

Η ψυχή θέλει αγάπη. Και τι είναι η αγάπη – πώς τη βρίσκουμε; Μέσα μας όλοι έχουμε ένα διαμαντάκι. Είναι η ψυχή μας. Το διαμαντάκι όμως αυτό δεν το καθαρίζουμε και είναι βρώμικο. Έχει κακία, έχει φθόνο, έχει εγωισμό, έχει πράγματα που θέλουν καθάρισμα για να γίνουμε καλύτεροι. Και θα γίνουμε όταν αρχίσουμε ν' αγαπάμε. Η αγάπη είναι όπλο επιβολής. Όποιος αγαπάει ανοίγει παράθυρο στην Ανατολή, έχει πάρει το διαβατήριο για συνεχή επιτυχία, τόνισε ο κ. Ανδρόνικος.



Γιώργος Καπουράνης
Πρόεδρος της εταιρίας πωλήσεων & Marketing AVANTI FINANCIAL SERVICES

Απο πλευράς ομιλητών ο Πρόεδρος της εταιρίας πωλήσεων & Marketing AVANTI FINANCIAL SERVICES, Γιώργος Καπουράνης,τόνισε μεταξύ άλλων ότι, « Η ασφαλιστική μας αγορά όπως όλες οι αγορές διέρχεται τα τελευταία χρόνια μια δύσκολη περίοδο. Δεν υπάρχει όμως καμία αμφιβολία ότι οι δυσκολίες θα ξεπεραστούν και θα εισέλθουμε σε νέες εποχές μεγάλης ανάπτυξης. Οι ασφαλιστικές ανάγκες της ελληνικής είναι τεράστιες. Και δεν υπάρχει κανένα άλλο υποκατάστατο πέρα από το θεσμό της ασφάλειας για ν' αντιμετωπιστούν αυτές οι ανάγκες.

Η ιδιωτική ασφάλιση στη μοίρα της ιστορίας της έχει αποδείξει ότι είναι το καράβι που ταξιδεύει με όλους τους καιρούς. Όσο και ν' ακούγεται παράδοξο, δεν είναι καθόλου παράδοξο, σήμερα είναι που μας έχουν περισσότερο ανάγκη οι άνθρωποι. Δεν πρέπει να μας προκαλούν σύγχυση τα επιφανειακά αρνητικά μηνύματα, άλλωστε ως ασφαλιστές γνωρίζετε πολύ καλά ότι οι αντιρρήσεις των πελατών είναι τα σκαλοπάτια για να φτάσουμε στο κλείσιμο.» Είναι αλήθεια, πρόσθεσε ο κύριος Καμπουράνης «ότι οι δύσκολες εποχές μας ταλαιπωρούν. Απαιτούν από εμάς μεγαλύτερη προσπάθεια για την απόκτηση νέας πελατείας και τη διατήρηση της παλιάς. Από την άλλη όμως, απαιτούν και μεγαλύτερη φαντασία. Γίνονται έτσι οι εποχές γόνιμες και δημιουργικές. Θέτουν υψηλότερα τον πήχυ του επαγγελματισμού και της ποιότητας και φέρνουν στην επιφάνεια τα ζωντανά κύτταρα της αγοράς. Τους σοβαρούς επαγγελματίες που αναζητούν συνεχώς νέους τρόπους δουλειάς, νέα προϊόντα, νέες υπηρεσίες. Εποχές όπως η σημερινή, εγκυμονούν αλλαγές και εξελίξεις. Μέσα απ' αυτές, βγαίνει το καινούριο, που δίνει νέα μεγαλύτερη ώθηση στην πρόοδο και την ανάπτυξη. Το ζητούμενο σήμερα για τον κάθε επαγγελματία του χώρου, είναι να συμμετέχει με όλες του τις δυνάμεις στη δημιουργική αναζήτηση, στη διαμόρφωση και την αξιοποίηση της νέας εποχής που δεν θα έρθει ξαφνικά ένα πρωί, αλλά γεννιέται κάθε μέρα με τη δική μας δραστηριότητα έξω στην αγορά.»

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΥΨΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΠΟΥ ΠΡΟΗΛΘΑΝ ΑΠΟ ΝΕΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

Ο όμιλος International Life δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στη συνεχή στρατολόγηση νέων συνεργατών. Για αυτό το λόγο κάθε χρόνο βραβεύουμε τα κορυφαία στελέχη σε παραγωγή η οποία προέρχεται από νέους ασφαλιστές.

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ:
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΑΠΟ ΝΕΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΒΑΘΜΙΔΑ: **AGENCY MANAGERS**
1ος ΚΛΕΑΡΧΟΣ ΠΕΦΑΝΙΟΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
2ος ΘΑΝΟΣ ΝΙΚΟΓΙΑΝΝΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
3ος ΓΙΩΡΓΟΣ ΤΑΚΟΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΚΑΤΕΡΙΝΗΣ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ:
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΑΠΟ ΝΕΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΒΑΘΜΙΔΑ: **ASSISTANT AGENCY MANAGERS**
1η ΕΥΓΕΝΙΑ ΘΑΝΟΠΟΥΛΟΥ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
2ος ΜΑΚΗΣ ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
3ος ΣΠΥΡΟΣ ΚΡΟΚΙΔΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ:
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ ΑΠΟ ΝΕΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ
ΒΑΘΜΙΔΑ: **UNIT MANAGERS**
1ος ΚΩΣΤΑΣ ΛΟΥΚΕΡΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
2ος ΧΡΗΣΤΟΣ ΓΟΥΝΑΡΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
3η ΤΟΥΛΙΟΠΟΥΛΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΚΑΤΕΡΙΝΗΣ

20 ΧΡΟΝΙΑ ΜΑΖΙ

Από αριστερά διακρίνονται:
- Ανθούλα Γεωργίου, Γραμματέας Υποκαταστήματος
- Κορομηλά Μαρία, Γραμματέας Υποκαταστήματος
- Κωστικιάδης Άρης, Agency Manager
- Τσώτος Δημήτρης, Εισπράκτορας

Π. Μαρινάκης

Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας International On Line, εταιρία εφαρμογών πληροφορικής, και Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής σε θέματα Τεχνολογίας και Οργάνωσης Ομίλου International Life

"Θέλω να κάνω μια μικρή αναδρομή, να γυρίσω στο 2000, σχεδιάζαμε τότε την ανάπτυξη της μηχανογράφησης, να βάζουμε δηλαδή καινούρια συστήματα, ν' αντικαταστήσουμε τα παλιά, να τα κάνουμε πιο γρήγορα, και είχαμε ένα μεσοπρόθεσμο σχέδιο, αρκετά δύσκολο. Έπρεπε να έχουμε τα παλιά και τα καινούργια μαζί.Εκείνη την εποχή αρχίσανε οι κώδονες του κινδύνου να χτυπάνε. Επιβραδύνθηκε η οικονομία, κατήφεια λιγάκι στα πρόσωπα, αρχίσαμε να παίρνουμε μηνύματα που είχαμε ξεσυνηθίσει τόσα χρόνια. Στην αρχή ίσως να μην τους δώσαμε σημασία. Μετά έγιναν καμπάνες, πέφτανε τα χρηματιστήρια, έπεφταν οι επενδύσεις. Είμαστε άνθρωποι που είμαστε πολύ συνδεδεμένοι μ' αυτό, τουλάχιστον τότε ήμασταν πολύ συνδεδεμένοι. Εμείς βέβαια οι τεχνολόγοι, αν θέλετε στην 3η γραμμή του μετώπου, κρυμμένοι από λέξεις «ασφάλιση», κάποια στιγμή αισθανθήκαμε ότι μας αγγίζει κι εμάς αυτό – την 3η γραμμή και κάτσαμε να σκεφτούμε τι μπορούμε να κάνουμε εμείς γι' αυτό, από τα μετόπισθεν,τόνισε ο Π. Μαρινάκης και πρόσθεσε μεταξύ άλλων ότι,»Ξεκινήσαμε λοιπόν, με στόχο να σας βοηθήσουμε, να βοηθήσουμε τις πωλήσεις του Ομίλου μας να είναι πιο επαγγελματίες, να δίνουν πιο ολοκληρωμένες και πιο σωστές προτάσεις, καλά παρουσιασμένες. Είναι γνωστά αυτά που βλέπετε, κάνουμε μια αναδρομή σ' αυτά που ξεκινήσαμε να κάνουμε. Το πρώτο ήτανε να φτιάχνουμε μελέτες, να τις στέλνουμε στους πελάτες, να τις τυπώνουμε, ακόμα να τους κάνουμε και e-mail, προσπαθήσαμε να σας ενδυναμώσουμε, να σας δώσουμε όλο το χαρτοφυλάκιό σας, τα συμβόλαια των πελατών σας, να ψάχνετε να βρίσκετε ό,τι τους αφορά, να μπορείτε να τους εξυπηρετείτε στις ερωτήσεις τους, να τους κυνηγάτε και λίγο για τ' ανεξόφλητα, να τους κάνετε service επισκέψεις πριν τη λήξη των συμβολαίων, να παρακολουθείτε τον εαυτό σας, την ομάδα σας από κάτω, το μέγεθος της παραγωγής σας, το σπάσιμο της παραγωγής, την ποιότητα, τις καλύψεις που πουλάτε παρακολουθώντας από κάτω τους υφισταμένους σας, ακόμα και να τυπώνετε ετικετούλες για τα Χριστούγεννα και το Πάσχα, έτοιμα, αυτόματα να τις κολλάτε στους φακέλους, θέλαμε και να σας ενθαρρύνουμε, σας δώσαμε τα στατιστικά των πωλήσεών σας, την κατάταξη, το top 50, ποιος είναι πρώτος αυτή τη στιγμή, αυτή τη βδομάδα στην εταιρία για κάθε κύκλο, να βοηθήσουμε την ημερήσια δραστηριότητα με ραντεβού, με κυνήγι του πελάτη και στο τέλος βγάλαμε και τα ταμεία από το κεντρικό προς τα έξω, τα μοιράσαμε στα υποκαταστήματα, παρακολουθούμε τα ταμεία μας όλα απ' την εταιρία και δεν έχουμε πια εικόνες στο τέλος του μηνός, αλλά κάθε λεπτό ξέρουμε τι αιτήσεις έχουν έρθει πια, τι εισπράξεις έχουμε κάνει και όλ' αυτά τα πράγματα τα θεωρήσαμε όπλα που μπορούσαμε να τα κάνουμε για 'σας, βάλαμε τα δυνατά μας κι εσείς με τη σειρά σας μας το δώσατε πίσω επι 100.

Κλέαρχος Πεφάνιος

Agency Manager

Για τις ευκαιρίες που υπάρχουν σήμερα για στελέχη και ασφαλιστικούς συμβούλους που θέλουν να πάνε ακόμη ψηλότερα μίλησε απο την πλευρά του ο Agency Manager Κλέαρχος Πεφάνιος. Το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι ένας ακαλλιέργητος σπόρος. Δεν είναι μια δουλειά στατική. Δεν έχει ρουτίνα. Καθημερινά βρίσκεσαι σε κίνηση. Τα συναισθήματα αλλάζουν. Βιώνεις τη λύπη, τη χαρά, το φόβο, τη δημιουργία, την επιτυχία και την απογοήτευση. Είσαι γεμάτος ενέργεια. Καθημερινά δίνεις μάχες. Άλλες τις κερδίζεις και άλλες τις χάνεις.
Κάθε ραντεβού κρύβει πολλές προκλήσεις. Ο ασφαλιστής καλείται να βρει τον τρόπο να μιλήσει στην καρδιά του πελάτη. Να του δείξει τις ανάγκες του στη γλώσσα που όμως εκείνος καταλαβαίνει. Καλείται δηλαδή να βγάλει τον καλύτερό του εαυτό. Η πώληση είναι μαγεία. Είναι δύναμη. Αν αντιστέκεσαι στην ιδέα να πουλάς κάθε στιγμή ολοκληρωτικά, αυτό δείχνει ότι κατά βάθος γνωρίζεις ότι πρόκειται να συμβεί κάτι που θα αλλάξει όλη σου τη ζωή. Φοβάσαι να ξαναγεννηθείς. Η πώληση είναι παιχνίδι, είναι χαρά. Η πώληση είναι γιορτή. Αντιμετώπισε κάθε ραντεβού σαν διασκέδαση.
Η ασφάλεια ζωής είναι μια πράξη αγάπης.

30 ΧΡΟΝΙΑ ΜΑΖΙ

Από αριστερά διακρίνονται:
- Ιωάννα Κοτσιφάκη, Αναπληρώτρια Γενική Διευθύντρια
- Παναγιώτης Αρβανιτάκης, Agency Manager

25 ΧΡΟΝΙΑ ΜΑΖΙ

- Θανάσης Γούναρης, Διευθυντής Πωλήσεων Αθηνών και Πελοποννήσου.

25 ΧΡΟΝΙΑ ΜΑΖΙ

Από αριστερά διακρίνονται:
- Γιάννης Αναστασόπουλος, Υποδιευθυντής χρηματοοικονομικής Διαχείρισης
- Γιώργος Ζαφειρόπουλος, Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- Μιχάλης Κολυμπιανάκης, Προϊστάμενος Διαχείρισης
- Γιώργος Μπάττης, Assistant Agency Manager, υπεύθυνος γραφείου Ιωαννίνων
- Γιάννης Ρεπούλης, Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- Ράνια Τζανή, Υπεύθυνη Ταμείου
- Γιάννης Φαρμακίδης, Εισπράκτορας

15 ΧΡΟΝΙΑ ΜΑΖΙ

Από αριστερά διακρίνονται:
- Δώρα Κωτσάκη, Υποδιευθύντρια πληροφορικής Ομίλου
- Θάνος Νικογιάννης, Agency Manager
- Δημήτρης Τζανής, Ασφαλιστικός Σύμβουλος

Ο κ. Θανάσης Γούναρης, Διευθυντής Πωλήσεων Αθηνών & Πελοποννήσου, και ο κ. Λάκης Τριανταφύλλου, Διευθυντής Πωλήσεων Βορείου Ελλάδος, κατα τη διάρκεια των βραβεύσεων των κορυφαίων του Δικτύου Πωλήσεων.

Ο κος Άλμπερτ Μπαρρι, Διευθύνων Σύμβουλων International Hellas.

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑΣ

Ο Όμιλός μας δίνει ιδιαίτερη σημασία στη διατηρησιμότητα η οποία υποδηλώνει ποιοτική πώληση. Για αυτό το λόγο κάθε χρόνο βραβεύει τους κορυφαίους του δικτύου πωλήσεων σε διατηρησιμότητα συμβολαίων ζωής.

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ: **ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ**
ΒΑΘΜΙΔΑ: **AGENCY MANAGERS**
Από αριστερά διακρίνονται:
- Γεώργιος Τάκος, καταλαμβάνει την 3η θέση
- Χρήστος Γαληρόπουλος καταλαμβάνει τη 2η θέση
- Παναγιώτης Μεγκος καταλαμβάνει την 1η θέση

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ: **ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ**
ΒΑΘΜΙΔΑ: **ASSISTANT AGENCY MANAGERS**
1ος Κωνσταντίνος Μικάλεφ, Υποκατάστημα Κέρκυρας
2ος Χρήστος Τρικαλιάρης, Υποκατάστημα Λαμίας
3ος Παναγιώτης Παππάς, Υποκατάστημα Κατερίνης

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ: **ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ**
ΒΑΘΜΙΔΑ: **UNIT MANAGERS**
1ος Μάκης Γώρας, Υποκατάστημα Καστοριάς
2η Αικατερίνη Κυριακού Μέγκου, Υποκατάστημα Αθηνών
3ος Σεραφείμ Μαντζιαφός, Υποκατάστημα Καρδίτσας

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ: **ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ**
ΒΑΘΜΙΔΑ: **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**
1ος Παναγιώτης Μικάλεφ, Υποκατάστημα Κέρκυρας
2η Νίκη Νόμπελη, Υποκατάστημα Αθηνών
3ος Δημήτρης Πλουμάκης, Υποκατάστημα Ηρακλείου
4ος Γιάννης Ρεπούλης, Υποκατάστημα Αθηνών
5ος Γιάννης Σκαρίμπας, Υποκατάστημα Ιτέας
6ος Αλέξανδρος Καρδακάρης, Υποκατάστημα Βόλου

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

Βραβεύονται οι κορυφαίοι σε παραγωγή αμοιβαίων κεφαλαίων, Τα βραβεία απένειμαν:
- Π. Λίβας, Διευθύνων Σύμβουλος International Life και πρόεδρος της International ΑΕΔΑΚ
- Δ. Λιναράς, Διευθύνων Σύμβουλος International ΑΕΔΑΚ
- Λάκης Τριανταφύλλου, Διευθυντής Πωλήσεων Β. Ελλάδας
- Θανάσης Γούναρης, Διευθυντής Πωλήσεων Αθηνών και Πελοποννήσου.

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ: **ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ**
ΒΑΘΜΙΔΑ: **AGENCY MANAGERS**
- ΚΛΕΑΡΧΟΣ ΠΕΦΑΝΙΟΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
- ΒΑΣΙΛΗΣ ΚΟΤΤΑΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
- ΘΑΝΟΣ ΝΙΚΟΓΙΑΝΝΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ: **ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ**
ΒΑΘΜΙΔΑ: **ASSISTANT AGENCY MANAGERS**
1ος ΓΙΩΡΓΟΣ ΛΗΜΝΑΙΟΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ
2ος ΧΡΗΣΤΟΣ ΛΕΜΟΥΣΙΑΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΕΛΕΥΣΙΝΑΣ
3ος ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΠΑΠΠΑΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΚΑΤΕΡΙΝΗΣ

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ: **ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ**
ΒΑΘΜΙΔΑ: **UNIT MANAGERS**
1ος ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΠΙΤΑΟΥΛΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΧΙΟΥ
2ος ΜΑΚΗΣ ΓΙΩΡΑΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΚΑΣΤΟΡΙΑΣ
3ος ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΟΥΜΠΙΑΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΧΑΛΚΙΔΑΣ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ: **ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ**
ΒΑΘΜΙΔΑ: **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**
1ος ΛΟΥΚΑΣ ΚΑΡΑΝΙΚΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΡΟΔΟΥ
2η ΜΑΡΙΑ ΚΟΝΤΟΥ ΠΙΤΑΟΥΛΗ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΧΙΟΥ
3ος ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΥ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΜΕΛΩΝ BUSINESS CLUB ΟΜΙΛΟΥ INTERNATIONAL LIFE
Κάθε χρόνο οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι του ομίλου γίνονται μέλη του Business Club. Ενός Club προνομίων.
Για το 2003 τα μέλη του Business Club του Ομίλου International Life είναι:
ΛΟΥΚΑΣ ΚΑΡΑΝΙΚΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΡΟΔΟΥ
ΜΑΡΙΑ ΡΑΙΟΥ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΝΑΟΥΣΗΣ
ΜΑΝΩΛΗΣ ΦΡΑΓΓΕΔΑΚΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΧΑΝΙΩΝ
ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΚΑΡΔΑΚΑΡΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΒΟΛΟΥ
ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΕΤΡΟΥΛΑΚΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΚΟΡΙΝΘΟΥ

ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ
Αυτή η βράβευση αποτελεί την κορυφαία βράβευση του ομίλου.

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ: **ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ**
ΒΑΘΜΙΔΑ: **AGENCY MANAGERS**
1ος ΚΛΕΑΡΧΟΣ ΠΕΦΑΝΙΟΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
2ος ΘΑΝΟΣ ΝΙΚΟΓΙΑΝΝΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
3ος ΧΡΗΣΤΟΣ ΓΑΛΗΡΟΠΟΥΛΟΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΛΑΜΙΑΣ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ: **ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ**
ΒΑΘΜΙΔΑ: **ASSISTANT AGENCY MANAGERS**
1ος ΜΑΚΗΣ ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
2η ΕΥΓΕΝΙΑ ΘΑΝΟΠΟΥΛΟΥ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
3ος ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΠΑΠΠΑΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΚΑΤΕΡΙΝΗΣ
4ος ΓΙΩΡΓΟΣ ΛΗΜΝΑΙΟΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ
5ος ΣΠΥΡΟΣ ΚΡΟΚΙΔΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ: **ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ**
ΒΑΘΜΙΔΑ: **UNIT MANAGERS**
1ος ΚΩΣΤΑΣ ΛΟΥΚΕΡΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
2ος ΣΤΑΥΡΟΣ ΧΡΙΣΤΙΔΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΡΟΔΟΥ
3η ΑΘΗΝΑ ΠΕΦΑΝΙΟΥ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
4η ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΚΥΡΙΑΚΟΥ-ΜΕΓΚΟΥ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
5ος ΘΩΜΑΣ ΧΑΤΖΗΙΩΑΝΝΟΥ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΝΑΟΥΣΗΣ
6ος ΣΤΑΘΗΣ ΛΟΥΡΑΝΤΑΚΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΧΑΝΙΩΝ

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ: **ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΥ**
ΒΑΘΜΙΔΑ: **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ**
1ος ΛΟΥΚΑΣ ΚΑΡΑΝΙΚΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΡΟΔΟΥ
2η ΜΑΡΙΑ ΡΑΪΟΥ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΝΑΟΥΣΗΣ
3ος ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΥ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
4ος ΑΧΙΛΛΕΑΣ ΠΑΠΑΖΗΣΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΚΑΤΕΡΙΝΗΣ
5η ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΒΟΛΟΥ
6ος ΓΙΩΡΓΟΣ ΑΡΓΥΡΟΠΟΥΛΟΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
7ος ΜΑΝΩΛΗΣ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟΥ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΜΥΤΙΛΗΝΗΣ
8η ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ ΚΙΑΜΟΥ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ
9ος ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΚΑΡΔΑΚΑΡΗΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΒΟΛΟΥ
10ος ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΘΕΩΔΟΡΑΚΟΠΟΥΛΟΣ, ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΞΥΛΟΚΑΣΤΡΟΥ

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΤΩΝ ΚΑΛΥΤΕΡΩΝ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΩΝ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ
Ο Όμιλος International Life βραβεύει τους καλύτερους διοικητικούς υπαλλήλους οι οποίοι διακρίθηκαν με την απόδοσή τους αλλά και με το ήθος την προηγούμενη χρονιά. Τα βραβεία απένειμαν οι:
- Φ. Μπράβος, Πρόεδρος του Ομίλου
- Π. Λίβας, Διευθύνων Σύμβουλος International Life
- Α. Μπάρρυ, Διευθύνων Σύμβουλος International Hellas
- Π. Μαρινάκης, Διευθύνων Σύμβουλος International On Line
- Δ. Λιναράς, Διευθύνων Σύμβουλος International ΑΕΔΑΚ
- Δ. Παπαριστείδης, Διευθύνων Σύμβουλος Praxis International

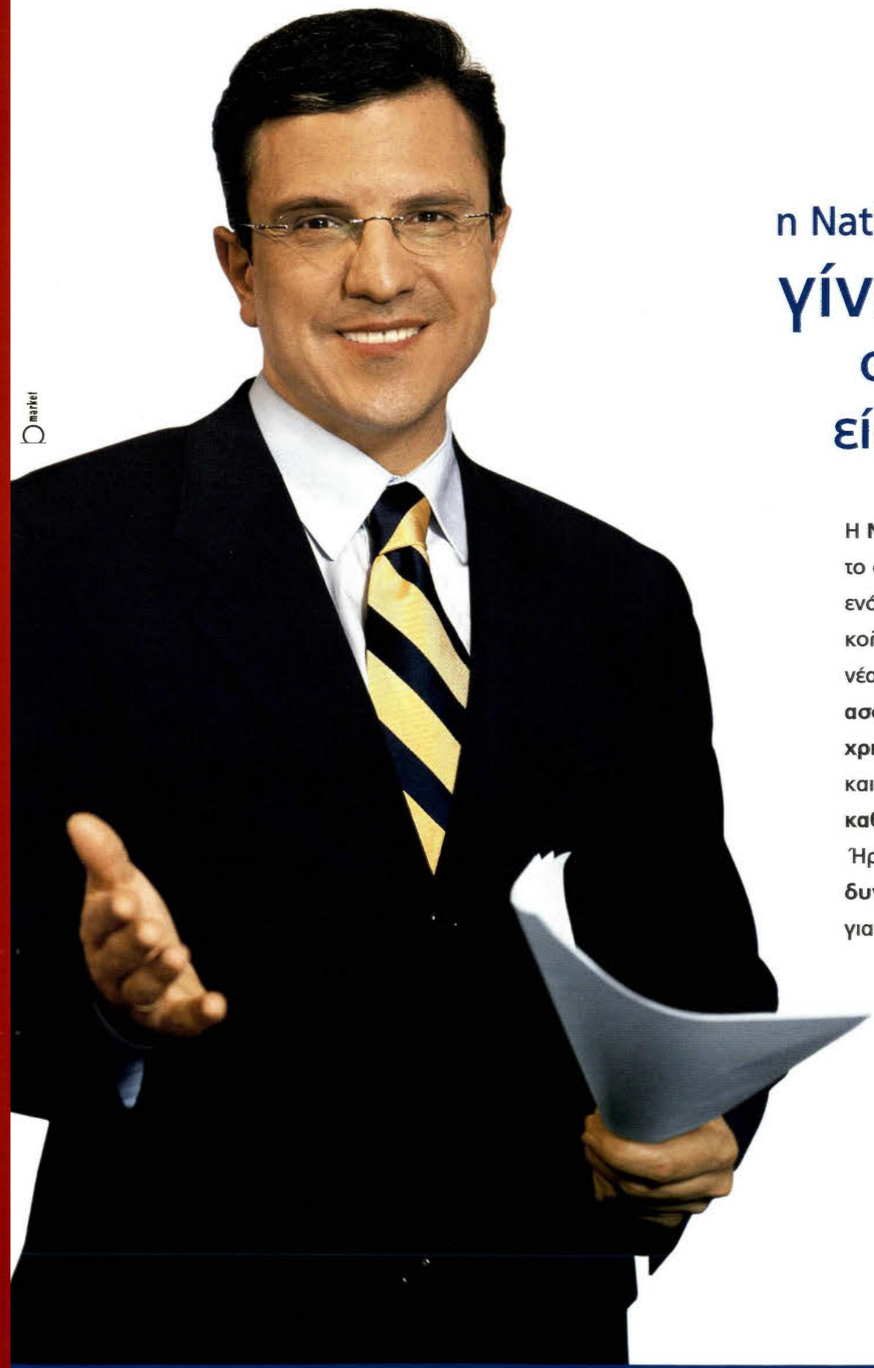
Βραβεύθηκαν οι εξής:
Φωτάκη Ελένη, Κλάδος Πυρός, Κουταλά Πόπη, Προϊσταμένη Κλάδου Εκδόσεων Συμβολαίων, Νικολάου Έλενα, Προϊσταμένη Εισπρακτικού, Ράνια Τζανή, Υπεύθυνη Ταμείου, Παναγιωτόπουλος Τάσος, Διοικητικές Υπηρεσίες Ζορμπά Φιλιώ, Προϊσταμένη Λογισμικού, Τσαταλμπάς Κώστας, Υπάλληλος Λογιστηρίου, Κανακάκη Κατερίνα, Γραμματέας Υποκαταστήματος, Γεωργίου Ανθούλα, Γραμματέας Υποκαταστήματος

1ος Διευθυντής Πωλήσεων Για το 2002, κος Στρατος Ξανθοπουλος, Διευθυντής Πωλήσεων Αθηνων & Κεντρικης Ελλαδος

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΣΥΝΕΡΓΑΖΟΜΕΝΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ
Τα βραβεία απένειμαν οι:
- Α. Μπάρρυ, Διευθύνων Σύμβουλος International Hellas
- Θ. Μελακοπίδης, Εκτελεστικός Αντιπρόεδρος International Hellas

Βραβεύθηκαν τα συνεργαζόμενα πρακτορεία:
- Brokins A.E.
- Κωνσταντίνος Παρισιάδης
- Executive Insurance Brokers

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

Λίγα ψίχουλα αγάπης σου γυρεύω...

Δείξτε συμπάθεια και κατανόηση στις συμβουλευτικές συζητήσεις

Όταν ένας πωλητής δεν παράγει ικανοποιητικά, είναι δουλειά σου να κάνεις κάτι χωρίς να υποβιβάσεις το εγώ του. Πρώτα, σε κάθε συμβουλευτική συζήτηση να είσαι έτοιμος να δεχθείς μια αρνητική απολογητική αντίδραση πριν πάρεις μια θετική. Να είσαι συμπονετικός, αλλά να μην παρεκκλίνεις ή να χάνεις τον αρχικό σου σκοπό.

Θέσε το πρόβλημα καθαρά και κάνε το άτομο να το παραδεχθεί για να αποφύγεις παρεξηγήσεις. Πρέπει να μείνεις σταθερός στο πρόγραμμα που έχεις χαράξει, ενώ θα καραδοκείς για αντιδράσεις και για κίνητρα. Ο σκοπός της συζήτησης δεν είναι να κατηγορήσεις κάποιον, αλλά να βρεις τρόπο να τον βελτιώσεις.

Να είσαι συγκεκριμένος όταν κάνεις κριτική, και να κριτικάρεις ένα γεγονός το συντομότερο δυνατόν. Να κάνεις τους πωλητές να δέχονται την κριτική, να ζητάς εξήγηση γιατί κάτι δεν πήγε καλά, πριν δώσεις τη δική σου εξήγηση. Για να αυξήσεις την παρακίνηση στις μέρες που θα ακολουθήσουν την κριτική, φρόντισε να δείχνεις το ενδιαφέρον σου συνέχεια γι' αυτό το άτομο και να του δώσεις προκλητική δουλειά. Και πάλι, η εμπιστοσύνη σου σε αυτό το άτομο παίζει μεγάλο ρόλο. Η εμπιστοσύνη δημιουργεί την εικόνα του εαυτού μας, η οποία με τη σειρά της οδηγεί σε καλύτερη απόδοση.

Μην ανακατέψεις την κριτική με τον έπαινο στην ίδια συζήτηση, εφόσον ο ένας θα θίξει τον άλλον, αλλά συχνά στην πραγματικότητα αυτό δεν αποφεύγεται. Σε αυτές τις περιπτώσεις άρχισε με τα αρνητικά και εξασφάλισε την υπόσχεση για μελλοντική βελτίωση πριν αρχίσεις τους επαίνους. Οι έπαινοι να μην είναι περισσότεροι από τις αποδοκιμασίες και μην επιστρέφεις σε αυτές ξανά. Ο θεμελιώδης κανόνας του management είναι να μην τιμωρείς ή να επιπλήττεις - κριτικάρεις κάποιον μπροστά σε άλλους. Το υπόλοιπο προσωπικό θα νιώσει άβολα να παρευρίσκεται και ακόμα πιο άβολα θα νιώθει ο κατσαδιασμένος.

Μην κλωσσάτε κλούβια αυγά!

Αποκλείστε τις περιπτώσεις χωρίς ενδιαφέρον. Ίσως να έχετε για παράδειγμα, το όνομα κάποιου που νομίζετε ότι θα ήταν καλός υποψήφιος πελάτης. Αν ανακαλύψετε από μια επίσκεψη ότι αυτό το άτομο δεν έχει τις προϋποθέσεις για να γίνει υποψήφιος πελάτης σας, αυτόματα καταστρέψτε την καρτέλα του.

Μπορεί όμως αυτό το άτομο να πληροί τις προϋποθέσεις αλλά να αναβάλλει συνέχεια την απόφασή του με διάφορες δικαιολογίες, υποχρεώνοντάς σας να τον επισκέπτεστε συχνά. Σ' αυτήν την περίπτωση πιθανά να κρατήσετε το όνομά του στο αρχείο σας, με άλλα παρόμοια ονόματα, και να τους επισκέπτεστε συχνά. Η πείρα δείχνει ότι το αρχείο σας θα γεμίσει με τέτοιες καρτέλες, και ότι λίγα ή και κανένα από αυτά τα άτομα δεν θα αγοράσουν από εσάς.

Μια έρευνα έδειξε ότι: 85% των πωλήσεων γίνονται στην πρώτη ή την δεύτερη συνάντηση. 10% των πωλήσεων γίνονται στην τρίτη συνάντηση.

Μόνο 5% των πωλήσεων γίνονται μετά την τρίτη συνάντηση.

Δεν είναι λοιπόν λογικό, αφού το 95% των πωλήσεων γίνονται στην πρώτη, δεύτερη ή τρίτη συνάντηση, να αποκλείσετε αυτούς τους υποψήφιους που δεν εξυπηρετήσατε σε τρεις συναντήσεις;

Έχοντας τέτοιες καρτέλες στο αρχείο σας θα σας δώσει ένα λανθασμένο αίσθημα ασφάλειας όταν μετράτε τους πιθανούς πελάτες ας, και θα σας αναγκάσει να χάσετε τον χρόνο σας παρακολουθώντας αυτές τις περιπτώσεις χωρίς ενδιαφέρον, και τελικά θα σας απογοητεύσει για τις ικανότητές σας στην αναζήτηση υποψηφίων πελατών. Πετάξτε λοιπόν τέτοιες καρτέλες και βρείτε νέους υποψήφιους πελάτες!

Μην είστε βιαστικοί! Μπείτε κανονικά απ' την πόρτα!

Οι πηγές εξεύρεσης υποψηφίων πελατών δεν είναι καταρράκτες.

Ο παραγωγός ασφαλίσεων είναι δυνατόν να βρει υποψήφιους πελάτες ανατρέχοντας στις εξής πηγές:

- **Προσωπικές γνωριμίες**
- **Κέντρα επιρροής**
- **Ειδικές αγορές**
- **Υπάρχον πελατολόγιο**
- **Επιστολές**
- **Προσωπική επαφή**
- **Εφημερίδες**
- **Ομαδικές ασφάλειες**
- **Ορφανά συμβόλαια**
- **Επαναπωλήσεις**
- **Αντιπροσωπείες**
- **Αγγελίες και άλλοι μέθοδοι**

Οι πηγές αυτές μπορούν για λόγους να ταξινομηθούν στις ακόλουθες γενικές κατηγορίες:

- **Εξεύρεση υποψηφίων πελατών μέσω συστάσεων**
- **Εξεύρεση υποψηφίων πελατών μέσω κέντρων επιρροής**
- **Εξεύρεση υποψηφίων πελατών μέσω παρατηρητικότητας**

Με ηρεμία, χωρίς βιασύνες, χωρίς να «φάτε τα μούτρα σας», χωρίς να τα κάνετε γυαλιά - καρφιά, οργανώστε την κάθε σας μέρα με τέχνη και μεθοδικότητα... Δεν σας περίμεναν οι πελάτες, επειδή εσείς ξεκινήσατε το επάγγελμα τώρα. Μην είστε «φασαρτζήδες τύποι», δεν θέλουν σαματά οι πελάτες. Τα «ήρεμα νερά» ποτίζουν τους κήπους, όχι οι καταιγίδες.

Ευάγ. Σπύρου

Σκόρδο - κρεμμύδι

Λέγανε οι παλιοί φαντάροι του 1920 και του 1930 ότι στο στρατό κάποιοι τελείως αγράμματοι δεν τα κατάφερναν να καταλάβουν τα παραγγέλματα, ΑΛΤ, ΚΛΙΝΑΤΕ ΕΠΙ ΔΕΞΙΑ, ΚΛΙΝΑΤΕ ΕΠ' ΑΡΙΣΤΕΡΑ, κ.λπ. και γι' αυτό οι δεκανείς τους – «στουρνάρια» κι αυτοί! έλεγαν «κρεμμύδι - δεξιά», «σκόρδο - αριστερά» και απλοποιούσαν καταστάσεις...

Κάποιες φορές αυτή η απλοποίηση η αυτονόητη, χρειάζεται να μπαίνει σε εφαρμογή και για... πολυμορφωμένους. Ας πούμε στις Διευθύνσεις Marketing! Εκεί οι άνθρωποι χάνονται στις αναλύσεις, στους ρυθμούς, στις στατιστικές, στις έρευνες και όπως αυτή την τριετία καταλήγουν στο φαύλο κύκλο ενεργειών που οδηγούν στο μαρασμό.

Το απλό και αυτονόητο στην ασφάλιση είναι ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες πηγές εσόδων έχουν δύο: ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΚΑΙ ΤΑ ΕΣΟΔΑ ΑΠΟ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ. Δηλαδή: ΣΚΟΡΔΟ ΚΑΙ ΚΡΕΜΜΥΔΙ! Αφού οι επενδύσεις λόγω κακού Χρηματιστηρίου πάνω από το κακό στο χειρότερο, όλοι θα πρέπει να στραφούν στα ασφάλιστρα και να σταματήσουν «τις κλάψες» και τα «κλίνατε επ' αριστερά» και τα «δύο κλικ άνω» και να βγουν στις πωλήσεις! Σκόρδο - κρεμμύδι! Πουλήστε, πουλήστε, πουλήστε! Η αγορά είναι ανασφάλιστη! ΚΡΕΜΜΥΔΙ!...

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Πετάξτε τα σάπια κολοκύθια!

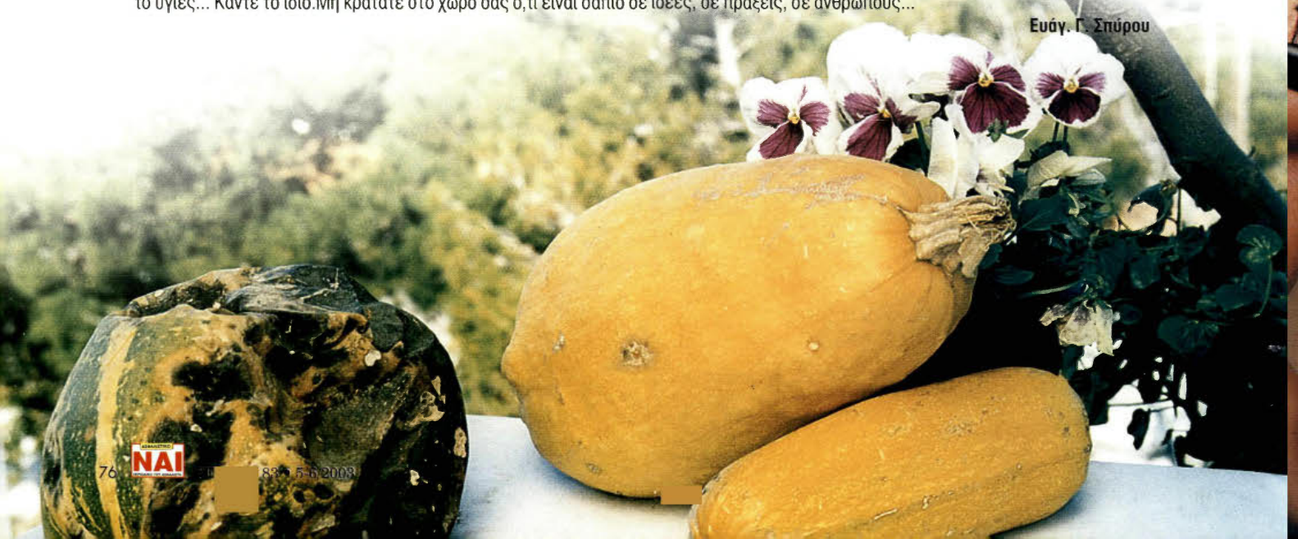
Όταν ήμουν εκεί στα 15 μου χρόνια, δούλευα σ' ένα μανάβικο για 1-2 χρόνια, μετά το σχολείο και τα καλοκαίρια, στην οδό Στάικου στο Αγρίνιο, στο μαγαζί του Κώστα Τσιρώνη από το Παναιτώλιο.

Διδάχθηκα πολλά από τον τρόπο που χειριζότανε τους πελάτες και το εμπόρευμά του. Εκεί έμαθα να κρατάω «καλό δροσερό κλίμα» στο μαγαζί και να «δείχνω» το καλό εμπόρευμα στα τελάρα.

Το πρωί «κατάβρεχα» το πεζοδρόμιο και μέσα όπως και πολλά λαχανικά να δείχνουν φρέσκα, ζωντανά. «Ξεδιάλεγα» τα σάπια και τα πέταγα, έβαζα πάνω - πάνω καλά, δεν άφηνα να τα «ζουλάνε» και ποτέ δεν έκανα «λαδιές» να βάλω κάτι «σάπιο» στη σακκούλα του πελάτη. «Θα το δει όταν πάει στο σπίτι και δεν θα ξανάρθει», έλεγε ο Τσιρώνης, κι εγώ έπαιρνα «πτυχία» γι' αργότερα...

Αργότερα, όταν έγινα Διευθυντής Ασφαλιστών με μεγάλο υποκατάστημα και πάνω από 50 ασφαλιστές, έκανα το ίδιο. Έφτιαχνα «κλίμα παραγωγικό», έγραφα συνθήματα αισιόδοξα στους πίνακες, πρόβαλλα επιτυχίες και επιτυχημένους, έβαζα κάδρα στους τοίχους, φωτογραφίες με όμορφες στιγμές από ταξίδια ασφαλιστών, «έκρυβα» τα σάπια, διέγραφα αρνητικούς ασφαλιστές, δεν άφηνα να «μιλάνε» για αποτυχίες, για «σάπια» της δουλειάς και γενικά έκανα «διαχωρισμούς» για να επικρατεί το καλό, το επικερδές, το παραγωγικό, το γερό, το υγιές... Κάντε το ίδιο.Μη κρατάτε στο χώρο σας ό,τι είναι σάπιο σε ιδέες, σε πράξεις, σε ανθρώπους...

Ευάγ. Γ. Σπύρου



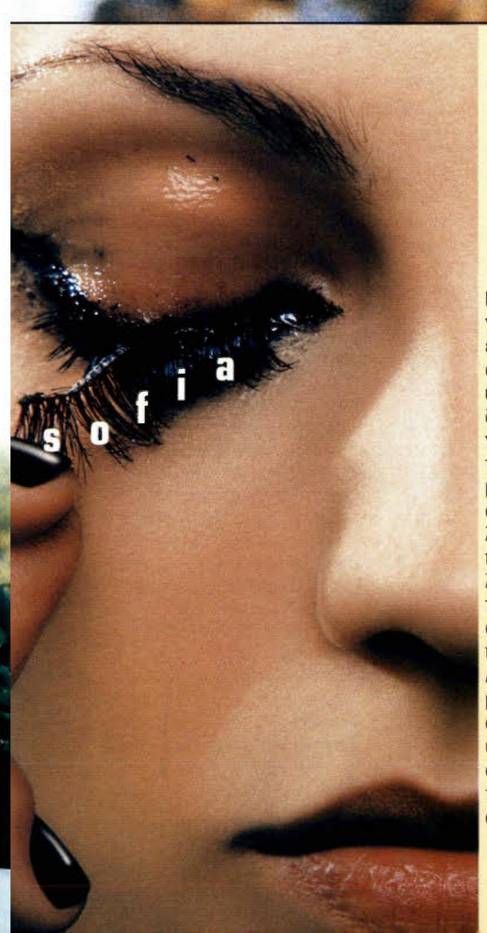
Άλλοι τρων πικρό ψωμί κι άλλοι μέλι και καρύδια...

Κάθε εποχή έχει επαγγέλματα που ανθούν και επαγγέλματα που φθίνουν. Άλλοι τομείς έχουν ανάπτυξη, άλλοι κάμψη. Η ικανότητα των πωλητών είναι εκείνη που με μελέτη αγορών και έρευνα οδηγούν σε ποιους τομείς πρέπει να κινηθούν οι ασφαλιστές.

Αυτό το πλεονέκτημα λίγα επαγγέλματα το έχουν ώστε να μπορούν να προσαρμόζονται ανάλογα. Οι άλλοι επαγγελματίες αλλάζουν επάγγελμα ή πτωχεύουν, ενώ οι ασφαλιστές αλλάζουν αγορές και τομείς αναζήτησης πελατών. Σήμερα ένας μέσος Έλληνας οικογενειάρχης έχει 4.000.000 δρχ. ή ανάλογα ευρώ περίπου ετήσιο εισόδημα και καταναλώνει περίπου 3.000.000. Αυτό σημαίνει πως υπάρχουν περιθώρια να του περισσέψουν χρήματα να ασφαλισθεί.

Αυτό πρέπει να το πιστέψει απόλυτα ο ασφαλιστής και να διεκδικήσει ένα ποσοστό για ασφάλιση. Υπάρχουν χρήματα. Περισσεύουν χρήματα. Μπορούν να πωληθούν ασφαλίσεις ζωής, αποταμιευτικά και συνταξιοδοτικά προγράμματα. Ακόμα σήμερα είναι εποχή να πωληθούν Αμοιβαία Κεφάλαια.

Σήμερα καλούς υποψήφιους πελάτες θα βρει ο ασφαλιστής μας αν απευθυνθεί σε στελέχη επιχειρήσεων που έχουν καλές αμοιβές, σε ηλεκτρολόγους και υδραυλικούς, σε τεχνικά γραφεία, διαφημιστές, δικηγόρους, ιατρούς, εργολάβους και πολιτικούς μηχανικούς, ασχολούμενους στην τηλεόραση τεχνικούς, συμβολαιογράφους, κομμωτές και ιδιοκτήτες εταιριών τροφίμων. Μια άλλη αγορά είναι η ενημέρωση και διείσδυση σε τομείς που απορροφούν μεγάλα χρηματικά ποσά της Ευρωπαϊκής Κοινότητας. Σίγουρα έμποροι που πωλούν οτιδήποτε για την γυναίκα ποτέ δεν έχουν κρίση όπως και ο κλάδος των τροφίμων. Είναι πολλοί που η κρίση τους δίνει να φάνε πικρό ψωμί δίπλα σ' αυτούς που τρώνε «παντεσπάνι» και μέλι με καρύδια για επιπλέον ευχαρίστηση... Ψάξτε να τους βρείτε...



Εδώ Πολυτεχνείο! Καλή όμως και η Φιλοσοφική. Ανοίγει τα μάτια!

Φιλοσοφία των πωλήσεων.

Μερικοί υποψήφιοι πελάτες έχουν ήδη ασφάλιση. Η ανάγκη βρίσκεται συνήθως και εκεί και το γνωρίζουμε όλοι (εκτός από τον πρωτάρη που νομίζει ότι οι άνθρωποι που ασφαλίζονται είναι εκείνοι που δεν έχουν καθόλου ασφάλιση). Η δουλειά μας επομένως είναι από τη μια πλευρά απλή κι από την άλλη δύσκολη. Η δουλειά μας είναι απλή γιατί συζητάμε από θέση ισχύος. Οι υποψήφιοι πελάτες θέλουν να τους πάρουμε απ' το χέρι και να τους πούμε: «Μην ανησυχείς, δεν κάνεις λάθος. Δεν θα μετανιώσεις ποτέ για την απόφασή σου ν' αγοράσεις αυτό το πρόγραμμα. Μπορείς να είσαι βέβαιος, χωρίς αμφιβολίες, ότι δεν θα μπορέσεις ν' αγοράσεις αυτό το πρόγραμμα στο μέλλον, κάτω από τις ίδιες συνθήκες. Φροντίζω μέσα από την καρδιά μου για το συμφέρον σου, είμαι εδώ για να σε βοηθήσω, θέλω να γίνεις πελάτης μου. Μην ανησυχείς, υπέγραψε εδώ και άσε τα υπόλοιπα σε μένα». Όσον με αφορά, οι υποψήφιοι πελάτες λένε πάντα το ίδιο πράγμα: «Πείσε με!». Παραδόξως αυτό θέλουμε όλοι μας όταν πρέπει να πάρουμε μια απόφαση: Θέλουμε να πειστούμε ότι δεν θα κάνουμε λάθος. Είναι μια πολύ φυσική αντίδραση. Ας μην το ξεχνάμε. Η δουλειά μας είναι δύσκολη, παρ' όλα αυτά, εξαιτίας των απαιτήσεων που πρέπει να ικανοποιήσουμε στη βάση εμπιστοσύνης που υποσχόμαστε. Απ' όσα έχω πει μέχρι τώρα για τη στάση, μπορεί εύκολα κανείς να σχηματίσει την εντύπωση ότι η επιδεξιότητα, η ικανότητα, οι γνώσεις και η εμπειρία δεν είναι πολύ σημαντικές. Αντίθετα, πραγματικά πιστεύω ότι είναι πολύ σημαντικές και απαιτούν σκληρή εργασία και μεγάλη πειθαρχία. Αλλά, χωρίς τη σωστή στάση, αυτά τα προτερήματα δεν είναι αρκετά. Είναι σημαντικά γιατί μας προετοιμάζουν καλύτερα για την τελική δουλειά μας να πείσουμε τους υποψήφιους πελάτες ν' αγοράσουν όχι να τους δείξουμε πόσο έξυπνοι και μορφωμένοι είμαστε, αλλά απλά για να τους βοηθήσουμε ν' αποφασίσουν. Πρέπει να τους «ανοίξουμε τα μάτια», να το «φιλοσοφήσουν», γιατί πρέπει να αγοράζουν ασφάλειες. Όχι θεωρίες, αλλά με σύμμαχο την καθημερινότητα στο παρελθόν τώρα και στο μέλλον!

Τι χρώμα έχει το χαρτί - ζελατίνα της ανθρωπιάς και ελπίδας;

Πριν από χρόνια η κόρη μου η Ελπίδα όταν ήταν μικρή, είχε ένα ροζ χαρτί - ζελατίνα και κοίταζε γύρω μέσα απ' αυτό. «Μπαμπά», μου λέει, «κοίταξε κι εσύ, όλα γύρω είναι ροζ. Να, κοίταξε και ο ουρανός και τα πράσινα δένδρα κι εσύ είσαι ροζ!».

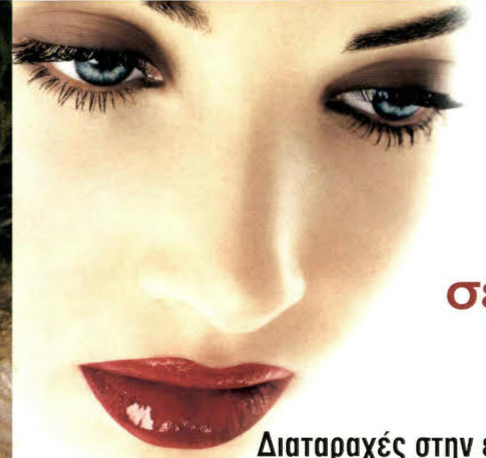
Πράγματι, μερικές φορές ο κόσμος γύρω μας είναι ανάλογα όμορφος ή άσχημος, χαρούμενος ή λυπημένος ανάλογα με το «πώς» τον βλέπουμε.

Οι ασφαλιστές αν θέλουν να έχουν ευχάριστα αποτελέσματα πρέπει να βάλουν ένα άλλο «ροζ» χαρτί μεταξύ αυτών και των πελατών τους για να έχουν επιτυχίες με αντίκρυσμα.

Το «ροζ» χαρτί των ασφαλιστών είναι αυτό που λέγεται «ανθρωπιά» και πρέπει να το βάλουν σε ό,τι κάνουν. Όλα πρέπει να τα βλέπουν ανθρώπινα. Οι τεχνικές πωλήσεων, το καλό marketing, τα computers δεν βγάζουν αποτελέσματα στη δουλειά μας, αν δεν βάλεις ανθρωπιά, αν δεν βλέπεις ανθρώπινα τη σχέση ασφάλισης. Χρειάζεται η ανθρώπινη συμπεριφορά για να καταλάβεις τον άλλο, για να δεις τις δυσκολίες του, τις αγωνίες του, το αβέβαιο μέλλον, τις αρρώστιες, τις αναποδιές της ζωής, τον συνάνθρωπο σαν άνθρωπο κι όχι σαν πελάτη, σαν αριθμό συμβολαίου, σαν παραγωγή, σαν φιλοδοξία, σαν στόχο...

Βάλτε το ροζ χαρτί - ανθρωπιά και βγείτε στον κόσμο.

Θα γεμίσετε χαρά!



Καρδιά παραπονιάρα απαρηγόρητη ποια λύπη σε βαραίνει βαριά κι αφόρητη;

Αφήστε τους άλλους ν' ανοίξουν την καρδιά τους να πουν τον «πόνο» τους να μάθετε κι εσείς τι δεν πάει καλά...

Διαταραχές στην επικοινωνία

Ένας ειδικός στην επικοινωνία πιστεύει ότι το «Δεν καταλαβαίνω» είναι μια πολυέξοδη δήλωση για τις επιχειρήσεις σήμερα. Οι 9 από τις 10 αποτυχίες στη δουλειά προέρχονται από διαταραχές στην «πρόσωπο με πρόσωπο» επικοινωνία. Μόνο 1 από τις 10 αποτυχίες προέρχονται από έλλειψη τεχνικών ικανοτήτων. Ενας τρόπος να περιορίσουμε τις παρεξηγήσεις μεταξύ του manager και του προσωπικού του είναι να δημιουργήσουμε ικανότητες διαλόγου – να συμπεριλάβουμε κάποιον σε μια συζήτηση στην οποία θα γίνει μια ανταλλαγή ιδεών και όχι ένας μονόλογος.

Σε ένα σωστό διάλογο, μπορεί να εμφανιστούν φιλονικίες. Οι συγκρούσεις δείχνουν ότι οι συζητητές είναι άνθρωποι που σκέφτονται, και θέλουν να ξεκαθαρίσουν σημεία που παρουσιάζουν δυσκολία. Όπως, είπε κάποτε ο Cicero, «διαφώνησε μαζί μου για να καταλάβω ότι δεν μιλάω μόνος μου». Γι' αυτό το σημαντικότερο σε έναν διάλογο είναι να μπορείς να ακούς. Έτσι αποκτάς γνώσεις για τα γεγονότα και αποκαλύπτεις βασικές συναισθηματικές καταστάσεις.

Μπορείς να χρησιμοποιήσεις ερωτήσεις για να κάνεις τον άλλον να αρχίσει την συζήτηση. Οι σωστές ερωτήσεις παρακινούν τους ανθρώπους να σκεφτούν νέες ιδέες και να πουν τη γνώμη τους. Οι ερωτήσεις που σπάζουν τον πάγο μπορούν να είναι τόσο απλές όσο και «Νομίζεις ότι θα βρέξει σήμερα;» ή «Τι ώρα είναι;». Οι ερωτήσεις μπορούν να ερεθίσουν τις ιδέες, τις σκέψεις και τα αισθήματα των πωλητών. Αυτές μπορούν να αρχίζουν με τι, πότε, γιατί, ποιος και πώς. Οι ερωτήσεις που αρχίζουν με το «πώς» είναι αυτές που προκαλούν σκέψη: «Πώς μπορούμε να αλλάξουμε αυτήν τη διαδικασία;». «Πώς μπορούμε να βελτιώσουμε τις πωλήσεις;».

Ερωτήσεις που δεν απειλούν, δείχνουν ότι δέχεσαι και επιθυμείς να βοηθήσεις. Ο κακομοίρης ο Charlie Brown θα τις είχε εκτιμήσει ιδιαίτερα; «Πώς προσγειώθηκες με το κεφάλι; – Ή ακόμα καλύτερα – Πώς μπορώ να σε βοηθήσω;». Όταν ακούς κάποιον να μιλάει, στο χέρι σου είναι να συνεχίσεις το διάλογο ακόμα και αν διαφωνείς. Η απάντησή σου μπορεί να είναι μικρή, αλλά αρκετά μεγάλη για να αφήσεις τον άλλον να καταλάβει ότι τον παρακολουθείς. Απαντήσεις όπως «Ναι, βλέπω», «Σε πιστεύω» ή ακόμα και ένα «Χμμμ» μπορεί να είναι αρκετό.

Ο Μπέκαμ δεν μπορείνα κάνει αυτά, αλλά έχει λεφτά να τα κάνουν (μερικά) άλλοι! Οι πελάτες σας μπορούν; Εσείς;

Τι δεν μπορεί να κάνει τώρα ο Ντέιβιντ

Ό,τι αφορά τον Ντέιβιντ Μπέκαμ (άσχημο ή καλό) έχει και την αστεία πλευρά του, όπως την παρουσιάζουν οι ευρηματικοί Άγγλοι. Ιδού ο απαγορευμένος δεκάλογος, εμπνευσμένος από τον τραυματισμό του «Spice Boy», που πλέον δεν μπορεί:

1. Να σφίξει το χέρι των «σελέμπριτις» όπως ο κ. Νέλσον Μαντέλα. Ευτυχώς πρόλαβε να συναντήσει τον πρώην ηγέτη της Νοτίου Αφρικής 36 ώρες πριν από τον αγώνα.
2. Να περιποιηθεί τη νέα «κουπ». Τα ράστα μαλλιά χρειάζονται και τα δύο χέρια για να διατηρηθούν σε άρτια κατάσταση.
3. Να υπογράψει νέα συμβόλαια! Ακόμη και αν το άλλο χέρι είναι έτοιμο να αρπάξει μια βαλίτσα γεμάτη από τις «πεσέτες» (ή τα ευρώ) της Ρεάλ Μαδρίτης.
4. Να παίζει φιδάκι με το κινητό του.
5. Να αλλάζει τις πάνες του Ρόμεο. Ήρθε η σειρά της Βικτόρια...
6. Να ντύνεται μόνος του. Ακόμη και όταν φοράει παπούτσια χωρίς κορδόνια, κάποιος πρέπει να του κλείσει το φερμουάρ του παντελονιού.
7. Να πιάνει στον αέρα κουτάκια με το αναψυκτικό που συνήθως διαφημίζει.
8. Να υπογράφει αυτόγραφα. Αυτό είναι το μόνο καλό της υπόθεσης...
9. Να παίρνει τα λεφτά του – μόνιμου θύματος – Μάικλ Όουεν στις διάσημες παρτίδες πόκερ της Εθνικής Αγγλίας.
10. Να ξεκουμπώνει το σουτιέν της Βικτόρια. Ευτυχώς έχει γερά δόντια!

Πηγή: ΤΟ ΒΗΜΑ, 24-5-2003

Μην δίνετε στον εαυτό σας «ανταμοιβή» πριν την κερδίσετε. Φάτε από αυτά που με ιδρώτα βγάλατε... Είναι πιο νόστιμα!

Πολλές εταιρίες συνηθίζουν τους ασφαλιστές τους στο «μαστίγιο και καρότο», αλλά αυτό δεν έχει στερεά και μακροπρόθεσμα αποτελέσματα. Στους ισολογισμούς πολλών εταιριών όλοι διαβάζουν για τα «δάνεια σε συνεργάτες» και αν ψάξει καλά κάποιος θα βρει εκεί πολλά δράματα, εκβιασμούς, αθετήσεις συμφωνιών, αλλά και «συμπτώσεις επιτυχίας».

Η πρόταση του ΝΑΙ είναι εταιρίες και ασφαλιστές να μπουν εξ αρχής στη θετική δύναμη της αποταμίευσης και του σχεδιασμού για επιτυχία στόχων. Ο προϋπολογισμός είναι η λύση, η ηρεμία, η ικανοποίηση και η στέρεη βάση για μια καλή καριέρα. Μην υπογράφετε εύκολα πιστωτικές κάρτες και δάνεια. Ο προγραμματισμός με απλό και πρακτικό τρόπο θα σας βοηθήσει να βγείτε από τις οικονομικές δυσκολίες, να διακρίνετε έξοδα και ανάγκες, να δείτε «πού είστε σήμερα» και να σχεδιάσετε πού θα πάτε αύριο. Αυτά τα γράφω επειδή καθημερινά συναντώ ναυαγισμένα καράβια... Όλοι στο παρελθόν έχουμε κάποια εμπειρία. Για θυμηθείτε και σεις πόσες φορές βρεθήκατε σε δύσκολες ώρες. Γα κάντε και για σας μια αυτοκριτική.

Είσαστε πολλές φορές δυσαρεστημένοι με τον τρόπο που ξοδεύετε τα χρήματά σας; Εκπλήσεστε κάθε φορά με απρόβλεπτα έξοδα, που ξεφυτρώνουν απ' το τίποτε, – όπως ένας λογαριασμός 250.000, για το βάψιμο του σπιτιού ή ένα ποσό 300.000 για φόρους ακινήτων, που πρέπει να πληρώσετε εκεί που δεν το περιμένατε;

Οι διαφορές στο προσωπικό εισόδημα του καθένα είναι ένας από τους κυριότερους λόγους των οικογενειακών καυγάδων και προστριβών. Αλλά και η έλλειψη οικονομικού προγραμματισμού μπορεί να προκαλέσει προσωπική δυσαρέσκεια, να καταστρέψει την πίστη των άλλων και να επηρεάσει σοβαρά την αποδοτικότητά σας στη δουλειά. Τι χειρότερο απ' το να ζει κάποιος υπό τη σκιά του εισοδήματος κάποιου άλλου ή να είναι μονίμως χρεωμένος; Αυτοί άλλωστε είναι και οι κυριότεροι λόγοι αποτυχίας εκείνων, που έχουν προσωπικές επιχειρήσεις.

Υπάρχει κάποια εύκολη λύση;

Ίσως σκέφτεστε ότι όλα τα προβλήματα θα λύνοναν εάν κερδίζατε μερικά εκατομμύρια παραπάνω γι' αυτόν τον χρόνο. Και ίσως να γινόταν έτσι. Αλλά είναι πολύ πιθανό να ξαναβρεθείτε στην ίδια θέση και μετά το τέλος εκείνου του χρόνου, εκτός εάν έχετε καταστρώσει σχέδιο διαχείρισης των χρημάτων σας.

Συγκεκριμένα, έρευνες έχουν δείξει ότι το να κερδίζεις λίγα εκατομμύρια παραπάνω το χρόνο, δεν σημαίνει και μεγαλύτερο βαθμό οικονομικής ασφάλειας.

«Τα λεφτά είναι οι χειρότεροι αφέντες αλλά και οι καλύτεροι υπηρέτες», είπε ο P. Barnun, και γι' αυτό κάποιος συμβούλευε τα παιδιά του να αγοράζουν πάντα το μισό από αυτό που μπορούσαν.

Αρχίστε σήμερα κιόλα προγραμματισμούς και προϋπολογισμούς σε στόχους με χρήματα που μπορούν να σας ζήσουν «μετρητοίς».

Ευάγ. Σπύρου

Εγώ πουλάω την ψυχή μου στον έμπορα για δύο ψωμιά κι εσύ γυρεύεις την αλήθεια στης Χαλιμάς τα παραμύθια! (Χασάπη!)

Το παρακάτω κείμενο, τέλος Μαΐου 2003, το διάβασα στη στήλη του Χρ. Μιχαηλίδη στην ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ:

«Ο Γκεόργκι Ουγκουρεάνου, 48, αγρότης από το χωριό Μινιγκίρ της Μολδαβίας, έφτασε σε τέτοια απόγνωση λόγω της φτώχειας του, που αναγκάστηκε να πουλήσει τον ένα του νεφρό για 3.000 δολάρια. Οι καρποί από τα χωράφια του δεν πουλιούνταν. Είπε να μεταναστεύσει, να δουλέψει εργάτης σε εργοστάσιο στην Τουρκία – εκεί του πρότειναν και οι συγχωριανοί του. Πήγε. Αλλά ο μισθός ήταν πενιχρός και οι συνθήκες δουλειάς άθλιες. Κάποιος του μίλησε για πώληση οργάνων.

«Με 3.000 δολάρια στη Μολδαβία είμαστε άρχοντες», του είπε και τον έπεισε. Δεν ήξερε πως θα 'ταν τόσο επώδυνο – σωματικά και ψυχικά. Η εγχείρηση έγινε στα πρόχειρα – πιθανόν και από «πρόχειρους» χειρουργούς. Δεν μπορεί να περπατήσει καλά - καλά. Και τις νύχτες οι εφιάλτες του κόβουν απότομα τον ύπνο και τον κάνουν να πετάγεται από το κρεβάτι. Με τα λεφτά που πήρε, έφτιαξε ένα σπιτάκι στην κόρη του και της έδωσε και ένα κομπόδεμα για εξτρά προίκα. Η μόνη του απαντοχή. «Περιμένω, ήρεμος, να 'ρθει η μέρα που θα πεθάνω», ψιθυρίζει. Σαράντα οκτώ χρόνων άνθρωπος. Ο Ρουθ - Γκαμπί Βερμότ - Μανγκόλντ, μέλος της Κοινοβουλευτικής Συνέλευσης του Συμβουλίου της Ευρώπης για θέματα παράνομης εμπορίας ανθρωπίνων οργάνων, λέει ότι το μεγαλύτερο δίκτυο είναι μεταξύ Μολδαβίας και Τουρκίας, με τα περισσότερα όργανα να καταλήγουν σε Ισραηλινούς, Άραβες και Δυτικοευρωπαίους. Στο χωριό Μινγκίρ, απ' όπου και ο Γκεόργκι Ουγκουρεάνου, 36 άνθρωποι έχουν κιόλας πουλήσει όργανά τους. Μια 60χρονη γυναίκα, η Μαρία Μ., είπε στην κοινοβουλευτική επιτροπή των Ευρωπαίων που την επισκέφθηκαν στο χωριό της στη Μολδαβία: «Τι το ψάχνετε το πράγμα; Με τη φτώχεια που τραβάμε, ακόμα και με όλα μας τα όργανα δεν είμαστε υγιείς. Ας πουλήσουμε, λοιπόν, κάνα - δυο, τουλάχιστον να θρέψουμε εκείνους που ίσως αντέξουν».

Στη Μολδαβία υπολογίζεται ότι το 80% περίπου του πληθυσμού ζει κάτω από τα όρια της φτώχειας».

Πολλοί ασφαλιστές δεν έχουν πιστέψει στην αξία των ασφαλειών ζωής γι' αυτό και δεν μπορούν να πουλήσουν. Δίπλα τους υπάρχει φτώχεια και ΑΠΕΙΛΗ ΦΤΩΧΕΙΑΣ για πολύ κόσμο και αφού δεν το πιστεύουν ως ΠΙΘΑΝΟΤΗΤΑ πώς να το πουλήσουν! Η φτώχεια, η ανεργία, η αρρώστεια είναι δίπλα μας, δεν συμβαίνει μόνο στους ΑΛΛΟΥΣ... Κάπου εκεί είναι το κλειδί της πειθούς για να αγορασθεί η ασφάλιση.

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Ασφάλιση απώλειας κερδών του ιδιοκτήτη ενός έργου υπό κατασκευή

(Principal's advance loss of profit)

1. Βάση της ασφαλίσεως · Τι ασφαλίζεται

Με την κάλυψη αυτή οι Ασφαλιστές αποζημιώνουν τον Ασφαλιζόμενο –αυτόν ο οποίος αναφέρεται ως κύριος του έργου στον Πίνακα του Ασφαλιστηρίου– σε σχέση με απώλεια μικτού κέρδους, την οποία πραγματικά υπέστη εξαιτίας της μειώσεως κύκλου εργασιών και του αυξημένου κόστους κατασκευής (όπως αυτά έχουν ήδη ορισθεί σε προηγούμενα κεφάλαια), εάν σε οποιαδήποτε χρονική στιγμή κατά τη διάρκεια της Περιόδου Ασφαλίσεως που καθορίζεται στον Πίνακα του Ασφαλιστηρίου, το ασφαλιζόμενο έργο ή μέρος αυτού υποστεί απώλεια ή ζημιά, προκαλώντας προβλήματα στις εργασίες κατασκευής και καταλήγοντας σε καθυστέρηση στην έναρξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας και / ή παρακώλυση στη λειτουργία του έργου.

Διευκρινίζεται, ότι η εν λόγω απώλεια ή ζημία θα πρέπει να καλύπτεται από Ασφαλιστήριο «Κατά Παντός Κινδύνου Εργολάβων ή Συναρμολογήσεως», που εκδόθηκε παράλληλα και υποχρεωτικά μαζί με το Ασφαλιστήριο Απώλειας Κερδών.

Επίσης διευκρινίζεται ότι κίνδυνοι καλυπτόμενοι από τα Ασφαλιστήρια «Κατά Παντός Κινδύνου Εργολάβων / Συναρμολογήσεως» είναι δυνατόν να μην καλύπτονται από το αντίστοιχο Ασφαλιστήριο Απωλείας Κερδών.

II. Ορολογία
Περίοδος Ασφαλίσεως

Είναι η αντίστοιχη περίοδος που καθορίζεται στον Πίνακα του Ασφαλιστηρίου και η οποία λήγει στην ημερομηνία που καθορίζεται στον Πίνακα ή σε οποιαδήποτε προγενέστερη ημερομηνία τερματίζεται η κάλυψη υλικών ζημιών του Ασφαλιστηρίου «Κατά Παντός Κινδύνου Εργολάβων ή Συναρμολογήσεως».

Προγραμματισμένη Ημερομηνία Ενάρξεως Δραστηριότητας

Είναι η αντίστοιχη ημερομηνία που καθορίζεται στον Πίνακα του Ασφαλιστηρίου, η οποιαδήποτε καθορισμένη αναθεωρημένη ημερομηνία κατά την οποία η επιχειρηματική δραστηριότητα θα είχε αρχίσει, εάν δεν είχε υπάρξει η καθυστέρηση.

Αναφορικά με την έννοια των όρων «Χρονική Απαλλαγή - Περίοδος Αποζημιώσεως», «Κύκλος Εργασιών», «Ετήσιος Κύκλος Εργασιών», «Σταθερός Κύκλος Εργασιών», «Μικτό Κέρδος», «Ποσοστό Μικτού Κέρδους», «Σταθερές Δαπάνες», «Μεταβλητές δαπάνες», «Ασφαλιζόμενο Ποσό», «Υπασφάλιση», ως και με την «Εκτίμηση του κινδύνου και τον καθορισμό του ασφαλίστρου», ισχύουν επακριβώς τα όσα αναλυτικώς περιγράφονται στο κεφάλαιο περί «Ασφαλίσεως Απωλείας Κερδών συνεπεία Βλαβών Μηχανημάτων» (Machinery Loss of Profit - MLoP).

II. Ειδικές εξαιρέσεις

Οι Ασφαλιστές δεν φέρουν ευθύνη για:

1. Απώλεια μικτού κέρδους και / ή αυξημένου κόστους λειτουργίας που οφείλεται σε οποιαδήποτε καθυστέρηση η οποία προκλήθηκε από ή είναι αποτέλεσμα ή συνέπεια:

1.1. Απώλειας ή ζημιάς που καλύπτεται από το συμβόλαιο «Κατά Παντός Κινδύνου Εργολάβων ή Συναρμολογήσεως» με παράρτημα, εκτός εάν έχει ρητά συμφωνηθεί γραπτώς.

1.2. Σεισμού, ηφαιστειακής εκρήξεως, παλλιροϊκού κύματος, εκτός εάν έχει ρητά συμφωνηθεί γραπτώς.

1.3. Απώλειας ή ζημιάς σε παρακείμενη περιουσία, μηχανήματα και εξοπλισμό κατασκευής.

1.4. Απώλειας ή ζημιάς μέσων λειτουργίας ή τροφοδοσίας, έλλειψη, καταστροφή, υποβάθμιση ή ζημιά σε οποιαδήποτε υλικά είναι απαραίτητα για την καλυπτόμενη δραστηριότητα.

1.5. Οποιωνδήποτε περιορισμών, τίθενται από οποιαδήποτε δημόσια αρχή.

1.6. Μη διαθεσιμότητας ή ελλείψεως κονδυλίων.

1.7. Τροποποιήσεων, προσθηκών, βελτιώσεων, επανορθώσεως σφαλμάτων ή ελαττωμάτων ή εξουδετερώσεως ανεπαρκειών, οι οποίες λαμβάνουν χώρα μετά την επέλευση του γεγονότος.

1.8. Απώλειας ή ζημιάς σε αντικείμενα, τα οποία έχουν παραλειφθεί ή τίθενται σε λειτουργία από τον Ασφαλιζόμενο ή για τα οποία έχει παύσει να υφίσταται κάλυψη στο Ασφαλιστήριο «Κατά Παντός Κινδύνου Εργολάβων ή Συναρμολογήσεως».

2. Οποιαδήποτε απώλεια οφείλεται σε πρόστιμα, ή ποινές για παράβαση συμβάσεως, για καθυστερημένη ή μη εκτέλεση παραγγελιών ή για οποιεσδήποτε ρήτρες οποιασδήποτε φύσεως.

3. Απώλεια εργασιών λόγω αιτίων όπως ανάκληση, λήξη ή ακύρωση χρηματοδοτικής μισθώσεως, αδείας ή εντολής κ.λπ. η οποία λαμβάνει χώρα μετά την ημερομηνία της πραγματικής ενάρξεως λειτουργίας της επιχειρήσεως.

4. Απώλεια ή ζημιά σε κατασκευαστικές εργασίες πρωτότυπης φύσεως, εκτός εάν έχει ρητά συμφωνηθεί γραπτώς με πρόσθετη πράξη.

IV. Βάση υπολογισμού αποζημιώσεως:

Για τον υπολογισμό του ποσοστού μικτού κέρδους και του ετήσιου κύκλου εργασιών θα λαμβάνονται ιδιαίτερα υπόψη τα εξής:

α. Τα αποτελέσματα της ασφαλιζόμενης δραστηριότητας κατά τη δωδεκάμηνη χρονική περίοδο μετά την έναρξή της.

β. Διακυμάνσεις και ειδικές συνθήκες οι οποίες θα επηρέαζαν την ασφαλιζόμενη δραστηριότητα, εάν δεν είχε συμβεί η καθυστέρηση.

γ. Διακυμάνσεις και ειδικές συνθήκες που επηρέασαν την ασφαλιζόμενη δραστηριότητα μετά την έναρξή της, έτσι ώστε οι τελικοί αριθμοί να αντιπροσωπεύουν όσο είναι πρακτικά δυνατόν τα αποτελέσματα τα οποία θα είχε επιτύχει η ασφαλιζόμενη δραστηριότητα μετά την καθορισμένη ημερομηνία ενάρξεως, εάν δεν είχε συμβεί η καθυστέρηση.

V. Ειδικοί όροι

Μερικοί από τους βασικούς ειδικούς όρους του Ασφαλιστηρίου είναι οι ακόλουθοι:

1. Ο Ασφαλιζόμενος εφοδιάζει τους Ασφαλιστές με ενημερωμένες αναφορές προόδου εργασιών στα τακτά χρονικά διαστήματα τα οποία καθορίζονται στον Πίνακα του Ασφαλιστηρίου.

2. Σε περίπτωση οποιασδήποτε ουσιώδους μεταβολής στον αρχικό κίνδυνο, όπως:

- μεταβολές στον αρχικό προγραμματισμό εργασιών
- τροποποιήσεις, μεταβολές ή προσθήκες σε οποιοδήποτε τμήμα των εργασιών
- διαφοροποιήσεις από τις προκαθορισμένες μεθόδους κατασκευής
- μεταβολές στο ασφαλιστικό ενδιαφέρον του Ασφαλιζόμενου, όπως διακοπή ή εκκαθάριση της επιχειρήσεως, το Ασφαλιστήριο καθίσταται άκυρο εκτός εάν η συνέχισή του συμφωνηθεί εγγράφως από τον ασφαλιστή.

3. Οποιαδήποτε παράταση της περιόδου ασφαλίσεως του Ασφαλιστηρίου «Κατά Παντός Κινδύνου Εργολάβων ή Συναρμολογήσεως» δεν οδηγεί αυτόματα σε παράταση της περιόδου ασφαλίσεως, που αφορά το συμβόλαιο «Απωλείας Κερδών».

VI. Υποχρεώσεις Ασφαλιζομένου

Σε περίπτωση απαιτήσεως στα πλαίσια του Ασφαλιστηρίου Απωλείας Κερδών κατασκευαζομένου έργου, ο Ασφαλιζόμενος με δικά του έξοδα είναι υποχρεωμένος να παραδόσει στον Ασφαλιστή, εντός τριάντα ημερών μετά την καθυστέρηση ή εντός περαιτέρω περιόδου, την οποία θα επιτρέψει ο Ασφαλιστής εγγράφως, γραπτή δήλωση με στοιχεία για την εν λόγω απαίτηση. Επιπλέον, ο Ασφαλιζόμενος με δικά του έξοδα θα ετοιμάσει και παραδώσει στον Ασφαλιστή εκείνα τα λογιστικά και άλλα επαγγελματικά βιβλία π.χ. τιμολόγια, ισολογισμούς και άλλα έγγραφα, αποδείξεις, πληροφορίες, επεξηγήσεις ή άλλα στοιχεία, τα οποία εύλογα θα απαιτηθούν από τον Ασφαλιστή για τη διερεύνηση ή επιβεβαίωση της απαιτήσεως μαζί με υπεύθυνη δήλωση περί της αληθείας της απαιτήσεως και των θεμάτων, που σχετίζονται με αυτήν, εάν αυτό απαιτηθεί.

VII. Δικαιώματα Ασφαλιστών:

Οι Ασφαλιστές έχουν δικαίωμα να καθυστερήσουν την καταβολή αποζημιώσεως

α. εάν υπάρχουν αμφιβολίες, ως προς το δικαίωμα του Ασφαλιζομένου να αποζημιωθεί, μέχρι να προσκομισθούν οι απαραίτητες αποδείξεις,

β. εάν, ως αποτέλεσμα οποιασδήποτε απωλείας ή ζημιάς ή οποιασδήποτε καθυστερήσεως στην προβλεπόμενη έναρξη της ασφαλιζόμενης δραστηριότητας, έχουν αρχίσει και βρίσκονται σε εξέλιξη έρευνες ή ανακρίσεις από αστυνομικές ή άλλες αρχές, μέχρι ολοκληρώσεως των ανακρίσεων αυτών.

** Πηγή: Εγχειρίδιο Τεχνικών Ασφαλίσεων Ι. Φιλιππόπουλος - Μ. Μιζάν (εκδόσεις ΕΙΑΣ 1998)* ■

Η Alpha Ασφαλιστική μαζί με την Φ.Ε.Κ. «Καποδίστριας» για τα παιδιά του πολέμου

Με χορηγό την Alpha Ασφαλιστική του Ομίλου Alpha Bank, πραγματοποιήθηκαν στις 12 και 13 Απριλίου 2003, στο Δημοτικό Θέατρο Κερκύρας από την Φιλαρμονική Ένωση Κερκύρας «Καποδίστριας» δύο συναυλίες, με σκοπό τη συγκέντρωση χρημάτων για τα παιδιά-θύματα του πολέμου στο Ιράκ.
Με τη Φιλαρμονικη συνέπραξαν, για πρώτη φορά, η σοπράνο Τζίνα Φωτεινοπούλου και ο τενόρος Δημήτρης Σιγαλός, δύο σπουδαίες φωνές της Εθνικής Λυρικής Σκηνής, με ήδη πολύ σημαντικές παρουσίες και επιτυχίες στο ενεργητικό τους.
Οι δύο καλλιτέχνες παρουσίασαν στο κοινό, που γέμισε το Δημοτικό Θέατρο, ένα πρόγραμμα με έργα επιλεγμένα από το διεθνές ρεπερτόριο και ειδικά μέσα από γνωστές κινηματογραφικές παραγωγές, μεγάλα musicals και αγαπημένες ρορ επιτυχίες.
Τα δεκατέσσερα τραγούδια και τα πέντε ορχηστρικά κομμάτια προσάρμοσε και ενορχήστρωσε για μπάντα ο Αρχιμουσικός της Φ.Ε.Κ. «Καποδίστριας» Μιχάλης Μιχαλόπουλος.
Την πρεμιέρα τίμησαν με την παρουσία τους ο Νομάρχης Κερκύρας κ. Γ. Μαχειμάρης, εκπρόσωπος του Σεβασμιωτάτου Μητροπολίτου κ.κ. Νεκταρίου, ο τέως Νομάρχης Α. Παγκράτης, ο Αντινομάρχης Παναγιώτης Μεταλληνός, ο Πρόεδρος του Δημοτικού Συμβουλίου Ν. Αυλωνίτης, ο Δημοτικός Σύμβουλος και υπεύθυνος του Δήμου Κερκυραίων στα πολιτιστικά θέματα Σ. Ιωάννου, ο Πρόεδρος της «Παλαιάς Φιλαρμονικής» Ι. Γραμματικός και ο Πρόεδρος της Φιλαρμονικής «Μαντζάρου» Ι. Τριβυζάς.
Επίσης, παρευρέθησαν τα Στελέχη των Καταστημάτων Κερκύρας της Alpha Bank, τα Στελέχη του Δικτύου Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής, εκπρόσωποι των Μέσων Μαζικής Ενημερώσεως και βέβαια το κοινό της Κέρκυρας, που αγκαλιάζει με θέρμμη και ενθουσιασμό εκδηλώσεις όπως αυτή.
Τους προσκεκλημένους υποδέχθηκαν ο Πρόεδρος της Φ.Ε.Κ. «Καποδίστριας», κ. Α. Γεωργίου και το Διοικητικό Συμβούλιο και, ως εκπρόσωπος της χορηγού Alpha Ασφαλιστικής, η Υποδιευθυντής Γραμματείας και Δημοσίων Σχέσεων Χ. Τζαμάλα.

Η Φ.Ε.Κ. «Καποδίστριας» είναι μία από τις τρεις μεγάλες Φιλαρμονικές της πόλεως της Κερκύρας και έχει ως σκοπό την αφιλοκερδή διδασκαλία της τέχνης της μουσικής, εκφρασμένη μέσα από τα πνευστά όργανα, τα κρουστά και τη φωνητική. Κύριο μέλημα της Φιλαρμονικής είναι η διάδοση της μουσικής, κυρίως στα παιδιά.
Εκτός της μεγάλης μπάντας, που αποτελείται από 170 μουσικούς και της ορχήστρας ελαφράς και ποικίλης μουσικής από 50 μουσικούς, λειτουργεί παιδική μπάντα που αποτελείται από 50 παιδιά και παιδική μπάντα που αποτελείται από 70 παιδιά.

Στα 15,3 εκατομμύρια ευρώ τα καθαρά κέρδη της Alico AIG Life στην Ελλάδα για το 2002

Για άλλη μια φορά η ALICO AIG Life εμφανίζει την υψηλότερη κερδοφορία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Συγκεκριμένα, τα Καθαρά Κέρδη της ALICO AIG Life για το οικονομικό έτος 2002, ανέρχεται σε 15,3 εκατομμύρια ευρώ. Το Συνολικό Εισόδημα κατά την ίδια περίοδο ανήλθε σε 202, 3 εκατομμύρια Ευρώ, ενώ τα έσοδα από ασφάλιστρα για το ίδιο διάστημα έφθασαν στο ύψος των 166,3 εκατομμυρίων Ευρώ.
Παράλληλα, κατά το έτος 2002 οι Συνολικές Παροχές της ALICO AIG Life υπό μορφή αποζημιώσεων και αποθεματοποίησης υπέρ των ασφαλισμένων ανήλθαν σε 144,5 εκατομμύρια ευρώ. Το ποσό αυτό αντιστοιχεί σε ποσοστό 86,9% σε σχέση με τα έσοδα από ασφάλιστρα για την ίδια χρονιά.
Τέλος, ενδεικτικό της συνετής οικονομικής διαχείρισης που ασκεί η Εταιρία αποτελεί και το γεγονός ότι ο δείκτης Γενικών Εξόδων βρίσκεται στο εξαιρετικά χαμηλό επίπεδο του 7,2%. Κάθε χρόνο, η επίδοση αυτή αποτελεί την κορυφαία ανάμεσα από όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες Ζωής στην Ελλάδα, με μεγάλη διαφορά από τις εταιρίεςπου ακολουθούν, ενώ εξίσου σημαντικό είναι το γεγονός ότι ο δείκτης αυτός είναι επίσης χαμηλότερος από τον μέσο όρο των ασφαλιστικών εταιριών σε ολόκληρη την Ευρωπαϊκή Ένωση. Αντικατοπτρίζει δε τα υψηλά επίπεδα Παραγωγικότητας της Εταιρίας που οδηγούν στην μεγιστοποίηση του οφέλους για τους ασφαλισμένους της ALICO AIG Life.

Θετικά αποτελέσματα από τη CGU Insurance

Καθαρά κέρδη 115 χιλιάδων ευρώ πραγματοποίησε το 2002 η CGU Insurance στην Ελλάδα. Παρά τη μείωση σε σύγκριση με τα κέρδη του 2001 (763 χιλιάδες ευρώ), η εταιρία θεωρεί το αποτέλεσμα αυτό ικανοποιητικό στα πλαίσια της εξαιρετικά αρνητικής συγκυρίας του ασφαλιστικού τομέα.
Η CGU Insurance πέτυχε αύξηση κύκλου εργασιών 19,8%, η οποία κατά κλάδο κυμάνθηκε από 8,1% στις ασφαλίσεις Αυτοκινήτων έως 31,8% στις ασφαλίσεις Περιουσίας. Έτσι η σύνθεση του χαρτοφυλακίου της διαμόρφωθηκε ως εξής:

• Ασφαλίσεις Περιουσίας	59,4%
• Ασφαλίσεις Αυτοκινήτων	31,7%
• Ασφαλίσεις Μεταφορών και Σκαφών	5,8%
• Λοιπές ασφαλίσεις	3,1%

Με βάση την ιδιότητα του ασφαλισμένου το 54,4% του κύκλου εργασιών προήλθε από επιχειρήσεις και το 45,6% από ιδιώτες.
Σημειώνεται τέλος ότι οι δαπάνες λειτουργίας ως ποσοστό του κύκλου εργασιών μειώθηκαν κατά 2,6 ποσοστιαίες μονάδες και διαμορφώθηκαν στο 15,5%, ποσοστό που θεωρείται εξαιρετικά ανταγωνιστικό με τα δεδομένα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Άνοδος στα καθαρά κέρδη του AIG για το 2002

Καθαρά Κέρδη ύψους 5,52 δισεκατομμυρίων δολαρίων ανακοίνωσε το American International Group, Inc. (AIG), μητρική εταιρία της ALICO AIG Life, για το οικονομικό έτος 2002, έναντι 5,36 δις δολλαρίων το προηγούμενο έτος.
Σε ύψος ρεκόρ ανήλθε το Σύνολο Ενεργητικού, το οποίο έφθασε τα 563 δισεκατομμύρια δολλάρια. Ακόμη, αξίζει να σημειωθεί ότι τα Εισπραχθέντα Ασφάλιστρα στον Κλάδο Ζωής σημείωσαν αύξηση της τάξεως του 11,6%, φθάνοντας τα 48,7 δισεκατομμύρια δολλάρια, ενώ η αντίστοιχη αύξηση στον Κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων ανήλθε σε 36,4%, φθάνοντας τα 27,4 δισεκατομμύρια δολλάρια.
Σε δηλώσεις του, ο Πρόεδρος του AIG, M.R. Greenberg, ανέφερε μεταξύ άλλων τα εξής: «Το AIG είχε μια καλή πορείατο 2002 μέσα σε ένα περιβάλλον γεμάτο προκλήσεις. Τα καλά αποτελέσματά μας κατά το τέταρτο τρίμηνο του έτους και οι θετικές τάσεις που βλέπουμε ότι συνεχίσθηκαν και τον Ιανουάριο, μας κάνουν να αισθανόμαστε σίγουροι ότι βρισκόμαστε στον σωστό δρόμο προς την επίτευξη σημαντικής ανάπτυξης και κερδοφορίας κατά το 2003. Πιο συγκεκριμένα, προσδοκούμε Καθαρά Κέρδη της τάξεως των 9,9 έως 10,3 δισεκατομμυρίων δολαρίων για το 2003, δηλαδή 3,78 έως 3,92 δολάρια ανά μετοχή».

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Alpha Care: Νέο νοσοκομειακό προϊόν για την τρίτη ηλικία μόνο από την Alpha Ασφαλιστική

Η Alpha Ασφαλιστική, πάντα πρωτοπόρος και με γνώμονα τις ανάγκες του σύγχρονου καταναλωτή, δημιούργησε ένα νέο νοσοκομειακό προϊόν, αποκλειστικά και μόνο για ηλικίες από 60 έως 70 ετών.

Πρόκειται για ένα νοσοκομειακό πρόγραμμα, το οποίο διαθέτει πρώτη ανάμεσα στις ελληνικές εταιρίες η Alpha Ασφαλιστική και αφορά την εξασφάλιση της Υγείας, αγκαλιάζοντας και προσδίδοντας σιγουριά και ασφάλεια στην ευαίσθητη αυτή ομάδα ηλικίας.

Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του προϊόντος αυτού αποτελεί η ισόβια εξασφάλιση της Υγείας του ανασφάλιστου ατόμου, το οποίο αποφάσισε να ασφαλισθεί μετά την ηλικίατων 60 ετών, δυνατότητα που δεν του προσφέρει καμμία άλλη εταιρία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, γιατί τον θεωρεί πλέον ως μη «ασφαλίσιμο».

Αντιθέτως, η Alpha Ασφαλιστική, μετά από ιδιαίτερη έρευνα των πραγματικών αναγκών των συγκεκριμένων ατόμων, για μία ακόμη φορά, πρωτοπορεί και εισέρχεται δυναμικά σε μία εντελώς «νέα» αγορά.

Το Alpha Care προσφέρει:

- Ισόβια και μη ακυρώσιμη κάλυψη, ανεξάρτητα από τη διάρκεια της Βασικής Ασφαλίσεως Ζωής
- Ανώτατο ποσό καλύψεως στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό (συμπεριλαμβανομένης της Αμερικής και του Καναδά) ευρώ 15.000 ανά νοσηλεία, με ποσοστό συμμετοχής του ασφαλισμένου 20% σε περίπτωση νοσηλείαςστη Β' θέση, ή 35% σε περίπτωση νοσηλείας στην Α' θέση
- Ημερήσιο νοσήλιο ευρώ 200
- Διπλασιασμό του ημερησίου νοσηλίου για τις ημέρες παραμονής στη Μονάδα Εντατικής Θεραπείας
- Έξοδα αποκλειστικής νοσοκόμου
- Χημειοθεραπείες και ακτινοθεραπείες, χωρίς να απαιτείται εικοσιτετράωρη παραμονή στο νοσοκομείο
- Χειρουργικές επεμβάσεις που δεν χρειάζονται νοσηλεία
- Απεριόριστες επισκέψεις σε ιατρούς με συμμετοχή ανά επίσκεψη ευρώ 20,5 στο ιατρείο ή ευρώ 47 στο σπίτι, οποιαδήποτε ώρα ή ημέρα της εβδομάδος
- Ανοιχτή γραμμή επικοινωνίας καθ' όλο το 24ωρο στο τηλέφωνο 210 777 7877
- Έκπτωση 30% στις διαγνωστικές εξετάσεις, που θα πραγματοποιηθούν με παραπεμπτικό ιατρού του Δικτύου στα διαγνωστικά κέντρα της Euromedica, σε όλη την Ελλάδα.

Το Alpha Care διατίθεται από τα Γραφεία Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής και από τα καταστήματα της Alpha Bank σε όλη την Ελλάδα.

Κατόπιν εισήγησης του Προέδρου κ. Γ. Κώτσαλου εγκρίνονται, για την τρέχουσα διετία, οι κεντρικοί στόχοι του Διοικητικού Συμβουλίου που είναι:

I. Η σημαντική αύξηση της παραγωγής, και
II. Η κερδοφόρος ανάπτυξης.

Επίσης εγκρίνονται οι στρατηγικές και τα μέσα επίτευξης των στόχων αυτών, που έχουν ως ακολούθως:

1. - Ενδυνάμωση φερεγγυότητας και αξιοπιστίας.
   - Πίεση για αυστηρή εποπτεία και διαμόρφωση συνθηκών υγιούς ανταγωνισμού
2. Ενίσχυση ανταγωνιστικότητας του ασφαλιστικού προϊόντος (φορολογικά κίνητρα) και ποιότητας ασφαλιστικών υπηρεσιών.
3. - Εξωστρέφεια και κοινωνική διείσδυση.
   - Διαμόρφωση ασφαλιστικής συνείδησης και ενημέρωση πελατών για προϊόντα, υπηρεσίες, παροχές της Ιδιωτικής Ασφάλισης.
   - Προβολή Κοινωνικού Προσώπου Ιδιωτικής Ασφάλισης / Προώθηση της έννοιας «πρόληψη».
4. Προώθηση θέσεων Ιδιωτικής Ασφάλισης για τα επαγγελματικά τμεία.
5. Μελέτες αγοράς («Bench marking»).
6. Παρεμβάσεις στο νομοθετικό έργο.

Μετά από εκτεταμένη συζήτηση, εγκρίνονται οι συγκεκριμένες ενέργειες που πρέπει να επιδιώξει το Διοικητικό Συμβούλιο στα πλαίσια των προαναφερομένων στρατηγικών, όπως καταγράφονται στο συνημμένο στο παρόν έντυπο (ΕΝΤ. 1530/11.4.2003).

Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου επισημαίνει ότι θα πρέπει να επιδιωχθεί η δραστηριότητα της Ένωσης να είναι παρεμβατική και όχι διαχειριστική.

Προς τούτο θεωρεί ότι οι ενέργειες της Ένωσης θα πρέπει να επικεντρώνονται για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα σε συγκεκριμένους στόχους για να είναι αποτελεσματικές.

Μανταρίνι®

Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...

Ωράριο εργαζομένων γονέων

Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο
και Βρεφονηπιακός Σταθμός
Για βρέφη από 2 μηνών
και νήπια έως 6 ετών

...Για μια Χαρούμενη ματιά στη ζωή!

ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ - ΚΗΦΙΣΙΑ - ΤΗΛ. 80.12.761 - 62.33.243 - FAX 62.33.243

Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ ΥΠΟ ΤΗΝ ΣΚΕΠΗ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

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

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

ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ
Η ΠΙΟ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΣΑΣ

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

ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Λ. Συγγρού 163, 171 21 Ν. Σμύρνη,
ΤΗΛ.: 210 93.79.100 - 210 93.11.777, FAX : 210 93.58.924,
http://www.agroins.com, e-mail: info@agroins.com

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ "ΝΕΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΕΓΗ"
ΤΗΛ.: 210 93.79.200 - 208, FAX: 210 93.50.421
e-mail: fire@agroins.com

ΠΟΛΥΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ

NCR Hellas:

Ολοκληρώθηκαν Έργα Πληροφορικής για CRM και ATM

Η NCR Hellas ολοκλήρωσε πρόσφατα μεγάλα έργα υποδομών πληροφορικής για τον τραπεζικό και λιανικό τομέα. Στον νευραλγικό και ανερχόμενο τομέα του CRM και Datawarehousing, η NCR Hellas ολοκλήρωσε από κοινού με την εταιρία πληροφορικής Delta-Singular, το Enterprise Datawarehouse του Ομίλου ΓΕΡΜΑΝΟΣ Α.Ε. Το έργο ολοκληρώθηκε αρχές Δεκεμβρίου του 2002 και καλύπτει την ανάλυση των στοιχείων για τις υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας, τη δυναμική διασπορά της πληροφορίας μέσω Intranet στα καταστήματα, καθώς και τις πωλήσεις λιανικής όλων των καταστημάτων του ομίλου.

Οι Αυτόματες Ταμειολογιστικές Μηχανές (ATM) παραμένουν το βασικό προϊόν (flagship product) της NCR Hellas. Στο συγκεκριμένο τομέα, η εταιρία διατηρεί μια διευρυμένη πρωτοπορία, τόσο σε εγκατεστημένη βάση, όσο και σε νέες παραγγελίες. Στην Ελλάδα, οι παραγγελίες κατά το 2002 ξεπέρασαν τα 600 ATM, με μερίδιο αγοράς περίπου 70%. Η πρόσφατη εγκατάσταση και ενεργοποίηση των ATM του Ταχυδρομικού Ταμιευτηρίου ήταν από τα μεγαλύτερα έργα πληροφορικής που διαχειρίστηκε και ολοκλήρωσε η NCR Hellas στον Ελληνικό τραπεζικό τομέα. Σύμφωνα με τον διευθύνοντα σύμβουλο της NCR Hellas, Στέλιο Φράγκο, η εστίαση σε τεχνολογίες αιχμής δίνουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην NCR Hellas. «Το Personas 86 ATM της NCR, που εντάσσεται στην νέα σειρά M Series, αποτελεί το πλέον προηγμένο ATM παγκοσμίως. Έχοντας τη δυνατότητα να εντάξει νέες συναλλαγές, όπως κατάθεση μετρητών χωρίς φάκελο ή εξόφληση λογαριασμών με τη χρήση bar code scanner, το Personas 86 γρήγορα κατέκτησε την Ελληνική τραπεζική αγορά με άνω των 500 εγκαταστάσεων μέσα σε μια μόλις διετία».

Κατά το τρέχον έτος ξεκίνησε η εγκατάσταση νέων NCR ATM σε όλες τις μεγάλες συνεταιριστικές τράπεζες της χώρας μας, στην Πρώτη Επιχειρηματική Τράπεζα (FBB), καθώς και στα ΕΛΤΑ. Τα μεγάλα έργα μετάπτωσης των ATM των τραπεζών σε ανοικτή πλατφόρμα Windows με TCP/IP, με παράλληλη συμμόρφωση στα νέα πρότυπα ασφαλείας EMV και Triple DES, έχουν ήδη ξεκινήσει και αναμένεται να ολοκληρωθούν εντός των προθεσμιών που έχουν θέσει οι φορείς VISA και Mastercard. Ήδη η πρωτοποριακή εφαρμογή της NCR «APTRA» λειτουργεί σε τρεις τράπεζες στην Ελλάδα και σε άνω των 200 τραπεζών παγκοσμίως. Επιπλέον, περίπου 50% των ATM της χώρας μας, ανεξάρτητα από κατασκευαστή, διαχειρίζονται μέσω του συστήματος GASPER της NCR.

Οι υπηρεσίες και τα προϊόντα λογισμικού της NCR απαρτίζουν πλέον το 50% των εσόδων της NCR Hellas, γεγονός που ανταναχλά την πολύ μεγάλη επιτυχία του σχετικού προγράμματος ποιότητας «six sigma» της διοίκησης της εταιρίας. Η NCR Hellas είναι η πρώτη θυγατρική της NCR Corporation να πιστοποιηθεί κατά τη νέα έκδοση του ISO 9001: 2000 παγκοσμίως, από το διεθνή οίκο πιστοποίησης BVQI.

Εκδήλωση ΕΑΕΕ

για τους Έλληνες ευρωβουλευτές

Στο πλαίσιο της καθιερωμένης ενημέρωσης των Ελλήνων Ευρωβουλευτών, η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας (Ε.Α.Ε.Ε.) οργάνωσε γεύμα εργασίας, την Παρασκευή, 18.4.03, στην Αίγλη Ζαππείου, παρουσία Ελλήνων Ευρωβουλευτών, εκπροσώπων της Εποπτεύουσας Αρχής του Υπουργείου Ανάπτυξης και της Ασφαλιστικής Αγοράς.

Αυτή η εκδήλωση πραγματοποιήθηκε με πρωτοβουλία του Προέδρου του Δ.Σ. Γ. Κώτσαλου και του Προέδρου της Επιτροπής Διεθνών Σχέσεων της ΕΑΕΕ Ι. Δελένδα.

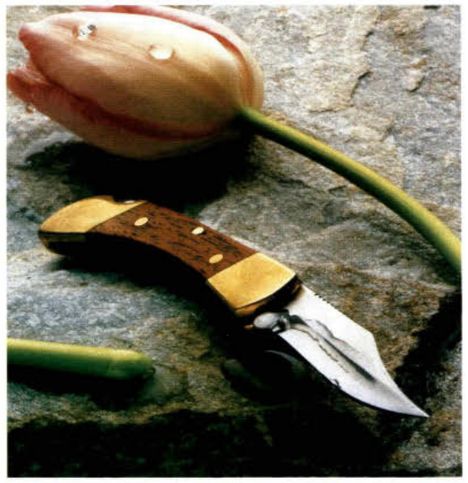
Σκοπός της συνάντησης αυτής ήταν η παρουσίαση και ενημέρωση των Ελλήνων Ευρωβουλευτών για τις γενικότερες εξελίξεις και τα προβλήματα της ευρωπαϊκής και ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Μεταξύ των θεμάτων που συζητήθηκαν ήταν τα εξής:

1. Η Πρόταση 5ης Οδηγίας για την υποχρεωτική ασφάλιση αστικής ευθύνης αυτοκινήτου.
2. Η Πρόταση οδηγίας για την περιβαλλοντική ευθύνη.
3. Η Πρόταση για την επέκταση της διαδικασίας Lamfalussy στην ασφάλιση.
4. Η καθιέρωση των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων.
5. Προτάσεις για προστασία ασφαλιζομένων σε περίπτωση αφερεγγυότητας ασφαλιστικών επιχειρήσεων.

Στη συνάντηση συμμετείχαν επίσης μέλη του Δ.Σ. της ΕΑΕΕ, η Διευθύντρια και αρμόδια στελέχη της Διεύθυνσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων του υπουργείου Ανάπτυξης, η Διευθύντρια της ΕΑΕΕ Μαργαρίτα Αντωνάκη και στελέχη της Ένωσης, γεγονός που εξασφάλισε μια υψηλού επιπέδου συζήτηση με εποικοδομητική ανταλλαγή απόψεων.

ΧΩΡΙΣ ΛΟΓΙΑ



INTERNATIONAL LIFE
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ INTERNATIONAL LIFE

Νέα ομαδική ασφάλιση Δικτύου Πωλήσεων Ομίλου International Life

Σε νέα αναβάθμιση της Ομαδικής Ασφάλισης του Δικτύου Πωλήσεων του Ομίλου προχώρησε η International Life.

Έτσι από σήμερα, το Δίκτυο Πωλήσεων του Ομίλου απολαμβάνει τα προνόμια μιας από τις καλύτερες και πιο πλούσιες Ομαδικές Ασφαλίσεις της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, η οποία περιλαμβάνει υψηλά ασφαλισμένα κεφάλαια που καλύπτουν σε κάθε περίπτωση, ενώ καλύπτει και την οικογένεια (προστατευόμενα μέλη) των ασφαλισμένων. Επίσης περιλαμβάνει και Ομαδικό Συνταξιοδοτικό Πρόγραμμα με τις καλύτερες ωφέλειες για το Δίκτυο Πωλήσεων του Ομίλου.

Ο Όμιλος International Life επενδύει και φροντίζει συνεχώς τους ανθρώπους του γνωρίζοντας ότι αποτελούν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της ανάπτυξης του Ομίλου.

Ταξίδεψε με το Διαβατήριο του

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Ένα όνειρο των ασφαλιστών είναι να βρουν χρόνο να γνωρίσουν εταιρίες και ανθρώπους που κάνουν επιτεύγματα και ρεκόρ. Υπάρχουν άνθρωποι και τόποι που θά 'θελαν να γνωρίσουν στην Ευρώπη, στην Αμερική, στην Ιαπωνία, στην Ελλάδα. Πώς δουλεύει αυτός που έφτιαξε τη μεγαλύτερη εταιρία; Πώς σκέφτεται ο πρώτος σε παραγωγή ασφαλιστής; Πού βρίσκει χρόνο για σπορ ο Δ/ντής της πρώτης εταιρίας; Πώς διατηρεί τόσους πελάτες ευχαριστημένους ο πρώτος σε διατήρηση; Πώς σκέφτονται οι νέοι σήμερα; Πώς ήτανε πριν 100 χρόνια, οι ασφάλειες; Τι πουλάνε στην Αμερική, στην Ιαπωνία, στη Γαλλία σήμερα; Πώς πάνε να δουν το Παγκόσμιο Συνέδριο Ασφαλιστών; Τώρα εσύ μπορείς να μάθεις για όλα αυτά με το περιοδικό «ΝΑΙ». Επειδή το περιοδικό ΝΑΙ είναι και εκεί για σένα. Για να σου δώσει τις γνώσεις και εμπειρίες αυτών των ανθρώπων. Το ΝΑΙ πηγαίνει από γραφείο σε γραφείο, από τόπο σε τόπο να βρει αυτούς τους ανθρώπους και να σου διηγηθούν όλα αυτά που μαθαίνει κάποιος σ' ένα ταξίδι καριέρας στις ασφάλειες.

Γίνε συνδρομητής να συναντιόμαστε σε κάθε τεύχος.

ΝΑΙ
Το διαβατήριό σου στον κόσμο των ασφαλειών και της επιτυχίας

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων αν και έχει αποκλεισθεί - όπως όλοι οι διαμεσολαβούντες άλλωστε - από την "επιτροπή Σταθόπουλου", επιδίωξε και είχε συνάντηση με τον Πρόεδρο της Επιτροπής και πρώην Υπουργό Μ. Σταθόπουλο στον οποίο και έγινε παρουσίαση των θέσεων του Συνδέσμου σχετικά με τη σύσταση και λειτουργία της Εποπτικής Αρχής για την Ιδιωτική Ασφάλιση.

Στη συνάντηση αυτή υπεβλήθη υπόμνημα του οποίου τα βασικά σημεία έχουν ως εξής:

1. Επί της συστάσεως Εποπτικής Αρχής

Η άποψη του συνδέσμου μας είναι ότι αυτή πρέπει να είναι ανεξάρτητη με ουσιαστικό ρόλο Αρχή, η οποία θα συγκεντρώνει το σύνολο των αρμοδιοτήτων που σήμερα μπορεί να είναι διάσπαρτες σε διάφορες υπηρεσίες και επιτροπές ώστε να πληρούνται οι αρχές της ενότητας, της ισονομίας και της διαφάνειας και όχι Νομικό Πρόσωπο εποπτευόμενο από κάποιο υπουργείο με απλό γνωμοδοτικό χαρακτήρα.

2. Επί του περιεχομένου της Εποπτείας

Η άποψη του Συνδέσμου μας είναι ότι η Εποπτική Αρχή πρέπει να λειτουργεί τόσο προληπτικά όσο και κατασταλτικά είτε αυτεπαγγέλτως είτε κατόπιν καταγγελιών και σε θέματα εργασιακών σχέσεων μεταξύ εταιριών και Διαμεσολαβούντων (αδικαιολόγητες καταγγελίες συμβάσεων, άρνηση καταβολής προμηθειών κ.λπ.) αλλά και σε θέματα δεοντολογίας μεταξύ εταιριών και ασφαλισμένων αλλά και μεταξύ Διαμεσολαβούντων και Ασφαλισμένων.

3. Πόροι Εποπτικής Αρχής

Η επιβολή εισφοράς στους Διαμεσολαβούντες συνιστά περαπέρω ουσιώδη "φορολογική επιβάρυνση, η οποία δεν μετακυλίεται (όπως θα συμβεί με την εισφορά των Εταιριών) και η οποία σε συνδυασμό με τη θέσπιση χρηματικών εγγυήσεων και συμβολαίου αστικής ευθύνης (βάση της Κοινοτικής Οδηγίας 2002/92/ΕΚ της 9/12/2002) θα οδηγήσει μεγάλο αριθμό διαμεσολαβούντων εκτός Αγοράς με άμεση συνέπεια την αύξηση της ανεργίας.

Προτείνουμε να θεσπιστεί εισφορά επί των ασφαλίστρων υπέρ της Εποπτικής Αρχής, η οποία για λόγους διαφάνειας να αναφέρεται στη σελίδα ειδικών στοιχείων των ασφαλιστηρίων συμβολαίων (ιδιαιτέρως αν αφαιρεθεί ο φόρος χαρτοσήμου).

4. Εκπροσώπηση στο Διοικητικό Συμβούλιο της Εποπτικής Αρχής

Θεωρούμε αδιανόητο να συνεχισθεί η πρακτική αποκλεισμού των Διαμεσολαβούντων και από το Δ.Σ. της Εποπτικής Αρχής.

Η ΣΙΓΟΥΡΗ ΕΠΙΛΟΓΗ!

deutsche uniVersa
Γερμανικός Ασφαλιστικός Όμιλος

Interasco A.E.
Ασφαλιστικό Συγκρότημα

Κηφισίας 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χαλάνδρι
τηλ.: 210-67 76 111, fax: 210-67 76 425, e-mail: info@interasco.gr

Ασφαλισμένο και το προσωπικό της Ricomex

Η Ricomex, η εταιρία που μέτρησε απώλειες ανθρώπινων ζωών στο μεγάλο σεισμό της Αττικής το 1999, πήρε τα μέτρα της για τους εργαζομένους της, ασφαλίζοντάς τους με ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο στην Interamerican.

Οι καλύψεις παρέχονται σε 112 ανθρώπους της εταιρίας και περιλαμβάνουν ασφάλιση ζωής, ατυχημάτων, νοσοκομειακές καλύψεις, αλλά και άμεση ιατρική βοήθεια. Σημειώνεται ότι η Ricomex είναι η μεγαλύτερη ελληνική εταιρία παραγωγής και εμπορίας αφρώδους πολυουρεθάνης.

Το συμβόλαιο υπογράφηκε στα γραφεία της Ricomex, στον Ασπρόπυργο, απ' όπου και η φωτογραφία. Απεικονίζονται οι κ. Χ. Μαγιάκος και κ. Αικ. Τσάτση, εκ μέρους της Ricomex, και οι κ. Β. Τερζίογλου, Διευθυντής υποκαταστήματος, Ι. Λεβαντής, Ασφαλιστικός Σύμβουλος –στον οποίο οφείλεται και η υλοποίηση της συνεργασίας –, και Ε. Τσιμπλιάρης, Υπεύθυνος Πωλήσεων των Ομαδικών Ασφαλίσεων της Interamerican.

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Το Διοικητικό Συμβούλιο της
ΕΝΩΣΗΣ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ
με ιδιαίτερη χαρά ανακοινώνει στα μέλη της
ότι μπορούν πλέον να είναι κοντά της και να ενημερώνονται για τα νέα της και ό,τι αφορά τα Διαμεσολαβούντα στην Ιδιωτική Ασφάλιση Πρόσωπα με τη νέα ιστοσελίδα μας στο διαδίκτυο στην ηλεκτρονική διεύθυνση
www.insurance-agents.g

Θα την χρειασθεί! Δώστε μια φωτοτυπία στον πελάτη σας...

Ο παράγων οδηγός επωμίζεται το μεγαλύτερο μέρος της ευθύνης για την πρόκληση των τροχαίων ατυχημάτων στη χώρα μας με ποσοστό 66% για τις τρεις κυριότερες αιτίες πρόκλησης, τονίζει σε ανακοίνωσή της η ΕΛΠΑ, επικαλούμενη τα στοιχεία των ατυχημάτων του 2002 (ανάλυση στοιχείων του Υπ. Δημόσιας Τάξης).

Με βάση τα επίσημα στοιχεία, το 2002 σημειώθηκαν στη χώρα μας 16.560 ατυχήματα - στα οποία επελήφθησαν οι υπηρεσίες της ΕΛ.ΑΣ., σύμφωνα με τον πίνακα που ακολουθεί:

ΜΗΝΕΣ 2002	ΘΑΝΑΤΟΙ	ΣΟΒΑΡΟΙ ΤΡΑΥΜΑΤΙΣΜΟΙ	ΕΛΑΦΡΕΙΣ ΤΡΑΥΜΑΤΙΣΜΟΙ	ΣΥΝΟΛΟ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	79	118	878	1.075
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	83	165	994	1.242
ΜΑΡΤΙΟΣ	119	166	1.154	1.439
ΑΠΡΙΛΙΟΣ	102	148	1.028	1.278
ΜΑΪΟΣ	134	179	1.176	1.489
ΙΟΥΝΙΟΣ	140	203	1.243	1.586
ΙΟΥΛΙΟΣ	161	233	1.261	1.655
ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ	136	198	1.087	1.423
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ	117	158	1.124	1.399
ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ	116	167	1.201	1.484
ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ	110	185	1.021	1.316
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ	111	138	925	1.174
ΣΥΝΟΛΟ	1.410	2.058	13.092	16.560

Από την περαιτέρω ανάλυση των στοιχείων, προκύπτουν τα εξής (μέσος όρος κάθε μήνα):

1. ΑΙΤΙΕΣ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ
α. Απροσεξία οδηγού 25%
β. Υπερβολική ταχύτητα 21%
γ. Αντικανονική κίνηση 20%

2. ΕΙΔΟΣ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ
α. Συγκρούσεις οχημάτων γενικά 42%
β. Εκτροπές 35%
γ. Παρασύρσεις πεζών 20%

3. ΠΑΘΟΝΤΕΣ
α. Οδηγοί - επιβάτες ΕΙΧ 52%
β. Πεζοί 15%
γ. Οδηγοί - επιβάτες ΦΙΧ 11%
δ. Οδηγοί - επιβάτες μοτοσυκλετών 10%
ε. Οδηγοί - επιβάτες μοτοποδηλάτων 5%

4. ΕΙΔΟΣ ΟΔΩΝ
α. Εθνικές οδοί 49%
β. Δημοτικοί ή/και κοινοτικές οδοί 38%
γ. Επαρχιακές οδοί 16%

5. ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΚΑΤΑΝΟΜΗ ΑΤΥΧΗΜ.
α. Αττική 25,23%
β. Πελοπόννησος 19,82%
γ. Στερεά Ελλάδα 13,51%
δ. Μακεδονία 11,71%
ε. Νησιά Αιγαίου 1,80%

6. ΗΜΕΡΕΣ ΚΑΙ ΩΡΕΣ
Τα περισσότερα ατυχήματα έγιναν Δευτέρα(23%) ενώ από τις ώρες της ημέρας τα περισσότερα έγιναν 18.00-20.00 και 20.00-22.00 και τα λιγότερα από 02.00-04.00 και 12.00-14.00.

Ασφαλώς, από θέση ισχύος

Το **AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG)** είναι ο μεγαλύτερος διεθνής ασφαλιστικός - χρηματοοικονομικός Οργανισμός, με παρουσία σε 136 χώρες. Με χρηματιστηριακή αξία που ξεπερνά τα $200 δισ., κατατάσσεται στην πρώτη δεκάδα των μεγαλύτερων και πιο ισχυρών εταιριών του κόσμου. Διεθνείς Οργανισμοί Αξιολόγησης, όπως οι Standard & Poor's, Moody's και A.M.Best & Co., βαθμολογούν επί σειρά ετών την **AIG** με την υψηλότερη δυνατή διάκριση, ΑΑΑ.

Στην Ελλάδα, το **Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν.ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ-Χ.ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.** εκπροσωπεί από το 1951 το **AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG)**, στηρίζοντας ιδιώτες και επιχειρήσεις με την πιο έγκυρη και προηγμένη ασφαλιστική τεχνογνωσία, εξυπηρετώντας με συνέπεια και επαγγελματισμό τόσο τις καθημερινές οικογενειακές τους ανάγκες όσο και τις πλέον εξειδικευμένες επιχειρηματικές απαιτήσεις τους.

Με 50 συναπτά χρόνια, **1951-2001**, επιτυχημένης συνέργειας και με την πρόκληση της νέας χιλιετίας, η **AIG** και το **Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν.ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Χ.ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.**, προχώρησαν στη δημιουργία της **AIG GREECE**, ενός σχήματος κάτω από το οποίο εντάσσονται όλες οι εργασίες και των δύο Ομίλων στην Ελλάδα.

Με δεδομένο τα 50 αυτά χρόνια συνεχούς προσφοράς στον Έλληνα Ασφαλιζόμενο, συνεχίζουμε το δημιουργικό μας έργο, με: **σύγχρονες** δομές, **πρωτοποριακές** ιδέες, **καινοτόμα** προϊόντα, **ευέλικτες** διαδικασίες, **εξειδικευμένη** προσέγγιση και **ποιοτική** εξυπηρέτηση.

AIG GREECE

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

INTERNATIONAL

Νέα συνεργασία της International OnLine A.E.

Σε σημαντική συμφωνία για την αντιπροσώπευση του λογισμικού RAV AntiVirus της GeCad Software στην ελληνική αγορά, την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών, την τεχνική εκπαίδευση και υποστήριξη προχώρησε η INTERNATIONAL ONLINE A.E. μέλος του Ομίλου εταιριών INTERNATIONAL LIFE, συνεχίζοντας έτσι την αναπτυξιακή της πορεία στο χώρο της πληροφορικής.

Συγκεκριμένα, το RAV AntiVirus είναι ένα διεθνώς καταξιωμένο πρόγραμμα ανίχνευσης «ιών» που χρησιμοποιεί τεχνολογίες αιχμής προσφέροντας μοναδική ασφάλεια. Έχει ελεγχθεί και πιστοποιηθεί από τον διεθνή οργανισμό Checkmark® για την υψηλή ποιότητα και την αξιοπιστία του, ενώ τον Φεβρουάριο απέσπασε μια ακόμη πιστοποίηση Virus Bulletin 100% ως δείγμα αυτής.

Σημειώνεται ότι, το πρόγραμμα προσφέρει: προστασία από τους ιούς (antivirus protection), προστασία στην ηλεκτρονική αλληλογραφία (mail protection), προστασία από ανεπιθύμητα διαφημιστικά μηνύματα (Anti-spam control), φιλτράρισμα μηνυμάτων με συγκεκριμένο περιεχόμενο (Content filtering) κ.λπ. Καλύπτει τόσο μεγάλους οργανισμούς (ISP's, εκπαιδευτικούς και κυβερνητικούς οργανισμούς, εταιρίες κ.λπ.) όσο και οικιακούς χρήστες.

Αξίζει να σημειωθεί ότι μπορεί να λειτουργήσει με όλα τα πλέον διαδεδομένα λειτουργικά συστήματα (Windows 95, 98, NT, 2000, 2000 Server, XP, Linux, Unix, Solaris, Mac), και με όλους τους γνωστούς διακομιστές ηλεκτρονικού ταχυδρομείου (mail servers) όπως: MS Exchange 5.5, 2000 (Windows NT, 2000, XP), Qmail (Linux, BSD, Solaris κ.λπ.), Sendmail (Linux, BSD, Solaria κ.λπ.), Postfix, CommuniGate. Λόγω της ευχρηστίας του, είναι ιδιαίτερα προσιτό σε όλους τους χρήστες που αναζητούν λύσεις υψηλών προδιαγραφών με χαμηλό κόστος.

Η μεγάλη επιτυχία του RAV AntiVirus στην παγκόσμια αγορά λογισμικού antivirus οφείλεται στην GeCad Software, μια πρωτοπόρα ρουμανική εταιρία υψηλής τεχνολογίας που δραστηριοποιείται από το 1992 σε λύσεις ασφάλειας και προστασίας δεδομένων. Η GeCad Software αναπτύσσει και διανέμει τα προϊόντα της μέσα από ένα δίκτυο 100 και πλέον συνεργατών σε όλο τον κόσμο, κατέχοντας μια από τις πρώτες θέσεις στον κλάδο της.

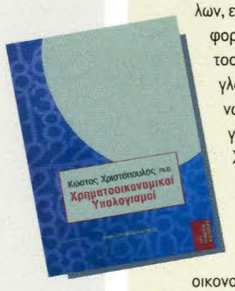
Η διάθεση των προϊόντων από την International Online A.E. έχει ξεκινήσει με ιδιαίτερη επιτυχία, ενώ ήδη λειτουργεί το ελληνικό website του RAV AntiVirus στην διαδικτυακή διεύθυνση http: ravantivirus.gr προσφέροντας όλες τις απαραίτητες πληροφορίες σχετικά με το προϊόν καθώς και δωρεάν online antivirus scanning.

Αξίζει να σημειωθεί ότι, η INTERNATIONAL ONLINE υποστηρίζεται από έναν όμιλο εταιριών που διαθέτει οκτώ εταιρίες, μισό αιώνα εμπειρία, και αποτελείται από έμπειρους ανθρώπους που διαθέτουν μεγάλη τεχνογνωσία, διακρίνονται από επαγγελματισμό και ήθος και είναι πρόθυμοι να συμβουλέψουν υπεύθυνα και να εξυπηρετήσουν.

THE FINECON INSTITUTE

Χρηματοοικονομικοί υπολογισμοί

Κώστας Χριστόπουλος, Ph.D.



Στο βιβλίο αυτό δίνεται η μεθοδολογία και οι πρακτικοί υπολογισμοί, με βάση τη χρονική αξία του χρήματος. Απλός και σύνθετος τόκος, ράντες, δάνεια, ισοτιμίες τίτλων, ετήσιο ισοδύναμο κόστος και υπολογισμοί που απαιτούνται για τους διάφορους τίτλους της χρηματαγοράς αλλά και για κάθε είδους σοβαρή χρηματοοικονομική ανάλυση. Η παρουσίαση δεν είναι στην αυστηρή μαθηματική γλώσσα αλλά σε απλή και πρακτική μεθοδολογία και επίλυση των συγχρόνων προβλημάτων και υπολογισμών, που οι επαγγελματίες των χρηματαγορών και κεφαλαιαγορών αντιμετωπίζουν καθημερινά.

Χρήσιμο σε όσους θέλουν να επιμορφωθούν στα θέματα χρηματοοικονομικών υπολογισμών. Ποιοί είναι αυτοί; Εκτός από τα στελέχη του χρηματοοικονομικού χώρου, όλων των βαθμίδων και κατηγοριών, όλοι όσοι ασχολούνται, κατά κάποιο τρόπο, με το χρήμα! Άλλωστε, όλοι μας δεν κάνουμε ή δεν είμαστε αναγκασμένοι να κάνουμε, κάποιους χρηματοοικονομικούς υπολογισμούς καθημερινά;

«Ο Κώστας Χριστόπουλος κινείται καθημερινά στους ρυθμούς των χρηματαγορών - κεφαλαιαγορών και βρίσκει πολύ χρήσιμους τους χρηματοοικονομικούς υπολογισμούς. Αυτούς τους υπολογισμούς (και όχι μόνο) προσπαθεί να εξηγεί και στους φοιτητές του, στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών».

ALICO AIG Life

Κύπρου

Ο κ. Γιώργος Βασιλείου, μέλος του MDRT για 26η χρονιά

Μια ακόμη λαμπρή σελίδα προστέθηκε στην ήδη εξαιρετικά επιτυχημένη επαγγελματική σταδιοδρομία του κ. Γιώργου Βασιλείου της ALICO AIG Life Κύπρου, Qualifying and Life Member του MDRT.

Με επιστολή του, το Million Dollar Round Table ανακήρυξε τον κ. Γιώργο Βασιλείου μέλος του Quarter Century Club, καθώς κατά την περασμένη χρονιά συμπλήρωσε 25 χρόνια ως μέλος του MDRT και τώρα διανύει ήδη τον 26ο χρόνο.

Η καριέρα του κου Γιώργου Βασιλείου είναι γεμάτη από μεγάλες επιτυχίες και σημαντικές διακρίσεις, αναμφίβολα όμως αυτή είναι από τις πιο σημαντικές.

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ (Ε.Α.Β.Ε.)

Επιτέλους: Όχι άλλες ζωές Αθώων!

«Το δις εξαμαρτείν ουκ ανδρός σοφού»!

Είμαστε, ως κοινωνία, όλοι ένοχοι! Και για τα θύματα στον Αλιάκμονα και στα Τέμπη και σε όλους τους δρόμους! Φτάνει πια! Όχι άλλα λόγια, τώρα μόνον Έργα!

Εμείς, σαν αρχή, δείχνουμε με φωτογραφίες τις παγίδες θανάτου, πριν έρθει ο θάνατος! Και αν έρθει θα μπορούμε να δείχνουμε ποιοι τον έφεραν!

Πρώτο σημείο αυριανού τόπου εγκλήματος είναι η εικονιζόμενη πεσμένη σιδερένια κολώνα, εγκληματικά εγκαταλελειμμένη πάνω στην άσφαλτο, που απειλεί, επί σειρά μηνών, να σκοτώσει κάθε διερχόμενο στο γνωστό και συνήθη τόπο ατυχημάτων, κοντά στη γέφυρα στροφής προς Επανωμή και Τρίλοφο, στο δεξιό τμήμα της οδού προς Θεσσαλονίκη (φωτό 1).

Δεύτερο σημείο αυριανού τόπου εγκλήματος και ανά πάσα στιγμή δολοφορίνας ανύποπτων και αθώων, είναι το ξεχαρβαλωμένο, χάσκων και απειλητικό μεταλλικό «προστατευτικό», που μπορεί να «θερίσει» κάθε διερχόμενο όχημα, στο ύψος της γέφυρας Ανθεμούντος, ακριβώς μπροστά από το Κέντρο «Θεσσαλονικιά»! (φωτό 2)

Παρόμοια δολοφονικά «μέσα» υπάρχουν αμέτρητα σε όλους τους δρόμους της Ελλάδος, ακόμη και μέσα στην καρδιά της Αθήνας των Ευρωπαϊκών «μαζώξεων» και Ολυμπιακών Αγώνων, όπου, στην οδό Καλλιρρόης, κοινοί εγκληματίες τοποθέτησαν σιδερένιες «κουπαστές» επί, δήθεν, «προστατευτικών» κιγκλιδωμάτων, που μετατρέπονται σε φονικά τεράστια δόρατα που διαπερνούν μάσκες και ταμπλώ και δολοφορούν ακαριαία τους διερχόμενους, ανύποπτους και αθώους, οδηγούς και επιβάτες!

Όχι άλλα κούφια λόγια μετά τους φόνους, αλλά επισήμανση ευθυνών στους υποψήφιους δολοφόνους!

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Παγκόσμια Ημέρα Υγείας και Ιδιωτική Ασφάλιση Υγείας

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, ευαισθητοποιημένη πάντα στα θέματα της υγείας, προχώρησε σε εκστρατεία ενημέρωσης του ελληνικού κοινού για την ανάγκη πρόληψης στα θέματα υγείας, με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Υγείας.

Η εκστρατεία αυτή, δήλωσε ο κ. Κώτσαλος, ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ είναι το πρώτο μέτρο υλοποίησης της προτεραιότητας που έθεσε η νέα διοίκηση της Ένωσης για τους κλάδους ζωής και υγείας.

Και πρόσθεσε ότι η προσφορά της ιδιωτικής ασφάλισης στον τομέα της υγείας είναι μεγάλη και συνεχώς αυξανόμενη. Με την πληθώρα των προγραμμάτων ασφάλισης υγείας που προσφέρουν οι ιδιωτικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις στη χώρα μας έγιναν προσιτές σε σημαντικό ποσοστό του ελληνικού πληθυσμού ιατρικές και νοσηλευτικές υπηρεσίες υπερσύγχρονων ιδιωτικών νοσηλευτικών ιδρυμάτων πολύ υψηλού επιπέδου.

Η ασφαλιστική τεχνική και η διασπορά του ασφαλιζόμενου κινδύνου στη μεγάλη κοινωνία των ασφαλιζομένων επιτρέπει στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις να προσφέρουν ασφαλιστικά προγράμματα υγείας σε προσιτές τιμές αλλά και προσαρμοσμένα στις ιδιαίτερες ανάγκες των ασφαλιζομένων.

Η ιδιωτική ασφάλιση υγείας αντιμετωπίζει όλο το φάσμα των αναγκών. Από την ανάγκη κάλυψης του πολίτη στο βαθμό που στερείται πλήρως κοινωνικής ασφάλισης μέχρι αυτού που θέλει να συμπληρώσει ή να αναβαθμίσει τις παροχές που έχει από την κοινωνική ασφάλιση.

GALAXIAS INSURANCE

ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕΓΑ. Συγγρού 40 - 42, 117 42 Αθήνα. Τηλ.: 210 9241195 Fax: 210 9241760

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ MARKETRENDS

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το 9ο Συνέδριο του δικτύου πωλήσεων της ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στη Νάπολη, 13-16 Μαρτίου 2003 επισφράγισε την επιτυχημένη διαδρομή της Εταιρίας στα 25 χρόνια της λειτουργίας της

Από αριστερά προς δεξια διακρίνονται οι κκ.: Μ.Τζελέπης – Δ/ντής Υποκαταστήματος Β. Ελλάδος, Π. Ζαμπέλης – Σύμβουλος Αναλογιστής, Ι. Ιορδανόπουλος – Δ/ντής Οργάνωσης, Ε. Mazzoli – Αντιπρόεδρος Δ.Σ., Δ. Πεταλωτής – Πρόεδρος, Δ. Ζορμπάς – Γεν. Δ/ντής, Ν. Κωστόπουλος – Γεν. Εμπορικός Δ/ντής

Άποψη συνέδρων Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής

Οι Σύνεδροι της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής στο Castel Nuovo

Στην μεγαλύτερη πόλη και λιμάνι της Νότιας Ιταλίας, τη Νάπολη. Πλάι στον Βεζούβιο, την ιστορική αρχαία πόλη-μουσείο την Πομπηίας και το κοσμοπολίτικο νησί Capri, συναντήθηκαν και φέτος η διοίκηση, οι επαγγελματίες και τα στελέχη πωλήσεων της ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. Οι δικοί της άνθρωποι, αυτοί που συμπορεύονται και μοχθούν μαζί της προωθώντας τα Ασφαλιστικά της Προϊόντα, ενισχύοντας έτσι την εικόνα και θέση της Εταιρίας στην αγορά. Επιβεβαίωσαν όλοι και πάλι την αναπτυξιακή ανοδική πορεία της Εταιρίας και έγινε με ενθουσιασμό και ο απολογισμός για τα 25 Δημιουργικά Χρόνια της Εταιρίας.

Ο Πρόεδρος της ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Δ. Πεταλωτής, καθώς και ο Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της Εταιρίας, Ε. Mazzoli απηύθυναν θερμό χαιρετισμό στους συνέδρους και αναφέρθηκαν με ιδιαίτερη συγκίνηση στα 25 Χρόνια σημαντικής παρουσίας της Εταιρίας στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Στη συνέχεια οι κύριοι ομιλητές ανέπτυξαν ειδικά θέματα ενδιαφέροντος των συνέδρων.

Ο Δ. Ζορμπάς, Γενικός Δ/ντής, αναφέρθηκε εκτενώς στο σημερινό ασφαλιστικό περιβάλλον όπως αυτό έχει διαμορφωθεί , προκαλώντας σειρά δυσμενών επιπτώσεων στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά, τόσο για τα οικονομικά αποτελέσματα των Εταιριών όσο για την μείωση των πρωτογενών ασφαλίστρων και τις αναγκαστικές αυξήσεις στα ασφάλιστρα λόγω της αύξησης του αντασφαλιστικού κόστους. Μέσα σε αυτές τις αντίξοες συνθήκες όμως, η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ διατήρησε όχι μόνο ακέραιες τις δυνάμεις της αλλά και κατάφερε να σημειώσει αξιόλογα κέρδη αυξάνοντας παράλληλα τον κύκλο εργασιών της σ' όλους τους ασφαλιστικούς της κλάδους.

Ο Ν. Κωστόπουλος, Κεντρικός Εμπορικός Δ/ντης, μίλησε για την σημασία που έχει στο νέο ανταγωνιστικό ασφαλιστικό περιβάλλον η δημιουργία και διατήρηση πιστών πελατών μαζί με την ποιοτική και ισόρροπη κατανομή του χαρτοφυλακίου όλων των διαμεσολαβούντων. Ζήτησε από όλο το δίκτυο συνεργατών της Εταιρίας (Ασφαλιστικούς Συμβούλους, Πράκτορες, Συν/κες Τράπεζες) να συνεισφέρουν με τον ίδιο επαγγελματισμό, συνέπεια και προσήλωση στην Συνεταιρική ιδέα για την κοινή επιτυχία, προοπτική και αναπτυξιακή πορεία της Εταιρίας, όπως αυτή διαγράφεται στα 25 Χρόνια Ζωής της.

Ο Π. Ζαμπελης, Σύμβουλος Αναλογιστής, αναφέρθηκε στα επαγγελματικά ταμεία ασφάλισης σημειώνοντας τις σημαντικές προοπτικές που ανοίγονται για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες και κύρια για την ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Ο Μ. Τζελέπης, Δ/ντής Υποκαταστήματος Βορείου Ελλάδος, επικέντρωσε την ομιλία του στη αναγκαιότητα της περαιτέρω επαγγελματοποίησης του δικτύου πωλήσεων και ως πρώτη ενέργεια προς την κατεύθυνση αυτή, ανακοίνωσε την δημιουργία Εταιρικών Μορφών, τύπου Ε.Π.Ε.

Η εκδήλωση χρωματίστηκε έντονα από το μεγάλο ενδιαφέρον που επέδειξαν οι σύνεδροι καθώς και την συμμετοχή τους στην εποικοδομητική συζήτηση που ακολούθησε. Κοινή διαπίστωση όλων ήταν ότι η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ απέδειξε τη δύναμή της, διασφάλισε την εξέλιξή της και απέκτησε γνώση και προοπτική για το μέλλον και όλα αυτά χάρη στους δικούς της ανθρώπους.

Τέλος, μέσα σε χαρούμενη ατμόσφαιρα και άριστη διάθεση, το 9ο Συνέδριο της ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στη Νάπολη, έκλεισε με τις βραβεύσεις των πρώτων Ασφαλιστικών Συμβούλων και Πρακτόρων της.

Ήταν ένα μοναδικό συνέδριο που διαμήνυσε ότι τίποτα δεν μπορεί να εμποδίσει την αναπτυξιακή πορεία της Εταιρείας η οποία πάντα θα βαδίζει πλάι πλάι με τους συνεργάτες της και θα συνεχίσει και για τα επόμενα 25 Χρόνια και πλέον να προσφέρει τα ποιοτικά της προϊόντα, διασφαλίζοντας πλήρως τους ανθρώπους-πελάτες της που την ΕΜΠΙΣΤΕΥΟΝΤΑΙ.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

STOP

Στις *συνεχείς αυξήσεις* *ασφαλίστρων αυτοκινήτων!*

Τώρα

*Επιλέξτε «**κλειδωμένα**» οικονομικά ασφάλιστρα, με **διετές** σταθερό ασφαλιστήριο αυτοκινήτου!*

☞ Απαλλαχθείτε από το βραχνά των αυξήσεων και γίνετε εσείς ο ρυθμιστής των εξελίξεων!

☞ **Απλά, πρακτικά και αποτελεσματικά:**

- Πληρώνετε τώρα, σήμερα, την πρώτη **ετήσια δόση** των ασφαλίστρων σας και παίρνετε στα χέρια σας ασφαλιστήριο **δύο** ετών, με σταθερά και **«κλειδωμένα», ίδια ασφάλιστρα** και για το **επόμενο έτος!!**

☞ **Δείτε τα πολλά ωφελήματα:**

- Αν ασφαλίζεσθε για πρώτη φορά στην Εταιρία έχετε προκαταβολική Εκπτωση 10% για το πρώτο έτος και 10% Εκπτωση για το δεύτερο έτος, σταθερά και για όλες τις καλύψεις του βασικού πακέτου. Δηλαδή συνολικά 20%!
- Αν είσθε ήδη ασφαλισμένος στην Εταιρία και ζητήσετε διετές σταθερό ασφαλιστήριο, μπορείτε να «κλειδώσετε» τα προβλεπόμενα ασφάλιστρα της ανανέωσης του ασφαλιστηρίου σας για τα δύο επόμενα χρόνια και να κερδίσετε τις ίδιες Εκπτώσεις στο βασικό πακέτο καλύψεων!
- Και το σπουδαιότερο: Κερδίζετε σίγουρα ένα πρόσθετο ποσοστό, από 10% μέχρι 30%, από τις προσεχείς αυξήσεις ασφαλίστρων της επόμενης διετίας, που δε θα ισχύουν για σας, αν δεν αλλάξουν με αποφάσεις των αρμοδίων Αρχών τα σημερινά υποχρεωτικά όρια ασφαλίσεων και ο επίσημος πληθωρισμός δεν υπερβεί το 5%!
- Ασφαλισθείτε Οικονομικά, Οικογενειακά και Σωστά, Σίγουρα και Σταθερά στην **ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ**, που είναι μία από τις πρώτες πέντε μεγαλύτερες και ισχυρότερες Εταιρίες στις ασφαλίσεις Αυτοκινήτων, Οδικής και Ιατρικής Βοήθειας, με ιδιόκτητα δικά της μέσα παροχής υψηλών υπηρεσιών σε όλη την Ελλάδα, με τις χαμηλότερες τιμές! Τώρα σταθερές και «κλειδωμένες»!

☞ Αφήστε τους άλλους να μιλούν -και να ανησυχούν- για τις συνεχείς αυξήσεις ασφαλίστρων και εκμεταλλευθείτε άμεσα τη μοναδική ευκαιρία και τα προνόμια που σας προσφέρει η **ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.**

Επικοινωνήστε με ένα από τα πολλά Γραφεία του Ομίλου **ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ** σε όλη τη χώρα ή με τον προσωπικό σας ασφαλιστή.

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο ΧΛΜ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 551 02,
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310/492.100, FAX: 2310/465.219
ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΟΛΕΩΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ,
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310/554.641, 501.776, FAX: 2310/541.228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 171 21 ΑΘΗΝΑ,
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210/93.040.00, FAX: 210/93.040.40

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

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Στην Ευρωπαϊκή Πίστη ασφαλίστηκε το προσωπικό του ΗΣΑΠ

Στη Ευρωπαϊκή Πίστη ανατέθηκε αναδρομικά από την 01/12/2002 η ομαδική ασφάλιση του προσωπικού των ΗΣΑΠ, μετά από διακήρυξη σχετικού διεθνούς δημόσιου διαγωνισμού.

Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο που καλύπτει 1100 μέλη - ασφαλισμένους του ΗΣΑΠ και 2550 εξαρτώμενα από αυτούς μέλη, περιλαμβάνει Ασφάλεια Ζωής, Νοσοκομειακή Περίθαλψη στην Ελλάδα και το Εξωτερικό, Εξωνοσοκομειακή Περίθαλψη για τους ασφαλισμένους και τα εξαρτώμενα από αυτούς μέλη, χειρουργικό και νοσοκομειακό επίδομα, καθώς και επίδομα τοκετού.

Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο υπογράφτηκε στα κεντρικά γραφεία των ΗΣΑΠ, την 02/04/2003 από τον Διονύσιο Ράππο, Διευθύνοντα Σύμβουλο των ΗΣΑΠ,

και τον Χρήστο Γεωργακόπουλο, Πρόεδρο & Διευθύνοντα Σύμβουλο της Ευρωπαϊκής Πίστης, παρουσία των Προέδρων των Σωματείων "Ένωση Εργαζομένων ΗΣΑΠ" Βασίλη Σταθούση και "Υπαλλήλων Εσωτερικών Υπηρεσιών" Νίκου Σοφιανού, καθώς επίσης των Γενικών Γραμματέων των δύο Σωματείων Ελευθέριου Ρενιέρη (Γ.Γ. Ένωσης Εργαζομένων ΗΣΑΠ) και Βίκης Οικονόμου (Γ.Γ. Σωματείου Υπαλλήλων Εσωτερικών Υπηρεσιών) και μελών των Διοικητικών Συμβουλίων των δύο Σωματείων.

Για τον ΗΣΑΠ, όπως χαρακτηριστικά αναφέρουν οι Πρόεδροι των Σωματείων του Οργανισμού, η σύναψη ενός τέτοιου ασφαλιστηρίου για τα μέλη τους "έρχεται να καλύψει ένα μέρος της καθημερινής πραγματικότητας την οποία όλοι βιώνουμε. Την ανασφάλεια σε θέματα υγείας τη δική μας και της οικογένειάς μας. Το ομαδικό αυτό συμβόλαιο, είναι μία πρόσθετη συμπληρωματική ασφάλιση με σκοπό την αναβάθμιση της παρεχόμενης υγειονομικής κάλυψης του ασφαλιστικού μας Ταμείου, και των Ταμείων των εξαρτόμενων μελών μας".

Για την Ευρωπαϊκή Πίστη η συνεργασία με τον ΗΣΑΠ υποδηλώνει τη ευελιξία και την ικανότητα του Ομίλου να ανταποκρίνεται στις σύγχρονες ανάγκες και απαιτήσεις ασφάλισης τόσο των ατόμων μεμονωμένα, όσο και των εργαζομένων διαφόρων επιχειρήσεων και οργανισμών στο σύνολό τους.

Ακαδημαϊκή Ιατρική στο «Υγεία»

Συνέντευξη με τον Καθηγητή Δ. ΛΙΝΟ

Οι συνεντεύξεις των Αμερικανών φοιτητών, που δημοσιεύονται στο περιοδικό «ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΥΓΕΙΑ» για το ΥΓΕΙΑ είναι μια ακόμα απόδειξη για το υψηλό επίπεδο λειτουργίας τους. Έρχονται για εκπαίδευση στο νοσοκομείο μας μέσω του Τμήματος Διεθνών Ακαδημαϊκών Σχέσεων, που διευθύνει ο Καθηγητής Δημήτριος Λινός. Η εκπαίδευση των ξένων φοιτητών στο ΥΓΕΙΑ αποτελεί επίσημο μέρος των συνολικών σπουδών τους κι όπως πληροφορηθήκαμε, ολοένα μεγαλύτερος αριθμός φοιτητών εκδηλώνει ενδιαφέρον να συμμετάσχει ενεργά στο πρόγραμμα αυτό. Συναντήσαμε τον κ. Δ. Λινό, που επιβεβαίωσε τις πληροφορίες μας και μας έδωσε πρόθυμα μια σειρά νέα στοιχεία για την ακαδημαϊκή Ιατρική που εφαρμόζεται στο ΥΓΕΙΑ.

Ο κ. Λινός χαρακτήρισε πολύ ευνοϊκές τις προοπτικές ανταλλαγών των ξένων φοιτητών της Ιατρικής στο ΥΓΕΙΑ.

«Η εκπαίδευση φοιτητών Ιατρικής» είναι αναπόσπαστο και σημαντικό καθήκον κάθε οργανωμένου, μεγάλου νοσοκομείου, πολύ περισσότερο του «Υγεία», που φιλοδοξεί να γίνει από καλό «άριστο» νοσοκομείο, ιδίως μετά την έναρξη στενής συνεργασίας με το Harvard σε θέματα ποιοτικής αναβάθμισης. Το Τμήμα Διεθνών Ακαδημαϊκών Υποθέσεων εδώ και πολλά χρόνια, αθόρυβα εργάζεται προς αυτή την κατεύθυνση και πιστεύουμε ότι στο άμεσο μέλλον θα οργανωθούμε καλύτερα στην υποδοχή και εκπαίδευση περισσότερων φοιτητών της Ιατρικής σε περισσότερες ειδικότητες. Στο «Υγεία», υπάρχουν αρκετοί ιατροί οι οποίοι έχουν όχι μόνο τη διάθεση αλλά και την υποχρέωση να εκπαιδεύσουν φοιτητές της Ιατρικής μια και κατέχουν ακαδημαϊκές θέσεις σε ξένα Πανεπιστήμια. Προσωπικά από το 1994 που έχω εκλεγεί Τακτικός Καθηγητής στο Faculty της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου του Michigan και ιδίως με την πρόοδο της συνεργασίας με το Harvard Medican International και τον από διετίας διορισμό μου στο Faculty της Ιατρικής Σχολής του Harvard το κύριο ενδιαφέρον μου έχει εντοπισθεί στην ανάπτυξη των Ακαδημαϊκών Σχέσεων μεταξύ της Ιατρικής Σχολής του Harvard και του ΥΓΕΙΑ, αλλά και άλλων Πανεπιστημίων της Ευρώπης ή Αμερικής.

Είναι συγκινητική η υποστήριξη που έχουμε από πολλούς ιατρούς του «Υγεία» που έχουν εκπαιδευτεί ιδίως στις ΗΠΑ αλλά και σε άλλα μεγάλα ευρωπαϊκά πανεπιστήμια, που με μεγάλη προθυμία αφιλοκερδώς συμμετέχουν στο πρόγραμμα εκπαιδεύσεως των ξένων αυτών φοιτητών της Ιατρικής.

Συνάδελφοι όπως ο κ. Δανιάς και ο κ. Σκοτινιώτης, που είναι εν ενεργεία Assistant Professors στην Ιατρική Σχολή του Harvard, αλλά και πολλοί άλλοι που στο παρελθόν είχαν ακαδημαϊκούς τίτλους σε μεγάλα πανεπιστήμια της Αμερικής όπως ο κ. Μελισσηνός, ο κ. Γεωργιλής και άλλοι που μου διαφεύγει το όνομα συνεχίζουν την υποστήριξη του εκπαιδευτικού μας έργου.

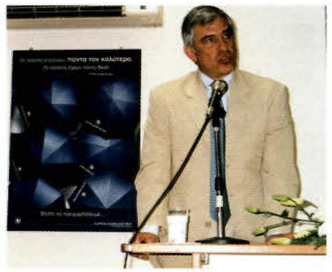
Θα ήταν παράλειψη να μην αναφέρω τα ονόματα του κ. Φιλαλήθη, της κ. Βλαστού, του κ. Πασκαλή, της κ. Ψωμά, του κ. Τσακαγιάννη, του κ. Γ. Ζαχαρόπουλο, του κ. Τσακρακλίδη και πολλών άλλων συναδέλφων που διαθέτουν πολύ από τον ελεύθερο χρόνο τους για την εκπαίδευση αυτών των φοιτητών. Η μόνη αμοιβή όλων των Ελλήνων ιατρών του «Υγεία» που άλλοι περισσότερο και άλλοι λιγότερο συμμετέχουν στα προγράμματα εκπαίδευσης είναι η ηθική ικανοποίηση ότι βοηθούν νέους συναδέλφους τους, όπως και εμάς μας βοήθησαν κάποτε οι καλοί Καθηγητές μας.

Είναι κρίμα βέβαια, που το τόσο πλούσιο κλινικά και Ακαδημαϊκά Ιατρικό Δυναμικό του Υγεία, η τόσο προηγμένη και μοναδική Τεχνολογία και εφαρμοσμένη Ιατρική στο Υγεία, είναι απαγορευμένη –επίσημα τουλάχιστον– στους φοιτητές των Ιατρικών Σχολών της Ελλάδας. Ανεπίσημα όμως, πολλοί Έλληνες φοιτητές της Ιατρικής για μικρότερο χρονικό διάστημα «εκμεταλλεύονται» ακαδημαϊκά τις μεγάλες δυνατότητες του «Υγεία». Έτσι εκτός από παρακολούθηση ή συμμετοχή π.χ. σε δύσκολες και ασυνήθιστες επεμβάσεις Λαπαροσκοπικής Χειρουργικής, συμμετέχουν σε εργασίες που κατά καιρούς έχουν δημοσιευθεί σε ελληνικά ή ξένα ιατρικά περιοδικά και έρχονται σε επαφή με τους Αμερικανούς συνάδελφους τους, γνωριμίες που δυνητικά θα τους ήταν χρήσιμες για το μέλλον.

Πηγή: ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ ΥΓΕΙΑ

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέο Γραφείο Πωλήσεων στον Πόρο Τροιζηνίας



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν από την Alpha Ασφαλιστική του Ομίλου της Alpha Bank, στις 12.5.2003, τα εγκαίνια του νέου Γραφείου Πωλήσεων των Unit Manager Σταμάτη και Κατερίνας Μυλωνοπούλου και των συνεργατών τους, που στεγάζονται στο κτίριο Α. Χαραμή, στον Πόρο Τροιζηνίας.

Τη Διοίκηση της Alpha Ασφαλιστικής εκπροσώπησε ο Διευθύνων Σύμβουλος Δούκας Παλαιολόγος, ο Διευθυντής Πωλήσεων Agency System Γ. Στράφτης, ο Οικονομικός Διευθυντής Ι. Βασιλάτος, η Υποδιευθυντής Γραμματείας και Δημοσίων Σχέσεων Χ. Τζαμάλα και η Προϊστάμενος του τμήματος Μελέτης Παρακολουθήσεως και Ανταγωνισμού Δ. Ντότσια.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους, ο Δήμαρχος Πόρου Σ. Σπυρίδωνος, ο Διευθυντής του ΙΚΑ Κ. Πάνου, ο Προϊστάμενος του Τελωνείου Πόρου Π. Τσιακούλιας, επιχειρηματίες και οικονομικοί παράγοντες του νησιού και πολλοί ασφαλισμένοι.

Μετά τον καθιερωμένο αγιασμό στο χώρο του Γραφείου και τις ευχές των παρευρεθέντων στο παραγωγικό δυναμικό του, η εκδήλωση συνεχίσθηκε στην κατάμεστη από κόσμο αίθουσα της Χατζοπουλείου Δημοτικής Βιβλιοθήκης.

Ο Σ. Μλωνόπουλος τόνισε την ανοδική πορεία της Alpha Ασφαλιστικής στο νησί του Πόρου και στην ευρύτερη περιοχή της Τροιζηνίας, καθώς και την πολύ καλή συνεργασία με τα Καταστήματα της Alpha Bank στην προώθηση του bancassurance.

Ο Διευθυντής Πωλήσεων Agency System Γ. Στράφτης, αφού αναφέρθηκε στην ταυτότητα και την πορεία της Alpha Ασφαλιστικής, παρουσίασε τα Ασφαλιστικά και τα Τραπεζικά προϊόντα του Ομίλου, τα οποία προωθεί το δίκτυο των συνεργατών της.

Τον κύκλο των ομιλιών έκλεισε ο Διευθύνων Σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής Δούκας Παλαιολόγος, αναφερόμενος στα μεγάλα επιτεύγματα της Alpha Ασφαλιστικής και συγχαίροντας θερμά όλους τους συνεργάτες για το εργασιακό σθένος και την πίστη προς την εταιρία και τον Όμιλο.

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

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Κέρδη στο α' τρίμηνο 2003 & αύξηση παραγωγής για την Ευρωπαϊκή Πίστη

Με κέρδη 609 χιλ. ευρώ έκλεισε η περίοδος 01/01/2003 - 31/03/2003 για την Ευρωπαϊκή Πίστη.
Ειδικότερα, η παραγωγή του Κλάδου Ζωής παρουσίασε αύξηση 19,7%, και η παραγωγή των Γενικών Κλάδων 3%.
Η Εταιρία παρουσίασε επίσης μείωση 1,5% των εξόδων διοικητικής λειτουργίας της σε σχέση με το 2002.
Τα θετικά αποτελέσματα του α' τριμήνου 2003, ήταν αναμενόμενα για τη Διοίκηση της Ευρωπαϊκής Πίστης μετά την κερδοφόρα (1,1 εκ. ευρώ) χρήση του 2002.
Στόχος της εταιρίας είναι η περαιτέρω ανάπτυξη και ενίσχυση του Δικτύου Πωλήσεων με τη σύναψη νέων συνεργασιών και η διεύρυνση της γκάμας των προϊόντων της, τόσο στον Κλάδο των Γενικών ασφαλίσεων όσο και στον Κλάδο Ζωής, με πιο πρόσφατο το λανσάρισμα του πρωτοποριακού προγράμματος Υγείας «ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΥΓΕΙΑΣ».

ING

Καλό ξεκίνημα για το ING! Στοιχεία Ιου Τριμήνου για το 2003

Παρά τις σταθερά δυσμενείς οικονομικές συνθήκες της αγοράς, η νέα παραγωγή στον κλάδο ζωής για το ING παραμένει στα ίδια με τα περσινά επίπεδα, αγγίζοντας τα 7 εκατ. ευρώ, για το πρώτο τρίμηνο του 2003, προσδίδοντας αισιόδοξα μηνύματα για την περαιτέρω συνέχεια.
Σε ό,τι αφορά στον κλάδο Γενικών Ασφαλειών για την ίδια χρονική περίοδο, η νέα παραγωγή παρουσιάζει ποσοστιαία αύξηση 19%, με ασφάλιστρα της τάξης του 1,9 εκατ. ευρώ και σταθερά αυξητική τάση.
Τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα για το τρίμηνο Ιανουαρίου - Μαρτίου 2003 είναι 40,2 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας ικανοποιητική αύξηση στον Κλάδο Ζωής, ενώ πρωταγωνιστικό ρόλο κατέχουν οι Γενικές Ασφάλειες, όπου παρουσιάζουν άνοδο της τάξης του 18% και ασφάλιστρα 4,9 εκατ. ευρώ.

AON

AON TURNER REINSURANCE SERVICES S.A.

Ημερίδα για την Αντασφάλιση Καταστροφικών Κινδύνων στο Ξενοδοχείο Ledra Marriott

Στο ξενοδοχείο Ledra Marriott Αθηνών την Τετάρτη 7 Μαΐου 2003, η Aon Turner πραγματοποίησε Ημερίδα για την ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΗ ΤΩΝ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΙΚΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ, στην οποία παρέστησαν στελέχη από Ελληνικές και Κυπριακές Ασφαλιστικές εταιρίες καθώς και στελέχη από Αντασφαλιστικές Εταιρίες του εξωτερικού.

Την Ημερίδα χαιρέτησε ο Δ/νων Σύμβουλος της Aon Turner, Τζ. Τέρνερ. Ομιλητές ήταν οι Χ. Παπαϊωάννου (Σεισμολόγος), C. Bruesch (Aon Hamburg), M. Eagle (Aon London), Paul Miller (Aon London) και Γ. Λινός (Πρόεδρος της Επιτροπής Περιουσίας) με συντονιστή τον Γ. Κακαβίτσα (Δ/ντή Συμβατικών της Aon Turner).

Allianz

Η ασφαλιστική εταιρία ALLIANZ A.E.A.Z., ανέλαβεα το Ομαδικό Συνταξιοδοτικό Συμβόλαιο (D.A.F.) του "Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών". Η υπογραφή του συμβολαίου έγινε την Πέμπτη 10 Απριλίου 2003 στα Σπάτα.
Το σχετικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο μεταξύ των δύο εταιριών υπέγραψαν, εκ μέρους του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών, ο Alfred van der Meer, Chief Executive Officer και ο Ιωάννης Τσάπαλας, Γενικός Διευθυντής Ανθρώπινου Δυναμικού και Διοικητικών Υπηρεσιών και εκ μέρους της Allianz, οι Πέτρος Παπανικολάου, Γενικός Διευθυντής Allianz Ζωής και Γιάννης Παπακωνσταντίνου, Διευθυντής Ομαδικών Ασφαλίσεων και Αντασφαλειών Ζωής.
Κατά τη διάρκεια της υπογραφής παρευρέθη επίσης ο Δημήτρης Νικολούδης, Διευθυντής Αμοιβών και Παροχών, του Διεθνούς Αερολιμένα Αθηνών.
Σήμερα που η κοινωνική ασφάλιση είναι το κυρίαρχο θέμα που απασχολεί όλους τους εργαζόμενους όλων των κλάδων, η αναζήτηση υπεύθυνων και ολοκληρωμένων λύσεων είναι μονόδρομος για τις επιχειρήσεις εκείνες που θέλουν τους εργαζόμενους συμμάχους στην ανάπτυξή τους.
Η κοινωνική αυτή ευαισθησία αναδεικνύεται έμπρακτα μέσα από τέτοιου τύπου ασφαλιστήρια και ο Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών με το συγκεκριμένο συμβόλαιο πρωτοπορεί δείχνοντας το δρόμο και σε άλλες επιχειρήσεις.

Ασφάλιση σε Πρώτη Προβολή !

ASTRA ασφαλιστική

Για να μη ξαναδείτε το ίδιο έργο !

- ΝΕΑ, ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ
- ΑΨΟΓΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΜΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΣΜΟ & ΣΥΝΕΠΕΙΑ
- ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ, ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ, ΕΜΠΕΙΡΙΑ, ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ
- ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΔΙΚΤΥΟ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ
- ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΑ ΣΤΕΛΕΧΗ & ΕΜΠΕΙΡΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.
[illegible]ΡΑΝΤΖΗ 9 * 117 43 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ : 210 9249705

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αποτελέσματα Α' τριμήνου 2003

Αύξηση κατά 9,1% παρουσίασε η παραγωγή ασφαλίστρων στο σύνολό της το α' τρίμηνο του 2003 η οποία ανήλθε σε 156,0 εκατ. ευρώ, έναντι 143,0 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο τρίμηνο του 2002. Στα παραπάνω έσοδα οι κλάδοι Ζημιών συμμετέχουν κατά 99,8 εκατ. ευρώ ή 64,0% και οι κλάδοι Ζωής κατά 56,2 εκατ. ευρώ ή 36,0%.
Το τεχνικό περιθώριο μαζί με τα καθαρά αποτελέσματα των επενδύσεων ανήλθε σε 33,5 εκατ. ευρώ, έναντι 34,6 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του 2002, δηλ. κινήθηκε περίπου στα περσινά επίπεδα.
Τα λειτουργικά έξοδα προ αποσβέσεων της Εταιρίας ανήλθαν σε 27,7 εκατ. ευρώ κατά το α' τρίμηνο του 2003, έναντι 25,9 εκατ. ευρώ του αντιστοίχου τριμήνου του 2002.
Αν στα λειτουργικά έξοδα και ειδικότερα,

α) στο λογαριασμό "Αμοιβές και έξοδα προσωπικού" εξομαλυνθούν τα ποσά, λόγω ετεροχρονισμού των χρεώσεών του, (υπογραφή συλλογικών συμβάσεων μετά την 31/3/2003) η ποσοστιαία μεταβολή τους είναι της τάξεως του 5%.

β) ληφθεί υπόψη το έκτακτο υπερβάλον ποσό των 397,7 χιλιάδων ευρώ που δαπανήθηκε για αποζημιώσεις προσωπικού λόγω εξόδου από την υπηρεσία, τότε η ποσοστιαία μεταβολή των λειτουργικών εξόδων του α' τριμήνου 2003 έναντι του αντιστοίχου τριμήνου του 2002 ίναι 2%.

Τα προ φόρων κέρδη της εταιρίας, του πρώτου τριμήνου του 2003, διαμορφώθηκαν στα 3,1 εκατ. ευρώ και κινούνται μέσα στα πλαίσια του ετήσιου προϋπολογισμού της εταιρίας.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ Α' ΤΡΙΜΗΝΟΥ
(ποσά σε 000 ευρώ)

ΕΣΟΔΑ	2003	%	2002
Ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις	143.212,4	2,9	139.135,2
Ασφάλιστρα από αντασφαλίσεις	1.413,5	191,5	484,9
Δικαιώματα α/λαίων και λοιπά έσοδα	12.854,9	1,0	12.724,2
Σύνολο ασφαλίστρων	157.480,8	3,4	152.344,3
ΑΜΕΣΑ ΕΞΟΔΑ			
Αποζημιώσεις και παροχές	80.324,5	9,7	73.227,5
Μεταβολή ασφαλιστικών προβλέψεων	31.749,4	9,5	29.002,3
Αντασφαλιστές	9.506,9	(28,8)	13.354,7
Προμήθειες παραγωγής	12.080,4	25,0	9.665,6
Σύνολο άμεσων εξόδων	133.661,2	6,7	125.250,1
Τεχνικό αποτέλεσμα (χωρίς έσοδα επενδύσεων και παρεπόμενα)	23.819,6	(12,1)	27.094,2
Τεχνικό περιθώριο	15,1%		17,8%
Έσοδα επενδύσεων	10.181,9	9,3	9.317,3
Ζημία από την αποτίμηση U/L	(652,2)	(66,4)	(1.938,6)
Έσοδα παρεπομένων ασχολιών	172,5	23,2	140,0
	9.702,2	29,0	7.518,7
	33.521,8	(3,2)	34.612,9
ΕΜΜΕΣΑ ΕΞΟΔΑ			
Αμοιβές και έξοδα πρασ/κού	16.676,8	11,5	14.960,9
Αποζημιώσεις προσ/κού λόγω εξόδου από την υπηρεσία	524,3	314,1	126,6
Λοιπές αμοιβές - παροχές τρίτων	7.472,7	(9,3)	8.242,3
Λοιπά έξοδα	2.462,5	26,9	1.940,1
Φόροι - τέλη	76,6	(9,2)	84,4
Τόκοι αποθεμάτων	508,6	(1,0)	513,6
	27.721,5	7,2	25.867,9
Αποσβέσεις	2.187,0	112,9	1.027,1
	29.908,5	11,2	26.895,0
Οργανικά αποτελέσματα	3.613,3	(53,2)	7.717,9
Έκτακτα και ανόργανα αποτελέσματα	(497,6)	(5,6)	(527,0)
Καθαρά κέρδη χρήσεως προ φόρων	3.115,7	(56,7)	7.190,9

AIG GREECE

"AIG ASSIST"
Νέο ασφαλιστικό προϊόν από την AIG GREECE

Άμεση ανταπόκριση όλο το 24ωρο, σε οποιοδήποτε μέρος του κόσμου κι αν ταξιδεύετε, για ότι σας συμβεί και χωρίς δική σας εκταμίευση χρημάτων!

Το πρόγραμμο **"AIG ASSIST"** καλύπτει τον κάθε ταξιδιώτη μέσω μιας ειδικής **δωρεάν τηλεφωνικής γραμμής**, για οτιδήποτε χρειαστεί στο εξωτερικό κατά τη διάρκεια του ταξιδιού του, είτε αυτό είναι επαγγελματικό είτε αναψυχής. Πιο συγκεκριμένα, του προσφέρει:

1. **Γενικές πληροφορίες** σχετικές με τη χώρα ή / και την πόλη που επισκέπτεται (π.χ. κλιματολογικές - καιρικές συνθήκες, τρέχουσα πολιτική και οικονομική κατάσταση, έκτακτα γεγονότα, πιθανά προβλήματα και περιορισμοί κ.λπ.).
2. **Υποστήριξη για νομικά θέματα** (π.χ. νομικό καθεστώς, διαδικασίες και ενέργειες σε περίπτωση απώλειας ή / και κλοπής προσωπικών ειδών και εγγράφων, υπηρεσία διερμηνέων, συναλλαγματικές και τραπεζικές διατυπώσεις, σύσταση και πρόσβαση στις αρμόδιες προξενικές αρχές κ.λπ.).
3. **Ιατρική βοήθεια** για επείγουσες περιπτώσεις (π.χ. εξεύρεση και σύσταση ιατρών και νοσηλευτικών ιδρυμάτων, ανάληψη όλων των επιμέρους διαδικασιών σε περίπτωση έκτακτου ιατρικού περιστατικού - ιατρικό ιστορικό, επαφές με τον θεράποντα ιατρό, μεταφράσεις, νοσηλεία κ.λπ. - πληρωμή του παρεχόμενου από το ασφαλιστικό πρόγραμμα ποσού και καταβολή εγγύησης - αν χρειαστεί - για το υπερβάλλον ποσό, εξεύρεση της απαιτούμενης φαρμακευτικής αγωγής κ.λπ.
4. **Επείγουσα μεταφορά** του ασφαλισμένου στο πλησιέστερο νοσοκομείο ή στον τόπο μόνιμης διαμονής του (κατόπιν υπόδειξης και με την εποπτεία της ιατρικής ομάδας της **"AIG ASSIST"**) και άμεση διεκπεραίωση όλων των απαιτούμενων ενεργειών (π.χ. ναύλωση των ενδεδειγμένων μεταφορικών μέσων, συνοριακές διατυπώσεις κ.λπ.).

Η νέα αυτή, **πρωτοποριακή** και **μοναδική** στην **ελληνική αγορά** ασφαλιστική κάλυψη, που παρέχει το **Τμήμα Ταξιδιωτικών Ασφαλίσεων της AIG GREECE** και του Ασφαλιστικού **Συγκροτήματος Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.**, ενσωματώνεται αυτόματα σε όλα τα συμβόλαια ταξιδιωτικής ασφάλισης (εταιρικά, μεμονωμένα, ομαδικά, προγράμματα ταξιδιωτικών γραφείων κ.λπ.

INTERNATIONAL ON LINE

Ακόμα μια νέα συνεργασία της International Online

Η International Online A.E. - εταιρία μέλος του ομίλου International Live - συνεχίζοντας την ήδη επιτυχημένη πορεία της στο χώρο των πληροφοριακών συστημάτων υ γείας ξεκίνησε μια νέα δυναμική συνεργασία με τη γερμανική εταιρία ανάπτυξης ιατρικού λογισμικού, Astraia Software GmbH για την αντιπροσώπευσή της του διεθνώς αναγνωρισμένου Μαιευτικού και Γυναικολογικού προγράμματος ASTRAIA.
Το ASTRAIA είναι ένα σύγχρονο πρόγραμμα ειδικά σχεδιασμένο για Γυναικολογικά Ιατρεία, Μαιευτήρια, και Κέντρα Περιγεννητικής Ιατρικής. Μελετήθηκε και δημιουργήθηκε από την Astraia Software GmbH, σε στενή συνεργασία με τον καθηγητή Εμβρυακής Ιατρικής Κύπρο Νικολαΐδη και πολλούς άλλους διεθνώς αναγνωρισμένους επιστήμονες Γυναικολογίας και Ευμβρυϊκής Διαγνωστικής. Είναι εγκεκριμένο από το Ίδρυμα Εμβρυϊκής Ιατρικής (FMF - Fetal Medicine Foundation) και το μόνο ελληνοποιημένο που διατίθετοι στην ελληνική αγορά.
Στόχος του είναι να καλύψει όλους τους τομείς της γυναικείας υγείας και να προσφέρει τυποποιημένη ορολογία, χρησιμοποιώντας τις πιο πρόσφατες επιστημονικές έρευνες και στατιστικά στοιχεία αξιόπιστων κλινικών μελετών.
Περιλαμβάνει τέσσερις βασικές ενότητες:

- Προγεννητικός έλεγχος
- Εμβρυϊκή Ηχοκαρδιογραφία
- Γυναικολογικοί Υπέρηχοι - Ενδοσκοπήσεις
- Κολποσκόπηση

ενώ ταυτόχρονα παρέχει στον χρήστη:

- Άμεση πληροφόρηση για κάθε περιστατικό, με προβολή των σημαντικότερων αποτελεσμάτων από όλες τις εξετάσεις
- Ανάλυση κινδύνου για Εμβρυακές Χρωμοσωμικές Ανωμαλίες, Πρόωρο τοκετό, κ.λπ. σε πιστοποιημένους από το FMF ιατρούς.
- Δυνατότητα σύνδεσης με υπερηχογραφικά μηχανήματα, ολοκλήρωση με άλλα συστήματα ή / και εφαρμογές.
- Διαμόρφωση εκτυπώσεων αλλά και ελεύθερη διαμόρφωση των οθονών από τον ίδιο τον χρήστη και ανάλογα με τις ανάγκες του.
- Εύκολη ανασκόπηση των δεδομένων για στατιστική επεξεργασία
- Διαχείριση ραντεβού
- Εύχρηστο Γραφικό Περιβάλλον Χρήστη GUI)
- Δυνατότητα λειτουργίας σε έναν υπολογιστή αλλά και σε Τοπικό Δίκτυο Υπολογιστών (LAN / WAN).

Όλα προϊόντα της Astraia Software GmbH κατασκευάζονται σύμφωνα με τα πρότυπα της Ε.Ε. και φέρουν την πιστοποίηση CE.
Η διάθεση του ASTRAIA έχει ξεκινήσει από την International Online A.E. με ιδιαίτερη επιτυχία, ενώ ήδη όλες οι απαραίτητες πληροφορίες σχετικά με το προϊόν διατίθενται μέσω της διαδικτυακής διεύθυνσης http:/health.iol.gr
Η International Online υποστηρίζεται από έναν όμιλο εταιριών που διαθέτει οκτώ εταιρίες, και αποτελείται από έμπειρους ανθρώπους που διαθέτουν μεγάλη τεχνογνωσία, διακρίνονται από επαγγελματισμό και ήθος και είναι πρόθυμοι να συμβουλέψουν υπεύθυνα και να εξυπηρετήσουν.

AON

Ημερίδα στην Κύπρο με θέμα: Η Κύπρος και η Αντασφαλιστική Αγορά

Στο Hilton της Λευκωσίας την Τετάρτη 28 Μαΐου 2003 η Aon Turner πραγματοποίησε με ιδιαίτερη επιτυχία Ημερίδα με θέμα «Η ΚΥΠΡΟΣ και Η ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ» στην οποίαν παρέστησαν στελέχη από το σύνολο των Κυπριακών Ασφαλιστικών Εταιριών καθώς και στελέχη από Αντασφαλιστικές Εταιρίες του εξωτερικού. Την Ημερίδα χαιρέτισε ο Δ/νων Σύμβουλος της Aon Turner, Τζ. Τέρνερ.
Ομιλητές ήταν οι κ.κ.:
- L. Alosius/Ge Frankona, Beirut: «Motor Insurance and Reinsurance in Cyprus»
- S. Kriesch/Swiss Re, Zurich: «The New Regulatory Environment for European P & C Insurance Companies» και
- M.Schnell/Munich Re, Athens: «Reinsurance Market: The view of a Leader»
με συντονιστή τον Φ. Ζαχαριάδη (Πρόεδρο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Κύπρου).

ALEXIA BEACH HOTEL

Παραλιακό ξενοδοχείο
Επιπλωμένων Διαμερισμάτων
Αγ. Μαρίνα - Ν. Κυδωνίας
Χανιά

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

Εκπαιδευτικό Σεμινάριο για τους Διευθυντές Γραφείων της Generali

Τον Ευάγγελο Σπύρου, εκδότη του περιοδικού Ασφαλιστικό Ναι και του Next Deal, φιλοξένησε η Generali την Δευτέρα, 9 Ιουνίου, στα κεντρικά της γραφεία. Οι Agency Managers της Generali είχαν την ευκαιρία να επωφεληθούν από την 30ετή εμπειρία που διαθέτει ο κ. Σπύρου στον ασφαλιστικό χώρο, εκ των οποίων τα 15 ήταν ο ίδιος διακεκριμένος Agency Manager.

Μιλώντας στους Διευθυντές Γραφείων της Generali, ο κ. Σπύρου προσδιόρισε και ανέλυσε μερικά από τα πιο βασικά στοιχεία που οδηγούν τον Agency Manager στην επιτυχία.

Συνοψίζοντας, τα τρία κυριότερα σημεία που επεσήμανε ο κ. Σπύρου είναι:

q Η φιλοσοφία του Manager. Για να είναι ο Agency Manager πετυχημένος στον ασφαλιστικό χώρο, πρέπει ο ίδιος να αναγνωρίζει την αξία του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης, και όσον αφορά την προστασία περιουσίας και όσον αφορά την οικονομική προστασία που παρέχει η ασφάλεια ζωής.

q Η σωστή χρήση του χρόνου. Το αντικείμενο του Agency Manager δεν είναι η πώληση ασφαλειών – αυτό είναι έργο του ασφαλιστή – είναι η ανάπτυξη, καθοδήγηση, και εκπαίδευση των ασφαλιστών ώστε αυτοί να γίνουν καταξιωμένοι επαγγελματίες.

q Προγραμματισμός και Τήρηση Ημερολογίου. Η τήρηση ημερολογίου είναι μία πρακτική που θα πρέπει ο Agency Manager να καθιερώσει ως επαγγελματική συνήθεια των συνεργατών του. Η τήρηση ημερολογίου λειτουργεί ως βάση ώστε ο Agency Manager, σε κάθε συνάντηση με τους συνεργάτες του, να ενημερώνεται για τις επαφές που είχαν, γι'αυτές που έχουν προγραμματίσει, καθώς και τα αποτελέσματα κάθε επαφής.

Πολύτιμα δεν ήταν μόνο τα παραπάνω σημεία που ανέλυσε ο κ. Σπύρου με χαρακτηριστικά παραδείγματα και επιχειρήματα, αλλά και ο τρόπος με τον οποίο τα παρουσίασε. Η ευθύτητά του κέρδισε την προσοχή των παρευρισκομένων και τους προβλημάτισε, αφού ο κ. Σπύρου μίλησε για τα πράγματα στον ασφαλιστικό χώρο με το όνομά τους και χωρίς υπεκφυγές.

Σε αυτό που συμφώνησαν όλοι στο τέλος του σεμιναρίου είναι ότι ο κ. Σπύρου τους γύρισε πίσω στις βασικές αξίες του επαγγέλματος, που καμιά φορά χάνονται ή ξεχνιούνται μέσα στην καθημερινότητα. Το σίγουρο είναι ότι όλοι οι συμμετέχοντες του σεμιναρίου έφυγαν με υλικό και πληροφορίες αξιόλογα για επεξεργασία και εφαρμογή.

Εκπαιδευτικά σεμινάρια από την AIG GREECE

Η AIG GREECE και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. συνεχίζουν, με αδιάκοπους ρυθμούς, την εκπαίδευση των συνεργατών τους. Στα πλαίσια, λοιπόν, των AIG GREECE SEMINARS ολοκληρώθηκε με επιτυχία το πρόσφατο σεμινάριο ADVANCED - ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ.

Το σεμινάριο είχε στόχο να μεταδώσει στους συμμετέχοντες προχωρημένες τεχνικές γνώσεις που μπορούν να αποτελέσουν ουσιαστικό συγκριτικό πλεονέκτημα στις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Πιο συγκεκριμένα, περιελάμβανε μια σειρά παρουσιάσεων επιλεγμένων ασφαλιστικών προϊόντων και Κλάδων που αφορούν σε μεγάλες και μεσαίες επιχειρήσεις και αναλύονται μέσα από μια τεχνική θεώρηση ως προς τις καλύψεις, το underwriting και τη διαχείριση των ζημιών. Ενδεικτικά αναφέρουμε:

- Συμβόλαια All Risks Περιουσίας, Μηχανικών Βλαβών & Απώλειας Κερδών
- Αστικές Ευθύνες και Διαχείριση Κρίσεων
- Ασφαλίσεις Χρηματικών Απωλειών (Commercial Crime, Directors & Officers Liability - D&O)
- Τεχνικές Ασφαλίσεις (CAR & EAR)
- Ειδικές ασφαλίσεις Προσωπικών Ατυχημάτων, Travel & Corporate P.A.
- Risk Management
- Ασκήσεις πρακτικών εφαρμογών

Το σεμινάριο παρακολούθησαν 20 επιλεγμένοι συνεργάτες της Εταιρίας, με καλές γνώσεις Γενικών Ασφαλειών και με στόχο να εμβαθύνουν περαιτέρω σε εξειδικευμένες επιχειρηματικές ασφαλίσεις. Εισηγητές ήταν ανώτερα στελέχη της AIG GREECE, καθώς και διακεκριμένοι εξωτερικοί εισηγητές που ανέπτυξαν ειδικότερα θέματα.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

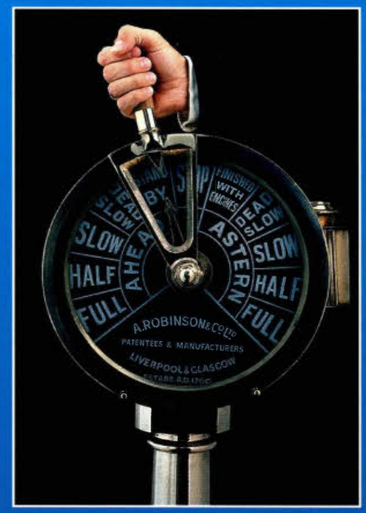
Πρωτιές διάρκειας για τα Unit Linked προϊόντα της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Τις πέντε καλύτερες αποδόσεις στο 1ο τρίμηνο του 2003 πέτυχαν τα επενδυτικό-ασφαλιστικά προϊόντα STAR LIFE τύπου Unit Linked της Φοίνιξ Metrolife Εμπορική, ανάμεσα σε 49 αντίστοιχα προϊόντα, συνεχίζοντας με τον καλύτερο τρόπο την εξαιρετική παράδοση που έχει δημιουργηθεί για την εταιρία στη συγκεκριμένη αγορά.

Η επιτυχής διασπορά επενδύσεων, η χρησιμοποίηση σύγχρονων επενδυτικών εργαλείων και οι επενδύσεις στο εξωτερικό είναι μερικοί από τους παράγοντες της επιτυχίας των προϊόντων «STAR LIFE» της Φοίνιξ Metrolife Εμπορική.

Αξίζει να σημειωθεί ότι, και στο 12μηνο του 2002 τέσσερα προϊόντα Unit Linked της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ ήταν στην κορυφή.

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ GENERAL UNION • ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ GENERAL TRUST • insurance agencies o.e. 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

INTERAMERICAN

Η INTERAMERICAN ασφάλισε το ανθρώπινο δυναμικό της «Α.Ε. ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ»

Έντονη δραστηριότητα αναπτύσσει στον κλάδο Ομαδικών Ασφαλίσεων η INTERAMERICAN, κερδίζοντας την εμπιστοσύνη επιχειρήσεων που θέλουν να προσφέρουν μία ουσιαστική παροχή, ως κίνητρο αποδοτικής εργασίας, στο προσωπικό τους.

Άλλη μία μεγάλη εταιρία, η «Α.Ε. ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ» ασφάλισε πρόσφατα το ανθρώπινο δυναμικό της στην INTERAMERICAN, εκτιμώντας την αξιοπιστία της κυρίαρχης εταιρίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, αλλά και την πολυετή πείρα και τεχνογνωσία της στο χώρο των Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο καλύπτει πάνω από 1.500 εργαζόμενους στην «Α.Ε. ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ», με παροχές Ασφάλειας Ζωής, Ατυχημάτων, Ανικανότητας, Νοσοκομειακού Επιδόματος, Νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περίθαλψης. Παράλληλα, στους ασφαλισμένους παρέχεται η δυνατότητα να ασφαλίσουν με ιδιαίτερα προνομιακούς όρους και τα μέλη των οικογενειών τους. Ήδη 1.000 περίπου εξαρτώμενα μέλη, έκαναν χρήση αυτής της δυνατότητας και ασφαλίστηκαν.

Το συμβόλαιο υπεγράφη στα Γραφεία της «Α.Ε. ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ», την οποία εκπροσώπησαν οι Σωτήρης Εμμανουήλ, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, Άμπυ Καρλάφτη, Νομική Σύμβουλος και Γιάννης Μπάκας, υπεύθυνος Ασφαλειών. Από την INTERAMERICAN παρέστησαν οι Μίνος Μωυσής, Διευθύνων Σύμβουλος, Κώστας Παναγόπουλος, Διευθυντής του υποκαταστήματος που πραγματοποίησε την ασφάλιση, η συνεργάτιδα του υποκαταστήματος Ρίτα Χριστοδουλάτου και ο κ. Τάσος Δημητρίου, Προϊστάμενος Πωλήσεων των Ομαδικών Ασφαλίσεων της Εταιρίας.

Ομαδική Ασφάλιση INTERAMERICAN και για το προσωπικό της «ΕΚΚΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ Α.Ε.»

Στην INTERAMERICAN εμπιστεύτηκε την ασφάλιση του ανθρώπινου δυναμικού της και η «ΕΚΚΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ Α.Ε.».

Η γνωστή εταιρία εμπορίας αυτοκινήτων πρόσφερε στους υπαλλήλους της ένα πλήρες πρόγραμμα Ομαδικής Ασφάλισης, το οποίο τους καλύπτει με παροχές Ασφάλειας Ζωής, Ανικανότητας, Ατυχημάτων, Απώλειας Εισοδήματος, Νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περίθαλψης, ενώ παρέχεται στους ασφαλισμένους η δυνατότητα της ασφάλισης και των μελών των οικογενειών τους με ιδιαίτερα προνομιακούς όρους.

Την Ομαδική Ασφάλιση του προσωπικού της «ΕΚΚΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ» πραγματοποίησε το υποκατάστημα της INTERAMERICAN το οποίο διευθύνει ο κ. Κώστας Παναγόπουλος, μέσω των συνεργατών του κ. Δημήτρη Λιανού και Γιώργου Κονιαβίτη. Στην υπογραφή του ασφαλιστηρίου συμβολαίου, που έγινε στα Γραφεία της «ΕΚΚΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ Α.Ε.», εκ μέρους των Ομαδικών Ασφαλίσεων της INTERAMERICAN παρευρέθη ο κ. Τάσος Δημητρίου, Προϊστάμενος Πωλήσεων, ενώ τη συμβαλλόμενη εταιρία εκπροσώπησαν οι κ. Ιωάννης Μωραΐτης, Αντιπρόεδρος και γενικός Διευθυντής και Βασίλης Κοκόλης, Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών.

Ταξίδι στην Αργεντινή για τους Επίλεκτους Συνεργάτες της Generali

Την πανέμορφη Αργεντινή είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν και να εξερευνήσουν οι καλύτεροι ασφαλιστικοί πράκτορες και συνεργάτες της Generali. Το πολυήμερο ταξίδι στη χώρα του αισθησιακού τανγκό με το οποίο επέλεξε η Generali να επιβραβεύσει τους συνεργάτες της, ξεκίνησε στο Buenos Aires. Οι 61 συνεργάτες της Εταιρίας επισκέφθηκαν την γραφική ανοικτή αγορά του Σαν Τέλμο, την υπέροχη περιοχή Ρεκολέτα, καθώς και εθνικά μνημεία της πόλης. Φυσικά, δεν έλειψε και η επίσκεψη στην περιοχή La Boca όπου βρίσκεται το στάδιο της διάσημης ποδοσφαιρικής ομάδας Boca Junior's που κάποτε φιλοξενούσε τον πασίγνωστο Μαραντόνα.

Μετά από τις μέρες που ήταν αφιερωμένες στο Buenos Aires, οι συνεργάτες της Generali είχαν την ευκαιρία να δουν μία διαφορετική όψη της Αργεντινής, αυτής του Μπαριλότσε, το φημισμένο χειμερινό θέρετρο της Παταγονίας. Σε αυτό το κομμάτι του ταξιδιού, οι ασφαλιστικοί πράκτορες της Generali απόλαυσαν τις ξεχωριστές φυσικές ομορφιές της περιοχής, όπως χιονισμένες κορυφές, υπέροχες λίμνες, πανοραμική θέα με φόντο την οροσειρά των Άνδεων, τους καταρράκτες Nalcas, και τον μαύρο παγετώνα.

Η εκδρομή έκλεισε με μία τελευταία περιήγηση στο Buenos Aires και ένα επίσημο, αποχαιρετιστήριο δείπνο στο εντυπωσιακό και υπερπολυτελές Palacio Bencichi, ένα παλάτι που κτίστηκε στις αρχές του προηγούμενου αιώνα και που κάποτε φιλοξενούσε την βασιλική οικογένεια της Γένοβας. Στο δείπνο αυτό, αλλά και με το ταξίδι γενικότερα, η Generali τίμησε τους συνεργάτες της για τη σκληρή τους δουλειά, τις υψηλές αποδόσεις που πέτυχαν, και τους στόχους που ξεπέρασαν.

Ο κ. Δ. Ραζής

Ως ένα από τα κορυφαία γεγονότα του 2003 χαρακτηρίστηκε το τριήμερο συνέδριο που διοργανώθηκε στο Μέγαρο Μουσικής, την Τετάρτη 11 μέχρι Παρασκευή 13 Ιουνίου, από το ΥΓΕΙΑ και το HARVARD MEDICAL INTERNATIONAL. Θέμα του συνεδρίου ήταν ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα της ιατρικής επιστήμης σήμερα, ο Καρκίνος, και εξετάσθηκαν οι "σύγχρονες εξελίξεις και οι Μελλοντικές Προοπτικές". Οι καλύτεροι Έλληνες επιστήμονες από διάφορα νοσοκομεία της χώρας μας αποτελούσαν την επιστημονική ομάδα, ενώ Πρόεδρος της Οργανωτικής Επιτροπής ήταν ο Δ/ντής της Α' Χειρουργικής Κλινικής του ΥΓΕΙΑ Επ. Καθηγητής Δ. Λινός και Πρόεδρος της Επιστημονικής Επιτροπής ο Παθολόγος-Ογκολόγος Δ. Ραζής.

"Το συνέδριο του Υγεία-Harvard International στοχεύει σε ανασκόπηση των δραματικών εξελίξεων στο χειρισμό των νεοπλασματικών παθήσεων κατά τη διάρκεια των τελευταίων 30 ετών. Επίσης αποσκοπεί στη θεώρηση των μελλοντικών προοπτικών στην αντιμετώπιση του καρκίνου", ανέφερε ο Πρόεδρος της Επιστημονικής Επιτροπής Δ. Ραζής.

"Ο καρκίνος προοδευτικά μεταβάλλεται από μία οξεία και θανατηφόρα νόσο σε μία χρόνια νόσο με συχνά αποτελεσματικό, μακρόχρονο έλεγχο. Φαίνεται πως για μεγάλο χρονικό διάστημα θα πρέπει να αντιμετωπίζουμε ένα συνεχώς αυξανόμενο αριθμό ασθενών με καρκίνο να μάχονται με μία χρόνια, αν και ακόμη τρομερή νόσο. Αυτοί οι ασθενείς και οι οικογένειές τους έχουν ψυχολογικά, κοινωνικά και οικονομικά προβλήματα και πρέπει να τους βοηθήσουμε και να τους συμπαρασταθούμε υλικά και συναισθηματικά".

Ο κ. Δ. Λινός

Ο Πρόεδρος της Οργανωτικής Επιτροπής Δ. Λινός επισημαίνοντας τη σημασία της συνεργασίας ΥΓΕΙΑ - HARVARD είπε ότι:

"Το 1994 η Ιατρική Σχολή του HARVARD δημιούργησε έναν μη κερδοσκοπικό οργανισμό που ονομάζεται HARVARD MEDICAL INTERNATIONAL (HMI) με σκοπό να συμβάλει στην αναβάθμιση της παροχής υπηρεσιών υγείας, της ιατρικής εκπαίδευσης και έρευνας σε οργανωμένα ιατρικά κέντρα του εξωτερικού, ώστε ο πολίτης των χωρών αυτών να μη χρειάζεται πλέον να ταξιδέψει μακριά από τη χώρα του για να βρει την καλύτερη ιατρική φροντίδα. Έτσι το HMI ήδη συνεργάζεται σε 18 χώρες με τα καλύτερα Πανεπιστήμια και νοσοκομεία ώστε να επιτύχει το σκοπό αυτό.

Στην Ελλάδα, το μόνο νοσοκομείο που έγινε affiliated με το Harvard Medical Interantional είναι το "Υγεία" που θα προσπαθήσει να γίνει από "πολύ καλό" ένα "άριστο" νοσοκομείο. Αυτός είναι ο σκοπός της ποιοτικής αναβάθμισης που ήδη έχει αρχίσει να εφαρμόζεται στο "Υγεία". Μέρος των εκπαιδευτικών αυτών δραστηριοτήτων είναι και το τριήμερο ιατρικό συνέδριο που θα προσφερθεί στους Έλληνες ιατρούς, φοιτητές αλλά και στο ελληνικό κοινό με ομιλητές διακεκριμένους Καθηγητές του Harvard αλλά και πολλούς άλλους διαπρεπείς Έλληνες Επιστήμονες της Διασποράς αλλά και της Ελλάδος".

Πρόσκληση για συνεργασία

Τώρα, που η χρησιμότητα των διαμεσολαβούντων αμφισβητείται...

(πώληση ασφαλιστικών προϊόντων από τράπεζες, αντιπροσωπείες αυτοκινήτων, Internet κ.λ.π.)

ελάτε με τους ειδικούς

για μια νέα καριέρα με ισότιμη συνεργασία και όρους που ανταμείβουν το χαρτοφυλάκιό σας, βάσει ποσοτικών και ποιοτικών κριτηρίων

Εμείς στη VICTORIA, με παράδοση και πείρα δεκαετιών στη συνεργασία με πράκτορες, πιστεύουμε στον πολύτιμο ρόλο τους και στην αναντικατάστατη αξία της ανθρώπινης παρέμβασης.

VICTORIA
Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζημιών

από τη συγχώνευση των εταιριών
Μαγδεμβούργερ Ελλάς
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA

Κεντρικά Αθηνών τηλ. (01) 37.05.300
Κεντρικά Θεσσαλονίκης τηλ. (031) 371.100

Εταδερή αξία.

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Βελτίωση της απόδοσης της Εθνικής Τράπεζας

Πραγματοποιήθηκε 9 Μαΐου 2003, η ετήσια τακτική γενική συνέλευση της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος στο Μέγαρο Μελά.

Στην ομιλία του προς τους μετόχους, ο Διοικητής της Εθνικής Τράπεζας Θεόδωρος Καρατζάς τόνισε ότι οι βασικοί άξονες της στρατηγικής της Τράπεζας είναι η περαιτέρω ανάπτυξη της λιανικής τραπεζικής των διεθνών δραστηριοτήτων και της χρηματοδότησης μικρομεσαίων επιχειρήσεων, με παράλληλη έμφαση στον προσεκτικό έλεγχο των κινδύνων και του λειτουργικού κόστους, καθώς και η αύξηση της παραγωγικότητας.

Η στρατηγική αυτή αποδίδει ήδη καρπούς, καθώς η οργανική κερδοφορία της Τράπεζας βελτιώθηκε το 2002 σε σχέση με το 2001. Η θετική τάση στην κερδοφορία της Τράπεζας ενισχύθηκε ακόμα περισσότερο το πρώτο τρίμηνο του 2003.

Η Γενική Συνέλευση της Εθνικής αποφάσισε τη διανομή μερίσματος 104,3 εκατομμυρίων ευρώ, δηλαδή 0,45 ευρώ ανά μετοχή.

Ξέρετε ότι...

- Ο μέσος όρος ζωής στην Ευρώπη τον 12ο αιώνα ήταν τα 32 χρόνια, στην Αραβία, Βορ. Αφρική και Περσία τα 37, στο βυζάντιο τα 41, στην Ινδία τα 35, στην Κεντρική και Νότια Αφρική τα 19, στην Κίνα τα 44, στην Ασιατική και στη Ρωσική στέπα τα 23, στην Αμερική τα 20 και στην Πολυνησία - Μελανησία τα 18. Έχουμε, συγκριτικά με τώρα, μια αύξηση ζωής, περίπου 150%.
- Όταν φτερνιζόμαστε ο αέρας βγαίνει από τα πνευμόνια μας με ταχύτητα 100 χλμ. την ώρα. Το μέγεθος της καρδιάς μας έχει περίπου το ίδιο μέγεθος με τη σφιγμένη γροθιά μας. Το σώμα ενός ενήλικα περιέχει περίπου 445 λίτρα νερό, κάπου 4 γεμάτους κουβάδες.
- Μόλις το 1940 ένας γιατρός στην Αμερική διαβεβαίωνε ότι ένα πραγματικά παθιασμένο φιλί, προξενούσε αρκετή ζέστη για να σκοτώσει τα μικρόβια που ευθύνονταν για το συνάχι! Οι πληροφορίες δεν λένε αν ο γιατρός εφάρμοζε τη θεραπεία αδιακρίτως σε πελάτισσες κάθε ηλικίας ή είχε προτιμήσεις.
- Το 1617 ο Ερρίκος ο Β' ιδρύει την Οξφόρδη αλλά οι Ευρωπαίοι αγνοούν ακόμα τον πολλαπλασιασμό και τη διαίρεση. Οι υπολογισμοί γίνονται με διαδοχικές προσθέσεις και αφαιρέσεις αντιστοίχως. Ο Πάπας (Αλέξανδρος Γ') απαγορεύει τη μετάφραση του αραβικού "κιτάμπ αλ αλτζάμπρ" (εγχειρίδιου άλγεβρας) χαρακτηρίζοντάς το αθεϊστικό. Οι απόπειρες του Γερβέρτου του Οριγιάκ να διαδώσει τη χρήση του άβακα για τις σύνθετες πράξεις είχαν αποτύχει όταν, ως Πάπας Συλβέστρος, εκατό χρόνια πριν, κατηγορήθηκε για αθεϊσμό.

Πηγή: Τα ΝΕΑ ΤΟΥ υγεία

Η Εγνατία Ασφαλιστική κοντά σε όλη την Ελλάδα με διάφορες εκδηλώσεις

Η ΕΓΝΑΤΙΑ Ασφαλιστική αγαπά και τιμά τους φίλους οδηγούς που την εμπιστεύονται. Γι' αυτό έχει σκοπό να προωθήσει την αναγκαιότητα της ασφαλούς οδήγησης σ' όλους τους τομείς.

3-4 Μαΐου
ΡΑΛΛΥ ΑΧΑΙΟΣ - ΠΑΤΡΑ

Στις 2-4 Μαΐου διεξάχθη με επιτυχία το Ράλλυ Αχαιός. Η εταιρία ως χορηγός του αγώνα έστησε μια εκπληκτική, κατά γενική ομολογία φιέστα στην εκκίνηση και στον τερματισμό του αγώνα, δείχνοντας σε όλους πώς πρέπει να γίνονται οι αγώνες για να τιμήσουν τους συμμετέχοντες αγωνιζόμενους.

13 Μαΐου
ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΥ ΓΙΑ ΤΟ ΣΧΕΔΙΟ ΡΟΥΧΩΝ ΔΙΑΝΟΜΗΣ ΚΑΙ ΓΙΑ ΤΑ ΚΡΑΝΗ ΤΗΣ ΕΓΝΑΤΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Στις 13 Μαΐου η κριτική επιτροπή ολοκλήρωσε τον διαγωνισμό ψηφίζοντας τα καλύτερα σχέδια για τα ρούχα διανομής και για τα κράνη της Εγνατίας Ασφαλιστική.

Ο διαγωνισμός απευθυνόταν σε νέους, δημιουργούς από το χώρο της μοτοσυκλέτας και όχι μόνο, καθώς και από φοιτητές σχολών Καλών Τεχνών και στέφθηκε από μεγάλη επιτυχία, αφού συγκεντρώθηκε πλήθος σχεδίων με νεανικές πρωτότυπες προτάσεις.

Νικητές αναδείχθηκαν με σειρά προτεραιότητας
- για τα μεν κράνη, οι: Δημήτρης Κουμπάτης, Κων/νος Γιανναράς, Κων/νος Νικολέτος, Γεώργιος Τσιτράς, Αλέξανδρος Τζομάκας, Στρατής Σταματάκος, Νίκος Τζούμης, Μαρία Μποκάρη, Χρήστος Λέντζος και Άγγελος Γούσης,
- για τα δε ρούχα, οι: Άννα Θανασούλα, Κων/να Αρβανίτη και Νίκος Τζούμης.

Το βραβείο που αντιστοιχεί στον κ. Δ. Κουμπάτη (1ο βραβείο) είναι μία μηχανή Aprilia-RX50 και οι υπόλοιποι νικητές θα παραλάβουν από ένα κράνος της εταιρίας με το διακεκριμένο σχέδιο του 1ου νικητή.

Το βραβείο που αντιστοιχεί στην κα Α. Θανασούλα (1ο βραβείο) είναι το ποσό των 1000 ευρώ για την κα Κ. Αρβανίτη και τον κο Ν. Τζούμη (2ο και 3ο βραβείο) είναι το ποσό των 500 ευρώ.

Όλα τα σχέδια θα εκτεθούν σε έκθεση που θα διοργανώσει η «Εγνατία» μας για να δείξει στον κόσμο τη δουλειά και το μεράκι αυτών των νέων δημιουργών.

7 Μαΐου
ΑΓΩΝΑΣ ΒΕΤΕΡΑΝΩΝ ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΥ - ΠΕΡΑΜΑΤΟΣ

Στις 7 Μαΐου η εταιρία δείχνοντας και πάλι έμπρακτα την ευαισθησία της στα κοινωνικά θέματα και στους συνανθρώπους μας που χρειάζονται τη βοήθειά μας, στάθηκε αρωγός στη φιλότιμη προσπάθεια των βετεράνων ποδοσφαιριστών του Ολυμπιακού και του Περάματος να δώσουν φιλικό αγώνα με σκοπό να βοηθήσουν τα ορφανά παιδιά από τον πρόσφατο πόλεμο του Ιράκ.

18 Μαΐου
ΑΓΩΝΑΣ ΠΟΔΗΛΑΣΙΑΣ ΠΑΙΔΩΝ - ΚΟΡΑΣΙΔΩΝ

Η «Εγνατία» πιστή στις πεποιθήσεις της για την υποστήριξη των νέων και του αθλητισμού ειδικότερα, έχει αναλάβει τη χορηγία πέντε αγώνων ποδηλασίας που θα διεξαχθούν σε διάφορες πόλεις της Ελλάδος και θα αφορούν παιδιά μέχρι 15 ετών.

Ο πρώτος αγώνας έγινε με πολύ μεγάλη επιτυχία στο Ίλιον στις 18 Μαΐου και έδωσε τη χαρά σε πάνω από 500 παιδιά να διαγωνισθούν σε διάφορες κατηγορίες με το αγαπημένο τους ποδήλατο.

Κάποια από τα παιδιά αυτά ίσως εξελιχθούν σε μελλοντικούς πρωταθλητές και η εταιρία βλέποντας πάντα μπροστά θα έχει βάλει ένα μικρό πετραδάκι σε αυτήν την προσπάθεια.

17-18 Μαΐου
ΡΑΛΛΥ ΛΙΒΑΔΕΙΑΣ

Με τη σωστή επένδυση, με συντονισμένη προσπάθεια και πολύ αγώνα πετυχαίνεις πάντα. Το «πιστεύω» της εταιρίας αποδείχτηκε περίτρανο στον αγώνα της Λιβαδειάς όπου το αυτοκίνητο της «Εγνατίας» με οδηγό τον Κώστα Μπίντζο και συνοδηγό τον Φίλιππα Τζεφεράκο, κέρδισε την πρώτη θέση της Γενικής με μεγάλη διαφορά από τον συναγωνισμό.

Έτσι η αγωνιστική ομάδα της Εγνατίας Ασφαλιστικής, βρίσκεται στη δεύτερη θέση του Κυπέλλου Χώματος και στην τέταρτη του Πρωταθλήματος με πολλές προοπτικές για την κατάκτηση και των δύο.

Η εταιρία από την πλευρά της θα κάνει αυτό που ξέρει να κάνει καλύτερα από κάθε άλλον: Θα αγωνιστεί μέχρι τέλος για τη νίκη!

ΛΟΙΠΕΣ ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ

Επειδή η Εγνατία Ασφαλιστική στοχεύει πολύ στο μέλλον, σε κάθε εκδήλωση έχουμε αρχίσει να ντύνουν τους μελλοντικούς συνεργάτες ή πελάτες που ποζάρουν ευτυχισμένοι με τα πορτοκαλί ρούχα της Εγνατίας.

Τελικά κάποιες πρωτοβουλίες που θεωρούνται αντίθετες με τα διαφημιστικά δεδομένα έχουν απήχηση. Μετά από πολύ προσπάθεια η πρωτοβουλία της εταιρίας για την προστασία του περιβάλλοντος αρχίζει και παίρνει σάρκα και οστά.

Οι χάρτινοι κάδοι απορριμμάτων που η εταιρία στήνει σε όλες τις εκδηλώσεις της, αρχίζουν να γεμίζουν κρατώντας τους χώρους των εκδηλώσεων καθαρούς.

Η Εγνατία Ασφαλιστική ήταν πλοηγός στο Ράλλυ Ακρόπολις που έλαβε χώρα 5-8 Ιουνίου.

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

INTERAMERICAN Ποια είναι η EUREKO

Η EUREKO B.V. είναι ιδιωτικός όμιλος παροχής οικονομικών υπηρεσιών. Δραστηριοποιείται κυρίως στο χώρο των ασφαλειών και της διαχείρισης διαθεσίμων σε δεκατρείς Ευρωπαϊκές χώρες. Συγκροτήθηκε στη σημερινή του μορφή το Νοέμβριο του 2000.

Ο Όμιλος περιλαμβάνει τις εξής εταιρίες: την Achmea στις Κάτω Χώρες, την F&C, εταιρία διαχείρισης διαθεσίμων με έδρα το Ηνωμένο Βασίλειο, την Ιρλανδική Friends First, την Ελληνική Εταιρία Ασφαλειών Ζωής Interamerican Hellenic Life, την Union στη Σλοβακία και την Império στη Γαλλία. Εξάλλου, στα πλαίσια κοινοπραξίας με την Bank Millenium SA (την πρώην Big Bank Gdanski) διαθέτει στρατηγική επένδυση ύψους 31,8% στην PZU, τη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία της Πολωνίας καθώς και συμφωνία εξαγοράς πρόσθετου ποσοστού 21% των μετοχών.

Επιπλέον, η EUREKO έχει συνάψει στρατηγική συνεργασία με την Banco Comercial Português (BCP), η οποία αφορά ειδικότερα την από κοινού ανάπτυξη πρωτοβουλιών στους τομείς του Bancassurance και της διαχείρισης διαθεσίμων σε Ελλάδα και Πολωνία.

Η EUREKO και η BCP κατέχουν η κάθε μία μερίδιο 5% στην άλλη.

Σύμφωνα με τον Δείκτη Τιμών Μετοχών Standard & Poor, ο Όμιλος EUREKO αξιολογείται ως «A+» (βαθμολογία χρηματοοικονομικής ισχύος).

Η EUREKO φιλοδοξεί να επεκτείνει της δραστηριότητές της στο χώρο των ασφαλειών και της διαχείρισης διαθεσίμων στην Ευρώπη, να αυξήσει την παρουσία της σε αγορές όπου ήδη δραστηριοποιείται και να επιδιώξει να εισέλθει σε αγορές που ταιριάζουν στα επενδυτικά της κριτήρια.

Σήμερα ο Όμιλος δραστηριοποιείται στις εξής χώρες (με τις αντίστοιχες επωνυμίες Εταιριών Εκμετάλλευσης):

Κάτω Χώρες, Λουξεμβούργο, Βέλγιο	(Achmea)
Ηνωμένο Βασίλειο, Κάτω Χώρες, Πορτογαλία	(F&C)
Ελλάδα, Ρουμανία, Βουλγαρία, Κύπρος	(Interamerican)
Ιρλανδία	(Friends First)
Σλοβακία	(Union)
Γαλλία	(Império France)

Η EUREKO ελέγχει επίσης την EUREKO Polska, με έδρα την Βαρσοβία, το προσωπικό της οποίας συμμετέχει στα σχέδια ανάπτυξης της συμμετοχής της EUREKO στη PZU Πολωνίας.

PRAXIS INTERNATIONAL

Νέο Γραφείο Ειδικού Τύπου της PRAXIS INTERNATIONAL ΑΧΕΠΕΥ

Στα πλαίσια της επέκτασης του δικτύου της και της δυναμικής της PRAXIS INTERNATIONAL ΑΧΕΠΕΥ μέλος του Ομίλου εταιριών INTERNATIONAL LIFE, δημιούργησε ένα νέο Γραφείο Ειδικού Τύπου στη Λαμία.

Συγκεκριμένα, το κατάστημα, υπό τη διεύθυνση του Μάριου Αρτελάρη, βρίσκεται στην οδό Ρήγα Φερραίου 1, τηλ. 22310-67710/12 fax: 22310-67719 και παρέχει ένα ολοκληρωμένο φάσμα χρηματιστηριακών και επενδυτικών υπηρεσιών.

Αξίζει να αναφερθεί ότι, με το κατάστημα αυτό στη Λαμία η PRAXIS INTERNATIONAL ΑΧΕΠΕΥ διαθέτει πέντε Γραφεία Ειδικού Τύπου συνολικά στην Ελλάδα.

Η δυναμική επέκταση του δικτύου του ΟΜΙΛΟΥ INTERNATIONAL LIFE προχωρεί με ταχείς ρυθμούς.

Αξίζει να σημειωθεί ότι, η PRAXIS INTERNATIONAL ΑΧΕΠΕΥ υποστηρίζεται από έναν όμιλο εταιριών που διαθέτει οκτώ εταιρίες, μισό αιώνα εμπειρία, και αποτελείται από έμπειρους ανθρώπους που διαθέτουν μεγάλη τεχνογνωσία, διακρίνονται από επαγγελματισμό και ήθος και είναι πρόθυμοι να συμβουλέψουν υπεύθυνα και να εξυπηρετήσουν.

ALICO AIG
ALICO ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Νέο έντυπο Αμοιβαίων Κεφαλαίων ALICO

Στα πλαίσια της συνεχούς αναβάθμισης των υπηρεσιών που προσφέρει η ALICO AIG ΑΕΔΑΚ κυκλοφόρησε πρόσφατα ένα νέο έντυπο "Εταιρικής Ταυτότητας".

Το έντυπο αυτό αποτελεί ένα σύγχρονο εργαλείο για την παρουσίαση των Αμοιβαίων Κεφαλαίων σε υποψήφιους πελάτες. Στην πρώτη ενότητα του νέου εντύπου προβάλλεται ο θεσμός των Αμοιβαίων Κεφαλαίων τόσο στην ελληνική όσο και στις διεθνείς αγορές.

Στη συνέχεια το έντυπο παρουσιάζει την εταιρία, τον επαγγελματισμό των ασφαλιστικών συμβούλων και την αποτελεσματικότητα της εταιρίας διαχείρισης, ενώ στο τελευταίο μέρος παρουσιάζονται όλα τα Αμοιβαία Κεφάλαια της ALICO AIG ΑΕΔΑΚ. Με συνοπτικό τρόπο αναφέρονται ορισμένα χαρακτηριστικά όπως οι επενδυτικοί στόχοι, σε ποια κατηγορία επενδυτών απευθύνεται το καθένα από τα δέκα Αμοιβαία Κεφάλαια, η επενδυτική σύνθεση, καθώς επίσης και ο χρονικός ορίζοντας και ο αναλαμβανόμενος κίνδυνος. Έτσι ο υποψήφιος πελάτης έχει μία συνολική εικόνα των Αμοιβαίων Κεφαλαίων που προσφέρει η Εταιρία.

INTERNATIONAL LIFE

Σεμινάριο διαχείρισης χρόνου από το εκπαιδευτικό κέντρο του Ομίλου International Life

Διήμερο Σεμινάριο με θέμα "Αποτελεσματική Διαχείριση Χρόνου" διεξήγαγε το εκπαιδευτικό κέντρο του Ομίλου International Life για τους Διοικητικούς Υπαλλήλους.

Το συγκεκριμένο σεμινάριο σημείωσε πολύ μεγάλη επιτυχία και αποτελεί μέρος του προγράμματος εκπαίδευσης του 2003 που έχει αρχίσει και υλοποιείται.

Στα πλαίσια του προγράμματος εκπαίδευσης του Ομίλου για το 2003, θα διεξαχθούν σεμινάρια σε όλη την Ελλάδα που αφορούν τη χρήση Η/Υ και διαφόρων λογισμικών πακέτων καθώς και σεμινάρια που αφορούν την ποιοτική εξυπηρέτηση πελατών.

Ο Όμιλος International Life γνωρίζει πως η συνεχής και οργανωμένη εκπαίδευση, αποτελεί σημείο - κλειδί για την επιτυχία και επενδύει συνεχώς σ' αυτόν τον τομέα. Σ' αυτά τα πλαίσια, το 2002 διεξήγαγε 89 σεμινάρια σε όλη την Ελλάδα με σύγχρονη θεματολογία, στα οποία συμμετείχαν 1.300 άτομα απ' όλο τον Όμιλο.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σε κοινό περίπτερο με την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ συμμετείχε στην 37η Πανελλήνια Έκθεση Λαμίας, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ!

Το περίπτερο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ επισκέφθηκε ο υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Χρήστος Θεοδώρου με το κλιμάκιό του. Στην έκθεση παρουσιάστηκαν τα πολυασφαλιστήρια «Νέα Κατοικία» και «Νέα Επαγγελματική Στέγη», τα οποία είναι σύγχρονα προγράμματα με πληθώρα καλύψεων. Οι επισκέπτες έδειξαν ενδιαφέρον και για τις μοναδικές, για τον ασφαλιστικό χώρο, σύγχρονες καλύψεις Υδατοκαλλιεργειών, Ζωϊκού και Φυτικού Κεφαλαίου, που ανταποκρίνονται στις ανάγκες του καταναλωτή.

Επίσης ιδιαίτερο ενδιαφέρον έδειξαν στα προγράμματα υγείας και συγκεκριμένα στο πρόγραμμα «Εγγυημένη Υπεραξία Ζωής», που προσφέρει εγγυημένο κεφάλαιο στη λήξη του συμβολαίου, με σίγουρες υπερ-αποδοτικές επενδύσεις και στο «Asset Linked», το νέο επενδυτικό πρόγραμμα.

Την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ εκπροσώπησαν οι Μιχάλης Γρημάνης - Δ/ντής Συντονισμού Περιφερειακών Μονάδων Λεκανοπεδίου Αττικής, Φωκίων Λέφας - Αναπλ. Δ/ντής Πωλήσεων και Ηλίας Χορταρέας - Υποδ/ντής Ζημιών Περιφερειακής Μονάδας Αθήνας καθώς επίσης και στελέχη των Δικτύων Πωλήσεων της εταιρίας.

COORDINATORS Group of companies

COORDINATORS COLLEGE
Η Εκπαιδευτική Δύναμη στην Ασφαλιστική Βιομηχανία

- **Πρόγραμμα πιστοποίησης διαμεσολαβούντων διάρκειας 100 ωρών (τρίμηνο).**
- Πρόγραμμα υλοποίησης ψηφίσματος Ευρωπαϊκής Ομοσπονδίας διάρκειας 300 ωρών (ετήσιο).
- Πρόγραμμα ολοκληρωμένου κύκλου Ασφαλιστικών σπουδών διάρκειας 1.000 ωρών (τριετές).
- Ημερίδες ασφαλιστικών προϊόντων και πωλήσεων.

Συνεχείς ενάρξεις νέων τμημάτων.

Οργάνωση εκπαιδευτικών κύκλων
για την Αττική και την επαρχία,
με δυνατότητα επικοινωνίας και μέσω Internet.

Εθνάρχου Μακαρίου 25, Περιστέρι Αττικής
Τηλ.: 210 5734 000, Fax: 210 5765 891, e-mail: Coord@acisgroup.gr

ΤΡΑΠΕΖΑ ΑΤΤΙΚΗΣ

Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση

Την Τετάρτη 18 Ιουνίου 2003, πραγματοποιήθηκε στην αίθουσα «Grand Ballroom» του ξενοδοχείου «Μεγάλη Βρεταννία», η Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Τράπεζας Αττικής.

Κατά την ομιλία του προς τους μετόχους, ο Πρόεδρος του Δ.Σ. και Διευθύνων Σύμβουλος της Τράπεζας Κωνσταντίνος Σταμούλης, αναφέρθηκε στη στρατηγική της Τράπεζας Αττικής κατά τη χρήση 2002, η οποία βασίστηκε κυρίως σε δύο άξονες: στην επίτευξη ικανοποιητικής κερδοφορίας και στην αναπτυξιακή πορεία τόσο της Τράπεζας όσο και του Ομίλου της με την προσφορά ενός πλήρους φάσματος χρηματοοικονομικών υπηρεσιών προς όφελος των πελατών αλλά και της Τράπεζας. Τα αποτελέσματα αυτής της στρατηγικής ήταν η θετική πορεία της Τράπεζας, η αύξηση του μεριδίου της, κυρίως στις χρηματοδοτήσεις και η αύξηση των εσόδων που αφορούν σε καθαρά τραπεζικές δραστηριότητες.

1) Αποτελέσματα

- Τα κέρδη της Τράπεζας προ αποσβέσεων και προβλέψεων διαμορφώθηκαν σε 39,5 εκατ. ευρώ αυξημένα κατά 24,6%.
- Οι καθαροί τόκοι αυξήθηκαν κατά 15,7% και οι καθαρές προμήθειες κατά 24,9% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση.
- Το σύνολο των οργανικών εσόδων αυξήθηκε κατά 21,1%.
- Οι αποσβέσεις αυξήθηκαν κατά 36,4%, λόγω των σημαντικών επενδύσεων της Τράπεζας κυρίως σε μηχανογραφικό εξοπλισμό.
- Η Τράπεζα κατά την χρήση 2002 πραγματοποίησε προβλέψεις για ενδεχόμενες ζημιές από επισφαλείς απαιτήσεις ύψους 16,9 εκατ. ευρώ, έναντι 7,6 εκατ. ευρώ κατά τη χρήση 2001, δηλαδή προβλέψεις αυξημένες κατά 122,4%, ώστε να ανταποκριθεί στην προτροπή της Τράπεζας Ελλάδος προς το τραπεζικό σύστημα για αυξημένες προβλέψεις και να προσαρμοστεί έγκαιρα στις απαιτήσεις των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων. Σημειώνουμε ότι οι σωρευτικές προβλέψεις 26 εκατ. ευρώ υπερκαλύπτουν τυχόν επισφαλείς απαιτήσεις.
- Οι αυξημένες κατά 9,3 εκατ. ευρώ προβλέψεις και η έκτακτη δαπάνη 2 εκατ. ευρώ λόγω του προγράμματος εθελουσίας εξόδου υπαλλήλων διαμόρφωσαν τα κέρδη χρήσης προ φόρων σε 18,1 εκατ. ευρώ έναντι 21,1 εκατ. ευρώ το 2001, μειωμένα κατά 14,2%.

Από τη Γενική Συνέλευση των μετόχων αποφασίστηκε κέρδη 7.989.539,15 ευρώ, να μεταφερθούν για διάθεση στην επόμενη χρήση.

2) Χορηγήσεις

Οι χορηγήσεις της Τράπεζας διαμορφώθηκαν σε 1.091,3 εκατ. ευρώ αυξημένες κατά 29,3% έναντι του 2001. Ιδιαίτερα σημαντική ήταν η αύξηση 49,7% των χορηγήσεων καταναλωτικής πίστης και των στεγαστικών δανείων 133%. Η σημαντική αυτή αύξηση βελτίωσε, με προσωρινά στοιχεία, το μερίδιο αγοράς της Τράπεζας στις χορηγήσεις από 1,2% σε 1,4%.

3) Καταθέσεις

Οι καταθέσεις της Τράπεζας διαμορφώθηκαν σε 1.023,3 εκατ. ευρώ αυξημένες κατά 26,7% έναντι του 2001. Οι συμφωνίες Repos μειώθηκαν από 719,4 εκατ. ευρώ σε 352,8 εκατ. ευρώ, λόγω της φορολόγησης των Repos, αλλά και της πολιτικής της Τράπεζας για ενίσχυση της ρευστότητας και μείωση του μέσου κόστους άντλησης κεφαλαίων.

4) Όμιλος Τράπεζας, ενοποιημένα αποτελέσματα

Η ΑΤΤΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ Ε.Ε.Χ. εμφανίζει κέρδη 1.350 χιλ. ευρώ και είναι από τις ελάχιστες Εταιρίες Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου που στη δυσμενή χρηματιστηριακή συγκυρία εμφανίζει premium μετοχής.

Κέρδη εμφανίζουν και η ΑΤΤΙΚΗΣ LEASING Α.Ε. 65,2 χιλ. ευρώ, παρά το πρώτο έτος λειτουργίας της, καθώς και η ΤΕΧΝΙΚΗ ΚΑΙ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΛΟΓΙΣΜΙΚΟΥ ΚΑΙ ΥΨΗΛΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ Α.Ε. 9,5 χιλ. ευρώ.

Η ΑΤΤΙΚΗΣ ΚΕΡΔΩΟΣ ΕΡΜΗΣ Χ.Α.Ε.Π.Ε.Υ. και η ΑΤΤΙΚΗ Α.Ε.Δ.Α.Κ., λόγω της ιδιαίτερα αρνητικής συγκυρίας στο Χρηματιστήριο και στην Κεφαλαιαγορά, εμφανίζουν αρνητικό αποτέλεσμα 1.764 χιλ. ευρώ και 406 χιλ. ευρώ αντίστοιχα.

Τα ενοποιημένα οργανικά έσοδα εμφανίζουν αύξηση 23,3%, ενώ τα ενοποιημένα κέρδη προ προβλέψεων και αποσβέσεων ανήλθαν σε 41,4 εκατ. ευρώ έναντι 31,2 εκατ. ευρώ στη χρήση 2001, δηλαδή εμφανίζουν αύξηση 32,7%.

Τα καθαρά ενοποιημένα κέρδη (μετά τα δικαιώματα μειοψηφίας) προ φόρων ανήλθαν σε 17,3 εκατ. ευρώ, μειωμένα κατά 13,5%.

5) Προοπτικές

Συνεχίζοντας την θετική πορεία της και κατά την τρέχουσα χρήση του 2003, όπως προκύπτει από τα αποτελέσματα του α' τριμήνου, η Τράπεζα, μετά τη σημαντική ενίσχυση της κεφαλαιακής της επάρκειας από την πρόσφατη αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου, στρέφεται προς τη διεύρυνση των τομέων εκείνων στους οποίους υπάρχουν περιθώρια ανάπτυξης. Δεδομένου ότι ήδη έχει ξεκινήσει η λειτουργία των καταστημάτων Ρεθύμνου και Κοζάνης, ενώ άμεσα αναμένεται η έναρξη λειτουργίας του καταστήματος της οδού Αχαρνών, στους άμεσους βραχυπρόθεσμους στόχους της Τράπεζας είναι η επέκταση του δικτύου της με τη λειτουργία 5 ακόμα νέων καταστημάτων, μέχρι το τέλος του 2003.

Επίσης, με στόχο την παρουσία της Τράπεζας σε χώρους τρίτων και τη διευκόλυνση εξυπηρέτησης της πελατείας της, προγραμματίζεται η τοποθέτηση ATMs σε καίρια σημεία.

Ιδιαίτερη έμφαση δίδεται στην ανάπτυξη της Καταναλωτικής και Στεγαστικής Πίστης με στόχο την αύξηση του μεριδίου της Τράπεζας στους παραπάνω τομείς με τη διείσδυση σε νέες πελατειακές αγορές και παράλληλη διάθεση νέων και υφιστάμενων προϊόντων στην υπάρχουσα βάση πελατών μας.

Η ασφαλής διάθεση των προϊόντων μέσω ηλεκτρονικής τραπεζικής καθώς και η ανάπτυξη συστημάτων διαχείρισης πελατών (call center, C.R.M.) σχεδιάζονται με βάση το νέο μηχανογραφικό, πελατοκεντρικό σύστημα που έχει ήδη εγκατασταθεί στην Τράπεζα.

Στο πλαίσιο διεύρυνσης του ομίλου της, άμεση επιδίωξη της Τράπεζας είναι η ίδρυση ή η εξαγορά εταιρίας Πρακτόρευσης Ασφαλειών, ενεργοποίηση του νεοϊδρυθέντος τομέα Factoring και η συμμετοχή της Τράπεζας σε εταιρίες Real Estate και Venture Capital.

Τέλος, η μελλοντική αναπτυξιακή στρατηγική της Τράπεζας θα οριστικοποιηθεί με βάση τα αποτελέσματα της μελέτης της θέσης και των προοπτικών της Τράπεζας μέσα στις διαρκώς μεταβαλλόμενες συνθήκες του Χρηματοπιστωτικού Τομέα, που διεξάγει διεθνής εταιρία συμβούλων για λογαριασμό της.

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 ΕΝΩΣΗ - 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

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Σε θετική τροχιά για το α΄ εξάμηνο

Μετά την εξυγίανση των οικονομικών καταστάσεων κατά την πρώτη χρήση της νέας εταιρίας που προέκυψε από τη συγχώνευση και το αναμενόμενο ζημιογόνο αποτέλεσμα του έτους 2002, το θετικό αποτέλεσμα του α' τριμήνου του τρέχοντος έτους επιβεβαιώνει ότι τόσο το 5ετές επιχειρησιακό σχέδιο όσο και το πρόγραμμα αναδιάρθρωσης της εταιρίας υλοποιείται με ταχύτητα και επιτυχία.

Στο πρώτο τρίμηνο του 2003 η παραγωγή ασφαλίστρων αυξήθηκε έναντι της αντίστοιχης περυσινής περιόδου συνολικά κατά 22,8% και ειδικότερα κατά 22% στις γενικές ασφάλειες και 26% στις ασφάλειες ζωής. Από τις γενικές ασφάλειες, οι εργασίες του κλάδου πυρός αυξήθηκαν κατά 28%, του κλάδου αυτοκινήτων κατά 23%, ενώ στον κλάδο ζωής η αύξηση προήλθε σχεδόν αποκλειστικά από τον κλάδο ομαδικών συνταξιοδοτικών προγραμμάτων.

Τα έσοδα επενδύσεων σημείωσαν εντυπωσιακή αύξηση η οποία προέρχεται από την επιτυχή διασπορά των επενδύσεων, τις επενδύσεις με εξειδικευμένα προϊόντα σταθερού εισοδήματος κυρίως σε αγορές του εξωτερικού και οφείλεται στην άριστη εξειδίκευση του προσωπικού και στην άρτια τεχνολογική υποδομή που υποστηρίζουν τη διαχείριση των επενδυτικών χαρτοφυλακίων της εταιρίας. Αξίζει να σημειωθεί ότι για δεύτερη συνεχή χρονιά οι αποδόσεις όλων των Unit Linked προϊόντων της εταιρίας βρίσκονται στις πρώτες θέσεις μεταξύ των αποδόσεων όλων των Unit Linked προϊόντων της ασφαλιστικής αγοράς.

Η λειτουργία του Κέντρου Εξυπηρέτησης Ζημιών Αυτοκινήτων (ΚΕΖΑ) ενός πρότυπου για την ασφαλιστική αγορά, κέντρου διακανονισμού ζημιών αυτοκινήτων συνέβαλε αποφασιστικά στον ταχύτερο και αποτελεσματικότερο διακανονισμό των ζημιών, οδηγώντας σε σημαντική βελτίωση του δείκτη αποζημιώσεων του κλάδου.

Πρόγραμμα αναδιάρθρωσης

Η άμεση υλοποίηση ενός συγκεκριμένου προγράμματος αναδιάρθρωσης έδωσε τη δυνατότητα στην εταιρία να επέμβει άμεσα στους τομείς εκείνους της δραστηριότητας της όπου λειτουργούσαν ανασταλτικά στην κερδοφόρο ανάπτυξή της. Ο σκελετός του προγράμματος αναδιάρθρωσης διαχωρίστηκε χρονικά σε δύο φάσεις όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση της εταιρίας.

Στην πρώτη φάση με την άμεση παρέμβαση σε συγκεκριμένες υποδομές, λειτουργίες και τομείς δραστηριότητας στοχεύουμε στην αναδιάρθρωση και τον εκσυγχρονισμό της εταιρίας ενώ στη δεύτερη φάση θεμελιώνονται υποδομές για την ποιοτική (κερδοφόρο) ανάπτυξη των πωλήσεων.

Αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου

Η υποτίμηση των μετοχικών χαρτοφυλακίων της εταιρίας την 31/12/2002 και η αύξηση των ασφαλιστικών προβλέψεων δημιούργησαν κατά κύριο λόγο, την ανάγκη αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου. Κατά συνέπεια η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου στοχεύει στη βελτίωση του περιθωρίου φερεγγυότητας της εταιρίας και την κάλυψη των ασφαλιστικών προβλέψεων με αντίστοιχη ασφαλιστική τοποθέτηση νέων χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αύξηση παραγωγής κατά 25,1% (70,628 εκατ. ευρώ, έναντι 56,476 εκατ. ευρώ) πέτυχε το α' τετράμηνο του 2003 η ενοποιημένη πλέον Αγροτική Ασφαλιστική Α.Ε., σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι.

Η παραγωγή του κλάδου Γενικών Ασφαλειών αυξήθηκε κατά 11,2% (38,841 εκατ. ευρώ, έναντι 34,921 εκατ. ευρώ, το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι). Σημαντική αύξηση πέτυχαν ο Κλάδος Πυρός (46,4%) και ο Κλάδος Διαφόρων Ατυχημάτων (21%), ενώ επετεύχθη και περιορισμός της αύξησης της παραγωγής (8%) στον κλάδο των αυτοκινήτων.

Η συνολική παραγωγή (χαρτοφυλάκιο) των Ασφαλειών Ζωής, αυξήθηκε κατά 47,5% αγγίζοντας τα 31,787 εκατ. ευρώ, έναντι 21,555 εκατ. ευρώ το α' τετράμηνο του 2002. Αύξηση κατά 65% σημείωσαν οι ομαδικές ασφαλίσεις (4.779 εκατ. ευρώ, έναντι 2,904 εκατ. ευρώ) και κατά 29,2% οι ατομικές ασφαλίσεις (24,104 εκατ. ευρώ έναντι 18,651 εκατ. ευρώ).

Τα οικονομικά αποτελέσματα του τετραμήνου Ιανουαρίου - Απριλίου αναμένονται βελτιωμένα σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2002.

Η Διοίκηση της Αγροτικής Ασφαλιστικής, στο πλαίσιο της εξυγίανσης της εταιρίας ενέκρινε πρόσφατα το πρόγραμμα εθελουσίας εξόδου των εργαζομένων, ενώ παράλληλα προωθεί για τη μείωση του κόστους λειτουργίας της.

Η υψηλή ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών της Αγροτικής Ασφαλιστικής επισφραγίστηκε πρόσφατα και με το Ευρωπαϊκό Βραβείο Επιχειρηματικής Αριστείας, το οποίο της απονεμήθηκε από τον Ευρωπαϊκό Οργανισμό Διαχείρισης Ποιότητας.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η επέκταση των δραστηριοτήτων της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στις χώρες της Βαλκανικής αποτελούσε και αποτελεί έναν από τους σημαντικούς στόχους της Εταιρίας.
Αυτό καταδεικνύεται από την απόφαση για σύσταση από κοινού με την United Boulgarian Banc, νέας Εταιρίας στη Βουλγαρία.
Η εταιρία αυτή στην οποία τόσο η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ όσο και η UBB θα μετέχουν κατά 50% θα αναπτύξει δραστηριότητα σε όλους τους κλάδους (Γενικούς και Ζωής) με έμφαση στο Bancassurance.
Ιδιαίτερα ικανοποιητικά, εξάλλου, αναπτύσσονται οι εργασίες της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στη Ρουμανία, μέσω της θυγατρικής της Garanta.

Η Garanta ολοκλήρωσε πρόσφατα αύξηση μετοχικού κεφαλαίου κατά 44 δισ. λέι (1,360 εκατ. δολάρια) και στόχος της για το 2003 είναι να παρουσιάσει μία αποπληθωρισμένη αύξηση παραγωγής κατά 28%, ώστε αυτή να φθάσει στα 147,8 δισ. λέι (4,550 εκατ. δολάρια).
Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, πέρα από τις δύο παραπάνω χώρες, αναπτύσσει εργασίες και στην Κύπρο, ενώ με βάση και τους σχεδιασμούς της μητρικής της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, εξετάζει με ιδιαίτερη προσοχή τις δυνατότητες επέκτασής της στην ευρύτερη γεωγραφική ζώνη των χωρών της Βαλκανικής και της Ανατολικής Ευρώπης, όπου οι συνθήκες φανούν πρόσφορες.

Με μεγάλη επιτυχία περατώθηκαν οι εργασίες του 36ου ΕΘΝΙΚΟΥ ΣΥΝΕΔΡΙΟΥ ΤΩΝ LIONS ΕΛΛΑΔΑΣ - ΚΥΠΡΟΥ ΣΤΗΝ ΠΑΦΟ ΣΤΟ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟ ELYSIUM BEACH RESORT ΑΠΟ 30 ΑΠΡΙΛΙΟΥ ΕΩΣ 4 ΜΑΪΟΥ 20003.
Το 36ο ΕΘΝΙΚΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ λειτούργησε με μεγάλο βαθμό επιτυχίας στην Ευρωπαϊκή Κύπρο μας στην όμορφη πόλη, την ΠΑΦΟ.
Κατόπιν μυστικής ψηφοφορίας με υψηλό ποσοστό 92% εξελέγη Κυβερνήτης ΕΛΛΑΔΑΣ - ΚΥΠΡΟΥ για

τη Λαϊονική χρονιά 2003-2004 ένα άτομο από την ασφαλιστική μας οικογένεια με διεθνείς επιτυχίες ο Ι. ΓΙΑΝΝΗΣ Ν. ΡΟΔΟΠΟΥΛΟΣ (από Θεσ/νίκη).
Το σύνθημα του νέου Κυβερνήτη του θέματος 1178 είναι:
ΛΑΪΝΙΣΜΟΣ - ΟΛΥΜΠΙΣΜΟΣ ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΕΙΡΗΝΗ
τέσσερις λέξεις που συνθέτουν μια παγκόσμια έννοια για μια καλύτερη ζωή.
Τα κύρια προγράμματα θα περιστρέφονται γύρω από αυτό το σύνθημα.

Γίναμε 120 ετών!

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

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟ

Ιδού η υγεία του κλάδου Αυτοκινήτου

ΤΟ «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΕΙ ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΠΟΘΕΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΓΙΑ ΤΟ 2002

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει για μία ακόμη χρονιά ο πίνακας εκκρεμών ζημιών προς ασφάλιστρα που αφορά στην ασφάλιση αστικής ευθύνης οχημάτων για τη χρήση 2002. Όπως προκύπτει από τον πίνακα που παρουσιάζει σήμερα το «Ασφαλιστικό Ναι», πολλές εταιρίες του κλάδου βελτίωσαν το απόθεμα εκκρεμών ζημιών προς τα ασφάλιστρα, ωστόσο σε άλλες περιπτώσεις υπήρξε μείωση.

Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι, με βάση την ανάλυση των ισολογισμών 41 εταιριών του κλάδου, ο μέσος όρος των εκκρεμών ζημιών προς ασφάλιστρα φθάνει το 123%, γεγονός που σημαίνει ότι μόλις 13 εταιρίες βρίσκονται πάνω από το μέσο όρο της αγοράς.

Πάντως, πρέπει να σημειωθεί ότι για την εξαγωγή πληρέστερων συμπερασμάτων για την πολιτική αποθεματοποίησης της κάθε εταιρίας θα πρέπει να ληφθούν υπόψη και ορισμένα άλλα στοιχεία, όπως η πορεία της παραγωγής, γιατί, εάν μία εταιρία μειώνει την παραγωγή της στον κλάδο και κρατά σωστά αποθέματα εκκρεμών, τότε θα έχει κατά τεκμήριο υψηλότερα ποσοστά αποθεματοποίησης.

Επίσης θα πρέπει να εξετασθεί ο δείκτης πληρωθεισών ζημιών της κάθε εταιρίας, γιατί, εάν μία εταιρία κλείνει κάθε χρόνο το 70% των ζημιών της, τότε ίσως δικαιολογείται το χαμηλό ποσοστό εκκρεμών ζημιών προς ασφάλιστρα.

Σε κάθε περίπτωση, ο συγκεκριμένος δείκτης δείχνει την υγεία του κλάδου αστικής ευθύνης οχημάτων μίας εταιρίας, καθώς όσο υψηλότερα ποσοστό δείχνει τόσο υψηλότερα αποθέματα διαθέτει.

Πίνακας εκκρεμών ζημιών προς ασφάλιστρα - 2002 (επί τοις %)*

ΕΤΑΙΡΙΑ	2002	2001	ΕΤΑΙΡΙΑ	2002	2001
ALLIANZ	398	398	ΣΚΟΥΡΤΗΣ	85	85
CGU	313	–	INTERLIFE	84	61
VICTORIA	262	247	ΓΚΟΤΑ	81	81
GENERALI	230	142	LE MONDE	80	81
ALPHA ΑΣΦ.	202	203	ΩΜΕΓΑ	78	78
INTERAMERICAN	186	168	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ	70	59
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	163	179	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ	68	68
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦ.	162	163	GENERAL UNION	59	56
ΦΟΙΝΙΞ	159	169	MARKETRENDS	59	59
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	136	119	PERSONAL	56	58
ΙΜΠΕΡΙΑΛ	135	109	ΔΥΝΑΜΙΣ	52	44
ΕΛΛΑΣ	131	115	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	50	45
ΟΡΙΖΩΝ	128	94	ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ	49	54
ING	127	112	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ	47	51
INTERNATIONAL	109	135	ΕΓΝΑΤΙΑ	46	35
NORDSTERN COL.	103	102	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ	41	41
ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦ.	102	106	ΕΥΡ. ΕΝΩΣΗ	39	36
EUROSTAR	97	97	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗ	32	23
ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ	96	96	ASTRA	30	30
NATIONAL UNION	87	84	ΕΥΡΩΠΗ	18	34
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ	86	93			

Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι, όπως προκύπτει από τα στοιχεία των 41 εταιριών, το τεχνικό αποτέλεσμα του κλάδου για το 2002 εμφανίζεται θετικό στα 25,7 εκατ. ευρώ. Επίσης, η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων των παραπάνω εταιριών ανήλθε στα 752,5 εκατ. ευρώ ενώ το σύνολο των εκκρεμών ζημιών ανήλθε στα 924,7 εκατ. ευρώ.

Τέλος, να σημειωθεί ότι τα προαναφερόμενα στοιχεία προκύπτουν από μία πρώτη επεξεργασία των ισολογισμών των εταιριών της χρήσης του 2002.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Νέο πρόγραμμα "Φροντίδα Υγείας" από την Ευρωπαϊκή Πίστη

Η Ευρωπαϊκή Πίστη παρουσίασε το "Φροντίδα Υγείας", ένα νέο, ολοκληρωμένο πρόγραμμα πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης, το οποίο σχεδιάστηκε για να ανταποκρίνεται στις σημερινές ανάγκες και απαιτήσεις υγείας.

Στο νέο πρόγραμμα, παρέχεται πλήρες φάσμα υπηρεσιών υγείας που εκτείνεται από την παροχή τηλεφωνικών ιατρικών συμβουλών και συντονισμό ραντεβού μέσω εξειδικευμένου κέντρου που λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο, μέχρι και τη νοσοκομειακή περίθαλψη στην Ελλάδα και το εξωτερικό περνώντας απ' όλα τα στάδια πρόληψης, διάγνωσης και θεραπείας, όπως ετήσιο πλήρες check up και απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις, ενώ υπάρχει και η δυνατότητα ασφάλισης ατόμων 60-80 ετών.

Περαιτέρω, η Ευρωπαϊκή Πίστη θέλοντας οι ασφαλισμένοι της να απολαμβάνουν περισσότερες παροχές, δίνει τη δυνατότητα πρόσβασης σε υπηρεσίες οδοντιατρικής κάλυψης, επισκέψεις φυσιοθεραπείας κακι νοσηλείας κατ' οίκον.

Το πρόγραμμα "Φροντίδα Υγείας" της Ευρωπαϊκής Πίστης, είναι από τα πλέον ανταγωνιστικά της αγοράς, καθώς συνδυάζει ένα σύνολο παροχών και καλύψεων που έχει δημιουργηθεί λαμβάνοντας υπόψη τις εξελίξεις στο θέμα της ασφάλισης υγείας όχι μόνο στη χώρα μας αλλά και σε διεθνές επίπεδο, με τη δυνατότητα επιλογής αυτών των καλύψεων ανάλογα με τις ανάγκες και την οικονομική δυνατότητα των ασφαλισμένων.

ΑΓΓΕΛΙΑ

Η ΕΓΝΑΤΙΑ Ασφαλιστική Α.Ε.
ενδιαφέρεται να προσλάβει άμεσα:

- **ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΚΛΑΔΟΥ ΠΥΡΟΣ**
- **ΥΠΟΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΛΟΙΠΩΝ ΚΛΑΔΩΝ**

Απαραίτητα προσόντα:

- **Δεκαετή τουλάχιστον προϋπηρεσία στους Γενικούς Κλάδους / Κλάδο Πυρός πλην Αυτοκινήτου**
- **Τριετή τουλάχιστον προϋπηρεσία σε θέση Προϊσταμένου**
- **Άριστη γνώση της Αγγλικής γλώσσας**

Προσφέρεται ιδιαίτερα ικανοποιητικό πακέτο αμοιβών ανάλογα με τα προσόντα.

Βιογραφικά μπορούν να αποσταλούν στο fax 210 - 6072445
Πληροφορίες στο τηλέφωνο: 210 - 6072444
Θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια.

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΤΩΝ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΛΛΟΥΔ'Σ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Η Γενική Συνέλευση του Συνδέσμου Μεσιτών LLOYD'S πραγματοποιήθηκε στις 29 Μαΐου 2003.

Ο απερχόμενος Πρόεδρος Νίκος Μακρόπουλος ευχαρίστησε τα Μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου για τη συνεργασία τους κατά τη διάρκεια της θητείας του και ευχήθηκε στο νέο Διοικητικό Συμβούλιο την υλοποίηση των στόχων του.

Μετέπεπτα από αρχαιρεσίες το νέο Διοικητικό Συμβούλιο είναι:

Πρόεδρος	Ανδρέας Καραΐνδρος
Αντιπρόεδρος	Τάκης Μπαρτσιώκας
Γεν. Γραμματέας	Μάριος Γεωργακόπουλος
Ταμίας	Γεώργιος Καραμάνος
Μέλη	Νίκος Αποστολόπουλος
	Γεώργιος Οικονόμου

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Με απόφαση της Εκτελεστικής Επιτροπής του MDRT (Million Dollar Round Table), για την οποία μας ενημέρωσε ο πρόεδρός της, κύριος Richard SUllenger, ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ (ΠΣΑΣ) πιστοποιείται ως ο φορέας που θα υποβάλει τις προτάσεις για συμμετοχή των συναδέλφων μας ασφαλιστικών συμβούλων ως μελών της επίλεκτης ομάδαςτου MDRT.

Η καθοριστική συμβολή του ΠΣΑΣ στην εγγραφή συναδέλφων στο MDRT αρχίζει από την περίοδο 2004, δηλαδή οι υποψήφιοι θα αξιολογηθούν με βάση την παραγωγή του 2003. Η περίοδος υποβολής των υποψηφιοτήτων ολοκληρώνεται στα τέλη Οκτωβρίου, ενώ με επόμενες ανακοινώσεις του, ο Σύνδεσμός μας θα παρόσχει περισσότερες πληροφορίες.

Είναι αυτονόητο ότι η επιλογή του Συνδέσμου μας εκ μέρους του MDRT αποτελεί άλλη μια αναγνώριση της ποιοτικής δουλειάς που γίνεται στον ΠΣΑΣ, στο πλαίσιο μιας στρατηγικής που υλοποιεί το Διοικητικό Συμβούλιο και η οποία κάνει τον σύνδεσμό μας μια από τις σημαντικότερες παραμέτρους των εξελίξεων στην ασφαλιστική αγορά.

Ο Μ Ι Λ Ο Σ G E N E R A L I

Ασκήσεις ετοιμότητας για υποψήφιους Ασφαλιστές!

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

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

www.generali.gr

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

INTESTA ATHENS

ΣΤΟΝ ΑΣΤΕΡΙΣΜΟ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ
η INTERLIFE Κύπρου

Σε πανηγυρικό κλίμα πραγματοποιήθηκε στις αρχές Ιουνίου στη Λευκωσία το Παγκύπριο Συνέδριο της INTERLIFE. Στο συνέδριο που προσωπικότητες από την Κύπρο και την Ελλάδα παρουσίασαν τις εξής εισηγήσεις, με το παρακάτω πρόγραμμα:
Χαιρετισμός και Καλωσόρισμα: Γιώργος Ψαρράς - Πρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου INTERLIFE.
Άλλοι χαιρετισμοί: Βικτώρια Νάταρ - Έφορος Ασφαλιστικών Εταιριών, Μίνος Μωυσής - Διευθύνων Σύμβουλος Ομίλου INTERAMERICAN.
Κήρυξη έναρξης εργασιών Συνεδρίου: Χρίστος Παναγόπουλος - Πρέσβης της Ελλάδας στην Κύπρο.
«INTERLIFE - Νέες Προκλήσεις»: Μιχάλης Μιχαηλίδης - Διευθύνων Σύμβουλος INTERLIFE.
«Η Κύπρος σε μια νέα εποχή»: Τάκης Χατζηδημητρίου - Επικεφαλής Διαπραγματευτικής Αντιπροσωπείας για την Ένταξη της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση
«Η Ευρώπη των Λαών και των Πολιτισμών»: Επίσκοπος Κύκκου Νικηφόρος
«Η ασφαλιστική βιομηχανία της Κύπρου στην Ευρώπη - Προτεραιότητες και Ανάγκες»: Λουκής Παπαφιλίππου - Δικηγόρος, Αντιπρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου INTERLIFE
Ιδιαίτερο ενδιαφέρον προκάλεσε η ομιλία του Προέδρου του Ομίλου Interamerican Δημήτρη Κοντομηνά, η οποία και ολοκληρώθηκε με χειροκροτήματα.
Από το συνέδριο της INTERLIFE το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρών όπως πάντα, παρουσιάζει αποσπάσματα από τρεις ενδιαφέρουσες εισηγήσεις.

Μιχάλης Μιχαηλίδης,
Διευθύνων Σύμβουλος της INTERLIFE
(Απόσπασμα από την ομιλία του)

«Το Παγκύπριο Συνέδριο της INTERLIFE γίνεται μέσα σε μια περίοδο σημαντικών ανακατατάξεων, αλλαγών και διαφοροποιήσεων τόσο στον ασφαλιστικό και χρηματοοικονομικό χώρο, όσο και στο ευρύτερο περιβάλλον, κοινωνικό, οικονομικό και νομοθετικό.

Η ένταξη μας στην Ευρωπαϊκή Ένωση είναι πλέον γεγονός και μαζί με την τεχνολογική επανάσταση και την παγκοσμιοποίηση που συντελείται, δημιουργούν μια νέα διάσταση στο χώρο της αγοράς.

Μπαίνουμε δηλαδή σε μια χωρίς προηγούμενο, νέα εποχή.

Από το Μάιο του 2004, θα ανήκουμε σε μια Ενωμένη Ευρώπη με όλα τα προβλήματα που συνεπάγονται, αλλά και τις προοπτικές που διαγράφονται.

Το σκηνικό της διεθνούς οικονομίας εξακολουθεί να είναι ακόμα «γκρίζο» και να επηρεάζει άμεσα και έμμεσα όλες τις οικονομίες ιδιαίτερα του ευρωπαϊκού χώρου.

Η 11η Σεπτεμβρίου 2001, η σοβαρή ύφεση που παρατηρήθηκε και παρατηρείται στις διεθνείς χρηματαγορές, οι περσινές καταστροφικές πλημμύρες στην Ευρώπη, ο πόλεμος στο Ιράκ, είναι μόνο μερικοί από τους παράγοντες οι οποίοι διαδραμάτισαν καθοριστικό ρόλο στη δημιουργία των σημερινών σοβαρών προβλημάτων.

Αυτή η ζοφερή εικόνα θα μπορούσαμε να πούμε ότι μετατρέπεται σε δραματική, όταν αναφερόμαστε στον ασφαλιστικό αλλά και τον ευρύτερο χρηματο-οικονομικό χώρο.

Δεν θα ήταν υπερβολή να πούμε ότι η ασφαλιστική βιομηχανία τόσο στην Κύπρο όσο και διεθνώς δεν είχε παρόμοια εμπειρία από καταβολής της.

Το γεγονός αυτό υπογραμμίζεται από τα αποτελέσματα των ασφαλιστικών οργανισμών των τελευταίων 2-3 χρόνων.

Οι ασφαλιστικές εταιρείες, στην πλειοψηφία τους, έχουν αντικαταστήσει το δείκτη της ετήσιας αύξησης των αποτελεσμάτων τους με δείκτη μέτρησης της μείωσης και ζημιών που σημειώνουν. Ακόμα πιο δυσάρεστο γεγονός, είναι η αδυναμία αριθμού εταιρειών να αντεπεξέλθουν στις σημερινές απαιτήσεις και αδιέξοδα, με αποτέλεσμα την κατάρρευσή τους.

Δεν είναι πια μυστικό ότι στον κυπριακό χώρο η ασφαλιστική βιομηχανία περνά πραγματικά δύσκολες ώρες.

Όλα τα προβλήματα που ταλανίζουν τις διεθνείς αγορές είχαν την επίδραση τους στη μικρή αγορά της Κύπρου η οποία, επιπρόσθετα, είχε ήδη πληγεί καίρια από την καταστροφή που προκάλεσε η χρηματιστηριακή «φούσκα» του 1999.

Εξαιτίας αυτής της μελανής περιόδου στον χρηματο-οικονομικό τομέα, καταπολεμήθηκε βάναυσα και κατηγορήθηκε σχεδόν από όλους για συμμετοχή στην καταστροφή που προκλήθηκε.

Στην πραγματικότητα όμως ήταν και αυτή ένα από τα θύματα των επιτηδείων που «έδρασαν» την περίοδο εκείνη, αλλά και των νομοθετικών ελλειμμάτων στο όλο σύστημα.

Οι σκοπιμότητες οδήγησαν δυστυχώς στην παραγνώριση του οικονομικού της ρόλου και της συνεχούς κοινωνικής της προσφοράς.

Σήμερα, η ασφαλιστική βιομηχανία εξακολουθεί να δηλώνει παρούσα και να συνεχίζει να στηρίζει την οικονομία και τον καταναλωτή, σε αντίθεση με τους παράγοντες αυτούς οι οποίοι συσσώρευσαν τα κέρδη για προσωπικό τους όφελος και «εξαφανίστηκαν».

Σε κάθε κανόνα φυσικά, υπάρχουν και οι εξαιρέσεις.

- *Εταιρείες οι οποίες αντίκρισαν με ρεαλισμό τα προβλήματα, ενήργησαν με ψυχραιμία, σύνεση και εμμονή στις βασικές ασφαλιστικές αρχές.*
- *Εταιρείες οι οποίες δεν παρασύρθηκαν από ευκαιριακές επιτυχίες, αλλά ήταν σωστά προσανατολισμένες με μακροπρόθεσμο ορίζοντα.*
- *Εταιρείες που συνέχισαν να σέβονται τον καταναλωτή και το θεσμό της ασφάλισης ...*

Εμείς στην INTERLIFE, μπορούμε να περηφανευόμαστε ότι αποτελούμε μια τέτοια εξαίρεση.

Γιατί από την ίδρυσή μας ακολουθούμε μια πορεία με συνέπεια και σταθερότητα, που εδράζεται σε υγιείς αρχές και ορθολογικές μεθόδους εργασίας.

Δεν εκτροχιαστήκαμε από τις «σειρήνες» της εύκολης δουλειάς και των εφήμερων επιτυχιών, αλλά παραμείναμε σταθεροί στην πορεία μας.

Επιβεβαίωση αποτελούν τα αποτελέσματά μας, τα επίπεδα του ανθρώπινου δυναμικού μας, όπως και η εν γένει προσφορά μας στο κοινωνικό σύνολο.

Είναι πολύ σημαντικό να κάνω μία μικρή αναδρομή στα παραγωγικά μας αποτελέσματα, καθώς και σύγκρισή τους με τα αντίστοιχα της αγοράς.

1. Από αριστερά οι Λουκής Παπαφιλίππου αντιπρόεδρος του Δ.Σ. της INTERLIFE, Χρίστος Παναγόπουλος Πρέσβης της Ελλάδας στην Κύπρο, Μίνος Μωυσής - Διευθύνων Σύμβουλος της INTERAMERICAN Ελλάδος, Δημήτρης Κοντομηνάς - πρόεδρος Ομίλου INTERAMERICAN, Μιχάλης Μιχαηλίδης - Διευθύνων Σύμβουλος INTERLIFE και Τάκης Χατζηδημητρίου - επικεφαλής της διαπραγματευτικής αντιπροσωπείας για την ένταξη της Κύπρου στην Ε.Ε. 2. Ο Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN Δημήτρης Κοντομηνάς 3. Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της INTERLIFE Γιώργος Ψαρράς 4. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας Μιχάλης Μιχαηλίδης 5. Βραβεύσεις συνεργατών που πέτυχαν τη διάκριση του Ι.Ο.Α. 6. Οι απόφοιτοι του Middlesex 7. Οι πρώτοι δέκα Συνεργάτες σε Γενική Κατάταξη 8. Τα πρώτα υποκαταστήματα της εταιρείας στο Κλάδο Ζωής 9. Γενική άποψη του Συνεδρίου 10. Ομαδική φωτογράφηση των συνέδρων

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Είμαι περήφανος γιατί θεωρούμε ότι πέρα από την επιτυχία των αριθμών, το πλέον σημαντικό μας επίτευγμα είναι το γεγονός ότι καταφέραμε να είμαστε μια αξιόπιστη εταιρεία.

Σήμερα, το όνομα INTERLIFE σημαίνει συνέπεια, ψηλά επαγγελματικά επίπεδα, ανθρωπο-κεντρισμό, αξιοπιστία και φροντίδα στον καταναλωτή.

Είναι σημαντικό για μένα στο σημείο αυτό να σας διαβεβαιώσω ότι τόσο η εταιρεία, αλλά και ιδιαίτερα εγώ προσωπικά αναγνωρίζουμε πλήρως τους κινδύνους και τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει ο κόσμος των πωλήσεων.

Η κάμψη στην παραγωγή νέων ασφαλίστρων δημιουργεί προβλήματα επιβίωσης σε αρκετούς, ιδιαίτερα νέους συνεργάτες.

Για μας πιστεύω ότι, είναι το σοβαρότερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουμε.

Θέλω όμως να είσαστε σίγουροι ότι εμείς δεν θα το αντιμετωπίσουμε σαν πρόβλημα, αλλά το αντικρίζουμε σαν πρόκληση.

Είμαστε σε θέση να το αντιμετωπίσουμε, αλλά και επιλύνοντάς το, να το χρησιμοποιήσουμε σαν συγκριτικό μας πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού.

Έχουμε ήδη σχεδιάσει τις επόμενες στρατηγικές κινήσεις που θα σας κάνουν να νιώσετε για ακόμη μια φορά περήφανοι, γιατί ανήκετε στην οικογένεια της INTERLIFE.

Οι συγκεκριμένες κινήσεις θα αναδείξουν το γεγονός ότι η ανθρωπο-κεντρική μας πολιτική δεν είναι σχήμα λόγου.

Από την ίδρυση μας, η πολιτική μας στηρίζεται σε τρεις βασικούς πυλώνες.

Στην προσφορά αναβαθμισμένου επιπέδου ασφαλιστικών υπηρεσιών, στα πρωτοποριακά μας προϊόντα και στο επίλεκτο δίκτυο πωλήσεων.

Σ' αυτούς του τρεις πυλώνες θα βασιστούν οι επόμενες μας κινήσεις, με στόχο να αντιμετωπίσουμε τόσο τις προκλήσεις της Ευρώπης όσο και τα προβλήματα της σημερινής μας εποχής.

Στον τομέα προσφοράς αναβαθμισμένου επιπέδου υπηρεσιών, ήδη προχωρήσαμε στη δημιουργία δικής μας ιστοσελίδας, προσφέροντας τόσο στους πελάτες μας όσο και στους συνεργάτες μας, τη δυνατότητα επικοινωνίας και άντλησης σημαντικών πληροφοριών που αφορούν είτε το άτομο τους, είτε την εταιρεία.

Πιστεύω ότι το συγκεκριμένο σύστημα είναι πρωτοποριακό, αν όχι μοναδικό στην ασφαλιστική βιομηχανία.

Λεπτομερής παρουσίαση θα γίνει στη συνέχεια από τον Διευθυντή Πληροφορικής Χάρη Παταπίου.

Όσον αφορά την προϊοντική μας γκάμα γνωρίζετε πολύ καλά ότι σήμερα θα γίνει εξαγγελία δύο καινούργιων προϊόντων. Λεπτομέρειες στη συνέχεια από τη Διευθύντρια Κλάδου Ζωής Λένια Σαββίδου και τον Διευθυντή Αναλογιστικών Υπηρεσιών Γιώργο Σκορδή.

Πιστεύω ότι η εισαγωγή των δύο νέων προϊόντων θα βοηθήσει το δίκτυο να επανέλθει στο υφιστάμενο χαρτοφυλάκιο του και όχι μόνο.

Φυσικά δεν πιστεύω ότι αυτά είναι τα προϊόντα που μπορούν να φέρουν την ουσιαστική αλλαγή.

Την επανάσταση στη βιομηχανία ευελπιστούμε να την κάνουμε εμείς.

Και θα τα καταφέρουμε εισάγοντας σε συνεργασία με τον Όμιλο Interamerican πρωτοποριακό σύστημα υγείας.

Θέλω να προσέξετε ότι αναφέρθηκα σε σύστημα και όχι σε προϊόν.

Απόφαση μας είναι ότι δεν θα είμαστε θεατές στο χώρο της υγείας.

Στοχεύουμε σε μια ηγετική θέση, την οποία στηρίζουμε τόσο στην υποστήριξη του Ομίλου Interamerican όσο και στις αναμενόμενες εξελίξεις.

Το μόνο που μπορώ να εξαγγείλω σήμερα είναι η δέσμευσή μου για εισαγωγή του πριν από το τέλος του έτους.

Μόνο εξωγενείς παράγοντες θα μπορούσαν να αναστείλουν την επιτυχία του στόχου μας.

Με την εισαγωγή του συστήματος αυτού στοχεύουμε σε εντυπωσιακή αύξηση των πωλήσεων μας, στη δυναμική αλλά και ουσιαστική προβολή της εταιρείας μας – που δυστυχώς τόσο μας λείπει – και το πιο σημαντικό στην προσφορά υπηρεσιών υψηλών προδιαγραφών προς τον κύπριο καταναλωτή.

Παρόλο που η εισαγωγή του συστήματος υγείας μπορεί από μόνη της να ανατρέψει το σκηνικό, εντούτοις δεν μένουμε μόνο σε αυτό.

Για μας οι συνεργάτες μας είναι το μεγαλύτερο περιουσιακό μας στοιχείο και για το λόγο αυτό είμαστε ιδιαίτερα ευαίσθητοι στον τομέα υποστήριξης τους.

Η δημιουργία στελεχών και υποδομής για στήριξη των πωλήσεων, αλλά και η εφαρμογή διοικητικών συστημάτων είναι πάντα στον κατάλογο των προτεραιοτήτων μας.

Αυτά τα μέτρα όμως δεν φτάνουν.

Και εδώ χρειάζεται αλλαγή.

Ριζοσπαστική αλλαγή.

Έχουμε αποφασίσει όπως με την υποστήριξη εξειδικευμένων οργανισμών, όπως η LIMRA, να προχωρήσουμε στη δημιουργία νέου σχεδίου χρηματοδότησης και γενικής στήριξης του δικτύου μας, για να είναι σε θέση να αντιμετωπίσει και οικονομικά τις σημερινές δυσκολίες.

Φιλοδοξία μας, το συγκεκριμένο σχέδιο να παρακινήσει όλο το δίκτυο, παλαιούς και νέους συνεργάτες.

Αγαπητοί φίλοι και συνεργάτες,

Όραμα και φιλοδοξία μας είναι να καταστήσουμε την εταιρεία μας ένα μεγάλο ισχυρό συγκρότημα, έχοντας σαν βασικούς στόχους το τρίπτυχο Άριστη Εξυπηρέτηση, Σωστά Ασφαλιστικά Προϊόντα και Αναβαθμισμένου Επιπέδου Δίκτυο Πωλήσεων.

Η φιλοδοξία της εταιρείας μας είναι πέρα για πέρα ανθρωπο-κεντρική, γι' αυτό είμαστε και θα είμαστε πάντα κοντά σας γιατί εσείς αποτελείτε την προτεραιότητα μας.

Κοντά στον κάθε ένα από εσάς ξεχωριστά.

Με συγκεκριμένο και αποτελεσματικό τρόπο.

Γιατί εσείς αποτελείτε τον κοινωνικό λειτουργό της ασφάλισης.

Γιατί εσείς δίνετε την ευκαιρία σε κάθε Κύπριο πολίτη να αποκτήσει το σημαντικό αγαθό της ασφάλισης, με συνεχή προσπάθεια ανεξάρτητα με τις εκάστοτε συνθήκες που επικρατούν.

Η INTERLIFE αναγνωρίζει το πρόβλημα, είναι πάντα κοντά σας και δεν περιορίζεται σε λόγια.

Παρακάμπτει τα αδιέξοδα και δεσμεύεται να υποστηρίξει όλους, τόσο ηθικά όσο και οικονομικά με συγκεκριμένο και αποτελεσματικό τρόπο.

Ο δικός σας ρόλος είναι ιδιαίτερα σημαντικός την περίοδο αυτή. Τώρα είναι η ώρα σας!

Η ώρα των επαγγελματιών!

Η ώρα των επαγγελματιών που ασκούν κοινωνικό λειτούργημα!

Κρατηθείτε γερά στην πορεία σας, γιατί τώρα είναι η ώρα που το κοινωνικό σύνολο χρειάζεται τις υπηρεσίες και την επαγγελματική προσφορά σας.

Προχωρήστε με αποφασιστικότητα και επαγγελματικό ζήλο, με στόχους μακροπρόθεσμους και διαχρονικούς, αφήνοντας πίσω σας αυτούς που έπαυσαν να έχουν κίνητρα για να παραμείνουν.

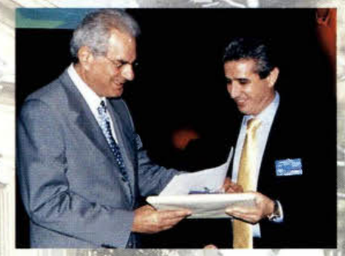
Γιατί εκεί που σταματά ο ερασιτέχνης, ξεκινά ο επαγγελματίας!»

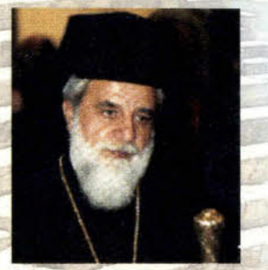
Τάκης Χατζηδημητρίου,

Επικεφαλής της Διαπραγματευτικής Αντιπροσωπείας για την Ένταξη της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση

(Απόσπασμα από την ομιλία του)

«Η πρόσκλησή σας με τιμά ιδιαίτερα γιατί συνδέεται με ένα σημαντικό συνέδριο της INTERLIFE αλλά και γιατί γίνεται σε μια ώρα καμπής για την Κύπρο και το λαό της.
Η ένταξη της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση σηματοδοτεί μια νέα εποχή που συνδέεται με αλλαγές πρωτοφανείς στην κοινωνία, την οικονομία και τη διοίκηση.
Δεν φαίνεται να έχουμε συλλάβει την ένταση των αλλαγών που συνοδεύουν την ένταξη της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Εκείνο που κυριάρχησε στη σκέψη μας ήταν η πολιτική σημασία της ένταξης και λίγο ασχοληθήκαμε με το τί θα σήμαινε και ποιες νέες συνθήκες θα δημιουργούσε για τη ζωή, τη δουλειά και τις σχέσεις του καθενός μας με στενότερο κι ευρύτερο περιβάλλον του.
Θα πρέπει να ομολογήσουμε ότι η ένταξη της Κύπρου στην Ευρωπαϊκή Ένωση ήταν ένα μέγα επίτευγμα που οικοδομήθηκε με πολλή δουλειά και μεγάλη προσπάθεια. Στηρίχτηκε πάνω στην εργατικότητα και τη δημιουργικότητα του λαού μας που μπόρεσε ν' εποικοδομήσει την κοινωνία και την οικονομία του μέσα από τα ερείπια που προκάλεσε το πραξικόπημα και την εισβολή. Το τι πέτυχαν οι εργαζόμενοι μας εργάτες κι επιστήμονες, τεχνικοί κι επιχειρηματίες ήταν ένα αληθινό θαύμα που θα λειτουργεί στο μέλλον ως παράδειγμα και μέτρο σύγκρισης.
Μέσα σ' αυτούς που συνέβαλαν στην ανοικοδόμηση της οικονομίας και της σταθερότητας της κοινωνίας ήταν και το έργο που επιτέλεσε ο δικός σας κλάδος που πέρασε κι αυτός μέσα από την ίδια συμφορά και τραγωδία. Έζησε όσο λίγοι άλλοι κλάδοι τον πόνο και το δράμα του λαού μας και μπόρεσε να του προσφέρει μέσα σε δύσκολες ώρες την ελπίδα της ασφάλειας και της προοπτικής.
Στηρίχτηκε ακόμη η ένταξη στην πολιτική της Ελλάδας, στους πρωτοπόρους Θεόδωρο Πάγκαλο και Γιάννο Κρανιδιώτη. Ιδιαίτερη ήταν η σημασία και ο ρόλος του Πρωθυπουργού Κώστα Σημίτη και του Υπουργού Εξωτερικών Γιώργου Παπανδρέου. Με τα πολιτικά του ανοίγματα στο διεθνή χώρο η νέα προσέγγιση της Τουρκίας και τα επιτεύγματα στο εσωτερικό της Ελλάδας ο Ελληνικός λόγος έγινε έγκυρος και η υποστήριξη προς την Κύπρο αποτελεσματική.
Σήμερα μετά την υπογραφή της σύμβασης ένταξης στις 16 Απριλίου κάτω από την Ακρόπολη στην Στοά του Αττάλου ο λαός μας νιώθει για πρώτη φορά ανακούφιση, αυτοπεποίθηση και τον διακατέχει μια αισιοδοξία για το μέλλον. Αισθάνεται πια ότι η ζωή στην Κύπρο θα έχει συνέχεια ότι τα παιδιά μας θα έχουν μέλλον στον τόπο τους, ότι η Κύπρος ανήκει πια σ' ένα ευρύτερο χώρο όπου διαμορφώνεται ο αυριανός κόσμος η αυριανή Ευρώπη.
Άρχισε να οραματίζεται την ειρήνη, τη λύση, την επανένωση του νησιού, την προοπτική της συμβίωσης και της συνεργασίας με το σύνολο στοιχείο τους τουρκοκύπριους συμπατριώτες μας.
Στον κυπριακό ορίζοντα ροδίζουν πια καταστάσεις πρωτοφανείς που ενώνουν το λαό ανεξάρτητα από φυλή και θρησκεία. Η λύση και η ένταξη είναι οι κοινοί στόχοι όλων των Κυπρίων. Ο προσανατολισμός αυτός έχει τη δική του δυναμική που δεν μπορεί ν' ανακόψει κανένας φανατισμός και αναχρονισμός.
Οι Ελληνοκύπριοι και οι Τουρκοκύπριοι πήραμε τα μαθήματά μας από την ιστορία. Ξέρουμε πια ότι έκλεισε ένα κεφάλαιο της ιστορίας μας όπου αναζητούσαμε χωριστά τη δικαίωση και την επιτυχία. Παρ' όλες τις θυσίες των Ελληνοκυπρίων δεν έγινε κατορθωτή η ένωση και παρ' όλη την εισβολή και την κατοχή της Κύπρου από τα Τουρκικά στρατεύματα δεν βρήκαν οι Τουρκοκύπριοι την ευτυχία. Αντίθετα κατάλαβαν ότι δεν είναι στη διχοτόμηση που θα έβρισκαν τη λύση αλλά στην επανένωση του νησιού και στη συμβίωση με τους Ελληνοκύπριους.
Η υπογραφή της ένταξης και η προοπτική της 1ης Μαΐου του 2004 έφερε μια ουσιαστική αλλαγή στη ζωή του τόπου.
Σε ό,τι αφορά τον κλάδο των ασφαλιστών ο κ. Χατζηδημητρίου σημείωσε τα εξής:
«Εσείς έχετε πάρει τα μηνύματα των καιρών. Ο κλάδος σας γνωρίζει τις νέες συνθήκες μέσα στις οποίες σύντομα θα βρεθεί. Η εναρμόνιση θα σημάνει μεγαλύτερο ανταγωνισμό αλλά και περισσότερες ευκαιρίες. Και ο Κύπριος είναι ταξιδευτής κι είναι αναζητητής ευκαιριών. Είναι ένας Οδυσσέας.
Υπάρχει στον κλάδο σας η τεχνογνωσία, υπάρχει η εμπειρία, υπάρχει η επαγγελματική επάρκεια που βοήθησε στην ανταπόκριση του κλάδου κάτω από δυσμενείς συνθήκες.
Πιο πρόσφατη η περιπέτεια ήταν αυτή του Χρηματιστηρίου που έχει επιφέρει στον Ασφαλιστικό τομέα πολλές και μεγάλες δυσκολίες.
Όμως ο δυναμισμός και το ανθρώπινό του δυναμικό του κλάδου και ιδιαίτερα της Interlife του επιτρέπει να προσβλέπει κι αισιοδοξία στο μέλλον. Ένα μέλλον που διαγράφεται και για τον τόπο καλύτερο. Κι αυτό σας ενδιαφέρει ιδιαίτερα γιατί οι καλύτερες πολιτικές προοπτικές θα σημαίνουν και περισσότερες ευκαιρίες για τον κλάδο των Ασφαλειών».





Σεβασμιώτατος Επίσκοπος Κύκκου Νικηφόρου

(Απόσπασμα από την ομιλία του)

«Το θέμα της σημερινής ομιλίας μου, αφού η Οργανωτική Επιτροπή επέτρεψε να το επιλέξουμε εμείς, είναι: «Ελληνισμός, Ορθοδοξία και Ευρώπη», παραπλήσιο δηλαδή με την αρχική εισήγηση της Οργανωτικής Επιτροπής, που ήταν «Ευρώπη-Κύπρος-Ορθοδοξία». Επέλεξα το θέμα αυτό, γιατί, όταν κανείς συζητεί, αναφέρεται ή παραπέμπη στην Ευρώπη, δεν μπορεί να μη σκεφθεί αμέσως, να μην κάνει την αυτόματη περίπου αναφορά στη σχέση Ελληνισμού και Ευρώπης και στη σχέση Χριστιανισμού-Ορθοδοξίας και Ευρώπης. Η Ελλάδα λοιπόν είναι Ευρώπη, ή για την ακρίβεια η καταγωγή της Ευρώπης είναι ελληνική. Οι πνευματικές και πολιτιστικές ρίζες της Ευρώπης, ο ευρωπαϊκός πολιτισμός, η πολιτική κουλτούρα και η πολιτική παράδοση της Ευρώπης έχουν τις αφετηριακές τους στιγμές, τις ρίζες και τα θεμέλιά τους στην κλασσική Ελλάδα, στον Αριστοτέλη, τον Πλάτωνα και όλους τους μεγάλους κλασσικούς, στο Βυζάντιο και στην Ορθοδοξία ως παράδοση και ως συνέχεια του Ελληνισμού.

Η Ευρώπη στηρίζεται, ως σύγχρονος πολιτισμός, ως ευρωπαϊκή Δύση και ως ευρωπαϊκή Ανατολή, ως κουλτούρα, δηλαδή ως τρόπος και ως προσέγγιση του κόσμου, ως πολιτική και ως δίκαιο στους τρεις γνωστούς βασικούς πυλώνες, που αποτελούν και τα υπαρξιακά θεμέλια, που τη συγκροτούν. Ο πρώτος είναι η κλασσική Ελλάδα, η Αθήνα, που σημαίνει την πολιτική σκέψη, τη δημοκρατία και την ισότητα, την αλληλεγγύη και την ελευθερία, τη δικαιοσύνη και τη συναίνεση. Ο καθηγητής στο Τεχνολογικό Ινστιτούτο Μασσαχουσέτης Νόαμ Τσόμσκι, μιλώντας για το «κοινό καλό», παραπέμπει στα «Πολιτικά» του Αριστοτέλη, και μας θυμίζει ότι ο μεγάλος φιλόσοφος δίδασκε πως «δημοκρατία σημαίνει τη συμμετοχή των πολιτών στα κοινά, την ικανότητα και την υποχρέωσή τους να συμμετέχουν με γνώση και σύνεση». Μας θυμίζει όμως ταυτόχρονα πως «μισή κοινωνία, που δομείται και λειτουργεί σε ακραίες καταστάσεις φτώχειας και πλούτου, δεν μπορεί να θεωρείται δημοκρατική». Αυτό, που λέμε σήμερα δημοκρατία, κοινωνικό κράτος, κοινωνική αλληλεγγύη, ισότητα και δικαιοσύνη, το πρόσφερε η κλασσική Ελλάδα στην Ευρώπη.

Το δεύτερο βάθρο ή πυλώνας της Ευρώπης είναι ο Χριστιανισμός, η Ορθοδοξία, η Ιερουσαλήμ, που κατάφερε να συμφιλιώσει και να συνδυάσει την ιδέα της δικαιοσύνης και της ισότητα με την αγάπη, την ειρήνη και την ανοχή. Η αρχαία ελληνική σκέψη μεταφέρθηκε από τους Αγίους Πατέρες και τους Βυζαντινούς λογίους ως μετάφραση και ως ερμηνευτικά νοήματα στη Δύση, ως Ευρώπη, Ανατολική και Δυτική, δημιουργώντας έτσι τις προϋποθέσεις της μεγάλης πνευματικής επανάστασης της Ευρώπης, τον Διαφωτισμό και την Αναγέννηση.

Ο τρίτος πυλώνας είναι η Ρώμη, δηλαδή το σύστημα δικαίου, πάνω στο οποίο στηρίζεται ο σύγχρονος Δυτικός νομικός πολιτισμός.

Η Ελλάδα είναι λοιπόν Ευρώπη, ή καλύτερα η Ευρώπη έλκει την καταγωγή της από την Ελλάδα, γι' αυτό και κάθε φορά που η Ευρώπη απομακρύνεται από την καταγωγή αυτή, αντιμετωπίζει την πνευματική έκπτωση, που είναι η πηγή όλων των άλλων κακών. Ουσιαστικά και η περιπέτεια των Σταυροφοριών, που κατάληξε στο όνειδος της Αλωσης του 1204, υπήρξε απομάκρυνση από το ελληνικό, βυζαντινό και χριστιανικό οικουμενικό πνεύμα.

Όσοι αμφισβητούν την καταγωγή αυτή είναι εκφραστές αντιδημοκρατικών, αυταρχικών τάσεων, γιατί θέλουν να λησμονούν μια σειρά από γνωστά και αδιάψευστα γεγονότα, θέλουν π.χ. να λησμονούν ότι η ευρωπαϊκή Αναγέννηση μεγαλούργησε, γιατί στηρίχθηκε στον ελληνικό λόγο και τα ελληνικά κείμενα, που μετέφεραν στη Δύση οι Αγιοι Πατέρες και οι Βυζαντινοί λόγιοι, και στην ελληνική τέχνη, που γνώρισε έμμεσα από τα ρωμαϊκά αντίγραφα. Κανένα από τα κατορθώματα της Αναγέννησης δεν θα είχε ολοκληρωθεί χωρίς το ελληνικό πνευματικό δάνειο. Θέλουν να λησμονούν επίσης ότι ο Διαφωτισμός και οι μεγάλες επαναστάσεις στηρίχθηκαν στις αρχές της ελευθερίας, της ισότητας και της δικαιοσύνης της αρχαίας ελληνικής πόλεως. Η υφήλιος είναι γεμάτη από Σπάρτες και Αθήνες, από Παρνασσούς και θερμοπύλες σε ένδειξη αναγνώρισης αυτής της ελληνικής πηγής έμπνευσης κάθε αγώνα για την ελευθερία.

Η Ευρώπη του χθες, των πολιτικών και εθνικιστικών κατατμήσεων, αποζητά σήμερα μία ενότητα, που δεν θα εμπεριείχει ίχνη από τις ουτοπίες των ολοκληρωτισμών του παρελθόντος ή τις απολυτοποιήσεις της πολιτειακής εξουσίας. Αυτό είναι το όραμα του «κοινού ευρωπαϊκού οίκου», και οι προϋποθέσεις του στηρίζονται στην αναγνώριση της ανθρώπινης αξίας, στη συνταγματική κατοχύρωση του «δημοκρατικού πολιτεύματος», στον σεβασμό και στην προστασία των τοπικών πίστεων, παραδόσεων, γλωσσών, μνημείων, επιτευγμάτων και συνόρων, και ακόμη στην προοδευτική απομάκρυνση των λεγομένων «οικονομοτεχνολογικών διακρίσεων», που επέβαλε η βιομηχανική επανάσταση, και δυστυχώς τέμνουν την κοινωνιογραφική εικόνα της σε «βορρά» και «νότο», σε «πλούσιους» και «φτωχούς», σε «Ευρώπη των δύο ή τριών ταχυτήτων». Η παρατήρηση αυτή δεν πρέπει να εκτιμηθεί ως κοινωνιστική κριτική, που αποβλέπει ιδιοτελώς σε ωφελιμιστικές εξομοιώσεις. Είναι η ουσιαστική αφετηρία για την πορεία συνάντησης των ευρωπαϊκών ετεροτήτων, χωρίς την οποία το όραμα της «ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης» κινδυνεύει να χάσει τον δρόμο του και να εκφυλιστεί. Είναι η προϋπόθεση, που οριοθετεί τις αρχές του ευρωπαϊκού πολιτισμού από τότε που συνάντησε τον Χριστιανισμό και αποδέχτηκε το μήνυμα του Ευαγγελίου.

Για το όραμα αυτό του «κοινού ευρωπαϊκού οίκου», στον οποίο ανήκει από τις 16 Απριλίου και το πολύπαθο νησί μας, και για την προσπάθεια, που καταβάλλεται να συναντηθούν δημιουργικά τα πολυπολιτισμικά και πολυθρησκευτικά στοιχεία των τοπικών παραδόσεων, χωρίς τον κίνδυνο μιας μονόδρομης ή και αμφίδρομης αλλοτρίωσης, αυτονόητη είναι η μέριμνα της Ορθόδοξης Εκκλησίας.»

Οι εργασίες του Συνεδρίου ολοκληρώθηκαν με τις βραβεύσεις.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ
ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

ΓΙΑ ΝΑ ΧΑΜΟΓΕΛΑΤΕ ΠΑΝΤΑ...

...Ο,ΤΙ ΚΙ ΑΝ ΣΥΜΒΕΙ !

Γίνεται να χαμογελάτε πάντα, ό,τι κι αν συμβεί; Με την **Ευρωπαϊκή Πίστη** γίνεται! Την ασφαλιστική εταιρεία η οποία βρίσκεται πάντα δίπλα σας σε κάθε δύσκολη στιγμή. Με σύγχρονα κι ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα που καλύπτουν τη **Ζωή,** τη **Σύνταξη**, την **Υγεία,** τις **Επενδύσεις** και την **Περιουσία** σας. Έτσι, με την Ευρωπαϊκή Πίστη μπορείτε να απολαμβάνετε το σήμερα ξέγνοιαστοι, χωρίς αγωνία για το αύριο, ξέροντας πως, ό,τι κι αν συμβεί, θα υπάρχει πάντα κάποιος δίπλα σας. **Για να χαμογελάτε πάντα ό,τι κι αν συμβεί!**

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Κεντρικά: Λεωφ. Κηφισίας 274, Χαλάνδρι 152 32, Τηλ: 2106845940, www.europisti.gr

Το καφενείο και οι ώρες του καφέ

Γράφει
ο Παναγιώτης Σπύρου

Τα παραδοσιακά καφενεία σήμερα είναι ελάχιστα αφού άλλαξαν όνομα και... περιεχόμενο πελατών. Οι καφέδες από... κριθάρι και τούρκικοι λέγονται φραπέ, εσπρέσο, καπουτσίνο, νες κ.λπ. και τα καφενεία έγιναν καφέ ή καφετέριες...!
Η διαφορά δεν είναι και μεγάλη αφού οι θαμώνες... κάθονται έτσι και αλλιώς.

Στο παραδοσιακό καφενείο ο πελάτης "αναπαύεται" σε δυο καρέκλες και ενίοτε στηρίζεται...σε τρίτη!
Στα σύγχρονα καφέ μπορεί να "ξαπλώνεις σε αναπαυτικές πέτσινες πολυθρόνες και να απολαμβάνεις τον ύπνο του δικαίου...
Σ' αυτού του είδους τα καφέ συχνάζουν νεαρά κυρίως άτομα που δεν γνωρίζουν από ραμί, κολιτσίνα, δηλωτή ή πρέφα... Στα παραδοσιακά καφενεία συχνάζουν ηλικιωμένα άτομα που πηγαίνουν πρωί-πρωί για καφέ και ακόμη, να παίξουν το τάβλι, τη δηλωτή αλλά και τον "Θανάση"!
Ο καφετζής, ο κυρ Μήτσος κάνει πολλά χρόνια αυτή τη δουλειά, με την άσπρη ποδιά που καλύπτει μόνο το μπροστινό μέρος της κοιλιάς δεν ξέρει από σοβαρότητα και δεν φόρεσε ποτέ παπιγιόν, έτσι έμαθε από μικρός και δεν ξέρει τίποτε άλλο απ' το να κάνει καφέδες...
Από το πρωί μέχρι αργά το βράδυ οι θαμώνες που περνούν από το καφενείο είναι κοσμάκης από κάθε καρυδιάς καρύδι με πάσης φύσεως ιδιοτροπίες.
Όχι μόνο στον καφέ που πίνουν αλλά έχουν και συνήθειες ανυπόφορες. Όμως ο κυρ Μήτσος τούς υποφέρει.
Δείτε μερικές από αυτές που ξεπήδησαν λόγω της ιδιαίτερης παραξενιάς αλλά και των προτιμήσεων.
Καφές γλυκός, μέτριος με ολίγη, σκέτος, γλυκύς βραστός σε χοντρό, γλυκύς βραστός ελαφρός, πολλά βαρύς καφές με καϊμάκι και καφές χωρίς!
Πολλοί πελάτες άλλαξαν καφενείο γιατί ο καφετζής τούς έφτιαχνε πλύματα (σκέτο νερό) ή έχυνε το καϊμάκι... στη διαδρομή.
Αν αργούσε ο καφές να γίνει ή να τον φέρει, άκουγες: "άντε Μήτσο, κόκκαλα έχει ο καφές".
Οι καφενόβιοι είναι σαν τα παιδιά που πάνε στο σχολείο και έτσι είναι αφού συναντάς κόσμο απ' όλες... τις τάξεις!...
Πλούσιοι και φτωχοί, έμποροι, δάσκαλοι, καθηγητές, υπάλληλοι, μεροκαματιάρηδες, όλα τα επαγγέλματαα εκτός από τις γυναίκες που μένουν στο σπίτι περιμένοντας... τον άντρα!
Στο καφενείο λοιπόν οι παράξενοι τύποι με τις ιδιοτροπίες είναι σε καθημερινή βάση και με τίποτα δεν αλλάζουν.
Χρειάζεται υπομονή και από τους τακτικούς θαμώνες, αλλιώς φεύγεις πας αλλού σε άλλο καφενείο!
Βλέπετε υπάρχουν και "λόξες". Παίζουν δηλωτή; χτυπούν την τράπουλα. Παίζουν τάβλι; χτυπούν τα πούλια. Παίζουν Θανάση; "σκάστο" έχω τρίτη ή "βγάλτο" αβλεπί... έτσι για πλάκα. Άλλοι τραγουδάνε, άλλοι μιλάνε ή φωνάζουν δυνατά ή άλλοι δεν "μιλούν" καθόλου και αυτοί είναι χειρότεροι απ' όλους...
Το τι ακούει κανείς στο καφενείο δεν λέγεται. Ο κυρ Μήτσος δεν ενδιαφέρεται και πολύ μ' αυτά, εξάλλου είπαμε από μικρός έχει ακούσει πολλά τέτοια... ευτράπελα.
Εξάλλου από τα επαγγέλματα και τις ασχολίες των θαμώνων όλοι κάτι έχουν να πουν. Τεχνίτες, μαστόροι, δάσκαλοι, καλλιτέχνες, μουσικοί, μπακάληδες, φουρναραίοι, αθλητές, μαγαζάτορες, λιανοπωλητές, παραγωγοί, γεωργοί, κτηνοτρόφοι ακόμη ένα σχολείο το δεύτερο!
Το καφενείο είναι μια διέξοδος ή μια λόξα όπως τόσες άλλες, όπως ο γυναικάς που θέλει περιπέτειες, όπως ο κομψευόμενος που ντύνεται στην πένα και κάνει βόλτες για να τον δουν... Όπως ο κυνηγός που περνάει ώρες με τα όπλα και τα σκυλιά.
Αυτά όλα είναι σημερινές διέξοδοι για τον άνθρωπο, που κλεισμένος στην πόλη δεν έχει τη δυνατότητα να περάσει "έξω" σε κήπο, σε χωράφι, ώστε να ζήσει κοντά στη φύση.
Όμως κακά τα ψέματα το καφενείο έχει την πλάκα του και όλοι μπορούμε να "ζήσουμε" εκεί έστω και μ' αυτές τις "συνθήκες" των ιδιοτρόπων!
Αλλά, αγαπητοί μου, τι θα λέγατε αν σας πήγαινα μια βόλτα πίσω έτσι για την ιστορία.
Ο καφές ξεκίνησε από την Αιθιοπία το 1000 μ.Χ. και διαδόθηκε σιγά-σιγά σ' όλο τον κόσμο με τη Βραζιλία να έχει την πρώτη θέση στην παραγωγή. Ο καφές έχει ευεργετικές ιδιότητες όπως χαλάρωση ή έγερση αναλόγως.
Με τον καφέ αρχίζεις τις συναντήσεις, τις συζητήσεις, τις γνωριμίες ή τις κοινωνικές σχέσεις.
Από το σπίτι ακόμη ο καθένας έχει την κούπα του, το κουτάλι του, το φλυτζάνι με την ομάδα του τον καφέ του με τη δική του φίρμα και άλλα αξεσουάρ τσιγάρα, τασάκια αναπτήρες κ.λπ.
Καφέδες για το παιδί, για τη μάνα για τον πατέρα, οι κινήσεις, ο ήχος τα χείλη η ρουφηξιά η μυρωδιά του τσιγάρου, τα πάντα στην υπηρεσία των πέντε αισθήσεων.
Πίνεις καφέ ελληνικό, τούρκικο, φραπέ εσπρέσο με φίλτρο καπουτσίνο και ό,τι επιθυμείς.
"Φτιάξε ένα καφέ για τον Κώστα, κέρασε τον Πάνο τι θα πιει ο Βασίλης; Αλέκο ήπιες καφέ; όλα με τον καφέ όλα για τον καφέ.
Πάμε για καφέ στον Ισθμό; είσαι για ένα καφέ το απόγευμα;
Καταλαβαίνετε λοιπόν πόση σημασία, έχει ο καφές; Τι θα γινόταν αν σταματούσε η εισαγωγή καφέ στη χώρα μας στην πόλη, στο χωριό, στο σπίτι...
Αν η Βραζιλία σταματούσε να στέλνει τα σακιά της με τον καφέ δεν ξέρω τι θα γινόταν!
Όμως κατά ώρα καλά πάμε δεν έχουμε τίποτα το απρόοπτο, θα συνεχίσουμε να πίνουμε τον πρωινό μας καφέ στο σπίτι και στο καφενείο κι ας μας χτυπάει στα νεύρα!
Πρώτα ο καφές και μετά τ' άλλα και ακόμη να είναι καλά ο κυρ Μήτσος και οι πελάτες του οι καφενόβιοι θα έχουν πάντα δίκιο. ■

Μεσημεριανή ανάπαυλα σε καφενείο στ' Ανώγεια

Και εμείς οι τρεις στον καφενέ...

Μήπως δεν έχουν στυλό να γράψουν αιτήσεις οι ασφαλιστές;

Γράφει η Μαρία Μαρκοζάνη

Σήμερα για καλή μου τύχη δέχτηκα ένα τηλεφώνημα.
- Μαρία, τι κάνεις; Χαθήκαμε...
- Δεν είμαι καλά. (Είχα τις κακές μου).
- Τι έχεις, τι συμβαίνει;
- Είμαι μπουχτισμένη... τσαντισμένη και βάλε...
- Δεν πειράζει. Αυτό σημαίνει ότι είσαι ζωντανός άνθρωπος. Οι ψόφιοι είναι απαθείς... Ένιωσα καλύτερα.
Καλέ μου φίλε, εκδότη, πόσο απόθεμα ψυχής έχεις που εδώ και χρόνια το διοχετεύεις απλόχερα;
Κύριε Σπύρου εδώ και χρόνια αποτελείς για μένα έναν ανεκτίμητο φίλο που με τις σκέψεις, τα συναισθήματα, τα όνειρά σου (ψυχή) τυπωμένα στο χαρτί μού έδινες δύναμη να συνεχίζω τον αγώνα μου, μου έδινες ιδέες να επεξεργάζομαι και να προχωρώ. Κι εσύ δεν γνωρίζεις καν την ύπαρξή μου.
Αυτό ήταν. Οι σκέψεις πέσανε βροχή.
Μια ερώτηση σφηνώθηκε στο μυαλό μου.
"ΕΧΕΙ Η ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ";
Ας βάλουμε τα πράγματα στη θέση τους.
Ποια είναι η διαφορά ανάμεσα στις ασφαλιστικές εταιρίες και τις τράπεζες.
ΘΥΜΗΘΕΙΤΕ... Γιατί ένας πατέρας έπρεπε να αποταμιεύει για τις σπουδές του παιδιού του μέσω ενός συμβολαίου ζωής και όχι σ' έναν λογαριασμό τραπέζης;
ΘΥΜΗΘΕΙΤΕ..... Τι το καλύτερο προσφέρει ένα συμβόλαιο ζωής;
Σίγουρα δεν προσφέρει καλύτερη επενδυτική απόδοση. Προσφέρει ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗ. Είτε υπάρχει ο πατέρας στη λήξη, είτε όχι, είτε είναι ανάπηρος με μειωμένο εισόδημα. Ο στόχος θα επιτευχθεί .
ΘΥΜΗΘΗΚΑΤΕ ΜΗΠΩΣ ΤΟ ΕΡΓΟ ΤΟΥ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ.
Όχι. ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΟΥΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΣΗΜΕΡΑ.
Προάγγελοι τραπεζικών προϊόντων υπάρχουν.
Η τελευταία 10ετία με το εύκολο κέρδος μέσω των επενδυτικών προγραμμάτων, έκανε τους ασφαλιστές να ξεφύγουν του ρόλου τους που είναι η εξασφάλιση της ζωής και της περιουσίας των ανθρώπων και να γίνουν κυνηγοί πορτοφολιών, όχι βέβαια με στόχο την υγιή επένδυση αλλά το εύκολο και χονδρό γέμισμα του δικού τους πορτοφολιού.
Τι να κάνουμε φίλοι μου. Ό,τι βγάλατε, βγάλατε. Καλά λένε "ότι το εύκολο χρήμα αλλάζει τον άνθρωπο. Κι εσείς αλλάξατε. Ξεφύγατε του ρόλου σας. Όμως η αγορά είναι ρόδα και γυρίζει. Μην κλαίτε για το "χυμένο γάλα".
ΑΝΑΣΥΓΚΡΟΤΗΘΕΙΤΕ. Πετάξτε τις ναφθαλίνες από την ψυχή

σας. αφήστε την να ανασάνει... να πάρει καθαρό αέρα...
Φουσκώσατε από περηφάνια γιατί είστε ασφαλιστές...
Όσοι ξεχάσατε να πουλάτε βάσει αναγκών, ζητήστε εκπαίδευση.
Ευτυχώς υπάρχουν ακόμα βετεράνοι του επαγγέλματος που μπορούν να σας καθοδηγήσουν να βρείτε το δρόμο σας και το ρυθμό σας.
Υπάρχει πολλή δουλειά. Υπάρχει υπασφάλιση στις ασφαλίσεις ζωής. Το 95% των κατοικιών είναι ανασφάλιστες. 1.000.000 αυτοκίνητα είναι ανασφάλιστα .
Κι εσύ ταλαιπωρημένε φίλε manager. Εσύ που με αίμα και ιδρώτα κατάφερες αυτά που έχεις. Δεν σου χάρισε κανείς τίποτα αλλά μόχθησες όσο κανείς άλλος για να τα αποκτήσεις.
Χρειάζεσαι βοήθεια και κάποιοι.... είναι υποχρεωμένοι να σου τη δώσουν. Βοήθεια όμως που εσύ έχεις ανάγκη και όχι βοήθεια που νομίζουν εκείνοι που δεν περπάτησαν στα δύσβατα μονοπάτια που περπατάς.
Καλοί μου φίλοι, μην απογοητεύεστε.
Από την εμπειρία μου, μια που ασχολούμαι με στρατολόγηση, σας λέω ότι ο γόνος των ασφαλιστών που καταστράφηκε και απεχώρησε, έδωσε τη θέση του σε ΝΕΟ ΓΟΝΟ που είναι ανεκμετάλλευτος.
Συλλέξτε τον με προσοχή και ξαναζωντανέψτε το επάγγελμα του ασφαλιστή σε όλο του το μεγαλείο...
Υ.Γ. .... Κι όπως επανειλημμένα γράφει ο εκδότης η αγορά ανανεώθηκε. Οι δεκαπεντάρηδες και 20ρηδες του '90 είναι σήμερα οι νέοι οικογενειάρχες και επαγγελματίες.
Καλή δύναμη φίλοι μου! Φορτώστε τις μπαταρίες της ψυχής σας και πλημμυρίστε με αυτήν τους ανθρώπους. Όταν η ηγεσία έχει ψυχή η επιτυχία είναι σίγουρη. Και σας ενημερώνω ότι ήδη ετοιμάζουμε έναν σεμιναριακό κύκλο αποκαλύπτοντας τα μυστικά της δουλειάς μας, για σας, προκειμένου να διευκολύνουμε τη δική σας δουλειά.
Ένα μικρό δείγμα της θεματολογίας είναι:
Τι είναι ανάγκη στη διαδικασία της παρουσίασης της καριέρας;
Πως οι ανάγκες του υποψηφίου δηλώνονται ανεπιφύλακτα από τον ίδιο συνειδητά ή μη;
- Πώς οι αντιρρήσεις ως προς το επάγγελμα δεν αποτελούν εμπόδια;
- Πώς αποφεύγουμε την παραίτηση των προσπαθειών του δόκιμου;
- Πώς οι παραπλανητικές αγγελίες έχουν καλό αποτέλεσμα και δεν μας φέρνουν σε δύσκολη θέση;
- Πώς παρουσιάζουμε την καριέρα με 100% επιτυχία;
κ.ά...
Για περισσότερες πληροφορίες και εκδηλώσεις ενδιαφέροντος στα τηλέφωνα 210 9405171 - 210 9403449. ■

Γεμίστε τις μπαταρίες σας με

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Γίνε συνδρομητής • Οι ασφαλιστές αξίζουν καλύτερη μεταχείριση! • Στήριξε το περιοδικό σου, τη δική σου φωνή! • Στείλε τις απόψεις σου, ζήτησε να συνεργαστούμε

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

❒ Για ένα χρόνο ❒ Για δύο χρόνια
ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: .....ΕΤΑΙΡΙΑ: .....
ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: .....ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:.....
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ:.....ΠΟΛΗ:.....
ΤΗΛΕΦΩΝΑ:.....FAX: .....
❒ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή
❒ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος
Προσοχή! Για να γίνει πίστωση, αναγράψτε στην κατάθεση του αποστολέα και το περιοδικό και στείλτε το παραστατικό στο fax: 3257074.
❒ Θα σταλεί εισπράκτορας (Μόνο στην ευρύτερη περιοχή του κέντρου της Αθήνας)
❒ Θα περάσω από τα γραφεία σας

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 30 €, ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 18 €, ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 88 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, Όθωνος & Φιλελλήνων 3, Τ.Κ. 105 57, Πλ. Συντάγματος
Τηλ.: 210-3221525, 210-3229394, 210-3257337 Fax: 210-3257074
e-mail: espirou@otenet.gr

Επόμενο
Ιδέες μόνο για ικανούς Πωλητές!

Πωλήσεις:
Πέταξαν οι παχιές αγελάδες ή είναι λάθος άποψή μας;

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 095606935

Δ.Ο.Υ. ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ

Δίστρατο Ε. Σπύρου Ε.Π.Ε.

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΓΡΑΦΕΙΑ: 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.

& CREATIVE - 210 8425265

Κάποτε οι άνθρωποι είχαν λόγο.
Κάποιοι τον κρατάνε ακόμα και σήμερα...

εγνατία
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.
ΑΠΟ ΤΟ 1980

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' ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΑΘΗΝΩΝ: *Λεωφ. Συγγρού 240 & Πίνδου 2, Τ.Κ. 176 72, Τηλ.: 210 95.76.693, 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

NovaBank
Η τράπεζα που θέλατε.

Τώρα κάθε αγορά σας μετράει.

Όπως εσείς σκέφτεστε τα αγαπημένα σας πρόσωπα, έτσι και η NovaBank σας σκέφτεται με το πρόγραμμα **NovaBonus Club.** Κάντε τις αγορές σας με πιστωτικές κάρτες NovaBank, συλλέξτε πόντους κι επιλέξτε ανάμεσα από **100** επώνυμα δώρα.

NovaBonus Club.
Επειδή κάθε αγορά μετράει!

FORTUNE

Για περισσότερες πληροφορίες ή αίτηση για πιστωτική κάρτα, επικοινωνήστε με ένα από τα καταστήματά μας ή στα:

NovaLine: *801-11- 95 500, 210-95 57 500*

NovaWeb: *www.novabank.gr*

NovaBonus Club