ΣΥΝΕΔΡΙΑ ALICO AIG LIFE - ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ - CYPRIALIFE

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 84 • ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2003 • Euro 4,40

ΣΩΤΗΡΗΣ ΤΑΓΚΟΠΟΥΛΟΣ

Η Alico AIG Life έδωσε διέξοδο στις φιλοδοξίες μας!

ΝΑΙ, ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΟΛΙΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

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

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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

νέα προοπτική!

Τώρα είναι η ευκαιρία να ενώσετε την καριέρα σας με τις υψηλές προοπτικές της Ατλαντικής Ένωσης!
Της ασφαλιστικής εταιρίας που, στα 32 χρόνια της παρουσίας της στην ελληνική αγορά, έχει καταφέρει να είναι μία από τις κορυφαίες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες. Της τριεθνούς ένωσης δυνάμεων (μέλος του group La Baloise - Deutscher Ring) που διαθέτει μοντέρνα και ανταγωνιστικά ασφαλιστικά προγράμματα, κύρος, στιβαρότητα και σιγουριά.
Της εταιρίας με:

- Απόλυτα υγιή οικονομική βάση
- 2,5 φορές μεγαλύτερο ποσοστό φερεγγυότητας από το απαιτούμενο από την ελληνική και ευρωπαϊκή νομοθεσία
- Μεγάλους ρυθμούς ανάπτυξης κατ' έτος τα τελευταία 6 χρόνια
- 45 δις € ενεργητικό μετόχων
- 202 δις € άθροισμα ενεργητικού και αντασφαλιστών
- 300 πρακτορειακά γραφεία και 21 υποκαταστήματα σε όλη τη χώρα που αποδεικνύουν την αξιοπιστία και τη δύναμή της.

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

ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ GROUP:

Deutscher Ring La Bâloise

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

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

Τεύχος 84, Ιούλιος-Αύγουστος 2003

LAIKI CYPRIALIFE

106
Συνέδριο Cyprialife

Περιεχόμενα

Γράμμα του Εκδότη....4
Συναισθηματικά....6
Ποίηση....16
Ασφαλιστικό Underwriting....18
Οικονομία....28
Συνέντευξη....34
Συνέδριο Alico....42
Management....48
Συνεταιριστική Ασφαλιστική....56
Πόσα παίρνεις;....60
Fireunderwriting....66
Πυρκαγιές στην Αττική....68
Η Αγροτική θέλει περιβάλλον κοινωνικό....70
Αστική Ευθύνη Αυτοκινήτου....74
Πωλήσεις....76
AIG Βόρεια Ελλάδα....82
Ειδήσεις - Επικοινωνία....86
Αύγουστος....102
Συνέδριο Cyprialife....106
Γκιουζελγούρτ....108
Ασφάλιση Ακινήτου....110

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

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

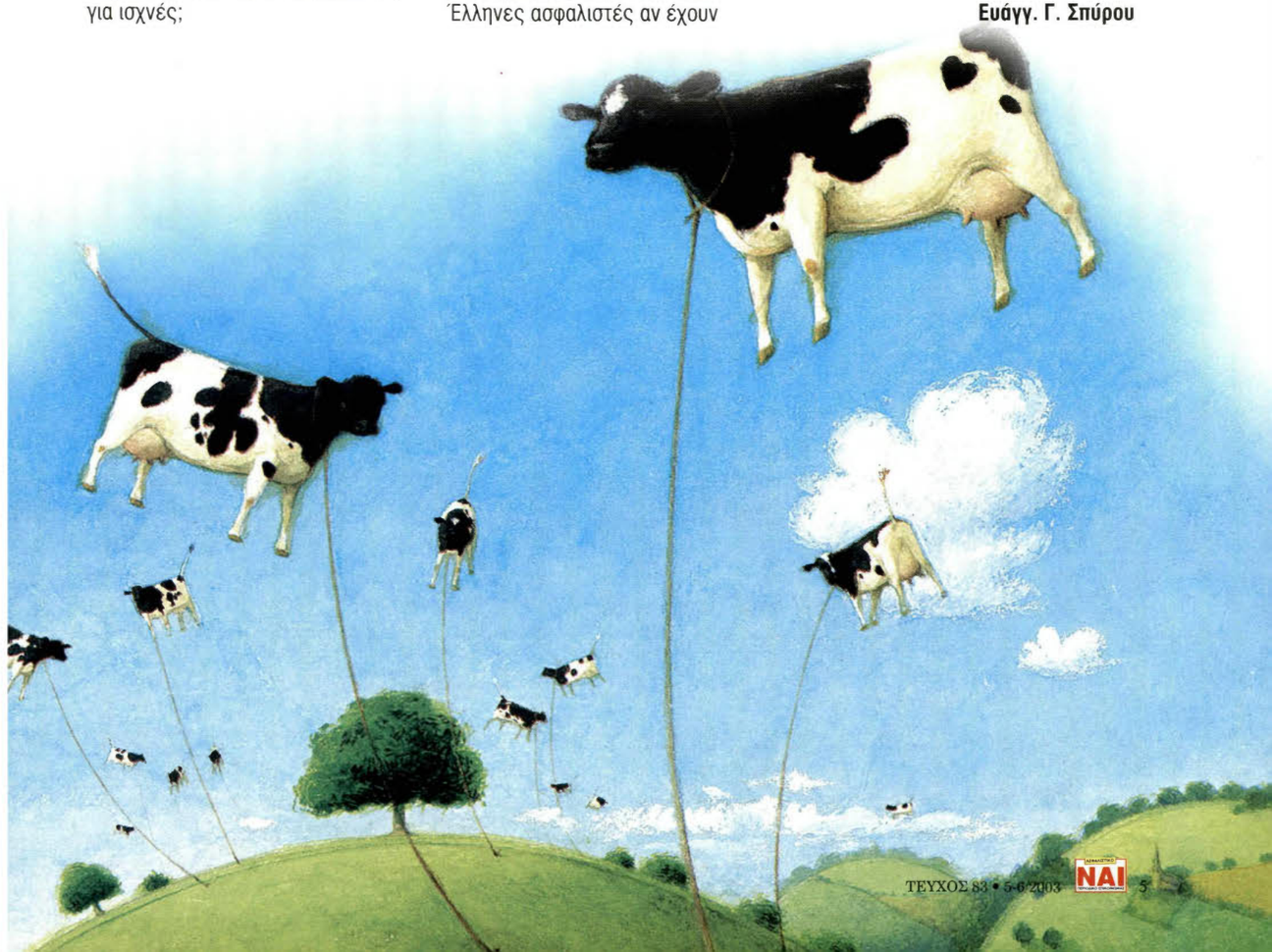
Πέταξαν οι παχιές αγελάδες στις πωλήσεις;

(Εκπαιδεύουμε ασφαλιστές για ισχνές ή παχιές αγελάδες;)

Ο κλάδος ασφαλειών στην Ελλάδα, το έτος 2002, είχε αύξηση συνολικής παραγωγής κατά 13,3%. Οι λοιποί κλάδοι είχαν +22,4%, ο κλάδος αυτοκινήτων +19% περίπου, οι γενικοί κλάδοι περίπου +21%, ο κλάδος Ζωής περίπου +6% .
Τα κέρδη των εταιριών μειώθηκαν κατά 370%!
Τα αποτελέσματα αυτά έκαναν πολλούς να απογοητευθούν και να γενικέψουν λάθος συμπεράσματα μεταδίδοντας και ένα κλίμα απαισιοδοξίας και απραξίας. Η απάντηση είναι ότι η οικονομία κινείται πάντα ΕΝΤΟΣ ΦΥΣΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΟΡΙΩΝ, ότι κάνει τα πάνω - κάτω της και ότι οι προσεκτικοί κερδίζουν και οι ανοργάνωτοι χάνουν (ή έτσι προγραμμάτισαν). Στην ελληνική αγορά σαράντα πέντε (45) εταιρίες είχαν κέρδος και τριάντα (30) είχαν ζημία. Η πρώτη σε κερδοφορία εταιρία λέει ότι κάνει ορθή διαχείριση. Οι άλλοι λένε τα δικά τους και η ζωή... συνεχίζεται.
Οι ασφαλιστές-πωλητές κατά τη γνώμη μας είναι σε καλύτερη μοίρα αφού μπορούν να επιλέγουν πωλήσεις σε κλάδους και πελάτες κερδοφόρους γι' αυτούς. Οι ασφαλιστές είναι η λύση και για τις... άφρονες εταιρίες.
Στις μέρες χαλάρωσης του καλοκαιριού σκέφτομαι ότι από Σεπτέμβριο θα κάνουν όλοι τις μεγάλες εξορμήσεις τους στα λιβάδια της πελατείας τους.
Υπάρχουν παχιές αγελάδες; Μήπως είναι η εποχή των ισχνών και οι εταιρίες πρέπει να συμβιβαστούν στα λίγα;
Η απάντηση είναι ναι, υπάρχουν παχιές, μην τις ψάχνετε στα παλιά λιβάδια. Μετακινήθηκαν! Βάλτε γυαλιά και δείτε καλά! Μην μένετε στην ισχνή συγκομιδή! Η Ελλάδα έχει πολλά χωράφια εύφορα και άγονα.
Καλοκαίρι του 2003 παρατηρώ ότι το Αιγαίο είναι γεμάτο σκάφη και κότερα. Κάποιες παχιές αγελάδες είναι εκεί. Η κινητή τηλεφωνία είναι μια χώρα γεμάτη με χρήστες-παχιές αγελάδες που χαλάνε τρισεκατομμύρια μόνο για χάρη της και φυσικά έχουν και άλλα χρήματα και για άλλες δουλειές. Σε Αθήνα και επαρχία είναι συνηθισμένο φαινόμενο οι «Μερσεντές» και «BMW»...
Στο α' εξάμηνο 2003 κυκλοφόρησαν με καινούργιο αμάξι περίπου 150.000 άτομα και εξ αυτών (εγώ τα βλέπω σαν παχιές αγελάδες με χοντρό πορτοφόλι) 4.000 νέες «Μερσεντές», 3.000 «Audi», 2.000 «BMW», 90 «Jaquar», 90 «Porsche», 10 «Ferrari», 10 «Maserati», 8 «Lotus». Ακούω για δισ. και τρισ. σε διαπλεκόμενους, σε κατασκευαστές, σε υγεία, σε τηλεπικοινωνίες, σε οφ-σόρ εταιρίες, σε πακέτα Ευρωπαϊκής Ένωσης, σε ολυμπιακά έργα κ.λπ., κ.λπ. Είναι «παχιές αγελάδες» όλοι αυτοί, αλλά δυστυχώς το όλο σύστημα πωλήσεων είναι στημένο και προσανατολισμένο σε «φτωχούς συγγενείς», στο σόι των ασφαλιστών, σε ισχνές αγελάδες φτωχών οικογενειών, χαμηλών εισοδημάτων και κυρίως στον κύκλο των χαμένων ευκαιριών του πρώην (;) κύκλου του νεοπροσληφθέντος ασφαλιστού. Η εκπαίδευση τον κατευθύνει στα 100 ονόματα που ήξερε πριν γίνει ασφαλιστής, δηλαδή κυρίως σε μη επιτυχημένους οικονομικά... Αν ήταν διαφορετικά δεν θα γινότανε ασφαλιστής. Θα είχε ήδη επάγγελμα προσοδοφόρο και φίλους οικονομικά πολύ ψηλά. Ένας μη επαγγελματίας τί κύκλο να έχει για να πάει στις παχιές αγελάδες, που σίγουρα πάντα υπάρχουν, υπήρχαν και θα υπάρχουν;
Η ασφαλιστική αγορά οφείλει ν' αλλάξει κατευθύνσεις σε προϊόντα, εκπαίδευση, συμπεριφορά, στρατολόγηση, να έχει εξασφάλιση των ήδη υπαρχόντων ασφαλιστών για να δείξει ότι έχει πρότυπα επιτυχίας. Διαφορετικά, θα ζει σε μύθους και πάντα θα βρίσκει ένα «μύθο» να παραμυθιάζεται...
Όμως το ερώτημα μένει: έχουμε ασφαλιστές για παχιές αγελάδες ή για ισχνές;

Δεν λέμε, όλοι έχουν ανάγκη ασφάλισης και μάλιστα οι φτωχοί, οι συγγενείς, το περιβάλλον του ασφαλιστού. Να τους ασφαλίσουμε. Αλλά φτάνει πια μ' αυτούς! Τους αλλάξαμε τα φώτα με την ανακύκλωση μιζέριας του κλάδου. Με τους ίδιους να ξεκινήσουμε. Να μας βοηθήσουν (ζητιανιά). Να πάμε ταξίδια. Να τους μεταφέρουμε στη νέα εταιρία που πήραμε μεταγραφή. Να τους πουλήσουμε ό,τι νέο πουλάμε ασφαλιστικό ή μη. Να, να, να...
Ας προβληματισθούν λίγο διοικήσεις και ασφαλιστές. Ας ρωτήσουν σε τι ποσοστό είναι ασφαλισμένοι οι Έλληνες και σε τι καλύψεις και σε τι μέσο όρο. Ας αναρωτηθούν οι Έλληνες ασφαλιστές αν έχουν ασφαλισμένη την αφρόκρεμα της ελληνικής κοινωνίας από πλευράς ζωής και περιουσίας.
Οι υγιείς παχιές αγελάδες βόσκουν πέρα στα λιβάδια! Βγείτε από τον καναπέ, υπάρχει ζωή έξω από τα λιμνάζοντα, υπάρχοντα κανάλια, τα φτωχοχώραφα και τους ξερότοπους... Αρκετά ταξιδέψατε στη Γ' θέση. Δικαιούσθε την πρώτη και την πολυτελείας για σας και τις εταιρίες σας. Βγάλτε εισιτήριο πρώτης θέσης για τους επαγγελματίες σας. Η θέση τους ανήκει ανάμεσα στους επιτυχημένους της ζωής.

Ευάγγ. Γ. Σπύρου



ΑΡΧΑΙΟ ΘΕΑΤΡΟ ΕΠΙΔΑΥΡΟΥ

Ελληνικά καλοκαίρια

ΣΟΦΟΚΛΗΣ: ΟΙΔΙΠΟΥΣ ΕΠΙ ΚΟΛΩΝΩ
ΕΣΤΙ ΟΥΝ ΤΡΑΓΩΔΙΑ!
ΜΙΑ ΣΕΝΑΓΗΣΗ ΣΤΟΥΣ ΑΡΧΑΙΟΥΣ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΣΜΟΥΣ

Γράφει ο Ευαγ. Σπύρου

Παρτιτούρα από τους «Ορνιθες» του Αριστοφάνη, που παίχτηκε το 1959 από το «θέατρο Τέχνης», σε σκηνοθεσία Κάρολου Κουν και μουσική Μάνου Χατζιδάκι (Αρχείο Θεατρικού Μουσείου).

Ελληνικά καλοκαίρια

Γράφει ο Ευαγ. Σπύρου

Η Άννα Συνοδινού μετά δέκα χρόνια απουσίας από το Εθνικό και την επιδαύρια ορχήστρα, επιστρέφει με τον ρόλο που την ανέδειξε, ερμηνεύοντας την Αντιγόνη, από την ομώνυμη τραγωδία του Σοφοκλή, σε σκηνοθεσία Αλέξη Σολωμού, 1974(φωτ.: Εθνικό θέατρο)

Κάθε καλοκαίρι γεύονται γεύσεις Ελλάδας περίπου στα δέκα εκατομμύρια (10.000.000) ταξιδιώτες - τουρίστες, ξένοι από άλλες χώρες που κάτω από τον ήλιο ζεσταίνουν κορμιά και ψυχή περπατώντας και βλέποντας στα οπωροπωλεία γεμάτα τελάρα με ελληνικούς καρπούς, ροδάκινα, άσπρα και μαύρα σταφύλια, βερίκοκα, φράουλες, πορτοκάλια, πεπόνια, καρπούζια, μανταρίνια, νεκταρίνια, λωτούς, δαμάσκηνα, σύκα, φιστίκια, αγγούρια, ελιές, λεμόνια, κόκκινα και πράσινα μήλα, δίπλα σε βιτρίνες βιβλιοπωλείων όπου «ταΐζονται» πεινασμένα μυαλά σε «ιατρεία ψυχής» με γιατρούς επιφανείς φιλοσόφους του πνεύματος ενός άλλου ελληνικού καλοκαιριού, τον Πλάτωνα, τον Σωκράτη, τον Αριστοτέλη, τον Πυθαγόρα, τον Σοφοκλή, τον Αισχύλο, τον Ευριπίδη, τον Ησίοδο, τον Όμηρο, τον Ισοκράτη, τον Δημοσθένη, τον Πίνδαρο, τον Ανακρέοντα, το Θεόγνιδα, το Δημόκριτο, τον Ηράκλειτο, τον Θεόφραστο, τον Μένανδρο, τον Θεόπομπο, τον Επίκουρο του Ξενοκράτη, τον Ανάχαρσι, τον Πλούταρχο, τον Πιττακό τον Μυτιληναίο, τον Αρίστιππο, τον Διογένη, τον Σόλωνα, τον Περίανδρο τον Κορίνθιο, τον Θαλή Μιλήσιο, τον Κλεόβουλο τον Ρόδιο, τον Χίλωνα τον Λακεδαιμόνιο, τον Βία τον Πριηνέα, τον Ζήνωνα, τον Ευκλείδη, τον Ξενοφώντα, τον Θουκυδίδη...

Δεν γνωρίζω αν τα άλλα δέκα εκατομμύρια εντόπιοι Έλληνες, αυτοί που κατοικούν μονίμως εν Ελλάδι, «γεύονται» πλήρως αυτούς τους καρπούς, τους φυσικούς και πνευματικούς του ελληνικού καλοκαιριού. Κάποιοι παρατηρούν ότι πολλοί Έλληνες «εγκαταλείπουν» την Ελλάδα ψάχνοντας ξένους παραδείσους πραγματικά και συμβολικά σε «ξωτικά νησιά» και «απόκρυφες θρησκείες»...

Μ' αρέσει πολύ τα καλοκαίρια να κάνω «βόλτα στην Ελλάδα». Μ' αρέσει το καλοκαίρι να τριγυρνώ σε παραλίες με

NATIONAL THEATRE COSTUME EXHIBITION I

nes

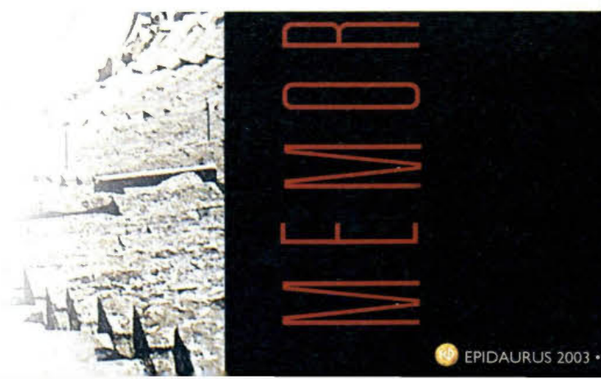
ctures

Audiovisual Mater

«ξεκούμπωτα» πουκάμισα κα να τρώω σταφύλια πρωί στην κληματαριά, να δαγκώνω φέτες κόκκινο δροσερό καρπούζι μεσημέρια περπατώντας κι ας τρέχουν οι χυμοί γύρω από το στόμα ή να απολαμβάνω τις ζεστές μέρες ένα παγωτό ΕΒΓΑ ξυλάκι κρέμα με σοκολάτα που ζωγραφίζει σοκολατί τα χείλια ή να τρώω κεράσια που βάφουν γύρω το στόμα μου.

Μ' αρέσει καλοκαίρι να διαβάζω βιβλία και να πηγαίνω θέατρα. Νιώθω χορτάτος, πλήρης και τυχερός κάθε φορά που κρατάω κάτω από τον ίσκιο της κληματαριάς ή της ελιάς ένα βιβλίο ακουμπώντας σε τρεις καρέκλες και ρουφώντας καφέ κάθε τόσο και νερό κρύο από ποτήρι διαφανές, «ιδρωμένο» και «θαμποπαγωμένο»...

Ζηλεύω και μακαρίζω τα παιδιά στις παραλίες και τις γειτονιές τα ηλιοβασιλέματα που «διεκδικούν» μερίδιο ζωής φωνάζοντας, παίζοντας, τραγουδώντας, μαλώνοντας, λερώνοντας μάγουλα και ρούχα γεμάτα σημάδια από φρούτα που τους άφησαν δείγματα χρωμάτων ή γρατζουνιές από κλωτσιές και σπρωξίματα... Τα χαίρομαι όπως θαυμάζω αυτούς τους ξένους με τα «βιβλιαράκια», τους τουριστικούς οδηγούς και τους χάρτες που υπομονετικά διαβάζουν για την Ελλάδα στις στάσεις λεωφορείων, στους σταθμούς, στα παγκάκια, στις εισόδους μουσείων, στα πούλμαν, στις ταβέρνες, στα αρχαία ιερά μας, στα θέατρα, στις πεσμένες κολόνες... Βλέπουν, παρατηρούν, ρωτάνε, θαυμάζουν, φωτογραφίζουν, σκιτσάρουν, αναγνωρίζουν, εκπλήσσονται... και... απογοητεύονται πάμπολλες φορές με την

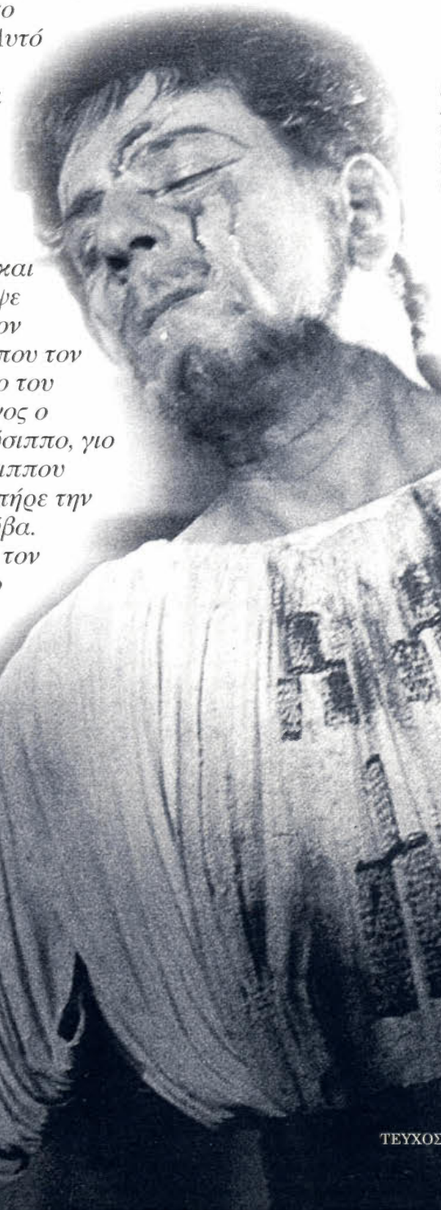


EPIDAURUS 2003 • HELLENIC FESTIVAL S.A.

κατάντια πολλών Νεοελλήνων και τα καμώματά τους συγκρίνοντάς τους με τους αρχαίους προγόνους τους.
Αρχές Ιουλίου 2003 πήγα στο Αρχαίο Θέατρο Επιδαύρου και παρακολούθησα μαζί με χιλιάδες άλλους την τραγωδία του Σοφοκλή «Οιδίπους επί Κολωνώ», του Θεάτρου Τέχνης με τον Γιάννη Βόγλη στο ρόλο του Οιδίποδα. Καθισμένος κάπου στη μέση στην κερκίδα Θ στις σειρές 19-33 απολάμβανα τις ιερές στιγμές του έργου που στάλαξαν μέσα μου ένα σωρό ιδέες, αμφιβολίες, ερωτήματα, σκέψεις, κρίσεις. Πώς να ήτανε τότε που οι πρόγονοί μου συνέρρεαν κατά χιλιάδες εκεί σε τέτοιες μυσταγωγίες; Τι ώρα να έκαναν τις παραστάσεις; Τι διάλογοι και τι συζητήσεις θα επακολουθούσαν; Και τι ύψος παιδείας είχαν αφού ο μέσος Έλληνας αντιλαμβανότανε τέτοια δρώμενα;
Ο Σοφοκλής γεννήθηκε το 497 π.Χ. και πέθανε 91 χρονών το 406 π.Χ., 91 χρόνια μέσα στην ακμή, στο Χρυσό Αιώνα της Αθήνας. Στα χρόνια που ζούσε παίχτηκαν πάνω από 1.000 έργα-τραγωδίες και πάνω από 300 σατιρικά δράματα και άγνωστο πόσες κωμωδίες. Ποιος ξέρει πόσες είδε και πόσες διάβασε ο μεγάλος συγγραφέας!
Αυτός έγραψε 130 τραγωδίες και από αυτές σώζονται μόνο επτά: ο Αίας, η Αντιγόνη, η Ηλέκτρα, ο Οιδίπους Τύραννος, ο Φιλοκτήτης, Τραχίνιαι και ο Οιδίπους επί Κολωνώ. Αναλογιστείτε λίγο τι πλούτος παιδείας και γνώσεων χάθηκε (μόνο ενός συγγραφέα!).
Ο Σοφοκλής συνυπήρξε με τον Αισχύλο και τον Ευριπίδη, αγαπήθηκε από τους Αθηναίους και κέρδισε σε διαγωνισμούς και αγώνες πρώτες νίκες, 18 στα Διονύσια και άλλες 18 στα Λήναια! Ήταν πλούσιος, εύθυμος, πνευματώδης, ευσεβής, διετέλεσε ελληνοταμίας, πρόβουλος και στρατηγός... Έζησε ως παιδί τους Περσικούς Πολέμους, τον Πελοποννησιακό Πόλεμο, το κτίσιμο της Ακρόπολης, τα έργα του Φειδία, τη θητεία του Περικλή... Οι συμπολίτες του είχαν καθημερινή συμμετοχή στους θεσμούς. Ήταν και αυτός και αυτοί ΕΝΕΡΓΟΙ πολίτες ενεργούς δημοκρατίας που προβληματίζονταν, αμφέβαλλαν και καλλιεργούνταν στο θέατρο και την τραγωδία όπου «ακούγονταν» συγγραφείς και πολίτες σ' ένα μεγάλο διάλογο παιδείας...
Στα έργα των Σοφοκλή, Αισχύλου και Ευριπίδη αναφέρεται ο Αριστοτέλης όταν

Γ. Βόγλης - Οιδίπους επί Κολωνώ 2003

γράφει για την τραγωδία ***«Εστι ουν τραγωδία, μίμησις πράξεως σπουδαίας και τελείας, μέγεθος εχούσης, ηδυσμένω λόγω χωρίς έκαστων των ειδών εν τοις μορίοις, δρώντων και ου δι' απαγγελίας, δι' ελέου και φόβου περαίνουσα την των τοιούτων παθημάτων κάθαρσιν».***
Η τραγωδία ήταν είδος δραματικού θεάτρου που προοριζόταν να «παιχθεί», να παρασταθεί ως θέαμα που το αποτελούσαν μια τραγική τριλογία και μια σατιρική κωμωδία και κρατούσε από την αυγή ως την δύση του ηλίου σε υπαίθρια θέατρα με τεράστιο κοινό ως και 30.000 θεατές, χωρίς εισιτήριο, στο πλαίσιο ετήσιων εορτών και τέλειωνε με απονομή βραβείου από μια κριτική επιτροπή που οριζότανε με κλήρο.
Στην τραγωδία ο άνθρωπος ζει και κινείται μέσα στην ανάγκη, τη φύση, στα όρια που όταν τα διασαλεύει πληρώνει με δεινά. Οι πράξεις που πάνε ενάντια στη φύση είναι ύβρις, υπέρβαση, διατάραξη. Τότε το μυαλό μπαίνει σε σύγχυση που την λένε Ατη, και κάνει Ύβρη που πρέπει να τιμωρηθεί με Δίκη. Η τιμωρία είναι Δίκη, είναι Δεινό που φθάνει επειδή έτσι θέλουν οι Θεοί, η Μοίρα, το Ταγμένο. Όλα αυτά είναι τραγωδία. Αυτό είναι το τραγικό για τον άνθρωπο, ότι κάνει πράγματα που ήταν ταγμένα να γίνουν έτσι, εν αγνοία του...
Η τραγωδία, το έργο «Οιδίπους επί Κολωνώ» του Σοφοκλή, βασίζεται σ' ένα μύθο των Λαμβακιδών που λέει περίπου τα εξής: ο Πολύδωρος ήταν γιος του Κάδμου, γενάρχη της Θήβας και έκανε τον Λάβδακο. Αυτός δεν λάτρεψε τον Διόνυσο και μαινόμενες Βάκχες τον καταξέσκισαν. Του Λάβδακου το γιο που τον λέγανε Λάιο τον έδιωξαν από το θρόνο του συγγενείς και τον φιλοξένησε στο Άργος ο Πέλοπας. Ο Λάιος ασέλγησε στον Χρύσιππο, γιο του Πέλοπα και τα αδέλφια του Χρύσιππου σκότωσαν τον αδερφό τους. Ο Λάιος πήρε την γυναίκα του Ιοκάστη και πήγε στη Θήβα. Ένας χρησμός είπε αν κάνει παιδί θα τον σκοτώσει. Η Ιοκάστη μέθυσε τον Λάιο και έκανε μαζί του παιδί. Ο Λάιος το έριξε στον Κιθαιρώνα να χαθεί. Το παιδί (ο Οιδίποδας) – ονομάσθηκε έτσι από τα οιδήματα-πρηξήματα στα πόδια από το δέσιμο να πεθάνει – σώθηκε από ένα βοσκό που τον πήγε στον άτεκνο βασιλιά της Κορίνθου Πολύβιο που το ανέθρεψε. Όταν μεγάλωσε, πήγε στο Μαντείο Δελφών να μάθει την τύχη του και του είπαν πως θα σκοτώσει τον πατέρα του και θα παντρευτεί τη μάνα



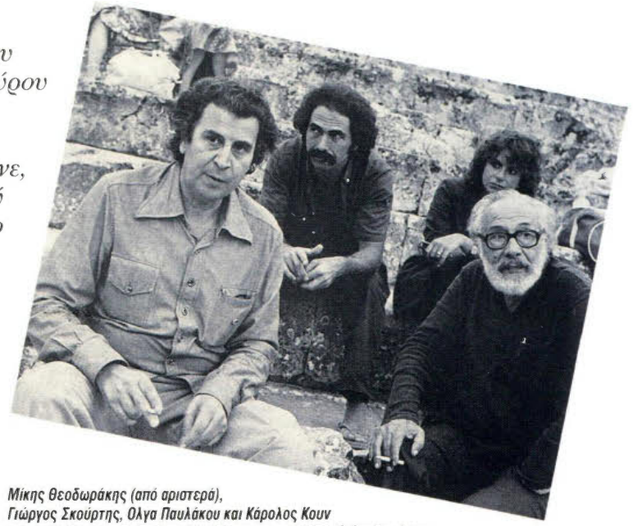
Η απαρχή της ενασχόλησης του Αλέξη Μινωτή με τον τραγικό γιο του Λάιου. Οιδίπους τύραννος (1955). Ενας ρόλος που απασχόλησε τον Μινωτή έως το τέλος της καριέρας του (φωτ. Εθνικό Θέατρο).

του. Όμως δεν ήξερε ποιοι ήταν οι γονείς του και πίστευε ότι ήταν πατέρας του ο Πολύβιος. Έτσι δεν πήγε προς Κόρινθο, αλλά προς τη Θήβα, όπου σκότωσε αμυνόμενος τον πατέρα του και απάντησε στη Σφίγγα που έτρωγε όσους δεν μπορούσαν να λύσουν το αίνιγμά της «Ποιο ζώο έχει 4 πόδια το πρωί, 2 το μεσημέρι και το βράδυ τρία», λέγοντάς της ο άνθρωπος! Ο Κρέων αδελφός της Ιοκάστης και βασιλιάς της Θήβας είχε πει πως όποιος λύσει το αίνιγμα θα γίνει βασιλιάς στη Θήβα και σύζυγος της Ιοκάστης. Έτσι ο Οιδίποδας παντρεύτηκε την μάνα του και από το γάμο γεννήθηκαν η Αντιγόνη, η Ισμήνη, ο Πολυνίκης και ο Ετεοκλής. Όταν μαθεύτηκε η αλήθεια, ο Οιδίποδας αυτοτυφλώθηκε, γύριζε ζητιάνος παρέα με την Αντιγόνη και η Ιοκάστη αυτοκτόνησε. Κατά μία εκδοχή ο Οιδίποδας εξαφανίσθηκε στο άλσος του Κολωνού. Τι τραγωδία! Ο μύθος ενέπνευσε τον Σοφοκλή και έκανε τις τραγωδίες «Οιδίπους Τύραννος» και «Οιδίπους επί Κολωνώ».
Η υπόθεση του έργου που είδα είναι ως εξής:
Στον «Οιδίποδα επί Κολωνώ», ο Οιδίπους, γέρος και τυφλός με βαριά μοίρα, περιπλανώμενος, με τη βοήθεια της κόρης του Αντιγόνης, φθάνει στον Κολωνό στην Αθήνα όπου άθελά του πατά το ιερό άλσος των Ευμενίδων, το άβατο. Ζητά από το βασιλιά Θησέα να του δώσει χάρη, να τον αφήσει να πεθάνει εκεί και να του χαρίσει τη μεταφυσική βοήθεια του τάφου του. Οι Γέροντες του Χορού φρίττουν και

Γ. Βόγλης - Οιδίπους επί Κολωνώ 2003

τρομάζουν μαθαίνοντας για την ύπαρξη του Οιδίποδα. Η Ισμήνη, η κόρη του, όταν έφτασε εκεί του είπε για το χρησμό που λέει ότι τα παιδιά του και αδέρφια της θα χτυπηθούν μεταξύ τους και θα νικήσει αυτός που θα έχει τον Οιδίποδα μαζί του ζωντανό ή νεκρό, γι' αυτό και θα έρθουν να τον πάρουν.
Μέχρι νά 'ρθει ο Θησέας, ο Οιδίπους εξιστορεί τη μαύρη μοίρα του. Όταν φθάνει ο Θησέας υπόσχεται να βοηθήσει. Έρχεται και ο Κρέοντας που ζητάει να πάρει τον Οιδίποδα πίσω στη Θήβα, αλλά αυτός αρνιέται. Ο Κρέων αρπάζει την Ισμήνη και Αντιγόνη. Οι άντρες του Θησέα παίρνουν πίσω τις αδερφές. Στο μεταξύ, φθάνει και ο γιος του Οιδίποδα Πολυνίκης που ζητά να τον ακούσει, ενώ εκείνος ξαναθυμάται τα παλιά κι αρχίζει κατάρες που τον έδιωξαν από τη Θήβα και ο Πολυνείκης φεύγει να πολεμήσει τον αδερφό του. Στη συνέχεια, ύστερα από αστραπές και βροντές στον ουρανό που σημαίνουν το τέλος του Οιδίποδα, αυτός μαζί με τον Θησέα προχωρούν σ' ένα σημείο όπου γίνεται ένα θαύμα: μέσα σε λάμψη (σαν Ανάληψη!) «εξαφανίζεται» ο Οιδίπους. Μετά το θάνατο-αποθέωση οι δύο αδερφές ζητάνε από τον Θησέα να τις βοηθήσει να πάνε στη Θήβα να σταματήσουν τη σφαγή των αδερφών τους.
Όλη η τραγωδία βασανίζει τον θεατή: θα τιμωρηθεί ο Οιδίποδας για τις πράξεις του; Φταίει ή δεν φταίει; Είναι εξόριστος ή δεν είναι; Θα γυρίσει πίσω ή όχι; Είναι ιερόσυλος ή ικέτης των θεών; Μεταξύ μεγαλείου και αθλιότητας κινούνται τα φυσικά γεγονότα, η Ύβρις, η Θεία Δίκη, τα Δεινά, το Τακτόν και το Τραγικό. Είναι τελικά ελεύθερος ο άνθρωπος να πράξει ή να μην πράξει; Αυτός καθορίζει τη μοίρα του ή «ό,τι πουν οι θεοί»; Ο Γιάννης Βόγλης προσέγγισε το θέμα με αμφιβολία και αξιοπρέπεια, όπως έπρεπε, αφήνοντας τους θεατές στην απορία και τον προβληματισμό, κάτι που ο Σοφοκλής ήθελε.
Σε αυτά τα κείμενα παραθέτουμε διάφορες

φωτογραφίες και κάποια αποσπάσματα του έργου. Να θυμίσουμε ότι το Θέατρο Επιδαύρου είναι ένα από τα πιο λαμπρά δείγματα θεατρικής αρχιτεκτονικής του αρχαίου κόσμου, έργο του Πολύκλειτου (;), όπως λένε, προορισμένο για τους επισκέπτες του ιερού του Ασκληπιού που το 395 μ.Χ. οι Γότθοι το λεηλάτησαν μαζί με το θέατρο και το 426 μ.Χ. ο Θεοδόσιος Β' το έκλεισε. Το καλοκαίρι του 1938 με πρωτοβουλία του Δημήτρη Ροντήρη ξαναζωντάνεψε με την Ηλέκτρα του Σοφοκλή και το 1957 πρωτοανέβηκε αττική κωμωδία, η Λυσιστράτη, λόγω του διχασμού αν πρέπει ή όχι του τότε πνευματικού (;) κόσμου. Ο Δ. Ροντήρης είναι ο άνθρωπος που επανέφερε τον τραγικό λόγο στην Επίδαυρο βάζοντας και τα θεμέλια του Φεστιβάλ Επιδαύρου (1954). Το 1954, την πρώτη παράσταση «Ιππόλυτος» του Ευριπίδη των Επιδαυρίων παρακολούθησαν 10.000 άτομα, με τον Αλέκο Αλεξανδράκη στο ρόλο του Ιππολύτου, την Αλέκα Κατσέλη, μουσική Δ. Μητρόπουλου και νεαρές στο Χορό τη Μάρω Κοντού, τη Μαίρη Χρονοπούλου. 600 Ι.Χ. αυτοκίνητα, 150 λεωφορεία, 2 πλοία μετέφεραν τον κόσμο. Το ζεύγος Κατίνα Παξινού - Μινωτής ξεκίνησαν το 1955 την Επιδαύρια διαδρομή τους δίπλα σε μεγάλους μουσικούς μας που σφράγισαν τις παραστάσεις Επιδαύρου, όπως ο Δ. Μητρόπουλος, ο Μάνος Χατζιδάκις, ο Μίκης Θεοδωράκης, ο Χρήστος Λεοντής, ο Γ. Χρήστου, ο Γιώργος Κουρουπός κ.ά. Η Μαρία Κάλλας τραγούδησε Νόρμα και Μήδεια. Το 1965 δηύθυνε στην Επίδαυρο τη Φιλαρμονική Ορχήστρα του Βερολίνου ο Χέρμπερτ φον Κάραγιαν στο έργο «Ρέκβιεμ» του Βέρντι, ενώ εκεί ακόμη έπαιξαν ο Μενουχίν, ο Ροστρόποβιτς κ.ά. Όσοι έχετε παιδιά να πάτε στην Επίδαυρο ή όπου παίζουν αρχαίο θέατρο! Συνδέστε τη νέα γενιά με τους συγγενείς της. Δείξτε το δρόμο να καταλάβει τη ρίζα και την ελληνικότητά της. Δείξτε τα ελληνικά καλοκαίρια στα παιδιά σας για να μην τα ψάχνετε στους παγωμένους χειμώνες των βαρβάρων αφού «πας μη έλλην βάρβαρος».



Μίκης Θεοδωράκης (από αριστερά), Γιώργος Σκούρτης, Όλγα Παυλάκου και Κάρολος Κουν στις κερκίδες της Επιδαύρου, τον Αύγουστο του 1979. Ο Θεοδωράκης πρωτόγραψε μουσική για τραγωδία το 1966, για τις «Τρωάδες» του Ευριπίδη, και είχε κατασυγκινήσει όχι μόνο το κοινό αλλά και τους ειδικούς χρησιμοποιώντας για πρώτη φορά το σαντούρι (φωτ.: Ντ. Αργυρόπουλος)

Μια γραφική αναπαράσταση της σκηνής του Θεάτρου της Επιδαύρου από τον Σάββα Γώγο, σε τρισδιάστατη ηλεκτρονική απόδοση από την Ιωάννα Αναγνωστοπούλου (φωτο: εκδόσεις «Μίλητος»).

Καλό καλοκαίρι!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Μελίσσια, Καλοκαίρι 2003

ΣΤΑΣΙΜΟ ΠΡΩΤΟ
(Ο Χορός μιλά στον Οιδίποδα για τον Κολωνό)

ΣΕ ΧΩΡΑ ΗΛΘΕΣ, ΞΕΝΕ,
ΜΕ ΠΑΝΕΜΟΡΦΑ ΑΛΟΓΑ, ΣΤΟ ΩΡΑΙΟΤΕΡΟ
ΜΕΡΟΣ ΤΗΣ ΓΗΣ, ΣΤΟΝ ΚΟΛΩΝΟ, ΜΕ ΤΟ ΛΕΥΚΟ
ΤΟΥ ΧΩΜΑ,
ΟΠΟΥ ΜΕΛΩΔΙΚΑ ΤΟ ΑΗΔΟΝΙ ΚΕΛΑΗΔΕΙ,
ΦΩΛΙΑΖΟΝΤΑΣ ΣΕ ΚΑΤΑΠΡΑΣΙΝΕΣ ΒΑΘΙΕΣ
ΚΟΙΛΑΔΕΣ, ΚΡΥΜΜΕΝΟ ΣΤΟΝ ΣΚΟΥΡΟΧΡΩΜΟ
ΚΙΣΣΟ,
ΣΤΟ ΑΒΑΤΟ ΑΛΣΟΣ ΤΟΥ ΘΕΟΥ,
ΠΟΛΥΚΑΡΠΟ, ΑΠΟ ΤΟΝ ΗΛΙΟ ΑΠΡΟΣΒΛΗΤΟ
ΚΙ ΑΠ' ΤΟΝ ΑΓΕΡΑ ΚΑΘΕ ΚΑΤΑΙΓΙΔΑΣ.
ΕΔΩ ΠΕΡΙΔΙΑΒΑΖΕΙ
Ο ΒΑΚΧΙΚΟΣ ΔΙΟΝΥΣΟΣ ΚΑΙ ΓΥΡΩ ΤΟΥ
ΟΙ ΝΥΜΦΕΣ ΠΟΥ ΤΟΝ ΤΡΕΦΟΥΝ.

ΕΔΩ, ΟΤΑΝ ΧΑΡΑΖΕΙ, ΚΙ Ο ΟΥΡΑΝΟΣ
ΣΤΑΛΑΖΕΙ ΤΗ ΔΡΟΣΙΑ ΤΟΥ,
ΑΝΘΙΖΟΥΝ ΥΠΕΡΟΧΟΣ Ο ΝΑΡΚΙΣΣΟΣ,
ΜΕ ΤΑ ΛΟΥΛΟΥΔΙΑ ΤΟΥ ΣΑΝ ΡΙΓΕΣ,
ΣΤΕΦΑΝΙ ΑΡΧΑΙΟ ΓΙΑ ΤΙΣ ΔΥΟ ΘΕΕΣ,
ΚΙ Ο ΚΡΟΚΟΣ Ο ΧΡΥΣΟΞΑΝΘΟΣ.
ΕΔΩ ΟΙ ΡΟΕΣ ΤΟΥ ΚΗΦΙΣΣΟΥ
ΑΚΟΙΜΗΤΕΣ ΠΟΤΕ ΔΕΝ ΗΣΥΧΑΖΟΥΝ,
ΜΟΝΟ ΑΚΑΤΑΠΑΥΣΤΑ ΚΥΛΟΥΝ
ΣΤΑ ΡΕΙΘΡΑ ΤΟΥ, ΚΙ ΕΚΕΙΝΟΣ
ΜΕ ΤΟ ΓΑΡΓΑΡΟ ΝΕΡΟ ΤΟΥ
ΑΡΔΕΥΕΙ ΤΟΥΣ ΛΕΙΜΩΝΕΣ,
ΓΡΗΓΟΡΑ ΝΑ ΚΑΡΠΙΣΟΥΝ
ΣΤΗ ΓΗ ΜΑΣ ΤΗΝ ΕΥΡΥΣΤΕΡΝΗ.
ΑΥΤΟΝ ΤΟΝ ΤΟΠΟ ΔΕΝ ΤΟΝ ΑΠΟΣΤΡΕΦΟΝΤΑΙ
ΜΗΤΕ
ΟΙ ΜΟΥΣΕΣ ΚΙ ΟΙ ΧΟΡΟΙ ΤΟΥΣ ΜΗΤΕ
ΜΕ ΤΟ ΧΡΥΣΟ ΤΗΣ ΧΑΛΙΝΑΡΙ
Η ΑΦΡΟΔΙΤΗ.

ΥΠΑΡΧΕΙ ΕΔΩ ΕΝΑΣ ΒΛΑΣΤΟΣ,
ΤΕΤΟΙΟΣ ΔΕΝ ΑΚΟΥΣΑ ΠΟΤΕ
ΝΑ ΒΛΑΣΤΗΣΕ Η ΣΤΗΣ ΑΣΙΑΣ ΤΟ ΧΩΜΑ
Η ΣΤΟ ΜΕΓΑΛΟ ΔΩΡΙΚΟ ΝΗΣΙ
ΤΟΥ ΠΕΛΟΠΑ, ΒΛΑΣΤΟΣ ΑΥΤΟΦΥΤΟΣ,
ΑΧΕΙΡΟΠΟΙΗΤΟΣ, ΦΟΒΗΤΡΟ ΣΤΩΝ ΕΧΘΡΩΝ
ΤΑ ΒΕΛΗ, ΕΥΔΟΚΙΜΕΙ ΚΑΙ ΘΑΛΛΕΙ
Σ' ΑΥΤΗ ΤΗ ΧΩΡΑ ΠΙΟ ΠΟΛΥ:
Η ΕΛΙΑ ΜΕ ΤΟ ΓΛΑΥΚΟ ΤΗΣ ΦΥΛΛΩΜΑ,
Η ΠΑΙΔΟΤΡΟΦΟΣ, ΚΙ ΑΥΤΗ ΚΑΝΕΙΣ,
ΝΕΟΣ Η ΓΕΡΟΣ, ΔΕΝ ΜΠΟΡΕΙ
ΝΑ ΤΗ ΧΑΛΑΣΕΙ, ΝΑ ΤΗΝ ΞΕΡΡΙΖΩΣΕΙ,
ΓΙΑΤΙ ΤΗΝ ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΕΙ
ΜΕ Τ' ΑΓΡΥΠΝΟ ΤΟΥ ΜΑΤΙ
Ο ΜΟΡΙΟΣ ΔΙΑΣ ΚΙ Η ΓΛΑΥΚΩΠΙΣ
ΑΘΗΝΑ.

ΕΧΩ ΕΝΑ ΑΚΟΜΗ ΕΠΑΙΝΟ ΝΑ ΠΩ
ΠΙΟ ΔΥΝΑΤΟ ΓΙ' ΑΥΤΗ ΤΗΝ ΠΟΛΗ,
ΤΗ ΜΗΤΡΟΠΟΛΗ ΤΟΥΣ, ΔΩΡΟ
ΘΕΟΥ ΜΕΓΑΛΟΥ, ΔΙΚΟ ΤΟΥΣ ΚΑΙ ΔΙΚΟ ΜΟΥ
ΚΑΥΧΗΜΑ:
ΑΛΟΓΑ ΩΡΑΙΑ, ΠΟΥΛΑΡΙΑ ΩΡΑΙΑ,
ΩΡΑΙΑ ΘΑΛΑΣΣΑ.
Ω ΓΙΕ ΤΟΥ ΚΡΟΝΟΥ, ΑΝΑΞ ΠΟΣΕΙΔΩΝ,
ΕΣΥ ΠΕΡΗΦΑΝΗ ΥΨΩΣΕΣ ΤΗΝ ΠΟΛΗ,
ΟΤΑΝ ΠΡΩΤΗ ΦΟΡΑ ΣΤΟΥΣ ΔΡΟΜΟΥΣ ΜΑΣ
ΒΡΗΚΕΣ ΤΟ ΧΑΛΙΝΑΡΙ ΠΟΥ ΔΑΜΑΖΕΙ
Τ' ΑΛΟΓΑ.
Μ' ΕΞΕΝΑ ΠΑΛΙ ΤΟ ΚΑΛΟ ΚΟΥΠΙ
ΣΤΑ ΧΕΡΙΑ ΤΟΥ ΘΑΛΑΣΣΙΝΟΥ ΑΡΜΟΣΜΕΝΟ,
ΣΑΝ ΑΠΟ ΘΑΥΜΑ ΑΝΑΠΗΔΑ ΠΑΦΛΑΖΟΝΤΑΣ
ΣΤΟ ΚΥΜΑ, ΕΝΩ ΜΠΡΟΣΤΑ
ΠΕΝΗΝΤΑ ΝΗΡΗΙΔΕΣ ΣΕΡΝΟΥΝ ΤΟΝ ΧΟΡΟ
ΜΕ ΤΑ ΕΚΑΤΟ ΤΟΥΣ ΠΟΔΙΑ.

Το καλοκαίρι του 1938 ο τραγικός λόγος ακούγεται και πάλι στην Επίδαυρο, ύστερα από δεκαοχτώ αιώνες σιωπής, με την «Ηλέκτρα» του Σοφοκλή, σε σκηνοθεσία Δημήτρη Ροντήρη. Ηλέκτρα η Κατίνα Παξινού και Κλυταιμνήστρα η Ελένη Παπαδάκη. Στη φωτογραφία η εισοδος του θιάσου στον χώρο του θεάτρου (φωτ.: Εθνικό θέατρο)

ΣΤΑΣΙΜΟ ΤΡΙΤΟ
(Ο Χορός μιλά για τα γηρατειά)

ΟΠΟΙΟΣ ΟΡΕΓΕΤΑΙ ΝΑ ΖΗΣΕΙ
ΚΙ ΑΛΛΟ, ΚΙ ΑΛΛΟ, ΚΑΙ ΔΕΝ ΤΟΥ ΦΤΑΝΕΙ
Η ΜΕΤΡΗΜΕΝΗ ΤΟΥ ΖΩΗ,
ΑΥΤΟΝ ΕΓΩ, ΜΑ ΤΗΝ ΑΛΗΘΕΙΑ,
ΤΟΝ ΕΧΩ ΓΙΑ ΠΟΛΥ ΜΩΡΟ.
ΓΙΑΤΙ ΟΙ ΠΟΛΛΕΣ ΗΜΕΡΕΣ ΠΟΥ ΜΑΚΡΑΙΝΟΥΝ
ΦΕΡΝΟΥΝ ΤΙΣ ΛΥΠΕΣ ΠΙΟ ΚΟΝΤΑ
ΧΑΡΕΣ ΔΕΝ ΠΡΟΚΕΙΤΑΙ ΝΑ ΔΕΙΣ
ΟΠΟΥ Η ΖΩΗ ΤΡΑΒΑΕΙ ΣΕ ΜΑΚΡΟΣ,
ΠΕΡΑ ΑΠ' ΤΟ ΘΕΜΙΤΟ ΤΗΣ ΜΕΤΡΟ.
ΛΥΤΡΩΤΙΚΟΣ, Μ' ΟΛΟΥΣ ΙΣΟΤΙΜΟΣ,
ΟΤΑΝ ΣΗΜΑΝΕΙ Η ΩΡΑ ΤΟΥ ΑΔΗ,
ΠΡΟΒΑΛΛΕΙ Ο ΘΑΝΑΤΟΣ,
ΚΑΙ ΓΡΑΦΕΙ ΤΕΛΟΣ ΣΕ ΓΑΜΟΥΣ,
ΜΟΥΣΙΚΕΣ, ΧΟΡΟΥΣ.

ΤΟ ΝΑ ΜΗΝ ΕΧΕΙΣ ΓΕΝΝΗΘΕΙ,
ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ
ΤΟ ΔΕΥΤΕΡΟ ΚΑΛΟ, ΑΝ ΕΧΕΙΣ
ΓΕΝΝΗΘΕΙ, ΝΑ ΠΑΣ ΤΟ ΓΡΗΓΟΡΟΤΕΡΟ
ΕΚΕΙ ΑΠ' ΟΠΟΥ ΒΓΗΚΕΣ.
ΓΙΑΤΙ, ΜΟΛΙΣ ΠΕΡΑΣΕΙ Η ΠΡΩΤΗ ΝΙΟΤΗ,
ΜΕ ΤΗΝ ΑΝΕΜΕΛΗ ΤΗΣ ΑΦΡΟΣΥΝΗ,
ΠΟΙΟΣ, ΠΕΣ ΜΟΥ ΠΟΙΟΣ ΜΟΧΘΟΣ ΑΠΕΞΩ
ΜΕΝΕΙ;
ΠΟΙΟΣ ΚΑΜΑΤΟΣ ΔΕΝ ΜΠΑΙΝΕΙ ΣΤΗ ΖΩΗ
ΜΑΣ;
ΦΘΟΝΟΣ ΚΑΙ ΤΑΣΕΙΣ, ΜΑΛΩΜΑΤΑ ΚΑΙ
ΜΑΧΕΣ,
ΦΟΝΟΙ, ΚΑΙ ΤΕΛΕΥΤΑΙΟ ΕΚΕΙΝΟ ΤΟ
ΕΠΟΝΕΙΔΙΣΤΟ,
ΤΑ ΓΗΡΑΤΕΙΑ ΑΝΕΥΡΑ, ΑΦΙΛΑ,
ΑΣΥΝΤΡΟΦΕΥΤΑ,
ΟΠΟΥ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ ΤΑ ΧΕΙΡΟΤΕΡΑ
ΚΑΚΑ ΣΥΓΚΑΤΟΙΚΟΥΝ.

ΜΟΙΡΑ ΚΙ ΑΥΤΟΥ ΤΟΥ ΔΥΣΤΥΧΟΥ
ΤΑ ΓΗΡΑΤΕΙΑ, ΟΧΙ ΔΙΚΗ ΜΟΥ ΜΟΝΟ.
ΠΩΣ ΒΟΡΕΙΝΟ ΑΚΡΩΤΗΡΙ, ΑΝΕΜΙΚΕΣ
ΚΑΙ ΚΥΜΑΤΑ ΑΠΟ ΠΑΝΤΟΥ ΤΟ ΔΕΡΝΟΥΝ,
ΕΤΣΙ ΚΙ ΑΥΤΟΝ, ΑΔΙΑΚΟΠΕΣ
ΟΙ ΦΟΒΕΡΕΣ ΤΟΥ ΣΥΜΦΟΡΕΣ,
ΤΟΝ ΣΥΓΚΛΟΝΙΖΟΥΝ ΚΥΜΑΤΟΠΛΗΚΤΕΣ
ΚΑΙ ΚΑΤΑΚΟΡΥΦΕΣ.
ΑΛΛΕΣ ΑΠΟ ΤΗ ΔΥΣΗ, ΑΛΛΕΣ
ΑΠ' ΤΗΝ ΑΝΑΤΟΛΗ, ΑΛΛΕΣ ΑΠΟ ΤΟΝ ΝΟΤΟ,
ΑΛΛΕΣ ΑΠ' ΤΑ ΡΙΠΑΙΑ ΟΡΗ ΚΑΤΕΒΑΙΝΟΥΝ
ΤΟΥ ΒΟΡΡΑ.

ΣΤΑΣΙΜΟ ΤΕΤΑΡΤΟ
(Ο Χορός στην ώρα της αποθέωσης-εξαφάνισης του Οιδίποδα)

ΑΝ ΕΙΝΑΙ ΘΕΜΙΤΟ, ΣΤΗΝ ΑΦΑΝΤΗ ΘΕΑ
ΠΡΟΣΕΥΧΟΜΑΙ ΜΕ ΣΕΒΑΣ, Σ' ΕΣΕΝΑ
ΤΗΣ ΜΑΥΡΗΣ ΝΥΧΤΑΣ ΒΑΣΙΛΙΑ, Ω ΑΪΔΩΝΕΑ,
ΑΪΔΩΝΕΑ. ΠΑΡΑΚΑΛΩ ΣΑΣ, ΔΙΧΩΣ ΑΓΡΙΟ
ΠΟΝΟ
ΚΑΙ ΑΓΩΝΙΑ ΘΑΝΑΣΙΜΗ, ΝΑ ΦΤΑΣΕΙ
Ο ΞΕΝΟΣ ΚΑΤΩ ΣΤΗΝ ΚΟΙΛΑΔΑ ΤΩΝ ΝΕΚΡΩΝ,
ΟΠΟΥ ΤΑ ΠΑΝΤΑ ΚΡΥΒΕΙ ΜΕΣΑ ΤΗΣ,
ΣΤΑ ΔΩΜΑΤΑ ΤΗΣ ΣΤΥΓΑΣ.
ΓΙΑΤΙ, ΑΦΟΥ ΤΟΝ ΒΡΗΚΑΝ ΑΔΙΚΑ
ΤΑ ΤΟΣΑ ΠΑΘΗ, ΕΙΝΑΙ ΚΑΙΡΟΣ ΕΝΑΣ ΘΕΟΣ
ΠΑΛΙ ΝΑ ΤΟΝ ΥΨΩΣΕΙ.

Ω ΧΘΟΝΙΕΣ ΘΕΕΣ, Ω ΣΩΜΑ ΘΗΡΙΟΥ
ΑΝΙΚΗΤΟ ΠΟΥ, Ο ΛΟΓΟΣ ΛΕΕΙ, ΕΚΕΙ,
ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΤΙΣ ΠΥΛΕΣ ΤΙΣ ΠΟΛΥΞΕΝΕΣ
ΞΑΠΛΩΝΕΙΣ,
ΜΕΣΑ ΑΠ ΤΟ ΑΝΤΡΟ ΣΟΥ ΓΑΒΓΙΖΟΝΤΑΣ, ΚΙ
ΕΙΣΑΙ
Ο ΑΔΑΜΑΣΤΟΣ ΤΟΥ ΑΔΗ ΦΥΛΑΚΑΣ.
Ω ΣΥ, ΤΗΣ ΓΗΣ Ο ΓΙΟΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΤΑΡΤΑΡΟΥ,
ΟΛΟΨΥΧΑ ΕΥΧΟΜΑΙ Ο ΞΕΝΟΣ
ΤΟΝ ΔΡΟΜΟ ΤΟΥ ΑΝΕΜΠΟΔΙΣΤΟΣ ΝΑ ΠΑΡΕΙ
ΣΤΟΝ ΚΑΤΩ ΚΟΣΜΟ
ΓΙΑ ΤΑ ΑΣΦΟΔΙΛΙΑ ΤΩΝ ΝΕΚΡΩΝ.
ΕΞΕΝΑ ΕΠΙΚΑΛΟΥΜΑΙ,
ΘΕΟ ΤΟΥ ΑΙΩΝΙΟΥ ΥΠΝΟΥ.

Η Μελίνα Μερκούρη στον ρόλο της Κλυταιμνήστρας, στην πρώτη παρουσίαση της «Ορέστειας» του Αισχύλου, το 1980, από το θέατρο Τέχνης στην Επίδαυρο. Η τριλογία παίχτηκε σε μετάφραση Θανάση Βαλτινού, σκηνοθεσία Καρόλου Κουν, σκηνικά- κοστούμια Διονήση Φωτόπουλου, μουσική Μιχάλη Χριστοδουλίδη, κίνηση χορού Μαρίας Κυνηγού-Φλάμπουρα, φωτισμούς Αριστείδη Καρύδη - Φουξ. Βοηθός σκηνοθέτη ήταν ο Γιώργος Αρμένης (αρχείο Θεατρικού Μουσείου, φωτ. Ντ. Αργυρόπουλος)

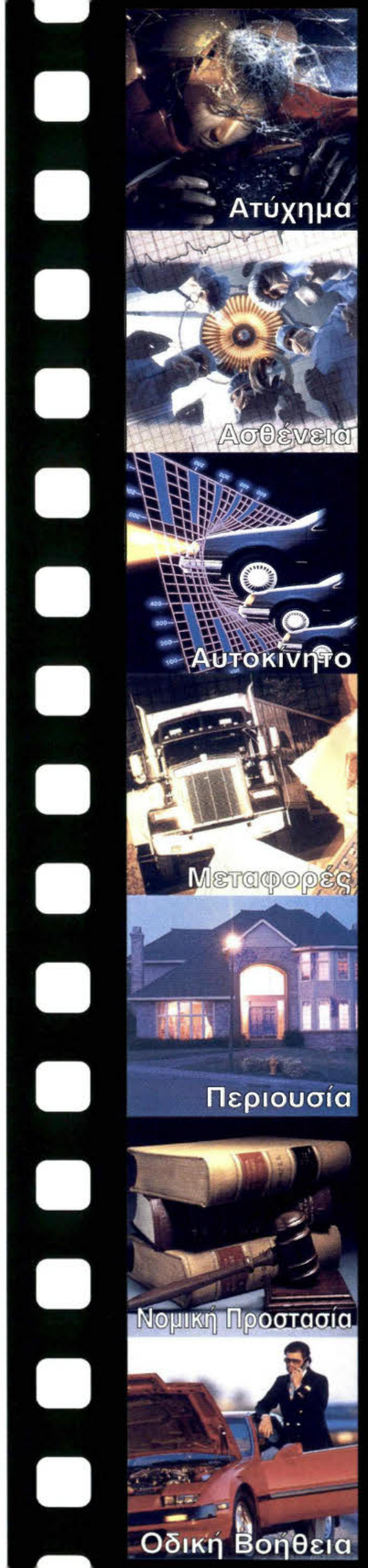
Χύμα

Μ' αρέσει κάποια Σάββατα να περπατώ στις λαϊκές
και να μετέχω σε χορούς, συνήθως Κυριακές,
σε πανηγύρια και υπαίθριες Ελλήνων παραστάσεις
και γενικώς σε λαϊκές αυθόρμητες εκφράσεις
που πάντα, υπογραμμίζεται, για τη ζωή το πάθος.

***

Μ' αρέσει που τα πιο πολλά εκεί πωλούνται χύμα
και λίγοι ψάχνουν για να δουν το εμπορικό τους σήμα
ούτε το περιτύλιγμα ή τη μεγάλη μάρκα.
Οι αξίες της καρδιάς περιφρονούν Δολλάρια και Μάρκα.
Αφού στο χύμα φαίνεται πλάτος, ύψος και βάθος.

Βαγγέλης Σπύρου
2003



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.
Α. ΦΡΑΝΤΖΗ 9 * 117 43 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ : 210 9249705

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

κ. Τάκης Καραλής

Υποψιάζομαι ότι όσα γίνονται τελευταία στο ING Ελλάδος γίνονται με μαθηματική ακρίβεια, δηλαδή όπως επιθυμούσε ή «προσχεδίαζε» μέσα του ο Τάκης Καραλής, Μαθηματικός - Αναλογιστής, γεννηθείς το 1943. Τι θα μπορούσε να επιθυμήσει κάποιος σαν τον Τάκη Καραλή; Στα 60 του χρόνια να «ξεφορτωθεί» από πάνω του το βαρύ φορτίο της τύχης χιλιάδων ανθρώπων και εταιρίας πολλών δισ. και να το παραλάβει κάποιος πιο δυνατός και μακροβιότερος. Να έχει χρήματα δικά του και γνωριμίες. Να τον τιμήσουν οι «από πάνω του». Ε, λοιπόν, αυτά έγιναν. Σε καλά χέρια πάνε ΝΝ και άνθρωποί του, αυτός έχει χρήματα και οι Ολλανδοί τον τίμησαν με την προεδρία του Δ.Σ., είναι στο Δ.Σ. του ING - Πειραιώς, είναι το «μάτι» των Ολλανδών, είναι στην υπηρεσία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών για θέματα υγείας και σχέσεων με τα νοσοκομεία, τι άλλο θέλει; Προς τιμή του τελευταία έγιναν πολλά «δείπνα» στην Ολλανδία. Αυτά τα λέω προς πάσα κατεύθυνση που χάνει την ψυχραιμία και δεν βλέπει πώς πάνε τα ανθρώπινα. Ουδείς αναντικατάστατος, ουδείς αιώνιος. Η περασμένη «25ετία Καραλή» έγραψε την ιστορία της. Θετική ιστορία για το θεσμό, για τις εταιρίες, για τους ασφαλιστές. Λεπτομέρειες; Δεν χρειάζονται. Η ζωή ξέρει καλά τη δουλειά της και μετράει ένα, δύο, τρία, μέχρι εκεί. Και οι άνθρωποι της ΝΝ; Καλύτερη τύχη δεν θα είχαν από αυτή που η εξέλιξη των πραγμάτων τους έδωσε... Τα λιοντάρια της ΝΝ και... «ορφανά» λιοντάρια είναι. Και κάτι «αλεπούδες», «ύαινες», «φίδια» και «κότες»; Δεν ήταν ποτέ λιοντάρια αυτά τα είδη... Τα λιοντάρια της ING παραμένουν λιοντάρια και όσοι το αμφισβητούν θα το «δουν» στη μερίδα του λέοντος που θα πάρουν σύντομα τα γνήσια λιοντάρια του ING.

Όλες οι επιχειρήσεις έχουν σκοπό και στόχο το κέρδος. Οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν ξέρω τι φταίει και ξεχνάνε ότι είναι και επιχειρήσεις που τα λεφτά των μετοχών πρέπει να έχουν κέρδος. Για να κυκλοφορούν «πλούσια» και «σπάταλα» αρκετοί μέσα στον κλάδο (Διοικητικοί και Ασφαλιστές) πάει να πει πως κάτι άλλο συμβαίνει και έχουμε πλούσιους managers σε φτωχές εταιρίες. Και οι ορκωτοί λογιστές ζουν πλούσια. Πού βρίσκονται τα λεφτά; Σε λάθος λογιστικές εγγραφές; Σε ύποπτες προμήθειες; Σε εξαπάτηση αντασφαλιστών; Σε υπεραξίες πολύπλευρες; Σε σπατάλη μέσω γενικών εξόδων; Σε λάθος διοικήσεις; Μήπως δεν φταίει τίποτα απ' όλα αυτά και πρέπει κάποιες να... κλείσουν; Ας δούμε όμως και ένα πίνακα με τα κέρδη προ φόρων του ασφαλιστικού κλάδου κατά το 2002 που δημοσιεύει η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ στα τέλη Ιουνίου 2003.

Τα κέρδη προ φόρων του ασφαλιστικού κλάδου, κατά το 2002 (ποσά σε εκατ. ευρώ)

1	ALICO	15.314,7
2	EFG LIFE	5.307,1
3	ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	3.278,0
4	COMMERCIAL VALUE - πρώην ΓΚΟΤΑ INTERNATIONAL	2.412,5
5	CITI LIFE	2.283,0
6	EFG GENERAL	2.184,1
7	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	2.071,5
8	INTERSALONICA ΖΗΜΙΩΝ	1.519,1
9	ΟΡΙΖΩΝ	1.407,0
10	ALLIANZ ΖΗΜΙΩΝ	1.359,2
11	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΗ	1.289,6
12	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	1.189,8
13	ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	1.092,3
14	ΕΥΡΩΠ. ΕΝΩΣΗ - MINETTA	1.081,5
15	ΣΙΔΕΡΗΣ	966,7
16	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	930,6
17	VDV LEBEN ΖΩΗΣ	869,5
18	AMYNA ΑΕΓΑ	816,7
19	MARPFE ASISTENCIA ΑΕΓΑ	772,3
20	N-N ΖΗΜΙΩΝ	678,3
21	ΕΥΡΩΠΗ	668,4
22	LE MONDE ΑΕΓΑ	583,9
23	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	490,5
24	INTERSALONICA ΖΩΗΣ	446,4
25	EGNATIA	423,1
26	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ	409,5
27	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ	349,6
28	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ	275,2
29	N-N ΖΩΗΣ	272,7
30	INTERAMERICAN ΥΓΕΙΑΣ	234,0
31	ΕΛΛΑΣ	115,4
32	CGU	114,9
33	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ	112,5
34	ΛΑΪΚΗ LIFE	110,6
35	NATIONAL UNION	102,4
36	ΑΙΓΑΙΟΝ	74,5
37	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ	72,8
38	ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ	57,6
39	ASTRA ΑΕΓΑ	46,9
40	IMPERIO LIFE	31,2
41	VICTORIA ΖΩΗΣ	23,1
42	MITSUI SUMITOMO INSURANCE	22,5
43	EUROSTAR	22,3
44	TOKIO MARINE EUROPE INSURANCE	18,2
45	ΔΥΝΑΜΙΣ	5,1
46	ROYAL AND SUN INSURANCE	-6,7
47	PERSONAL INSURANCE	-18,7
48	ΚΥΠΡΟΥ ΖΩΗΣ	-26,3
49	INTERNATIONAL HELLAS	-65,6
50	ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ	-110,8
51	ΓΑΛΑΞΙΑΣ (πρώην MARKETRENDS)	-125,6
52	ΚΥΠΡΟΥ ΖΗΜΙΩΝ	-197,1
53	ΦΟΙΝΙΞ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ	-248,2
54	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ	-259,7
55	ΣΚΟΥΡΤΗΣ	-263,0
56	ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΖΩΗΣ	-345,7
57	ΠΟΣΕΙΔΩΝ	-1.116,3
58	INTERLIFE ΖΗΜΙΩΝ	-1.234,7
59	LA VIE ΖΩΗΣ	-1.316,8
60	ΩΜΕΓΑ	-1.509,0
61	ALLGEMEINE VERSICHERUNG	-2.044,7
62	VICTORIA ΖΗΜΙΩΝ	-2.154,3
63	INTERNATIONAL LIFE	-2.168,6
64	ALLIANZ ΖΩΗΣ	-2.213,2
65	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΗΣ	-2.234,7
66	GENERALI ΖΗΜΙΩΝ	-2.509,8
67	UNIVERSAL LIFE	-3.190,5
68	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	-3.827,3
69	GENERALI LIFE	-4.331,4
70	INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ	-5.295,4
71	METROLIFE ΖΗΜΙΩΝ	-12.891,2
72	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΗΜΙΩΝ	-25.608,3
73	ΦΟΙΝΙΞ	34.906,0
74	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΩΗΣ	-50.378,4
75	INTERAMERICAN ΖΩΗΣ	-95.702,3
	ΣΥΝΟΛΟ	**-204.393,4**

Η υγεία είναι ένα θέμα που «σπάει» εύκολα και δεν περιμένει. Μόνο μ' αυτό τον πίνακα μια ασφαλιστική ζωής μπορεί να «πουλήσει»...

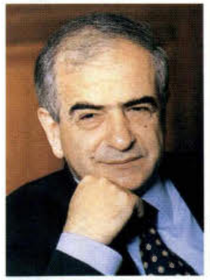
Ο χρόνος αναμονής

Τα προβλήματα στα χειρουργεία μεγαλώνουν τις λίστες αναμονής των ασθενών που περιμένουν να χειρουργηθούν

ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ	ΧΡΟΝΟΣ ΑΝΑΜΟΝΗΣ
Ευαγγελισμός	20 ημέρες
Λαϊκό	10 ημέρες
ΚΑΤ	30 ημέρες
Ερυθρός Σταυρός	15 ημέρες
Γενικό Κρατικό Αθηνών	7 ημέρες
Ασκληπιείο Βούλας	30 ημέρες
ΑΧΕΠΑ (Θεσ/νίκη)	20 ημέρες
Γ. Παπανικολάου (Θεσ/νίκη)	90 ημέρες
ΠΕΠΑΓΝΗ (Ηράκλειο)	240 ημέρες
Βενιζέλειο	150 ημέρες
Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο Πάτρας	180 ημέρες
Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο Λάρισας	90 ημέρες

Πηγή: ΤΑ ΝΕΑ 12/1/2003

Αξίζει τον κόπο κάπου - κάπου να θυμίζουμε σε μερικούς τα αυτονόητα και τα σπουδαία. Είναι λοιπόν σπουδαίο να πούμε και να γράψουμε ότι η ΕΘΝΙΚΗ, η πρώτη ασφαλιστική τύποις και ουσία, προσφέρει παντοιοτρόπως με ιδέες, με πράξεις, με στελέχη στην αγορά για χρόνια και χρόνια, αιώνες. Ακροβατώντας σε ιδιωτικά και δημόσια συμφέροντα και πολιτικές οι επικεφαλής της ΕΘΝΙΚΗΣ καταφέρνουν να βγάζουν και... κέρδη, κάτι που άλλες εταιρίες εκ προοιμίου κερδοσκοπικές δεν κερδίζουν... Στις πρώτες τρεις θέσεις σε κέρδη το 2002 η ΕΘΝΙΚΗ που θα μεγαλώσουν στο 2003 εξ όσων πληροφορούμεθα που φέρνουν την ΕΘΝΙΚΗ σε σχέση με τις άλλες τραπεζικές κάπου... 70 θέσεις πιο μπροστά σε κέρδη... Το κυριότερο είναι ότι η ΕΘΝΙΚΗ παραμένει ΑΓΚΥΡΑ ΕΛΠΙΔΟΣ για πολύ κόσμο στις ταραγμένες θάλασσες του καιρού μας. Είναι μια ελληνική παρουσία δυνατή, σίγουρη και αδιαπραγμάτευτη σε εμπιστοσύνη. Οι επικεφαλής της ΕΘΝΙΚΗΣ Πανταλάκης - Φιλίππου εξ όσων γνωρίζουμε συνεργάζονται αρμονικά, αθόρυβα και ποιοτικά για το μέλλον εταιρίας - ανθρώπων και πελατών της.
Και κυρίως χωρίς την υπεροψία του δυνατού παίκτη της αγοράς. Δεν ξέρω αν άλλοι Managers - ηγέτες άλλων εταιριών θα είχαν τα προσόντα και την αντοχή να τα βγάλουν πέρα με σύνεση τέτοια, που καταφέρνει να διοικείται μια εταιρία θυγατρική της ΕΤΕ, αποκρούοντας παρεμβάσεις πολιτικές, συνεκτιμώντας αδυναμίες ανταγωνιστών, ικανοποιώντας αιτήματα πελατών, αντέχοντας διάφορες πιέσεις κομματικών ομάδων και παράγοντας ταυτόχρονα έργο και κέρδη, σε περιβάλλον κοινωνικό ελληνικού τύπου... Οι συνθήκες είναι καλές τώρα για περαιτέρω βελτίωση και ελπίζουμε ότι η ΕΘΝΙΚΗ θα πάει ακόμα πιο μπροστά αξιοποιώντας τις μεγάλες δυνατότητες των ανθρώπων της.



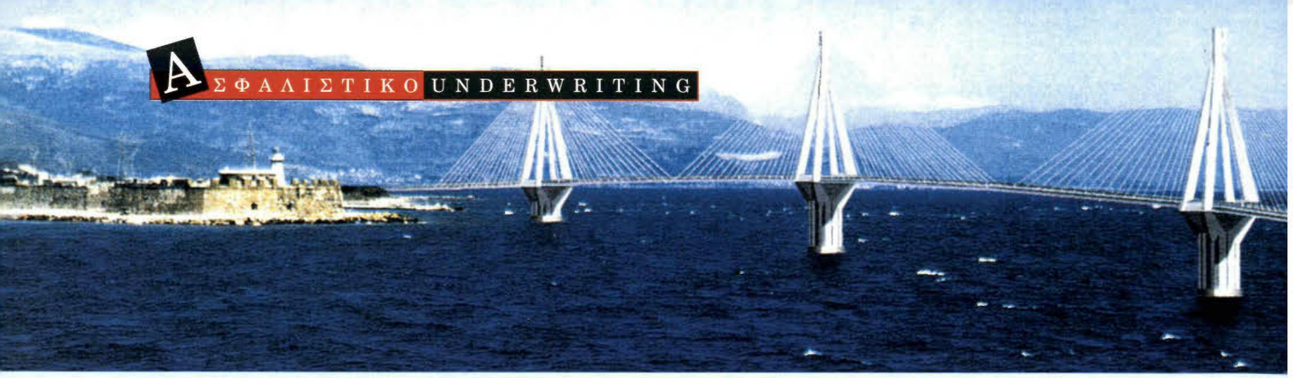
Κωνσταντίνος Φιλίππου

Θεόδωρος Πανταλάκης

Λόγω της μεγάλης παρουσίας και του μεγάλου έργου του Ομίλου INTERAMERICAN και των πολλών στελεχών και του μεγάλου ονόματος Δ. Κοντομηνάς στην ηγεσία, πολλά ονόματα και εταιρίες του ομίλου έκαναν έργο σημαντικό και σπουδαίο που δεν έτυχε ανάλογης προβολής σε σχέση με άλλα ονόματα του κλάδου και άλλων εταιριών της ασφαλιστικής αγοράς. Δεν γινότανε αλλιώς. Γ. Κώτσαλος, Γ. Ψαρράς, Γ. Πρεβελάκης, Γιάννης Πολίτης, Κώστας Μπερτσιάς, Γαβριήλ Αντωνιάδης, Ν. Νανόπουλος κ.ά. πέρασαν από την INTERAMERICAN Ζημιών, INTERTRUST παλαιότερα, αλλά στη σκιά πάντα του μεγάλου... Η INTERAMERICAN Ζημιών με διευθύνοντα σύμβουλο τον Κώστα Μπερτσιά (ένα απ' τα καλύτερα στελέχη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς), είναι ψηλά μετά την Εθνική, τον Φοίνικα και την Αγροτική (του δημόσιου φορέα) με πάνω από 300.000 ασφαλισμένους, δίπλα στην εταιρία INTERAMERICAN Ζωής.
Εκεί στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών ξέρουν καλά πόσο σημαντικός είναι ο Κώστας και πόσο τυχεροί η INTERAMERICAN και οι άνθρωποί της που συνεργάζονται καθημερινά. «Οι άνθρωποί μας, το Δίκτυο Πωλήσεων, μας κάνουν σημαντική δουλειά στις Γενικές Ασφαλίσεις και στο αυτοκίνητο όπου έχουμε το μεγαλύτερο ποσοστό συμπληρωματικών καλύψεων της αγοράς σε αναλογία 60% αστική ευθύνη, 40% συμπληρωματικές καλύψεις. Αυτό είναι επιτυχημένη πώληση», δήλωσε ο Κ. Μπερτσιάς. Μειώσαμε ακόμα και τα γενικά έξοδα κατά 5% στο 6μηνο, μας είπε, αυξάνοντας την παραγωγή μας. Ο Γιάννης Γραμματικός και οι ασφαλιστές του είναι επικεφαλής στο 5μηνο Ιανουάριος - Μάιος 2003 δεχόμενοι σκληρό ανταγωνισμό από εξαίρετους επαγγελματίες πολλών βραβείων και χρόνων όπως ο Θωμάς Θωμόπουλος, ο Ζερβός, ο Κ. Λάμπρου, ο Δ. Καντιώτης, ο Νίνος, ο Ανδρουλιδάκης, ο Χαμουζάς, ο Τοζακίδης, ο Τσιφτσής κ.ά. Δυστυχώς, δεν θα υπάρξει πέννα να γράψει τα τόσα πολλά που προσφέρουν στον κόσμο πολλές ομάδες ανθρώπων INTERAMERICAN όπως η ομάδα Μπερτσιά (Διοικητικοί και Ασφαλιστές) που προσθέτει κύρος, γνώσεις και ήθος στην ασφαλιστική αγορά.

Ι. Γραμματικός

Στην εποπτεία που σχεδιάζουν οι κυβερνητικοί παράγοντες για την ασφαλιστική αγορά θα υπάγονται και οι διαμεσολαβούντες. Τι σημαίνει αυτό, ρωτήστε να σας πουν οι διάφοροι σύλλογοι...



ΡΙΟ - ΑΝΤΙΡΡΙΟ: Η νέα γέφυρα υπό κατασκευή...ασφαλισμένη και στην ALLIANZ

Προχωρά το έργο της γέφυρας Ρίου - Αντιρρίου στην ασφάλιση του οποίου συμμετέχει και η ALLIANZ, η εταιρία ασφαλισης μεγάλων έργων. Προτείνουμε στη Διεύθυνση Marketing και Επικοινωνίας της ALLIANZ και στον ίδιο τον κ. Σαρρηγεωργίου να δώσει μεγαλύτερη δημοσιότητα σ' αυτές τις ασφαλίσεις μεγάλων έργων για να διδάσκονται και οι μικρών έργων της καθημερινότητας Έλληνες πολίτες πώς προστατεύονται σωστά και επιστημονικά οι μεγάλοι λαοί και οι μεγάλες εταιρίες παγκοσμίως. Δεν πάνε στην τύχη, δεν ξεκινάνε «με βάρκα την ελπίδα». Πατάνε σε γερές βάσεις με γερές «πλάτες» τις καλύψεις των ασφαλιστικών εταιριών που μπορούν να είναι κοντά και πίσω από έργα τολμηρής επιχειρηματικότητας... Αυτό το επικοινωνιακό υλικό που δεν το «έχει ανάγκη» η μεγάλη ALLIANZ το έχουν ανάγκη οι ασφαλιστές στην Ελλάδα (δικοί της και ανταγωνιστές) για να λένε απλά ότι οι μεγάλης οικονομικής επιφάνειας όμιλοι και τα κράτη ασφαλίζονται, εσείς οι μικρές μονάδες πού πάτε «έρμοι και μοναχοί» στο άγνωστο και απρόβλεπτο; Ασφαλιστείτε! Ναι, πιστεύουμε ότι αξίζει τον κόπο να «υπενθυμίζονται» τέτοιου μεγέθους ασφαλίσεις.

κ. Ελ. Γονής

Ερχόμενος από αεροδρόμιο ΕΛ. ΒΕΝΙΖΕΛΟΣ και πληρώνοντας διόδια είδα κάτω στο δρόμο 3-4 χαρτάκια αποδείξεις διοδίων της αττικής οδού και το σήμα ΕΓΝΑΤΙΑ ασφαλιστική εταιρία. Κοίταξα και το δικό μου χαρτάκι και είδα να γράφει «ΕΓΝΑΤΙΑ ο συνοδηγός σας στην ασφάλεια» λόγω τιμής! Καλό μήνυμα και καλή ιδέα! Η πράξη δείχνει ότι οι μικροί γίνονται μεγάλοι και το ανάποδο. Η πράξη αποδεικνύει ότι υπάρχει χώρος για να περάσουν όλοι όσοι θέλουν να «προσπεράσουν» αυτούς που ξεχνιούνται και κοιμούνται στο δρόμο... Η ΕΓΝΑΤΙΑ σε μικρό χρόνο «προσπέρασε» πολλούς και γίνεται ΑΠΕΙΛΗ στους πρώτους που βλέπουν να χάνουν πελάτες... Όλο και πιο πολλά αυτοκόλλητα σηματάκια στα παράθυρα των αυτοκινήτων γράφουν ΕΓΝΑΤΙΑ, που ως εταιρία προσεγγίζει με διάφορες εκδηλώσεις τους οδηγούς στην Ελλάδα και που σιγά - σιγά επεκτείνεται και σε άλλους κλάδους με πρώτο άνοιγμα στον κλάδο πυρός. Ο Λευτέρης Γονής, όταν μιλήσει θα μας πει πολλά από αυτά που πρώτα θα γίνουν στην πράξη και που οι δημιουργοί τους ξέρουν να ονειρεύονται και να περιμένουν. Όσοι ενδιαφέρεσθε για το μέλλον, παρατηρήστε από τώρα τις κινήσεις του...

Ο ΣΥΝΟΔΗΓΟΣ ΣΑΣ
στην ασφάλεια
εγνατία
INSURANCE CO S.A.
ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
λόγω τιμής!

Η αποτελεσματικότητα του δημόσιου τομέα*

		ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ	ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ (ΔΙΑΦΘΟΡΑ ΓΡΑΦΕΙΟΚΡΑΤΙΑ Κ.ΛΠ.)	ΥΠΟΔΟΜΕΣ	ΣΤΑΘΕΡΟΤΗΤΑ	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΔΟΣΗ
1	ΛΟΥΞ/ΡΓΟ	21	5		22	104
2	ΙΑΠΩΝΙΑ	14	-13	9	40	18
3	ΝΟΡΒΗΓΙΑ	13	-3	-6	45	26
4	ΑΥΣΤΡΙΑ	12	21	10	28	1
5	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	11	16	9	42	6
6	ΕΛΒΕΤΙΑ	7	32	23	-21	9
7	ΔΑΝΙΑ	6	16	3	10	-9
8	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	5	6	0	22	40
20	ΙΣΠΑΝΙΑ	-11	-23	-14	-18	-33
21	ΙΤΑΛΙΑ	-17	-48	-16	-24	-31
22	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	-20	-46	-25	-36	-8
23	ΕΛΛΑΔΑ	-22	-40	-19	-45	-31

*σύμφωνα με την ΕΚΤ

Μέσα στο Μάρτιο έγινε μνημόσυνο στη μνήμη του Γιώργου Τσακίρη που τόσα προσέφερε στον κλάδο των ασφαλειών και ως εκπαιδευτής και ως συγγραφέας βιβλίου πωλήσεων. Κάπου εκεί γύρω στο 1990 είχε μιλήσει και σε ασφαλιστές του υποκαταστήματός μου τότε στην INTERAMERICAN. Τότε προσκαλούσα ανθρώπους της αγοράς να συνεισφέρουν γνώσεις και εμπειρίες στους ανθρώπους μου και ελπίζω να είναι ευγνώμονες για τις πρωτοποριακές κινήσεις προσέγγισης ανθρώπων διαφορετικών εταιριών που κάναμε σε εποχές έντονου ανταγωνισμού. Θυμάμαι τότε μας είχε μιλήσει σε ανάλογες εκδηλώσεις ο Αντώνης ο Σπανός για ποιότητα, ο κ. Καραγιάννης για θέματα επικοινωνίας, ο Λευτέρης Θαλασσινός κ.ά. Στο μεγάλωμα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς συνέβαλαν πάρα πολλοί άνθρωποι με διαφορετικούς τρόπους.

Ο κ. Γ. Τσακίρης και η τεχνική πωλήσεων

Αθόρυβα, δημιουργικά και αποδοτικά ο Κώστας Παπαμιχαλόπουλος ό,τι είπε το 'κανε. Δεύτερη εταιρία σε κέρδη μετά την ALICO ανέβασε την EFG Ασφαλιστική ΑΕΓΑ και EFG Ασφαλιστικής Ζωής ΑΕΑΖ και με παραγωγή γύρω στα 10 δισ. Για το 2003 υπολογίζει ν' ανεβεί στις πρώτες 5-6 θέσεις. Ο Κώστας Παπαμιχαλόπουλος άξια παίρνει τον τίτλο «Manager ο κερδοφόρος», δηλαδή το παράδειγμα προς μίμηση σε μια αγορά που έχει ανάγκη οδηγών επιτυχίας.

Οι πρώτοι έσονται έσχατοι και οι έσχατοι πρώτοι στον ασφαλιστικό κλάδο κατά το 2002, σύμφωνα και με στοιχεία που δημοσίευσε η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ στις 29-6-2002 για τα κέρδη προ φόρων. Ευτυχώς που την τελευταία στιγμή το υπουργείο έστειλε μήνυμα σωτηρίας πριν μπουν στα «έξι βήματα για το πυρ»... Όμως αυτό που ζήτησαν οι εταιρίες ίσως είναι και το «τέλος της αθωότητας» για τον κλάδο.

Ελεγχοι ΣΔΟΕ το 2002

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΛΕΓΧΩΝ	ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΘΕΝΤΕΣ ΕΛΕΓΧΟΙ 2002	ΠΑΡΑΒΑΤΕΣ 2002	ΠΟΣΟΣΤΟ ΠΑΡΑΒΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ 2002
Ελεγχοι ελευθέρων επαγγελματιών	4.512	1.502	33,3%
Επιχειρήσεις διασκέδασης	6.716	2.233	33,2%
Ελεγχος μεγάλων επιχειρήσεων.	431	140	32,5%
Επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών	8.856	3.560	40,2%
Επιχειρήσεις τουρισμού - φιλοξενίας	22.015	7.578	34,4%
Επιχειρήσεις εκπαίδευσης	1.653	515	31,2%
Επιχειρήσεις χονδρικού εμπορίου	4.186	1.515	36,2%
Ελαιόλαδο	22	6	27,3%
Επιχειρήσεις ψυχαγωγίας	1.826	781	42,8%
Επιχειρήσεις κατασκευών	1.027	485	47,2%
Επιχειρήσεις νοσηλείας	266	85	32,0%
Επιχειρήσεις λιανικού εμπορίου	13.814	4.243	30,7%
Σωματεία μη κερδοσκοπικά	43	14	32,6%
ΣΥΝΟΛΟ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΩΝ ΕΛΕΓΧΩΝ	65.367	22.657	34,7%
Πετρέλαιο	7.281	1.249	17,2%
Αλκοολούχα ποτά	502	100	19,9%
Καπνικά	265	34	12,8%
Αυτοκίνητα - Μηχανήματα	1.756	372	21,2%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΛΕΓΧΩΝ ΤΕΛΩΝΕΙΑΚΩΝ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΩΝ	9.804	1.755	17,9%
ΛΟΙΠΟΙ ΕΛΕΓΧΟΙ	3.800	321	8,4%
Στόχος ελέγχων 2002	78.971	24.733	31,3%
Σύνολο ελέγχων διακίνησης 2002	70.452	4.936	7,0%
Σύνολο ελέγχων παρελθόντων ετών	1.965	1.356	69,0%

Λάβαμε μια καταπληκτική έκδοση-περιοδικό από τον Όμιλο Generali και είδαμε τι συντροφιά κράτησε ο Όμιλος Generali στα αστέρια της κοινωνίας της τέχνης και των αθλημάτων που ήταν και αστέρια στο μικρό ή μεγάλο ουρανό της ζωής πολλών ανθρώπων στη γη μας... Η μνήμη είναι καλός συνταξιδιώτης για το μέλλον μας και είναι κάτι που και οι ελληνικές εταιρίες πρέπει να δουν και να πράξουν θυμίζοντας στους Έλληνες πελάτες πόσο δίπλα τους είναι, πόσες φορές και πού, μέσα στις εκδηλώσεις της ζωής... Μερικές φορές, μικροσυμφέροντα και μικροπολιτικές μπαίνουν μπροστά στα μάτια μας και μας κρύβουν τα πολύ ωραία που προσφέρουν κάποιοι συνάνθρωποί μας δημιουργικοί και όμορφοι όπως η Generali, εντός και εκτός Ελλάδος. Πολλά χρόνια είναι κοντά στον Έλληνα και η Generali και στον ουρανό της λάμπουν πολλά αστέρια που φώτισαν μαύρες νύχτες... κάποιων. Κρίμα που δεν μπορώ να στείλω το βιβλίο που διάβασα για την προσφορά της Generali στον κόσμο. Δεν στενοχωριέμαι, όμως γνωρίζω ότι οι άνθρωποί της θα συνεχίζουν την προσφορά και θα θυμίζουν ότι είναι κοντά με κύρος και αξιοπιστία, ο τρίτος ευρωπαϊκός ασφαλιστικός όμιλος στον κόσμο, έτοιμοι να δίνουν σιγουριά σ' όσους θέλουν να ταξιδεύουν και να ονειρεύονται κοιτάζοντας «αστέρια»... Καλό καλοκαίρι, όσοι ταξιδεύετε σε θαλασσινά όνειρα για κατακτήσεις με την Generali ή και χωρίς αυτήν.

Στο ίδιο κτίριο της ασφαλιστικής εταιρίας ASTRA στην οδό Φραντζή είναι και τα γραφεία του οικονομικού επιμελητηρίου και από λάθος του ασανσέρ κατεβαίνοντας στον 1ο όροφο αντί του 3ου, είδα να γράφει αίθουσα Κ. Μπιράκου, του αείμνηστου διευθύνοντος συμβούλου στην Αγροτική που έφυγε πρόωρα από καρδιά... Θυμάμαι ακόμα τις προσπάθειές του και τους αγώνες του στην εταιρική παράταξή του και το δυνατό γέλιο του σε μια ταβέρνα στη Θεσσαλονίκη πειράζοντας συνάδελφο της Κρατικής Τραπεζικής Εταιρίας που του 'λεγε: «Σιγά ρε, έτσι θα γίνετε πρώτοι, με ασφαλίστρα από ασφάλειες πυρός σε πηγάδια με νερό!».
Αιωνία η μνήμη του, οι άνθρωποι όλοι φεύγουν και αυτό που μένει είναι το έργο τους και οι πράξεις τους αυτές που αντέχουν στο χρόνο. Για να του έχουν αίθουσα εκεί στο όνομά του, κάτι θα έκανε καλό ο Κώστας, που δεν πρόλαβε να δει και την πιθανή μπλέ αλλαγή!

Πολλά τραπεζικά στελέχη βιάζονται να υπογράψουν πιστοποιητικά θανάτου του «ασφαλιστή-ελεύθερου επαγγελματία» και να φτιάξουν «ασφαλιστές - υπαλληλάκια» με μηδαμινό κόστος. Και ο Χότζας στο σχετικό ανέκδοτο «έκοψε» τελείως το κόστος-χορτάρι του γαϊδάρου του, αλλά του ψόφησε... Είδες που δεν διδάσκουν ανέκδοτα του Χότζα στα «μάστερ» οικονομίας και τα σαΐνια την «πατάνε»;

Πολλά χρόνια πιστός, σεμνός, αφοσιωμένος, εργατικός και δημιουργικός ο Γιώργος Ψαρράς κέρδισε την εμπιστοσύνη του Δημ. Κοντομηνά που του αναθέτει τα... δύσκολα και τα καταφέρνει καλά τις πιο πολλές φορές. Τώρα μάχεται στις επάλξεις του ALPHA, στις δύσκολες μάχες της τηλεόρασης. Αφού επιβίωσε με το χειρισμό τόσων χιλιάδων ασφαλιστών και ανταγωνιστών στην INTERAMERICAN, έμαθε τόσα που του φτάνουν ως πρόβα και για δυσκολότερα. Δίπλα στον Δ. Κοντομηνά ήταν ο Γιώργος Ψαρράς και στην Κύπρο στο συνέδριο της INTERLIFE Κύπρου όπου είναι πρόεδρος του Δ.Σ. κρατώντας επαφή με την ασφαλιστική αγορά και τα θέματά της. «Είμαι περήφανος για όσα έκανε η INTERLIFE Κύπρου στα 4 χρόνια ύπαρξής της. Η INTERLIFE Κύπρου οδεύει προς την κορυφή. Ο στόχος της σύντομα θα πραγματοποιηθεί. «Είναι μονόδρομος γι' αυτήν η πορεία προς την πρωτιά», τόνισε ο φιλοπρόοδος και καλός γνώστης της ελληνοκυπριακής αγοράς Γ. Ψαρράς και καθώς τον άκουγα σκεπτόμουνα ότι αξίζει τις ευχές μας να πάνε όλα καλά και για την Κύπρο και για την INTERAMERICAN...

Ο Δ. Κοντομηνάς

Αυτά που γράφτηκαν στον Τύπο εδώ και έξω αξίζει να τα χωνέψουν ασφαλιστές και εταιρίες και να στρωθούν στη δουλειά φτιάχνοντας νέα προγράμματα προστασίας των ανθρώπων.
Σύμφωνα με δημοσιογραφικές πληροφορίες, «πριν από λίγες ημέρες, δύο Γερμανοί καθηγητές διατύπωσαν μια εξωφρενική πρόταση για την εξυγίανση των ασφαλιστικών ταμείων στη χώρα: να μην καλύπτονται τα δαπανηρά νοσήλια (π.χ. εγχειρήσεις ή μεταμοσχεύσεις οργάνων) ασθενών άνω των 75 ετών» («Καθημερινή» 12-6-03). Ιδιότυπος ηλικιακός ρατσισμός χαρακτηρίσθηκε η είδηση. Και είναι. Ποιος θα το περίμενε, σε μια εποχή που γίνεται τόσος λόγος για ισότητα ευκαιριών και σεβασμό της προσωπικότητας και των δικαιωμάτων όλων των ανθρώπων, να γίνονται και να συζητούνται τέτοιες προτάσεις; Στην ουσία προτείνεται ένα είδος έμμεσης ευθανασίας, αφού μια κατηγορία συνανθρώπων μας δεν θα έχει τη δυνατότητα σε πλήρη ιατρική περίθαλψη. Και να σκεφθεί κανείς πως πρόκειται για ανθρώπους που ανάλωσαν τη ζωή τους στην υπηρεσία των συνανθρώπων τους και προπλήρωσαν τα νοσήλειά τους. Αλλά ας μην ξεχνάμε, πως ένα κράτος και ένας λαός δίνουν εξετάσεις από τη στάση τους απέναντι στα παιδιά, στους ανήμπορους και τους ηλικιωμένους. Η περιθωριοποίηση των συνταξιούχων, ο ηλικιακός αυτός ρατσισμός, που αρχίζει από την οικονομική εξαθλίωσή τους και προχωρεί στην αδιαφορία και την έλλειψη στοργής γι' αυτούς, είναι χαρακτηριστικό των παρηκμασμένων εποχών και των διαλελυμένων κρατών. Ο κάθε άνθρωπος, έμψυχη εικόνα του Θεού, δικαιούται τιμής, σεβασμού και φροντίδος.

Σύμφωνα με τα στοιχεία έκθεσης του ΟΗΕ, 21 χώρες γνώρισαν κοινωνικο-οικονομικές ανατροπές την τελευταία δεκαετία, 54 αναπτυσσόμενες χώρες υπέστησαν μείωση του μέσου εισοδήματος ενώ, ταυτόχρονα, το μεγαλύτερο μέρος του κόσμου σημείωσε σταθερή οικονομική ανάπτυξη. Με τους σημερινούς ρυθμούς, θα χρειαστούν 150 χρόνια για τη βελτίωση του εισοδήματος των τρίτων χωρών. Ο ΟΗΕ καλεί τις πλούσιες χώρες να τηρήσουν την υπόσχεσή τους για την καταπολέμηση της φτώχειας παγκοσμίως. Η Ελλάδα, στον κατάλογο 175 χωρών, παραμένει σταθερή στην 24η θέση.
Η Νορβηγία βρίσκεται στην κορυφή και η Σιέρα Λεόνε στην τελευταία θέση. Ο ετήσιος δείκτης (μέτρηση του προσδόκιμου ζωής, εκπαίδευσης, κατά κεφαλήν εισοδήματος) που περιλαμβάνει η έκθεση δείχνει ότι 21 χώρες σημείωσαν πτώση, ενώ την προηγούμενη δεκαετία ήταν μόνο τέσσερις.
Η έκθεση αποκαλύπτει πως οι περισσότερες χώρες που έγιναν φτωχότερες βρίσκονται στην Αφρική. Με τους σημερινούς ρυθμούς καταπολέμησης της φτώχειας εκτιμούν πως οι στόχοι του ΟΗΕ για την ανάπτυξη θα χρειαστούν 150 χρόνια για να υλοποιηθούν.

Οι 30 πλουσιότερες και οι 30 φτωχότερες χώρες
σύμφωνα με τους δείκτες ανθρώπινης ανάπτυξης του ΟΗΕ

	ΥΨΗΛΟΤΕΡΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ	ΠΡΟΣΔΟΚΩΜΕΝΟ ΟΡΙΟ ΖΩΗΣ	ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗΝ ΕΤΗΣΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΣΕ ΔΟΛΑΡΙΑ		ΧΑΜΗΛΟΤΕΡΟΣ ΔΕΙΚΤΗΣ	ΠΡΟΣΔΟΚΩΜΕΝΟ ΟΡΙΟ ΖΩΗΣ	ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗΝ ΕΤΗΣΙΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΣΕ ΔΟΛΑΡΙΑ
1	ΝΟΡΒΗΓΙΑ	78,7	29.620	1	ΚΕΝΥΑ	46,4	980
2	ΙΣΛΑΝΔΙΑ	79,6	29.990	2	ΟΥΓΚΑΝΤΑ	44,7	1.490
3	ΣΟΥΗΔΙΑ	79,9	24.180	3	ΥΕΜΕΝΗ	59,4	790
4	ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ	79,0	25.370	4	ΜΑΔΑΓΑΣΚΑΡΗ	53,0	830
5	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	78,2	27.190	5	ΑΪΤΗ	49,1	1.860
6	ΒΕΛΓΙΟ	78,5	25.520	6	ΓΚΑΜΠΙΑ	53,7	2.050
7	ΗΠΑ	76,9	34.320	7	ΝΙΓΗΡΙΑ	51,8	850
8	ΚΑΝΑΔΑΣ	79,2	27.130	8	ΤΖΙΜΠΟΥΤΙ	46,1	2.370
9	ΙΑΠΩΝΙΑ	81,3	25.130	9	ΜΑΥΡΙΤΑΝΙΑ	51,9	1.990
10	ΕΛΒΕΤΙΑ	79,0	28.100	10	ΕΡΥΘΡΑΙΑ	52,5	1.030
11	ΔΑΝΙΑ	76,4	29.000	11	ΣΕΝΕΓΑΛΗ	52,3	1.500
12	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	76,7	32.410	12	ΓΟΥΙΝΕΑ	48,5	1.960
13	ΒΡΕΤΑΝΙΑ	77,9	24.160	13	ΡΟΥΑΝΤΑ	38,2	1.250
14	ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	77,8	24.430	14	ΜΠΕΝΙΝ	50,9	980
15	ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	78,1	53.780	15	ΤΑΝΖΑΝΙΑ	44,0	520
16	ΑΥΣΤΡΙΑ	78,3	26.730	16	ΑΚΤΗ ΕΛΕΦΑΝΤΟΣΤΟΥ	41,7	1.490
17	ΓΑΛΛΙΑ	78,7	23.990	17	ΜΑΛΑΟΥΙ	38,5	570
18	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	78,0	25.350	18	ΖΑΜΠΙΑ	33,4	780
19	ΙΣΠΑΝΙΑ	79,1	20.150	19	ΑΓΚΟΛΑ	40,2	2.040
20	ΝΕΑ ΖΗΛΑΝΔΙΑ	78,1	19.160	20	ΤΣΑΝΤ	44,6	1.070
21	ΙΤΑΛΙΑ	78,6	24.670	21	ΓΟΥΙΝΕΑ ΜΠΙΣΑΟΥ	45,0	970
22	ΙΣΡΑΗΛ	78,9	19.790	22	ΚΟΝΓΚΟ	40,6	680
23	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	75,9	18.150	23	ΚΕΝ. ΑΦΡΙΚ. ΔΗΜΟΚ.	40,4	1.300
24	**ΕΛΛΑΔΑ**	78,1	17.440	24	ΑΙΘΙΟΠΙΑ	45,7	810
25	ΚΥΠΡΟΣ	78,1	21.190	25	ΜΟΖΑΜΒΙΚΗ	39,2	1.140
26	ΧΟΝΓΚ ΚΟΝΓΚ	79,7	24.850	26	ΜΠΟΥΡΟΥΝΤΙ	40,4	690
27	ΜΠΑΡΜΠΑΝΤΟΣ	76,9	15.560	27	ΜΑΛΙ	48,4	810
28	ΣΙΓΚΑΠΟΥΡΗ	77,8	22.680	28	ΜΠΟΥΡΚΙΝΑ ΦΑΣΟ	45,8	1.120
29	ΣΛΟΒΕΝΙΑ	75,9	17.130	29	ΝΙΓΗΡΑΣ	45,6	890
30	ΝΟΤΙΑ ΚΟΡΕΑ	75,2	15.090	30	ΣΙΕΡΑ ΛΕΟΝΕ	34,5	470

ΠΗΓΗ: Έκθεση ΟΗΕ για την ανθρώπινη ανάπτυξη

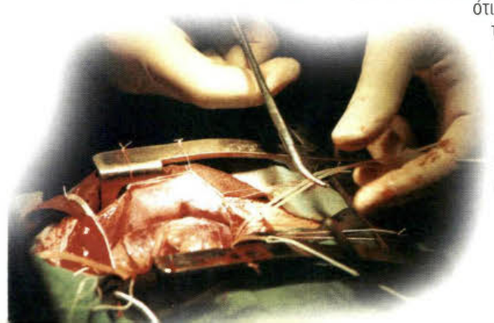
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

Ο κ. Δ. Κοντομηνάς

Την Κυριακή 1/6/2003 ανοίγοντας την ΕΡΤ πρόσεξα ότι μετέδιδε Θεία Λειτουργία από το Ιερό Κοινόβιο Ευαγγελισμού της Θεοτόκου της Ορμύλιας της Χαλκιδικής σε απευθείας σύνδεση. Ήταν ημέρα τελετής των εγκαινίων. Είχα πρόθεση να πάω στην κυριακάτικη εκκλησία, αλλά όσα γίνονταν εκεί με καθήλωσαν στον καναπέ να βλέπω και να μην ξεκολλάω από τα «δρώμενα» με επικεφαλής τον Οικουμενικό Πατριάρχη Βαρθολομαίο, τον Αρχιεπίσκοπο Αθηνών και πάσης Ελλάδος Χριστόδουλο, τον Αρχιεπίσκοπο Αλβανίας Αναστάσιο. Ήταν μια καλή στιγμή της Ορθοδοξίας όσα ελάμβαναν χώρα στο ανοικτό στον κόσμο κοινόβιο, με τις εκατό και πλέον μοναχές που υπηρετούν την Εκκλησία και τον κόσμο με τα τυπικά του μοναστηριού, αλλά και Διαγνωστικό Κέντρο Προληπτικής Ιατρικής (λένε πως χιλιάδες πούλμαν καταφθάνουν εκεί για πνευματικές και σωματικές εξετάσεις) με οδοντιατρείο, εργαστήριο αγιογραφίας, κεντήματος, ραπτικής και άλλες υπηρεσίες, διακονήματα από τις ίδιες μοναχές, οι περισσότερες με πανεπιστημιακή μόρφωση. Ο εκφωνητής της ΕΡΤ Παν. Μυλωνάς μετέδωσε πολλά εκείνη την ημέρα και περιέγραψε πολλά για τα εγκαίνια, για το ναό που είναι «δαιμόνων φυγαδευτήριο και ιατρείο παθών», για το ξυλόγλυπτο επιχρυσωμένο τέμπλο του από ξύλο καρυδιάς, για τα έντονα χρώματα μπλε και κόκκινο της μακεδονικής σχολής στις εικόνες, για τα μαρμάρινα κιονόκρανα από 500 κιλά το καθένα με μάρμαρα από Πεντέλη, Ισπανία, Πορτογαλία, Βραζιλία και Νορβηγία (λόγω καλών χρωμάτων σε διάφορα μέρη), για τον πολυέλαιο από ορείχαλκο, για τα αγιασμένα αντιμήνσια, για το χάραγμα με το σημείο ΧΡ σταυροειδώς στο ναό με πολύτιμο αγνό μύρο και άλλα πολλά που αξίζει να τα δεις από κοντά. Εκεί ανάμεσα στους τυχερούς του «περιεστώτος λαού» διέκρινα και τον κορυφαίο Έλληνα γιατρό Δημ. Λινό, χειρουργό και φίλο των ασφαλιστών, που έτυχε κάπου στη δεκαετία του 1980 να με φέρει σε επαφή τηλεφωνική με τον π. Σεραπίωνα για θέματα ασφάλισης (και να τον γνωρίσω και προσωπικά στα μέσα του '90 σε επίσκεψή μου στην Ορμύλια και τα περί αυτής). Στη βιβλιοθήκη μου φυλάω ένα από τα 10.000 αντίτυπα της πολυτελούς έκδοσης «ΟΡΜΥΛΙΑ» Ομίλου INTERAMERICAN που επιμελήθηκε ο Σωτήρης Τζούμας το 1992. Θυμάμαι τότε την μοναχή - καθηγούμενη Νικοδήμη να μιλά μπροστά σε πλήθος κόσμου, σε βουλευτές και τον πρωθυπουργό Κ. Μητσοτάκη στα κεντρικά της INTERAMERICAN. «Παραδίδουμε τον τόμο Ορμύλια με την ευχή να συμβάλλει μαζί με τις άλλες παρεμφερείς μας εκδόσεις που αντικρίζουν με σεβασμό και ελπίδα τα παλλάδια της Ορθοδοξίας μας, στην αναμφισβήτητα αναγκαία συνειδητότητα του λαού μας», δήλωνε τότε ο Δημ. Κοντομηνάς που τα καλά που έκανε στον τόπο και στους ασφαλιστές είναι πιο πολλά από τυχόν επιχειρηματικά σφάλματά του (αν έκανε).

Ο κ. Δ. Λινός

Οι ασφαλιστικές εταιρίες που πολλές φορές πληρώνουν τεράστια ποσά αποζημιώσεων μέσω των εντύπων και χορηγιών τους, οφείλουν να ενημερώνουν την πελατεία τους για τις νέες προόδους και το κόστος τους.
Ρομπότ οικιακοί βοηθοί, ρομπότ - νταντάδες, ρομπότ φύλακες του σπιτιού και τώρα ρομπότ χειρουργοί καρδιάς. Είναι από τις φορές που η επιστήμη τίθεται χωρίς αμφιβολία στην υπηρεσία του ανθρώπου. Στη Βρετανία πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα οι τέσσερις πρώτες επεμβάσεις μπαϊπάς με τη βοήθεια ρομπότ. Τι σημαίνει αυτό πρακτικά; Επέμβαση σχεδόν... μη επεμβατική αφού καταργείται η διάνοιξη του θώρακα, επέμβαση γρήγορη και σχεδόν ανώδυνη με μείωση στο ελάχιστο των επιπλοκών. Με λίγα λόγια, επέμβαση σωτήρια για χιλιάδες καρδιοπαθείς – μόνο στη χώρα μας γίνονται περί τα 8.000-10.000 μπαϊπάς ετησίως – η οποία διενεργείται με τη... χείρα βοηθείας της πιο σύγχρονης τεχνολογίας που υπάρχει στον κόσμο: συγκεκριμένα, με τέσσερις «σιδερένιες» χείρες που ανήκουν σε ρομπότ και οι οποίες δεν τρέμουν ποτέ, κάτι που μπορεί να συμβεί σε αυτές του ανθρώπου. Τι επιφυλάσσει όμως για τους ασθενείς το μέλλον της καρδιοχειρουργικής μέσα από το πάντρεμά της με την τεχνολογία; Όπως διαβεβαιώνουν οι ειδικοί, οι χειρουργοί ρομπότ αποτελούν ένα μόνο από τα επιτεύγματα που ανοίγουν το δρόμο για μια μεγάλη επανάσταση στους τομείς της Καρδιολογίας και της Καρδιοχειρουργικής. Μια επανάσταση η οποία γίνεται με αιτία και μάλιστα πολύ σοβαρή: τη σωτηρία της ανθρώπινης ζωής... Όπως τονίζουν οι ειδικοί, τα οφέλη της προόδου της τεχνολογίας είναι σε γενικά πλαίσια αδιαμφισβήτητα και αφορούν τόσο τη διάγνωση όσο και τις χειρουργικές τεχνικές. Η διάγνωση των καρδιοπαθειών είναι σήμερα πιο ακριβής από ποτέ χάρη σε αναίμακτες μεθόδους, ενώ νέες τεχνικές, όπως η θερμογραφία που δείχνει μέσω μέτρησης της θερμοκρασίας των αθηρωματικών πλακών ποιες από αυτές είναι επικίνδυνες για πρόκληση εμφράγματος, σώζουν πολλούς ασθενείς. Αξίζει να σημειωθεί ότι η θερμογραφία που χρησιμοποιείται πλέον σε διεθνές επίπεδο αποτελεί ελληνικό επίτευγμα και ανήκει συγκεκριμένα στους ειδικούς της Πανεπιστημιακής Καρδιολογικής Κλινικής του Ιπποκράτειου Νοσοκομείου. Μεγάλα άλματα έχουν γίνει και σε ό,τι αφορά τις χειρουργικές επεμβάσεις με μοσχεύματα που δεν είναι πλέον φλεβικά αλλά προέρχονται από αρτηρίες, καθώς και με τις επεμβάσεις σε παλλόμενη καρδιά που διενεργούνται και στη χώρα μας τα τελευταία πέντε έτη. Αλλά και οι ενδοαυλικοί νάρθηκες, τα γνωστά stents, έχουν κάνει μικρά «θαύματα» σε ό,τι αφορά την πρόληψη της επαναστένωσης των αγγείων. Τα νέα μάλιστα stents, τα οποία είναι επικαλυμμένα με φαρμακευτικές ουσίες, χαρίζουν ποιότητα αλλά και... ποσότητα ζωής στα αγγεία.



Πηγή: Το «ΒΗΜΑ»

Κύπριοι στο Φανάρι έπειτα από 40 χρόνια

Ελληνοκύπριοι ορθόδοξοι χριστιανοί παρακολουθούν το κήρυγμα του Οικουμενικού Πατριάρχη Βαρθολομαίου στην εκκλησία του Αγίου Γεωργίου στην Κωνσταντινούπολη. Η επίσκεψη Κυπρίων στο Φανάρι – η πρώτη ύστερα από σαράντα χρόνια – επετεύχη καθώς η Τουρκία επέτρεψε τις θεωρήσεις των διαβατηρίων της Κυπριακής Δημοκρατίας (τα ζητήματα του συγκεκριμένου ταξιδιού ρυθμίστηκαν από την τουρκική πρεσβεία στην Ελλάδα). Οι Κύπριοι πιστοί συγκινήθηκαν, όπως και ο Πατριάρχης – «Τώρα ο Θεός ηυδόκησε να ανοίξουν οι πόρτες, να καταπέσουν τα τείχη και να πορεύονται οι λαοί και οι θρησκείες μαζί προς ένα ευτυχέστερον μέλλον», είπε.

Ο Βασίλης Λιάγκας έκανε ένα τόλμημα που πέτυχε. Εκ του αποτελέσματος μπορούμε σίγουρα να πούμε ότι το RICH CLUB με το Πανελλήνιο Δίκτυο Ασφαλιστών και Πρακτόρων και έδρα τα Τρίκαλα, που ιδρύσε το 1994 μέσα σε μία 10ετία απέδειξε ότι όταν έχεις ιδέες όλα γίνονται. Σήμερα απαριθμεί 2.500 ασφαλιστές σ' όλη την Ελλάδα και ανοίγει φτερά για Κύπρο - Βουλγαρία! Ξεκίνησε με 0,9 εκατομμύριο ευρώ το 1994 και υπολογίζεται να κλείσει το 2003 με περίπου 35 εκατομμύρια ευρώ! Πουλά ασφάλειες ζωής, unit linked προϊόντα, προσωπικά ατυχήματα, ασφάλειες πυρός, για κατοικίες και επαγγελματικές στέγες, ασφάλειες αυτοκινήτου, οδική βοήθεια, νομική προστασία, αμοιβαία κεφάλαια, δάνεια και πιστωτικές κάρτες, σταθερή και κινητή τηλεφωνία, εκδρομές και εισιτήρια! Αποδεικνύει συνεχώς ότι υπάρχει πάντα ΧΩΡΟΣ για επιτυχία και τρόπος! Στο 2003 έβαλε εκτός των άλλων και στόχο να κάνει ομοιόμορφη ανάπτυξη σε πωλήσεις όλων των προϊόντων του, αξιοποιώντας το μεγάλο πελατολόγιο και τους πολλούς ασφαλιστές του. Γνωρίζοντας ότι πολλές εταιρίες καρπώνονται της παραγωγής του δικτύου του, θα του προτείναμε να «οργανώσει» ένα κινητό συνεργείο παροχής «διοικητικών υπηρεσιών» προς τα μέλη του σ' όλη την Ελλάδα. Οι εταιρίες που συνεργάζεται έχουν πολλά και αξιόλογα στελέχη για εκπαίδευση και οργάνωση στα κεντρικά τους. Ας επενδύσει σ' αυτούς και σε δικά του στελέχη για να «ριζώσει» καλά το RICH CLUB και να μακροημερεύσει. Τέτοιες επιτυχίες δεν γίνονται εύκολα και αξίζει να παραμένουν στην αγορά... ΤΩΡΑ μπορεί να κάνει πολλά!

Βασίλης Λιάγκας

Δ/ντής Μηχανογράφησης στην ASTRA Ασφαλιστική ανέλαβε ο Roger Γκοντζάλες, άξιο και δημιουργικό παλιό στέλεχος της INTERAMERICAN και SCOPLIFE.

Τα ποσοστά αυτοαπασχόλησης της Ευρωπαϊκής Ένωσης δείχνουν το δρόμο και για τις Διευθύνσεις Marketing των ασφαλιστικών εταιριών που πρέπει να κάνουν συγκεκριμένο τύπο συμβολαίων γι' αυτές τις ομάδες πληθυσμού που αυτοαπασχολούνται. Σίγουρα τα προβλήματα σύνταξης και ασφάλισης είναι πιο έντονα σ' αυτές τις κατηγορίες ανθρώπων που δεν έχουν τις «πλάτες» συνδικαλιστών κρατικού - μονοπωλιακού τύπου...

Ποσοστό αυτοαπασχόλησης (σύνολο)

	1997	1998	1999	2000	2001
Αυστρία	10,8%	11,0%	10,9%	10,8%	10,8%
Βέλγιο	14,9%	15,4%	14,8%	14,0%	13,2%
Βρετανία	12,6%	12,1%	11,7%	11,3%	11,3%
Γαλλία	11,2%	10,9%	10,7%	10,1%	9,8%
Γερμανία	9,9%	10,0%	10,0%	10,1%	9,9%
Δανία	8,3%	8,4%	8,3%	8,2%	8,0%
ΕΛΛΑΔΑ	**33,3%**	**32,5%**	**32,0%**	**32,4%**	**31,6%**
Ιρλανδία	19,5%	18,8%	17,8%	17,6%	17,0%
Ισπανία	20,9%	20,0%	19,0%	17,9%	18,1%
Ιταλία	24,5%	24,4%	24,4%	24,2%	23,7%
Λουξεμβούργο	8,5%	8,8%	8,4%	8,9%	6,7%
Ολλανδία	11,3%	10,8%	10,7%	10,4%	10,8%
Πορτογαλία	26,9%	25,9%	24,9%	23,7%	25,0%
Σουηδία	11,2%	10,9%	10,9%	10,6%	10,2%
Φινλαδία	14,5%	14,0%	13,0%	12,9%	12,3%
Ευρωπαϊκή Ένωση	14,9%	14,7%	14,4%	14,1%	14,0%

Πηγή: EUROSTAT, ΕΡΕΥΝΑ ΕΡΓΑΤΙΚΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ («Ε», Ιανουάριος 2003).

Μπήκε άξια στην Ευρωπαϊκή Ένωση η Κύπρος μας και αντί άλλου σχολίου θέλουμε να θυμίσουμε ότι οι Κύπριοι με πολύ αίμα και αγώνες κέρδισαν ό,τι κέρδισαν και μπήκαν σε μια μεγάλη ένωση κρατών ισότιμοι δίπλα στη μητέρα Ελλάδα και στη Μεγάλη Βρετανία. Οι Κύπριοι δεν ξεχνούν ότι για 80 χρόνια πριν από την επέτειο της 1ης Απριλίου, έναρξη του απελευθερωτικού του αγώνα ενάντια στους Άγγλους, αυτοί καταδυνάστευαν τον κυπριακό λαό. Για την ελευθερία του αγνά, ηρωικά παλικάρια θυσίασαν τη ζωή τους στον βωμό της κυπριακής ελευθερίας. Μαθητές, μαθήτριες, φοιτητές, εργάτες, αγρότες, δάσκαλοι, διανοούμενοι και απλοί άνθρωποι αγκάλιασαν εκείνο τον αγώνα του 1955-1959 που αποτελεί μεγάλη στιγμή για την Κύπρο που με τόσα βάσανα κατάφερε μέσα σε πενήντα χρόνια να νικήσει εχθρούς και φίλους στη μάχη της προόδου... και να φθάσει να έχει ισότιμη ψήφο των εχθρών και τοποτηρητών της... Κάθε φορά που πάω στην Κύπρο (και πάω συχνά) συγκινούμαι και δακρύζω βλέποντας τα σύρματα αίσχους του Ντεντάς και τη ματωμένη εικόνα της τουρκικής σημαίας στο βουνό, μπροστά στα μάτια των παιδιών της Λευκωσίας. Περπατάω στις γειτονιές της Λευκωσίας δίπλα στα οδοφράγματα του Τούρκου, πάω εκεί στη Φανερωμένη, ανάβω ένα κερί, ανεβαίνω στον Πύργο του Σιακόλα και κοιτάζω ώρες μέχρι να θαμπώσουν τα κιάλια στα δάκρυα... Τους αγαπάω τους Κύπριους, είχα φίλους που σκοτώθηκαν το '74, όπως ο Μιχάλης ο Ζενίου και τώρα τους θαυμάζω και τους νιώθω αδέλφια εκεί στις ασφαλιστικές εταιρίες Κύπρου που έγιναν αφορμή να ανεβοκατεβαίνω στην Κύπρο. Α, ρε φιλαράκια - κουμπαρούλια, αδέρφια. Το '65 ήταν εκεί και ο αδεφός μου ο Μάκης, υπηρετώντας την πατρίδα στην Εθνική Φρουρά. Ήρθε παραμονές Χριστουγέννων με καράβι - τρεις ημέρες ταξίδι. Λίγο έξω από τη Λάρνακα κοίταζαν από τα τουρκικά οι Τούρκοι και οι Άγγλοι και κάποια Ελληνόπουλα φόρεσαν γυναικεία ρούχα να κάνουν τα ζευγάρια στο κατάστρωμα για να μη δείξουν στόχο... ότι κουβαλιέται στρατός... Όταν απολύθηκε μου έφερε αγγλικό ύφασμα για κοστούμι, ήταν το πρώτο που έραψα στη ζωή μου σε ράφτη αγορασμένο κάπου εκεί που είναι και τα σημερινά εμπορικά στην Αγορακρίτου... Μπράβο, αδέρφια Κύπριοι, είστε «άξιοι»!

Ο Μάκης στην Κύπρο, 1965

Μιχαλης Ζένιου-Ε. Σπύρου, (1969;)

Ο Αύγουστος είναι και ο μήνας της Παναγίας! Εκατομμύρια πιστοί σε χιλιάδες εκκλησίες και εκκλησάκια σε πόλεις και χωριά, σε παραλίες και βουνά, σε μητροπόλεις και ξωκκλήσια θα τιμήσουν την Κοίμηση της Θεοτόκου, ανάμεσά τους και πολλοί ασφαλιστές.

Την ώρα που θα ακούνε στις ακολουθίες το όνομα της Υπεραγίας Θεοτόκου, οι Ορθόδοξοι κάνουνε το σημείο του Σταυρού. Τούτο σημαίνει πως συμφωνούνε όλοι με τον όρο της Γ' Οικουμενικής Συνόδου και «ομολογούμεν την αγίαν Παρθένον Θεοτόκον». Ακόμη πως την παρακαλούνε και την ικετεύουνε ως Μητέρα του Θεού να μεσιτεύει και να πρεσβεύει για μας στον Κύριο και Σωτήρα του κόσμου. Η Ορθοδοξία την τιμά και την ανεβάζει στο πιο ψηλό σκαλί του σεβασμού της, ως «αγία αγίων μείζων». Η ανάταση του ανθρώπου προς τον ουρανό μας φέρνει στο νου τη σκέψη του Πλάτωνα, που ονόμαζε τον άνθρωπο ουρανοφύτευτο δέντρο, εντελώς αντίστροφο προς τ' άλλα δέντρα. Όλα τα δέντρα έχουν τις ρίζες και τον κορμό τους στη γη, γιατί από κείνη τρέφονται. Μα ο άνθρωπος σαν να 'χει τα μαλλιά της κεφαλής του για ρίζες και την κεφαλή του για κορμό, τρέφεται από ψηλά. Κάτι ανάλογο αναφέρει και ο Φίλων, που ονόμασε τον άνθρωπο δέντρο ουράνιο, γιατί από τον ουρανό ζητάει την τροφή για την αθάνατη ψυχή του.

Άλλωστε, οι Αρχαίοι Έλληνες δίδαξαν πολλά για τη θρησκεία τους λαούς. Ήταν μάλιστα πολύ θρησκευόμενοι.

Αυτές τις ημέρες που οι Συνέλληνες ακουμπάνε τις προσευχές και τα τάματα στις εικόνες της Παναγίας, δεν έχω καμία διάθεση για φιλοσοφικές συζητήσεις και για σκέψεις δήθεν «ψαγμένων» προοδευτικών και «μεγάλων πνευμάτων» που υπογραμμίζουν την τραγικότητα του «ανθρωπάκου»... Προτιμώ να ενώσω τη φωνή μου με τους «μακάριους και φτωχούς τω πνεύματι» που ψέλνουν το «Προστασία των Χριστιανών ακαταίσχυντε, μεσιτεία προς τον Ποιητήν αμετάθετε, μη παρίδης αμαρτωλών δεήσεων φωνάς, αλλά πρόφθασον, ως αγαθή, εις την βοηθείαν ημών, των πιστώς κραυγαζόντων Σοι. Τάχυνον εις πρεσβείαν και σπεύσον εις ικεσίαν, η προστατεύουσα αεί, Θεοτόκε των τιμώντων Σε».

Υπάρχουν ωραίοι άνθρωποι γύρω μας που όσο περνάει ο καιρός τόσο εκτιμάς τα «συν» που πρόσθεσαν στην πορεία μας. Δύο (από τους πολλούς) που στάθηκαν δίπλα μου στα πρώτα δύσκολα χρόνια της θητείας μου στον ασφαλιστικό χώρο (ως Manager ασφαλιστών και ως εκδότης περιοδικού) ήταν η Εύα Κανελλοπούλου (γραμματέας) και ο Αλέξης Δερβέρντζας (γραμματέας). Ακούγοντας σε συνέδρια κάποιους που βραβεύονται για διάφορους λόγους να αναφέρουν κάπου - κάπου ποιοι τους βοήθησαν και απαντούν «οι συνεργάτες μου», θυμάμαι και τον Αλέξη και την Εύα και τα τόσα που έκαναν για μένα και βέβαια εγώ έπαιρνα επαίνους και βραβεία για τους τοίχους, χωρίς να φαίνεται και η συνεισφορά τους. Τέλος πάντων, ανεξάρτητα από το ότι έτσι είναι η μοίρα και η ζωή, θέλω έστω και τώρα να τους πω «ευχαριστώ πολύ» και ότι σήμερα «βλέπω» πιο καθαρά πόσο με βοήθησαν (υπενθυμίζω είναι και άλλοι αρκετοί).

Αλέξης Δερβέρντζας, Εύα Κανελλοπούλου

Και οι δύο είχαν αρκετά προσωπικά προβλήματα (όπως και εγώ), αλλά ήταν πιστοί, υπομονετικοί και εργατικότατοι. Δεν ξέρω αν ανταπέδωσα σε αγάπη την αγάπη τους για μένα... Γνωρίζω όμως ότι από τον ιδρώτα και την υπηρεσία τους, εκτός από μένα, ωφελήθηκε πολύς κόσμος ως πελάτης ασφαλειών και ως ασφαλιστής ή αναγνώστης του ΝΑΙ. Και βέβαια θα τους χρωστάω ευγνωμοσύνη διά παντός... Εύα και Αλέξη, να είστε ευτυχισμένοι όπου είστε... στις δικές σας δουλειές πια...

Όσον ανεβαίνει ο Παύλος Ψωμιάδης τόσο και πληθαίνουν οι «ζηλιάρηδες» ανταγωνιστές και κριτές γύρω του. Από το 1987 που πήρε την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ από τον Ταμπουρά ως σήμερα, απορώ πώς αντέχει τα «ψου - ψου - ψου» διαφόρων για το ότι κλείνει όπου να 'ναι, ότι δεν πληρώνει, ότι χρωστάει, ότι είναι σε αδυναμία, ότι, ότι, ότι... Παρ' όλα αυτά ο Όμιλός του επεκτείνεται, κάνει εξαγορές, μεγαλώνει το δίκτυο πωλήσεων, ιδρύει εταιρίες, παίρνει στην κατοχή του κτίρια και μεγάλα στελέχη. Πολλές φορές αναρωτιέμαι τι να λένε οι διαπραγματευτές-συνομιλητές των εταιριών που έκλεισε συμφωνίες, ασφαλιστές, τραπεζίτες, οικονομολόγοι, χρηματιστές, επιχειρηματίες και μεγαλομέτοχοι των εταιριών που διευθύνει. Αυτοί δεν είναι που καμάρωναν δίπλα του σε κάθε υπογραφή; Ας μη γράψω τα ονόματά τους, αναλογισθείτε τους ανθρώπους που κρύβονται πίσω από τις εταιρίες... Ούτε λίγοι ούτε δευτεροκλασάτοι είναι... Τελευταίες συμφωνίες την ώρα που γράφονται αυτές οι σκέψεις στα μέσα Ιουλίου 2003 ήταν οι συμφωνίες με την ABN - AMRO για ίδρυση νέας ΑΕΔΑΚ με πρόεδρο τον κ. Καρατζά, πρόεδρο της ASPIS BANK, και η εξαγορά της Standard Chartered Grindlays Bank στην Ελλάδα. Η κακή διετία 2001-2002 για όλους ήταν κακή και για την ΑΣΠΙΣ που αν η τιμή της μετοχής της πάει 3-4 φορές πάνω θα λυθούν πολλά προβλήματα καθημερινής πρακτικής που οι... ασπιρίνες τα λύνουν και δεν είναι ανίατες ασθένειες όπως θα ήθελαν κάποιοι να γίνει απλώς για να λένε, όχι βέβαια από ενδιαφέρον για τους πελάτες και υπαλλήλους! Πολλά στελέχη της ΑΣΠΙΣ γνωρίζουν ότι ο Όμιλος στο σύνολό του έχει αποθέματα δυνάμεων που είναι ικανά να αντέξουν παροδικές κρίσεις και ταυτόχρονα να βάλουν θεμέλια για μακριά στο μέλλον όταν ο Όμιλος φιλοδοξεί να είναι μέσα στις 50 καλύτερες εταιρίες της Ευρώπης, η μόνη πρώτη εταιρία ελληνική ιδιωτική και οι χιλιάδες μέτοχοι ευχαριστημένοι. Ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ και ο πρόεδρός του Παύλος Ψωμιάδης μάχονται καθημερινά στην πρώτη γραμμή και μακάρι να είχαμε πολλούς δημιουργικούς επιχειρηματίες που αντί να δροσίζονται στις παραλίες ιδρώνουν καθημερινά για ένα καλύτερο αύριο των συνεργατών τους, διοικητικών και πωλητών. Χειροκροτούμε τις προσπάθειες τέτοιων ανθρώπων που δημιουργούν χρήμα, θέσεις, εταιρίες, ακίνητα, προσωπικό, μείωση ανεργίας ΧΩΡΙΣ ΚΡΑΤΙΚΗ βοήθεια και επιχορήγηση. Θέλουμε να τους ενθαρρύνουμε και να πούμε ένα βραβευτικό καλό λόγο γιατί γνωρίζουμε απ' τη ζωή και τα βιβλία ότι είναι μοίρα τους να δημιουργούν και να «αδικούνται» τις περισσότερες φορές.

Όχι τσιγάρο!

Το είδαμε στην Πολεοδομία Χανίων, μας άρεσε, το ζητήσαμε, μας το έδωσε, το αντιγράψαμε, το δημοσιεύουμε στο ΝΑΙ

Ε! Εσύ. Μην καπνίζεις μπρος στον Νίκο,
γιατί θα τον κάνεις... λύκο
και θα παύσει να γελάει
και βρισιές θα αμολάει.

Σαν τον πιάνει το κακό του,
από τον πολύ θυμό του
θα ξεχάσει τη θρησκεία
και θα κατεβάσει... θεία.

Σε μασόνους, ιαχωβάδες
ορθοδόξους και μουλάδες
σε όλους τις φωνές θα βάλει
και το άχτι του θα βγάλει.

Εκ της Διευθύνσεως

Εδώ
Δεν καπνίζουν φιλαράκι
σβήσε αυτό το τσιγαράκι
ούτε έξω να καπνίσεις
τα προβλήματα να λύσεις.

Γλίτωσε από το Χάρο
σβήσε τώρα το τσιγάρο
άμα θέλεις να πεθάνεις
βρες τον τρόπο να το κάνεις.

Άκουσε, λοιπόν, λιγάκι
και τον Νίκο Μουσουράκη

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

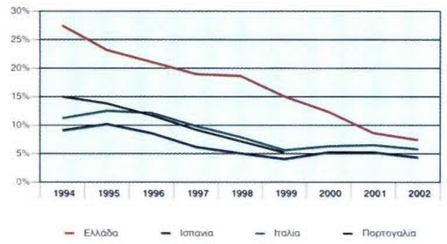
www.intersalonica.gr • e-mail: company@intersalonica.gr

Η άνθηση της τραπεζικής χρηματοδότησης: νέα προϊόντα με χαμηλά επιτόκια για νοικοκυριά και επιχειρήσεις

Πηγή: ALPHA BANK «Οικονομικό Δελτίο» (Ιούνιος 2003).

Η ένταξη της Ελλάδος στη Ζώνη του Ευρώ (ΖτΕ) συνοδεύτηκε από την αποκλιμάκωση των επιτοκίων στο πλαίσιο της σύγκλισης των μακροοικονομικών μεγεθών στα αντίστοιχα της ΖτΕ. Έως το τέλος του 2000 τα επιτόκια καταθέσεων και χορηγήσεων καθορίζονταν σε μεγάλο βαθμό με βάση τα επιτόκια παρέμβασης της Τραπέζης της Ελλάδος, τα οποία με τη σειρά τους προσδιορίζουν με βάση τα μακροοικονομικά δεδομένα, τους ισχύοντες κινδύνους αγοράς και τις ανάγκες της οικονομίας. Για το λόγο αυτό το ύψος των επιτοκίων χορηγήσεων παρέμενε σε υψηλότερο επίπεδο σε σύγκριση με τα επιτόκια που ίσχυαν στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές οικονομίες (βλέπε το Διάγραμμα 1).

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1
Εξέλιξη των βραχυπρόθεσμων επιτοκίων χορηγήσεων



Πηγή: IMF, Inetrnational Financial Statistics, May 2003

Στη δεκαετία του 1990, οι επιχειρήσεις, λειτουργώντας σε ένα περιβάλλον υψηλών επιτοκίων, δανείζονταν τα απαραίτητα κεφάλαια για τη λειτουργία και την ανάπτυξή τους με αρκετά υψηλότερο κόστος σε σχέση με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές επιχειρήσεις, γεγονός που είχε άμεση επίπτωση στο λειτουργικό κόστος και κατ' επέκταση στην ανταγωνιστικότητά τους. Οι δυσκολίες χρηματοδότησης ήταν μεγαλύτερες για τις μικρότερες επιχειρήσεις, οι οποίες αντιμετώπιζαν μεγαλύτερες δυσκολίες στην πρόσβασή τους σε ξένα κεφάλαια. Παρόμοια εικόνα αντιμετώπιζαν και οι ιδιώτες, καθώς το κόστος τόσο των καταναλωτικών όσο και των στεγαστικών δανείων ήταν αρκετά υψηλό και τα κριτήρια για τη χορήγηση τέτοιων δανείων ήταν ιδιαίτερα αυστηρά. Αυτή ήταν και η αιτία που το συνολικό ύψος αυτών των δανείων ήταν ιδιαίτερα χαμηλό μέχρι την ένταξη στη ΖτΕ. Από 1-1-2001, όμως, το ύψος των επιτοκίων παρέμβασης και κατά συνέπεια των διατραπεζικών επιτοκίων καθορίζεται με απόφαση της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας και είναι κοινό για όλες τις χώρες της ΖτΕ. Η εξέλιξη αυτή είχε άμεση επίπτωση και στα τραπεζικά επιτόκια – καταθέσεων και χορηγήσεων – καθώς αυτά διαμορφώνονται με βάση τα επιτόκια παρέμβασης της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας, λαμβάνοντας υπόψη και τις συνθήκες πιστοληπτικής ικανότητας των δανειζομένων που ισχύουν σε κάθε χώρα. Έτσι σημειώθηκε σημαντική υποχώρηση και των επιτοκίων χορηγήσεων στην Ελλάδα, η οποία ωφέλησε σε μεγάλο βαθμό τους δανειζόμενους, ιδιώτες και επιχειρήσεις, των οποίων αυξήθηκαν ουσιαστικά οι δυνατότητες χρηματοδότησης με χαμηλό κόστος χρήματος και με σημαντική μείωση του βάρους του παλαιού τους χρέους. Η αύξηση της ζήτησης για δάνεια τόσο από τον τομέα των ιδιωτών όσο και από τον τομέα των επιχειρήσεων συνέβαλε στη σημαντική αύξηση της συνολικής τραπεζικής χρηματοδότησης όπως φαίνεται και στο Διάγραμμα 2.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2
Χρηματοδότηση Ιδιωτικού Τομέα ως ποσοστό του ΑΕΠ

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος, Στατιστικό Δελτίο οικονομικής Συγκυρίας

Οι τράπεζες, με τη σειρά τους, αναγνωρίζοντας τα νέα δεδομένα, παρουσίασαν μία σειρά νέων ευέλικτων χρηματοδοτικών προϊόντων τα οποία καλύπτουν αποτελεσματικότερα το εύρος των αναγκών της αγοράς, τόσο στον τομέα των ιδιωτών όσο και στον τομέα των επιχειρήσεων. Τα δάνεια που απευθύνονται σε επιχειρήσεις μπορούν να διαχωριστούν στα βραχυπρόθεσμα και στα μεσομακροπρόθεσμα, ενώ τα δάνεια των ιδιωτών μπορούν να διαχωριστούν στις υποκατηγορίες των καταναλωτικών και των στεγαστικών δανείων. Στη συνέχεια, παρουσιάζεται μια πιο λεπτομερής ανάλυση των βασικών αυτών κατηγοριών χορηγήσεων.

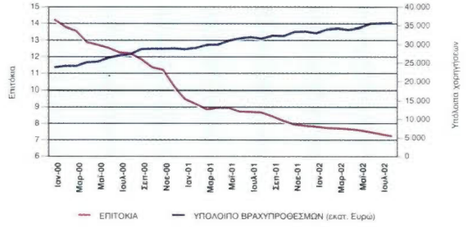
Χρηματοδοτικά προϊόντα επιχειρήσεων
Α. Βραχυπρόθεσμες χορηγήσεις

Στην κατηγορία αυτή συμπεριλαμβάνονται συνήθως οι χορηγήσεις για κεφάλαια κίνησης που είναι και το βασικό χορηγητικό προϊόν βραχυπρόθεσμου χαρακτήρα τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Περίπου το 70% των χορηγήσεων προς επιχειρήσεις της μεταποιητικής βιομηχανίας και το 80% των χορηγήσεων προς εμπορικές επιχειρήσεις αποτελούν χορηγήσεις με διάρκεια κάτω του ενός έτους, οι οποίες όμως στις περισσότερες περιπτώσεις ανανεώνονται σε συνεχή βάση. Στο διάγραμμα 3 παρουσιάζεται η εξέλιξη του μέσου επιτοκίου βραχυπρόθεσμων χορηγήσεων για επιχειρήσεις, όπου φαίνεται η σημαντική αποκλιμάκωσή τους τα τελευταία χρόνια προς όφελος των επιχειρήσεων. Στο διάγραμμα 4 εμφανίζονται συγκριτικά στοιχεία των επιτοκίων βραχυπρόθεσμων χορηγήσεων από χώρες της ΖτΕ[1].

1. Τα στοιχεία είναι μη εναρμονισμένα, προέρχονται από στοιχεία που υποβάλλουν οι Εθνικές Κεντρικές Τράπεζες στην Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα και αποτελούν μία ένδειξη του επιπέδου των επιτοκίων, καθώς τα χρηματοδοτικά προϊόντα δεν έχουν τα ίδια χαρακτηριστικά και κατά συνέπεια δεν είναι απολύτως συγκρίσιμα στις διάφορες χώρες της ΖτΕ.

Ειδικότερα, οι ελληνικές τράπεζες προσφέρουν τις ακόλουθες κατηγορίες χορηγήσεων για κεφάλαια κίνησης:

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3
Εξέλιξη βραχυπρόθεσμων επιτοκίων χορηγήσεων προς επιχειρήσεις και των υπολοίπων των αντίστοιχων χορηγήσεων

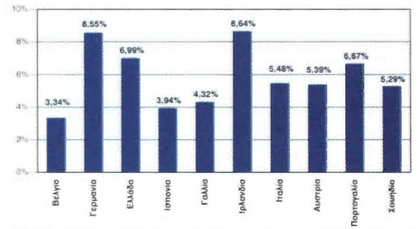


Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος, Στατιστικό Δελτίο Οικονομικής Συγκυρίας

Δάνεια για κεφάλαιο κίνησης επιχειρήσεων, μεταβλητού επιτοκίου, χωρίς χρονικούς περιορισμούς: το επιτόκιο αυτής της κατηγορίας των δανείων προσδιορίζεται ως το Ελάχιστο Δανειστικό Επιτόκο (ΕΔΕ) που εφαρμόζει η κάθε τράπεζα συν το περιθώριο επιτοκίου που εφαρμόζεται σε κάθε πελάτη. **Το ΕΔΕ** προσδιορίζεται κάθε φορά με βάση τα ισχύοντα επιτόκια στην ευρωπαϊκή διατραπεζική αγορά, το λειτουργικό κόστος της τράπεζας και τους γενικούς κινδύνους που αντιμετωπίζονται στην οικονομία. Το επιτόκιο αυτό ονομάζεται πολλές φορές και προνομιακό επιτόκιο (prime rate) γιατί προσφέρεται στους πελάτες που θεωρείται ότι έχουν μηδενικό πιστωτικό κίνδυνο. **Το περιθώριο επιτοκίου** κυμαίνεται περίπου από 0 έως 3,5 εκατοστιαίες μονάδες και προσδιορίζεται για κάθε πελάτη σύμφωνα με το βαθμό της πιστοληπτικής του ικανότητας. Με βάση τα ανωτέρω, το επιτόκιο αυτών των δανείων αναπροσαρμόζεται κάθε φορά που αλλάζει κάποιος από τους παράγοντες που το προσδιορίζουν.

Δάνειο κεφαλαίου κίνησης μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜΜΕ) σταθερού επιτοκίου. Πρόκειται για περισσότερο τυποποιημένα προϊόντα που σκοπό έχουν τη γρήγορη εξυπηρέτηση του πελάτη, ο οποίος αντιμετωπίζει ένα σταθερό επιτόκιο σε ολόκληρη τη διάρκεια του δανείου. Στα δάνεια αυτής της κατηγορίας συνήθως προσδιορίζεται κάποιο ελάχιστο ποσό δανείου, ενώ η διάρκεια του δανείου μπορεί να είναι κατά κανόνα από 1 έως και τρία (3) έτη. Η αποπληρωμή του δανείου μπορεί να γίνεται κατ' επιλογή του πελάτη: είτε σε ίσες 3μηνιαίες τοκο-χρεολυτικές δόσεις είτε σε ίσα μέρη κεφαλαίου πλέον των αναλογούντων τόκων ανά 3μηνο ή με άλλο τρόπο που προσδιορίζεται από την τράπεζα. Τα δάνεια αυτά, όπως και αυτά της προηγούμενης κατηγορίας, χορηγούνται για την κάλυψη των **αναγκών κεφαλαίου κίνησης των επιχειρήσεων,** όπως αυτές προσδιορίζονται από τον κύκλο εργασιών της επιχείρησης, τον παραγωγικό - συναλλακτικό κύκλο της, τη ρευστότητά της, την πιστωτική πολιτική των προμηθευτών της κ.λπ. Δάνεια σταθερού επιτοκίου επιλέγοντα συνήθως από τις επιχειρήσεις όταν τα τρέχοντα επιτόκια στην αγορά διαμορφώνονται σε πολύ χαμηλά επίπεδα και η προοπτική είναι ότι θα έχουν ανοδική πορεία στην περίοδο του δανείου.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4
Επιτόκια βραχυπρόθεσμων χορηγήσεων προς επιχειρήσεις στη Ζώνη του Ευρώ



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

Βραχυχρόνια δάνεια για κεφάλαιο κίνησης μεγάλων επιχειρήσεων χωρίς τοκοχρεολυτικές δόσεις: συνήθως το ελάχιστο ποσό δανείου υπερβαίνει τα € 150 χιλ. **και η διάρκειά τους μπορεί να είναι από 1 έως 180 ημέρες. Το επιτόκιο** καθορίζεται κατά περίπτωση με βάση κάποιο επιτόκιο αναφοράς (συνήθως κάποιο από τα διατραπεζικά επιτόκια αναφοράς Libor ή Euribor) και είναι σταθερό για όλη τη διάρκεια του δανείου. **Το περιθώριο επιτοκίου** καθορίζεται κατά περίπτωση από 0-5 εκατοστιαίες μονάδες, ανάλογα με το βαθμό πιστοληπτικής ικανότητας του πελάτη. **Η εξόφληση** είναι εφάπαξ για κεφάλαιο και τόκους στη λήξη της προθεσμίας αποπληρωμής.

Κεφάλαιο κίνησης επιχειρήσεων σε συνάλλαγμα (USD, GBP, JPY, CHF), με σταθερό ή κυμαινόμενο επιτόκιο: τα δάνεια αυτά απευθύνονται σε επιχειρήσεις που είτε θέλουν να διαφοροποιήσουν το χαρτοφυλάκιο των υποχρεώσεών τους συμπεριλαμβάνοντας και δάνεια σε συνάλλαγμα (εκτός από τα δάνεια σε εγχώριο νόμισμα) είτε θεωρούν ότι ο δανεισμός τους σε ξένο νόμισμα θα αποδειχθεί τελικά χαμηλότερου κόστους. Αναλαμβάνουν, πάντως, το σχετικό συναλλαγματικό κίνδυνο. Αν το επιτόκιο είναι μεταβλητό, τότε αυτό προσδιορίζεται με βάση κάποιο σχετικό επιτόκιο αναφοράς ή προσδιορίζεται από την τράπεζα σε τακτά χρονικά διαστήματα. **Το περιθώριο επιτοκίου** καθορίζεται επίσης κατά περίπτωση, περίπου από 0-4,5 εκατοστιαίες μονάδες ανάλογα με το βαθμό πιστοληπτικής ικανότητας του πελάτη.

Χρηματοδότηση κεφαλαίου κίνησης με διάρκεια ανάλογη με το μήκος του παραγωγικο-συναλλακτικού κυκλώματος του δανειολήπτη. **Το επιτόκιο** προσδιορίζεται και εδώ με βάση το Ελάχιστο Δανειστικό Επιτόκιο (ΕΔΕ) ή prime rate της κάθε τράπεζας συν το περιθώριο επιτοκίου όπως ορίστηκε στα προηγούμενα. **Η εξόφληση** πραγματοποιείται με τακτές ή μη καταβολές έναντι του κεφαλαίου, ενώ η εξόφληση των τόκων πραγματοποιείται κατά το λογισμό τους, δηλαδή κατά ημερολογιακό τρίμηνο. Οποιαδήποτε χρηματοδοτική ανάγκη σε κεφάλαιο κινήσεως που δεν είναι δυνατόν να καλυφθεί μέσω των ανωτέρω λογαριασμών, εξετάζεται από τις τράπεζες κατά περίπτωση.

Πρόσθετα χρηματοδοτικά προϊόντα για μικρομεσαίες επιχειρήσεις

Δάνεια για κεφάλαιο κίνησης με επιστροφή τόκου: πρόκειται για δάνεια στα οποία επιδιώκεται να μην επιβαρύνονται οι συνεπείς πελάτες των τραπεζών με το κόστος μη εξυπηρέτησης των δανείων άλλων πελατών. Επίσης, με τα δάνεια αυτά επιδιώκεται η χρηματοδότηση με χαμηλό κόστος πελατών των οποίων ο πιστωτικός κίνδυνος είναι αρκετά υψηλός όταν εξετάζεται η παροχή του δανείου (και επομένως θα δικαιολογούσε την τιμολόγησή τους με επιβολή υψηλότερου επιτοκίου) αλλά εκ των υστέρων ο πελάτης αποδεικνύεται απόλυτα συνεπής στις υποχρεώσεις του. Τα δάνεια αυτά απευθύνονται σε ΜΜΕ και ελεύθερους επαγγελματίες με ετήσιο κύκλο εργασιών συνήθως μέχρι €70-75 χιλ., και έχουν ως στόχο να εξασφαλίζουν με γρήγορες διαδικασίες τα αναγκαία κεφάλαια κίνησης στο μεγάλο πλήθος των πελατών αυτής της κατηγορίας. Εάν η επιχείρηση είναι συνεπής στις πληρωμές της για την εξυπηρέτηση του δανείου, η τράπεζα ως επιβράβευση της **επιστρέφει ένα ποσοστό των συνολικών τόκων** στη λήξη του δανείου. Το ύψος των δανείων αυτής της κατηγορίας κυμαίνεται συνήθως από €3.000-€15.000 με εφάπαξ εκταμίευση. **Η διάρκεια του δανείου** είναι συνήθως 6, 12, 18 ή 24 μήνες, κατ' επιλογή του πελάτη. **Το επιτόκιο μπορεί να είναι** σταθερό ή μεταβλητό (όπως στις βασικές κατηγορίες δανείων που προαναφέρθηκαν), ενώ **ο τρόπος αποπληρωμής** του κεφαλαίου μπορεί να επιλέγεται από τον πελάτη (είτε εφάπαξ στη λήξη είτε με τρίμηνες ή εξάμηνες καταβολές). Η καταβολή των τόκων γίνεται συνήθως ανά ημερολογιακό τρίμηνο, ενώ υπάρχει δυνατότητα μερικής ή ολικής πρόωρης εξοφλήσεως του δανείου.

Στις βραχυπρόθεσμες χορηγήσεις ανήκουν και εκείνες που διενεργούνται μέσω **υπερ-αναλήψεων (overdraft)** από συγκεκριμένους λογαριασμούς καταθέσεων που δίνουν αυτή τη δυνατότητα στους δικαιούχους τους. Οι λογαριασμοί αυτοί δίνουν τη δυνατότητα στην επιχείρηση να κάνει αναλήψεις χρηματικών ποσών πέρα από το διαθέσιμο υπόλοιπο των ειδικών λογαριασμών εντός προ-εγκεκριμένων ορίων. Με άλλα λόγια, οι λογαριασμοί αυτοί λειτουργούν όπως οι λογαριασμοί όψεως (κινούμενοι με επιταγές ή χρεωστικές και πιστωτικές κάρτες) με τη διαφορά ότι ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να κάνει αναλήψεις και όταν δεν υπάρχει υπόλοιπο στο λογαριασμό, μέχρι ενός ορίου που καθορίζεται ανάλογα με την επιχείρηση ή τον πελάτη. Ο σκοπός αυτού του λογαριασμού είναι να δώσει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να αντλήσει τα απαραίτητα κεφάλαια για την κάλυψη των τρεχουσών αναγκών της άμεσα και χωρίς χρονοβόρες διατυπώσεις.

Τέλος, ως ένας πρόσθετος τρόπος βραχυχρόνιας χρηματοδότησης μπορεί να αναφερθεί η χρηματοδότηση μέσω της προεξόφλησης από τις τράπεζες των απαιτήσεων των επιχειρήσεων, το γνωστό factoring που αναπτύσσεται και στην Ελλάδα με γρήγορους ρυθμούς τα τελευταία χρόνια. Το factoring στην πλήρη μορφή του περιλαμβάνει την παροχή μιας δέσμης υπηρεσιών από την εταιρία factoring προς μία επιχείρηση η οποία της εκχωρεί το σύνολο ή μέρος των απαιτήσεών της προς πελάτες του εσωτερικού ή του εξωτερικού. Η εταιρία factoring αγοράζει τις απαιτήσεις της επιχείρησης που προέρχονται από πωλήσεις επί πιστώσει και παρέχει στην επιχείρηση άμεσα ένα μέρος της αξίας αυτών των πωλήσεων σε μετρητά.

Παράλληλα, η εταιρία factoring αναλαμβάνει την παρακολούθηση και την είσπραξη αυτών των απαιτήσεων για λογαριασμό της επιχείρησης, ενώ ταυτόχρονα ελέγχει και τη φερεγγυότητα των πελατών της επιχείρησης. Έτσι, το factoring αποτελεί εναλλακτική μορφή της βραχυπρόθεσμης χρηματοδότησης με κεφάλαια κίνησης, παρέχοντας ταυτόχρονα και μία σειρά άλλων υπηρεσιών και διευκολύνσεων στην ενδιαφερόμενη επιχείρηση.

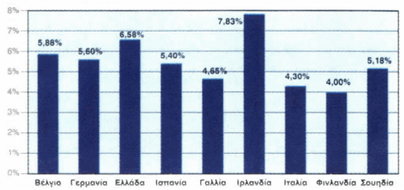
Β. Μεσο-μακροπρόθεσμες χορηγήσεις προς τις επιχειρήσεις

Στην κατηγορία αυτή εντάσσονται εκείνα τα χρηματοδοτικά προϊόντα τα οποία παρέχονται στις επιχειρήσεις με σκοπό να καλύψουν τη δαπάνη για την αγορά παγίων στοιχείων που είναι απαραίτητα για τις δραστηριότητές της και κατά κανόνα έχουν μεγάλο κύκλο ζωής. Έτσι ένα τέτοιο δάνειο μπορεί να χρησιμοποιηθεί, για παράδειγμα, για την αγορά ιδιόκτητων εγκαταστάσεων ή για την αγορά μηχανολογικού εξοπλισμού. Στην ίδια κατηγορία εντάσσεται και η χρηματοδότηση μέσω της χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing) που αποτελεί έναν προνομιακό τρόπο χρηματοδότησης για πολλές κατηγορίες ΜΜΕ και μεγάλων επιχειρήσεων, ιδιαίτερα στην Ελλάδα όπου παρέχονται και φορολογικά κίνητρα. Όπως φαίνεται και από το Διάγραμμα 5, τα μέσα επιτόκια των μακροπρόθεσμων χορηγήσεων στην Ελλάδα έχουν υποχωρήσει σημαντικά την τελευταία τριετία από τα επίπεδα του 13%, κοντά στα επίπεδα του 6,5% γεγονός που αντανακλά το σημαντικό όφελος που αποκόμισαν οι επιχειρήσεις από την ένταξη της χώρας στη ΖτΕ. Είναι γεγονός ότι το κόστος δανεισμού μειώθηκε στο μισό βελτιώνοντας σημαντικά την ανταγωνιστικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων, οι οποίες απολαμβάνουν πλέον επιτόκια παρόμοια με αυτά που ισχύουν και στην υπόλοιπη ΖτΕ, όπως φαίνεται και στο Διάγραμμα 6.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 5
Εξέλιξη μακροπρόθεσμων επιτοκίων χορηγήσεων προς επιχειρήσεις και των υπολοίπων των αντίστοιχων χορηγήσεων

Πηγή: Τραπεζα της Ελλάδος, Στατιστικό Δελτιο Οικονομικης Συγκυριας

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 6
Επιτόκια μεσο-μακροπρόθεσμων χορηγήσεων προς επιχειρήσεις στη ζώνη του ευρώ, Μάρτιος 2002



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

Το ύψος αυτών των μεσο-μακροπρόθεσμων χορηγήσεων καθορίζεται από τη συνολική οικονομική εικόνα της επιχείρησης και την αξιολόγηση της πιστοληπτικής της ικανότητας. Η χορήγηση μπορεί να καλύψει μέχρι και το 100% της αξίας της αγοράς ή του προϋπολογισμού δαπανών μιας επιχειρηματικής επένδυσης. Η διάρκεια αποπληρωμής είναι συνήθως διαπραγματεύσιμη και εξαρτάται από την αναμενόμενη ωφέλιμη ζωή του υπό χρηματοδότηση παγίου στοιχείου. Το επιτόκιο καθορίζεται και αυτό κατόπιν διαπραγμάτευσης και ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να επιλέξει μεταξύ κυμαινόμενου και σταθερού επιτοκίου. Παράλληλα, στην περίπτωση της επιλογής δανείου μεταβλητού επιτοκίου ο πελάτης έχει τη δυνατότητα να επιλέξει ο εκτοκισμός του δανείου να γίνεται με βάση είτε το ελάχιστο δανειστικό επιτόκιο (ΕΔΕ) που ορίζεται εκάστοτε από την τράπεζα είτε με βάση κάποιο διεθνές επιτόκιο αναφοράς όπως π.χ. το EURIBOR ή το LIBOR. Επάνω σε αυτά τα επιτόκια προστίθεται το περιθώριο επιτοκίου ή προσαύξηση (spread), η οποία κυμαίνεται συνήθως μεταξύ 0%-4% και εξαρτάται από τη φερεγγυότητα της υπό χρηματοδότηση επιχείρησης. Η εξόφληση του δανείου μπορεί να γίνει είτε με τοκογρεολυτικές δόσεις είτε με χρεολυτικές δόσεις μετά των αναλογούντων τόκων με συχνότητα καταβολής η οποία επιλέγεται από τον πελάτη. Στην κατηγορία αυτή εντάσσονται εκτός των άλλων τα ακόλουθα χρηματοοικονομικά μέσα:

Δάνειο για αγορά εξοπλισμού ή μέσων μεταφοράς σταθερού ή μεταβλητού επιτοκίου: είναι δάνεια για ΜΜΕ και ελεύθερους επαγγελματίες, που εξασφαλίζουν με γρήγορες διαδικασίες την απαραίτητη χρηματοδότηση για την απόκτηση εξοπλισμού ή / και μεταφορικών μέσων της επιχείρησης, επιλέγοντας την επιβάρυνσή τους με σταθερό ή μεταβλητό επιτόκιο, ανάλογα με το ύψος των επιτοκίων στην τρέχουσα περίοδο και με τις προσδοκίες τους για την εξέλιξη των επιτοκίων στο μέλλον. Πολλές τράπεζες προσφέρουν προϊόντα με επιστροφή ενός ποσοστού των τόκων, όπως αναλύθηκε προηγουμένως. Τα δάνεια μπορεί να είναι τυποποιημένα με συγκεκριμένο ύψος και διάρκεια ή μπορεί να προσαρμόζονται στις ανάγκες του πελάτη. Συνήθως, η διάρκεια των δανείων αυτών κυμαίνεται από 3-5 έτη και πολλές φορές μπορεί να προβλέπεται και περίοδος χάριτος πριν από την έναρξη της εξυπηρέτησης του δανείου.

Δάνεια επαγγελματικής στέγης μεταβλητού ή.σταθερού επιτοκίου: μπορεί να προσδιορίζεται κάποιο κατώτατο ύψος του δανείου (π.χ. €15.000), ενώ το συνολικό ύψος του δανείου μπορεί να προσδιορίζεται είτε με βάση την αντικειμενική αξία της επαγγελματικής στέγης ή με βάση την αξία του συμβολαίου αγοράς του ακινήτου, με βάση τον προϋπολογισμό κόστους αποπεράτωσης, προσθήκης, συντήρησης του ακινήτου ή τέλος με βάση τον προϋπολογισμό κόστους ανέγερσης επαγγελματικής στέγης συμπεριλαμβανομένης και της αξίας του οικοπέδου. **Η διάρκεια των δανείων** μπορεί να είναι 3, 6, 9, 12 ή και περισσότερα έτη. Όσον αφορά το επιτόκιο του δανείου μπορεί να είναι σταθερό για τα πρώτα 3-5 έτη του δανείου, ενώ μετά τη λήξη της τριετίας ή της πενταετίας ο πελάτης επιλέγει: είτε το τότε ισχύον σταθερό επιτόκιο αυτής της κατηγορίας δανείων είτε κυμαινόμενο επιτόκιο το οποίο προσδιορίζεται από το εκάστοτε Ελάχιστο Δανειστικό Επιτόκιο πλέον ενός περιθωρίου επιτοκίου. **Η εξόφληση** των δανείων αυτών πραγματοποιείται συνήθως με ίσες μηνιαίες τοκοχρεολυτικές δόσεις.

Leasing: πρόκειται για εναλλακτική μορφή χρηματοδότησης του εξοπλισμού ή του ακινήτου που απαιτείται για τις ανάγκες λειτουργίας μιας επιχείρησης ή ενός ελεύθερου επαγγελματία. Ο ελεύθερος επαγγελματίας ή η επιχείρηση έρχεται σε επαφή με την εταιρία leasing και της υποδεικνύει τον εξοπλισμό ή το ακίνητο που τον ενδιαφέρει. Στη συνέχεια η εταιρία leasing αγοράζει το ακίνητο ή τον εξοπλισμό, το μισθώνει στον ενδιαφερόμενο για ένα προσυμφωνημένο χρονικό διάστημα και στο τέλος της περιόδου ο πελάτης αποκτά την κυριότητα του ακινήτου ή του εξοπλισμού καταβάλλοντας ένα προσυμφωνηθέν αντίτιμο. Η διάρκεια αποπληρωμής καθορίζεται κατά περίπτωση και εξαρτάται από την ωφέλιμη ζωή του εξοπλισμού ή του ακινήτου. Το επιτόκιο καθορίζεται από την εταιρία leasing και εξαρτάται από το τρέχον επίπεδο των επιτοκίων χορηγήσεων στην οικονομία.

Γ. Αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των επιχειρήσεων

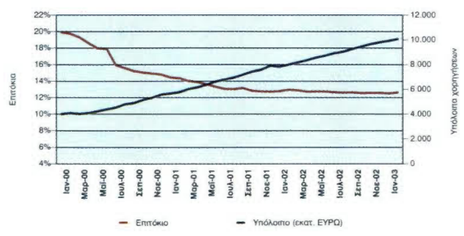
Η αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας μιας επιχείρησης είναι μια αρκετά πολύπλοκη διαδικασία, η οποία απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή, καθώς οποιοδήποτε σοβαρό σφάλμα μπορεί να οδηγήσει σε λανθασμένες χορηγήσεις που ενέχουν κίνδυνο μη αποπληρωμής και κατά συνέπεια ζημιώνουν το πιστωτικό ίδρυμα αλλά και τη δανειζόμενη επιχείρηση και την οικονομία ως σύνολο. Η ορθή αξιολόγηση απαιτεί τη δημιουργία των ανάλογων υποδομών και το σχεδιασμό των κατάλληλων συστημάτων, που βασισμένα στη διεθνή εμπειρία οδηγούν στην εξαγωγή σωστών αποτελεσμάτων. Η σημασία εφαρμογής ενός άρτιου συστήματος αξιολόγησης είναι εμφανής και από τη διεθνή εμπειρία όπου η αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των επιχειρήσεων πραγματοποιείται από ανεξάρτητους εξειδικευμένους οργανισμούς όπως η Standard & Poor's, η Moody's, η Fitch, κ.ά. οι οποίες κατατάσσουν τις επιχειρήσεις σε κατηγορίες ανάλογα με το βαθμό της πιστοληπτικής τους ικανότητας και αυτή η κατάταξη καθορίζει το κόστος δανεισμού των επιχειρήσεων τόσο έμμεσα από τις τράπεζες όσο και άμεσα (με την έκδοση ομολόγων ή μετοχών) στις διεθνείς κεφαλαιαγορές. Όμως, το μέγεθος της μεγάλης πλειονότητας των ελληνικών επιχειρήσεων σε συνδυασμό με το κόστος της αξιολόγησής τους από έναν ή περισσότερους από τους ανωτέρω διεθνείς οργανισμούς καθιστούν μια τέτοια αξιολόγηση ιδιαίτερα δύσκολη και δαπανηρή. Αντίθετα, οι τράπεζες, που χρηματοδοτούν κατά κανόνα τη μεγάλη πλειονότητα των επιχειρήσεων, αναπτύσσουν συστηματικά τη σχέση τους με τις επιχειρήσεις πελάτες τους και φροντίζουν να είναι πάντοτε ενήμερες για τις επιχειρηματικές προοπτικές και τις οικονομικές δυνατότητες της κάθε επιχείρησης. Επιπλέον, πραγματοποιούν συστηματικές αναλύσεις των οι-

κονομικών και επιχειρησιακών δεδομένων της κάθε επιχείρησης και κατατάσσουν οι ίδιες τις επιχειρήσεις πελάτες τους σε κατηγορίες ανάλογα με την πιστοληπτική ικανότητά τους. Με αυτό τον τρόπο οι επιχειρήσεις αποκτούν πρόσβαση στη χρηματοδότησή τους χωρίς να χρειάζεται να αποδείξουν το βαθμό της πιστοληπτικής τους ικανότητας με προσφυγή σε ανεξάρτητους εξειδικευμένους οργανισμούς. Στην πραγματικότητα οι τράπεζες προσπαθούν να προσφέρουν ολοκληρωμένες υπηρεσίες στις επιχειρήσεις πελάτες τους προσφέροντας όχι μόνο υπηρεσίες χρηματοδότησης, αλλά και υπηρεσίες διαχείρισης διαθεσίμων και υποχρεώσεων, υπηρεσίες συμβουλών και επενδυτικής τραπεζικής κ.ά. Τα παραπάνω συστήματα δεν βοηθούν μόνο στην ορθή αξιολόγηση μιας πρότασης χρηματοδότησης, αλλά ταυτόχρονα επιτρέπουν στην τράπεζα την εφαρμογή μιας αποτελεσματικότερης και ορθολογικότερης πιστωτικής και τιμολογιακής πολιτικής, η οποία προσφέρει στις συνεπείς και φερέγγυες επιχειρήσεις ευκολότερη και φθηνότερη πρόσβαση σε ξένα κεφάλαια.

Χρηματοδοτικά προϊόντα ιδιωτών
Α. Καταναλωτικά δάνεια

Η κατηγορία αυτή των δανείων απευθύνεται σε ιδιώτες για την κάλυψη καταναλωτικών αναγκών που καλύπτουν ένα μεγάλο εύρος αγαθών. Τα καταναλωτικά δάνεια περιλαμβάνουν τα δάνεια προσωπικών αναγκών και τα καταναλωτικά δάνεια έναντι δικαιολογητικών. Τα δάνεια προσωπικών αναγκών διαφέρουν ουσιαστικά στο σημείο ότι ο πελάτης δεν απαιτείται να προσκομίσει τιμολόγιο αγοράς του αγαθού για το οποίο γίνεται η χρηματοδότηση. Τα καταναλωτικά δάνεια γνώρισαν ιδιαίτερη άνοδο την τελευταία τριετία, καθώς η πτώση των επιτοκίων, όπως φαίνεται και στο Διάγραμμα 7, έκανε τα προϊόντα αυτά προσιτά στο ευρύτερο κοινό, γεγονός στο οποίο συνέβαλαν και τα πιστωτικά ιδρύματα που δημιούργησαν τις ανάλογες υποδομές υποστήριξης και προώθησής τους.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 7
Εξέλιξη επιτοκίων και των υπολοίπων καταναλωτικών δανείων



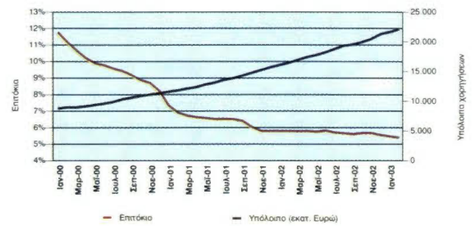
Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος, Στατιστικό Δελτίο Οικονομικής Συγκυρίας

Δάνεια προσωπικών αναγκών: τα δάνεια προσωπικών αναγκών είχαν μέχρι πρόσφατα ανώτατο όριο τα 3.000 ευρώ και η χορήγησή τους συνήθως διεκπεραιώνεται εντός μίας ή δύο ημερών. Η διάρκεια αποπληρωμής του δανείου κυμαίνεται συνήθως μεταξύ 12 και 60 μηνών ανάλογα με τις ανάγκες του πελάτη ο οποίος έχει τη δυνατότητα να επιλέξει μεταξύ σταθερού και κυμαινόμενου επιτοκίου. Η αποπληρωμή του δανείου γίνεται σε μηνιαίες ισόποσες τοκοχρεολυτικές δόσεις.
Τα προσωπικά δάνεια προσφέρονται και σε εναλλακτική μορφή η οποία ονομάζεται ανοικτό δάνειο προσωπικών αναγκών. Η διαφορά με τα προηγούμενα είναι ότι ο πελάτης δεν λαμβάνει εφάπαξ το χορηγούμενο ποσό, αλλά η τράπεζα εγκρίνει το όριο των 3.000 ευρώ το οποίο μπορεί να χρησιμοποιηθεί ανά πάσα στιγμή ανάλογα με τις ανάγκες του πελάτη. Η ανάληψη του εγκεκριμένου ποσού μπορεί να γίνει εφάπαξ ή σε τμηματικές δόσεις ενώ στη συνέχεια ο πελάτης αποπληρώνει το ποσό που έχει δανειστεί σε μηνιαίες δόσεις. Το επιτόκιο των ανοικτών προσωπικών δανείων είναι κυμαινόμενο και είναι συνήθως λίγο υψηλότερο από αυτό των κλασικών προσωπικών δανείων λόγω της παραπάνω ευελιξίας που προσφέρει στο δανειζόμενο.
Καταναλωτικά δάνεια έναντι δικαιολογητικών: τα καταναλωτικά δάνεια έναντι δικαιολογητικών λειτουργούν ακριβώς με τον ίδιο τρόπο των προσωπικών με τη διαφορά ότι ο πελάτης πρέπει να προσκομίσει τα απαραίτητα δικαιολογητικά που αποδεικνύουν την αγορά του αγαθού για το οποίο ζητείται η χρηματοδότηση. Το ανώτατο ύψος των δανείων αυτών καθοριζόταν μέχρι πρόσφατα από την Τράπεζα της Ελλάδος στα 25.000 ευρώ. Επίσης, το ποσό που δίνουν οι Τράπεζες είναι το 65% της συνολικής δαπάνης, ενώ το επιτόκιο που μπορεί να επιλέξει ο πελάτης είναι είτε κυμαινόμενο είτε σταθερό. Η εξυπηρέτηση και αυτών των δανείων γίνεται σε ισόποσες μηνιαίες τοκοχρεολυτικές δόσεις. Σύμφωνα με την ΠΔ/ΤΕ 2523/12/6/2003, από 20/6/2003 αίρεται μια σειρά περιορισμών που ισχύουν στην καταναλωτική πίστη και στα δάνεια που χορηγούνται προς φυσικά πρόσωπα. Συγκεκριμένα, καταργείται το συνολικό, κατ' άτομο και κατά τράπεζα όριο των 25.000 ευρώ καθώς επίσης και τα επί μέρους όρια για τις πιστοδοτήσεις προς φυσικά πρόσωπα, δηλαδή: α) Για αγορά αγαθών και υπηρεσιών, έναντι δικαιολογητικών, μέχρι το 65% της χρηματοδοτούμενης δαπάνης, β) Μέσω χρήσης πιστωτικών δελτίων, γ) Μέσω υπεραναλήψεων από τρεχούμενο λογαριασμό καταθέσεων (μέχρι 15.000 ευρώ), δ) Για την κάλυψη προσωπικών αναγκών χωρίς παραστατικά (μέχρι 3.000 ευρώ) και ε) Για τις μέσω καρτών αναλήψεις μετρητών μέχρι 1.000 ευρώ μηνιαίως. Η κατάργηση των ανωτέρω περιορισμών έγινε στο πλαίσιο της εναρμόνισης της άσκησης της νομισματικής πολιτικής από το ευρωσύστημα, σύμφωνα με την αρχή της οικονομίας της ανοικτής αγοράς με ελεύθερο ανταγωνισμό.
Με αυτή την κίνηση, που αλλάζει ουσιαστικά τα δεδομένα της αγοράς καταναλωτικής πίστης, ο κάθε πελάτης θα έχει πλέον τη δυνατότητα να συζητήσει με την τράπεζα το ύψος του δανείου που καλύπτει τις ανάγκες του, και η Τράπεζα να καθορίσει με τη σειρά της αν το ζητούμενο ποσό μπορεί να εξυπηρετηθεί με βάση τα οικονομικά στοιχεία του πελάτη.

Β. Στεγαστικά δάνεια

Τα στεγαστικά δάνεια είναι μια κατηγορία τραπεζικών προϊόντων που αναπτύχθηκαν τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα, καθώς το ευρύτερο οικονομικό περιβάλλον και η σημαντική μείωση των επιτοκίων, όπως φαίνεται και στο Διάγραμμα 8, δημιούργησαν τις κατάλληλες προϋποθέσεις ανάπτυξής τους. Τα δάνεια αυτά έχουν σκοπό να χρηματοδοτήσουν την αγορά ή την ανέγερση κατοικίας ενώ ως υποκατηγορία αυτών των προϊόντων προσφέρονται τα δάνεια επισκευής κατοικίας. Η ελκυστικότητα αυτών των προϊόντων έγκειται στο γεγονός ότι με τη σημαντική μείωση των επιτοκίων, αρκετές φορές η δόση του δανείου δεν διαφέρει σημαντικά από το ενοίκιο που καλείται να πληρώσει ο δανειολήπτης για τη χρήση ενός παρόμοιου ακινήτου.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 8
Εξέλιξη επιτοκίων και των υπολοίπων στεγαστικών δανείων



Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος, Στατιστικό Δελτίο Οικονομικής Συγκυρίας

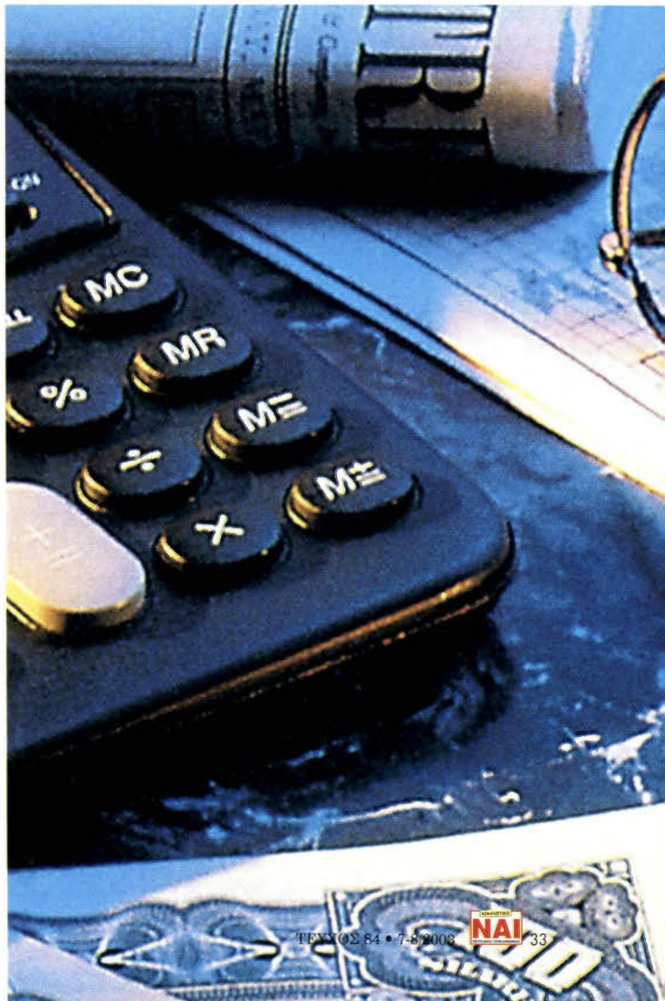
Τα δάνεια αυτά καλύπτουν μέχρι και το 100% της αντικειμενικής αξίας του ακινήτου ή το 100% του προϋπολογισμού του κόστους ανέγερσης, αποπεράτωσης, επέκτασης, επισκευής ή βελτίωσης της κατοικίας. Σημειώνεται ότι αρκετές τράπεζες χρηματοδοτούν επιπλέον και τα έξοδα που προκύπτουν από τους φόρους μεταβίβασης, τις αμοιβές των συμβολαιογράφων και άλλες συναφείς δαπάνες. Η μεγάλη πλειονότητα των δανείων αυτών διασφαλίζεται από πλευράς τράπεζας με την εγγραφή πρώτης προσημείωσης στο υπό χρηματοδότηση ακίνητο, εκτός από περιπτώσεις όπου ο πελάτης διαθέτει άλλα περιουσιακά στοιχεία που μπορούν να δεσμευθούν. Η διάρκεια αποπληρωμής αυτών των δανείων κυμαίνεται συνήθως μεταξύ 5 και 30 ετών. Το επιτόκιο που προσφέρεται σε αυτά τα προϊόντα είναι είτε κυμαινόμενο είτε σταθερό. Με την επιλογή του σταθερού επιτοκίου ο πελάτης γνωρίζει από την αρχή και μέχρι το τέλος του δανείου το ακριβές τοκοχρεολύσιο που πρέπει να καταβάλει. Με αυτό τον τρόπο ο πελάτης προστατεύεται από πιθανές αυξήσεις του επιπέδου των επιτοκίων στην οικονομία, από την άλλη πλευρά, όμως, δεν καρπούται το όφελος από πιθανές μειώσεις τους. Η εξόφληση αυτών των δανείων γίνεται με μηνιαίες, τριμηνιαίες ή εξαμηνιαίες τοκοχρεολυτικές δόσεις, ενώ παρέχεται και η δυνατότητα πρόωρης εξόφλησης εάν ο πελάτης το επιθυμεί.

Γ. Αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των ιδιωτών

Η πρόσφατη απελευθέρωση των ορίων των καταναλωτικών δανείων επιτρέπει στα πιστωτικά ιδρύματα τη δημιουργία νέων ακόμη πιο ευέλικτων προϊόντων τα οποία θα προσαρμόζονται κατά περίπτωση στο προφίλ του συγκεκριμένου δανειολήπτη ακόμη και όσον αφορά την τιμολόγηση, καθώς οι φερέγγυοι και συνεπείς πελάτες θα ανταμείβονται με χαμηλότερα επιτόκια δανεισμού. Η εφαρμογή βέβαια τέτοιων πολιτικών απαιτεί την ύπαρξη μιας βάσης δεδομένων από την οποία θα απορρέει η συμπεριφορά του κάθε δανειολήπτη μέχρι σήμερα καθώς επίσης και η συνολική δανειακή του επιβάρυνση από όλα τα τραπεζικά ιδρύματα της χώρας. Μόνο με αυτό τον τρόπο, ένα πιστωτικό ίδρυμα μπορεί να εκτιμήσει την πραγματική εικόνα ενός πελάτη και κατ' επέκταση να προσδιορίσει με όσο το δυνατόν μεγαλύτερη ακρίβεια το ύψος του δανείου που μπορεί να του χορηγηθεί. Μια τέτοια βάση δεδομένων βρίσκεται ήδη σε λειτουργία από τα πληροφοριακά συστήματα της εταιρίας «Τειρεσίας». Η ύπαρξη, πάντως, μιας τέτοιας ενημερωμένης βάσης δεδομένων κρίνεται απαραίτητη έτσι ώστε να υπάρξει πλήρης εκμετάλλευση των ωφελειών από την απελευθέρωση της αγοράς καταναλωτικής πίστης τόσο από τους πελάτες όσο και από τα πιστωτικά ιδρύματα. Με αυτό τον τρόπο και με την ύπαρξη των κατάλληλων δομών πληροφόρησης και συστημάτων αξιολόγησης, ένα πιστωτικό ίδρυμα αποκτά τη δυνατότητα της ορθής εκτίμησης της πιστοληπτικής κατάστασης του δανειολήπτη και έτσι η τιμολόγηση είναι ορθολογικότερη και προς όφελος του καταναλωτή.

Επίλογος

Τα χορηγητικά προϊόντα τόσο για ιδιώτες όσο και για επιχειρήσεις καλύπτουν πλέον ένα μεγάλο εύρος των αναγκών της αγοράς, καθώς τα πιστωτικά ιδρύματα ανταποκρίθηκαν άμεσα στις εξελίξεις στο μέτωπο των επιτοκίων σχεδιάζοντας μια σειρά προϊόντων που ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις και τις ιδιομορφίες της κάθε περίπτωσης. Το αποτέλεσμα αυτής της προσπάθειας υπήρξε προς όφελος τόσο των επιχειρήσεων όσο και των ιδιωτών οι οποίοι απόκτησαν ευκολότερη πρόσβαση στα δάνεια, αλλά και με αρκετά χαμηλότερο κόστος. Το γεγονός αυτό μεταφράζεται σε αύξηση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών επιχειρήσεων αλλά και σε βελτίωση του βιοτικού επιπέδου των νοικοκυριών, καθώς και οι δύο απολαμβάνουν πλέον επιτόκια δανεισμού εφάμιλλα με αυτά που ισχύουν στις υπόλοιπες χώρες της ΖτΕ. ■



Συνέντευξη στον Βαγγέλη Σπύρου

ΣΩΤΗΡΗΣ ΤΑΓΚΟΠΟΥΛΟΣ:

Η alico AIG Life έδωσε διέξοδο στις φιλοδοξίες μας!

**Τα λόγια είναι περιττά όταν μιλά το έργο.
Παρά ένα χρόνο, σαράντα χρόνια οι άνθρωποι της ALICO AIG Life πρόσφεραν και για το έργο τους θα γραφούν όσα τους πρέπει με αφορμή τις γιορτές που θα κάνουν οι ίδιοι. Σ' αυτό το ΝΑΙ ως προεόρτια, αφιερώσαμε πολλές σελίδες στην ALICO AIG Life και τους ανθρώπους της για να δείξουμε ότι τους αξίζει κάτι περισσότερο, αφού και αυτοί προσπαθούν για το κάτι παραπάνω στη ζωή μας. Διαλέξαμε έναν από αυτούς να μας μιλήσει για την ALICO AIG Life και τη δουλειά μας, τον κ. Σ. Ταγκόπουλο Γενικό Διευθυντή, πτυχιούχο Οικονομικού Τμήματος Νομικής Αθηνών γεννηθέντα το 1949 και από το 1978 στην εταιρία, που όπως και οι συναδελφοί του και συνεργάτες του, καταφέρνει να είναι ίδιος με τους άλλους και ταυτόχρονα ξεχωριστός, διαφορετικός σαν τα διαμάντια που λαμπυρίζουν φως και αποχρώσεις μαγεμένες σε χιλιάδες διαφορετικότητες... Χαίρεσαι να τους ακούς, γλυκαίνεσαι να μιλάς μαζί τους, αισιοδοξείς για τη ζωή, περηφανεύεσαι για τα ελληνικά τους επιτεύγματα. Ήξερα το όνομά τους, έμαθα και το επίθετό τους. Εκεί στα μέσα Ιουλίου 2003 μετά τη συνέντευξη ένιωθα ακόμα πιο πολύ φίλος. Αξίζει να τους γνωρίσετε πιο πολύ.**

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Κύριε Ταγκόπουλε, όταν γνωρίσατε την ALICO AIG Life, την εταιρία πρότυπο ασφαλιστικής εταιρίας ήταν μία έφηβη 14 χρονών και σήμερα γίνεται ή μήπως παραμένει για σας μια δεσποινίς ετών 39, μια ώριμη σαραντάρα, έτοιμη για γάμο;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Πρωτίστως να σας ευχαριστήσω κ. Σπύρου που είχατε την καλοσύνη να 'ρθείτε εδώ στα κεντρικά μας γραφεία να ρωτήσετε για την ALICO AIG Life, να μάθετε ακόμα πιο πολλά και σεις και οι αναγνώστες σας για την ALICO AIG Lifeπου πιθανόν να ενδιαφέρουν και την ασφαλιστική μας αγορά. Μας τιμά που μας αποκαλείτε εταιρία - υπόδειγμα και ότι έχουμε όπως λέτε κάνει πολλά σημαντικά στην πορεία μας.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Είστε υπόδειγμα...

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Την ALICO AIG Lifeπράγματι τη γνώρισα το 1978, τον Ιανουάριο, έφηβη 14 ετών, αλλά ξέρετε συμβαίνει όταν είσαστε παντρεμένος με κάποια, συνήθως την βλέπετε σαν νεαρή κοπέλα μέχρι τα βαθιά γεράματα δίπλα σας. Την νιώθω ειλικρινά πάντα έφηβη και νεαρά γεμάτη ζωντάνια που μπορεί να κάνει πολλά...

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Και που την θέλουν σίγουρα και πολλοί γαμπροί να την παντρευτούν...

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Δεν ξέρω αν υπάρχουν και πόσοι, σίγουρα το ενδιαφέρον υπάρχει πάντως για μια νέα, παρά για την σαραντάρα...

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Λέγεται πάντως από διαφόρους ότι υπάρχει ενδιαφέρον από ΑΑ εταιρίες και την Άλφα Ασφαλιστική από την... Σκέφτεται να κάνει συνεργασίες η εταιρία σας;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Μόνο; Η ALICO AIG Life έχει το δικό της μοντέλο, το οποίο έχει αποδειχθεί ως τώρα επιτυχημένο και προχωρά σίγουρα και δυνατά με τους κανόνες και στρατηγικές της. Αν παρ' όλα αυτά κάποια στιγμή φανεί μια ευκαιρία στην οποία τόσο το η τοπική Διοίκηση όσο όμως και κεντρική Διοίκηση της Εταιρίας νομίζουν ότι θα είναι ευκαιρία θα το κάνουν. Μέχρι τότε ας περιμένουμε. Γνωρίζετε ότι είμαστε πολυεθνική εταιρία, στην κυριολεξία και ότι η AIG στην οποία ανήκουμε έκανε τέτοιους γάμους, συγχωνεύσεις, εξαγορές και υιοθεσίες πολλές. Η πιο πρόσφατη είναι στην Ιαπωνία της General Electric, τομέα ασφαλειών, για 2,1 δισ. δολάρια. Προηγουμένως ήταν η American General και η Sun America στις Η.Π.Α. Μεγάλες ιστορίες αυτές...

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Μια που αναφέραμε την General Electric, να θυμίσουμε ότι αυτή κάνει μεγάλη επέκταση για αύξηση κερδών και στον τομέα υγείας, σε ιατρικές συμβουλές, βάσεις δεδομένων ιατρικών, κ.λπ. Σκέφτεσθε να κάνετε και σεις συνεργασίες στον τομέα υγείας με νοσοκομεία και γιατρούς ή να κάνετε κάτι διαφορετικό από αυτό που κάνετε τώρα;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Κάτι διαφορετικό σ' αυτή τη φάση δεν θα κάνουμε. Ένα ερώτημα όμως από μας είναι, γνωρίζουν όλοι τι ακριβώς κάνουμε;

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Τι κάνετε δηλαδή; Η Ένωση μαθαίνω ότι προσπαθεί να κλείσει συμφωνίες με νοσοκομεία και γιατρούς και τον Σεπτέμβριο θα έχουμε νέα... Εσείς τι θα...

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»:

Αναμνηστική φωτογραφία από την παρουσία του Σωτήρη Ταγκόπουλου στην Press Conference που έδωσε η AMPLICO AIG Life τον Οκτώβριο του 1995 στην Πολωνία.

Εμείς σε γενικές γραμμές ακολουθούμε τη γραμμή της Ένωσης παρότι τα συμβόλαιά μας, που προσφέρουμε στους πελάτες μας δεν είναι ταυτόσημα με αυτά που δίνουν οι υπόλοιποι της αγοράς. Για το καλό της αγοράς όμως υποστηρίξουμε κάθε προσπάθεια της Ένωσης. Παρ' όλα αυτά, όταν έγινε η διακοπή σχέσεων με τα νοσοκομεία από την Ένωση εμείς είχαμε ήδη ξεκινήσει και από πέρσι υπάρχουν υπογεγραμμένες συμφωνίες με κάποια νοσοκομεία και Κέντρα Υγείας με σκοπό όχι να καθοδηγήσουμε υποχρεωτικά τους πελάτες μας σε νοσοκομεία, αλλά εθελοντικά παρέχοντας κίνητρα να αξιοποιήσουν αυτό που λέμε εμείς ALICO Benefit Club. Οι πελάτες μας είναι μέλη αυτού του κλαμπ και έχουν κάποιες διευκολύνσεις σε νοσοκομεία, σε Κέντρα Υγείας...

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Λένε όμως ότι οι ασφαλιστές άρχισαν να παίζουν ένα σημαντικό ρόλο σε θέματα υγείας και ότι κατευθύνουν πελάτες της και προς γιατρούς και προς νοσοκομεία.

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Όταν υπάρχουν «υποχρεωτικά» συμβόλαια να κατευθύνονται κάπου, θα γίνεται αυτό. Όπου υπάρχουν πολλές επιλογές, θα κερδίζει τελικά ο καταναλωτής.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Υπάρχει μια τάση υποχρεωτικής κατεύθυνσης...

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Για μας στην ALICO είναι ελεύθερη η επιλογή γιατρών και νοσοκομείων. Ταυτόχρονα όμως υπάρχει και ένα Benefit Club που λέει_'αν έρθεις μαζί μας θα σου δώσω αυτή και εκείνη και την άλλη παροχή'. Επιπλέον, αυτό γίνεται γιατί έχει σημειωθεί και μια εκτεταμένη ή υπερβολική χρήση των συμβολαίων, όπου από τη μεριά των νοσοκομείων, κάτι που έχει καταγγελθεί από την Ένωση, έχει γραφτεί στον Τύπο και γι' αυτό οι κινήσεις τύπου Benefit Club, αποτελούν μια άμυνα της ασφαλιστικής αγοράς που καταλήγει σε όφελος των καταναλωτών. Αν κάνουμε κάτι που τελικά κινείται ως προς όφελος των πελατών μας, γιατί να μην το κάνουμε; Προσφέρουμε επιπλέον υπηρεσίες στον πελάτη μας.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Εν κατακλείδι, γι' αυτό το θέμα η ALICO τι πρόσφερε τα τελευταία χρόνια στον πελάτη;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Την ελεύθερη επιλογή γιατρού, νοσοκομείου και θέσεως νοσηλείας μαζί με την αίσθηση ότι τα λεφτά που ξοδεύονται είναι σαν να ξοδεύονται από την τσέπη του πελάτη ήταν η μεγαλύτερη υπηρεσία που προσφέραμε...

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Ας πάμε και στο σήμα σας. Αλλάξατε λογότυπο - σήμα τέσσερις φορές περίπου, μία ανά 10ετία. Τι κρατάγατε σταθερό όλα τα χρόνια;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Σταθερό ήταν το όνομά μας. Δεν το αλ-

λάξαμε. Ήταν σταθερό ως American Life Insurance Company. Δεν άλλαξε τίποτα. Έγινε συντομογραφία ονόματος. Στη συνέχεια φάνηκε ότι ο κόσμος εκτός από το όνομά μας έπρεπε να μάθει και το επώνυμό μας. Και το επίθετό μας ήταν AIG. Επειδή ήταν καλύτερο να ξέρουν όλοι ότι προστατευόμαστε από έναν μεγαλύτερο οργανισμό.

... Όλοι ξέραμε ότι μια μεγάλη και ιδιαίτερα δυνατή οικογένεια προστατεύει καλύτερα τα μέλη της.

Η AIG έχει αρχίσει να γίνεται αναγνωρίσιμη και στην Ελλάδα όπως παγκόσμια. Είναι καλό οι πελάτες μας, αφού είναι μέλη, αυτού του οργανισμού να το γνωρίζουν. Στόχος αυτού του οργανισμού είναι η ανάπτυξη των ασφαλιστικών εταιριών προς όφελος όλων των μερών που συμμετέχουν σ' αυτό το παιχνίδι. Πελατών, συνεργατών, μετόχων, υπαλλήλων.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Πώς μπήκατε στην ALICO AIG Life; Θυμάσθε την πρώτη ημέρα της επαφής σας με την ALICO; Διαβάσατε αγγελία, εκ συστάσεως, πώς;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Με σύσταση, αλλά φαίνεται ότι ήταν η μοίρα μου να μπω στον Κλάδο Ασφαλειών. Την εποχή εκείνη που έψαχνα για δουλειά έτυχε να χτυπήσω την πόρτα τριών ασφαλιστικών εταιριών.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Είσασταν πτυχιούχος του Οικονομικού Τμήματος της Νομικής Σχολής νομίζω.

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Ναι, έτσι ήταν. Απευθύνθηκα και στην ALICO, γιατί ήθελα να μπω στις ασφάλειες. Μπήκα ως βοηθός underwriting στα ομαδικά.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Και οι άλλες δύο εταιρίες;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Τι σημασία έχει;

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Κάποτε έχει. Για διάφορους λόγους κάποιοι χάνουν και άλλοι κερδίζουν από τύχη, από αμέλεια, από σύμπτωση, από απροσεξία, από οργάνωση, από συγκυρίες, αβλεψίες...

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: .Είχα δει τότε τον κ. Ντόιμα στην Πρόοδο και μου φαίνεται πως τρίτη εταιρία ήταν η ΕΣΤΙΑ ή ο ΕΡΜΗΣ κάπου σε μια πάροδο της Σταδίου. Κάπου εκεί στον Αγαλιώτη κοντά. Δεν θυμάμαι καλά... Όλοι μου ζήτησαν να πάω να δουλέψω, αλλά απλώς επέλεξα την ALICO AIG Life. Ευτυχώς και επιτυχώς!

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Και ποιος ήταν στην πρώτη σας επαφή με την ALICO AIG Life; Τον θυμάσθε; Πού είναι τώρα;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Ναι, βέβαια, ήταν ο Δημήτρης ο Βαρύγιαννης. Να 'ναι καλά, ήταν τότε στέλεχος της εταιρίας στο τμήμα προσωπικών ατυχημάτων. Σήμερα έχει πρακτορειακή ιδιότητα, είναι στις πωλήσεις και θα τον ακολουθήσουν και τα παιδιά του εξ όσων ακούω.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Τι θυμάσθε από τότε;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Στο Underwriting Ομαδικών έμεινα ενάμισι χρόνο. «Μ' έτρωγε όμως η χούφτα μου», όπως λέμε και μια μέρα πήρα την τσάντα και βγήκα στην αγορά να πουλήσω ένα συμβόλαιο ομαδικών, επειδή έτυχε να μην είναι κανένας εκείνη την ώρα από τους πωλητές.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Δηλαδή, η πρώτη σας πώληση έγινε στα Ομαδικά.

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Ναι. Αν θυμάμαι καλά ήτανε Αύγουστος, λείπανε όλοι, χτυπάει ένα τηλέφωνο και ρωτάνε αν κάνουμε ομαδικές ασφάλειες. Βεβαίως, λέω. Θα μας στείλετε κάποιον να μας ασφαλίσει; είπαν. Αφού δεν ήταν άλλος, πήγα εγώ.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Πέτυχε η πώληση;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Παραπέτυχε! Και έμεινε σε ισχύ για πολλά χρόνια μέχρι που την πήρε τη δουλειά ο Καστρινάκης! Θυμάμαι πήγα, είδα τους ανθρώπους, έκανα υπολογισμούς, ξαναγύρισα, πούλησα, εγκατέστησα και όταν γύρισαν οι άλλοι διεπίστωσαν τα πάντα και άρχισαν να με βλέπουν σαν πωλητή! Έτσι ξεκίνησε η όμορφη ιστορία! Ένα χρόνο μετά μου ανέθεσαν ένα από τα πρώτα Direct Marketing που έγινε στην Ελλάδα και στην εταιρία. Τέλος του 1979-1980 ίσως έγινε το πρώτο direct mail στην εταιρία και καταχωρήσεις με κουπόνι σε περιοδικά. Μπορεί να τα θυμάσαι, ήταν της ΕΛΠΑ, το ΡΕΖΕΡΒΑ! Καταχωρήσεις, πρόγραμμα, κουπόνι, στείλτε, αγοράστε! Στη συνέχεια, με αυτές τις καμπάνιες για τις οποίες ήμουν απλώς ο υπεύθυνος καμπάνιας, φεύγει ο Βαρυγιάννης για ν' ανοίξει το New Organization του τομέα Πρακτορείων και μένει κενή η θέση των Προσωπικών Ατυχημάτων. Λέω, μπορώ να πάω, ικανοποίησαν την επιθυμία μου και έμεινα εκεί από το 1980 ως το 1985.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Ανέλαβε ο Άρης Ζάνης μετά;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Το 1982-83 προσέλαβα βοηθό μου τον Άρη, ο οποίος εξελίχθηκε και τυχαίνει κάπου εκεί στο 1984 να χηρεύσει η θέση του Διευθυντού Ομαδικών Ασφαλίσεων, να με φωνάξουν λόγω προϋπηρεσίας να αναλάβω και το θέμα των ομαδικών. Σε λίγο μεγάλωσαν οι εργασίες και η πραγματικότητα οδηγούσε να αυτονομηθεί ο Κλάδος Προσωπικών Ατυχημάτων που ανέλαβε ο Άρης Ζάνης και έκανε αυτή την επιτυχία που είναι σήμερα και εγώ πήρα το κομμάτι των Ομαδικών μέχρι το 1999 που η εταιρία μου εμπιστεύθηκε την θέση του Γενικού Διευθυντού. Όταν ανέλαβα το τμήμα είχε προϋπολογισμό 350 εκατομμύρια δρχ., όταν έφυγα είχε 27 δισ. και δεκαπλάσιο αριθμό πελατών... Αρχές του 1990 η εταιρία μας έδωσε ακόμα μια ευκαιρία η ALICO AIG Lifeνα ασχοληθούμε με την Περιφέρεια Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης. Ήταν μια καταπληκτική εμπειρία, διότι μας έδωσε και διέξοδο στις φιλοδοξίες μας και διέξοδο στις αναζητήσεις μας και νέες εμπειρίες! Δεν είναι λίγο να εμφανισθείς στην Πολωνία που να είναι μόλις λίγο καιρό έξω από το σοβιετικό μπλοκ και να προσπαθείς εκεί να στήσεις μια νέα ασφαλιστική εταιρία.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Πώς σας έβλεπαν οι Πολωνοί; Ως Έλληνες ή ως Αμερικάνους;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Πολλές φορές έπρεπε να εξηγήσω γιατί η Ελλάδα με επικεφαλής τον κ. Α. Βασιλείου ανέλαβε την επέκταση της εταιρίας στα ανατολικά. Τότε η Αμερική, οι άνθρωποι των Κεντρικών Γραφείων, , είχαν δει ότι υπήρχαν πολύ ικανοί άνθρωποι στην Ελλάδα που θα μπορούσαν να τα καταφέρουν – κάτι που απεδείχθη σωστό – με επικεφαλής τον κ. Α. Βασιλείου.

Όσον αφορά τους ανατολικούς, αυτοί μας έβλεπαν σαν Έλληνες από την Ελλάδα της κλασικής περιόδου. Δεν εκπροσωπούσαμε εμείς μεγάλες χώρες και μάλιστα διαφορετικών πολιτικών συστημάτων απ' όσα είχαν αυτοί συνηθίσει. Δεν ήταν δυνατόν να δεχθούν π.χ. τους Γερμανούς οι Πολωνοί, ενώ τους Έλληνες τους δέχονταν ευχαρίστως. Έξυπνες κινήσεις! Εμείς λέγαμε ακόμα ότι είμασταν η απόδειξη ότι μπορούν και αυτοί να εφαρμόσουν τις στρατηγικές του AIG όπως και εμείς και να πάνε όλα καλά.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Έχετε μετρήσει πόσους ασφαλισμένους προστατεύουν τα συμβόλαια της ALICO μέσω των ομαδικών ασφαλίσεων;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Μετράω συνεχώς! Στην ALICO AIG LifeΕλλάδας αυτή τη στιγμή πρέπει να είναι άνδρες, γυναίκες και παιδιά περίπου 250.000 άτομα! Η αγορά γνωρίζει ότι έχουμε στα ομαδικά - συνταξιοδοτικά κάτι κοντά στο 40% της αγοράς.

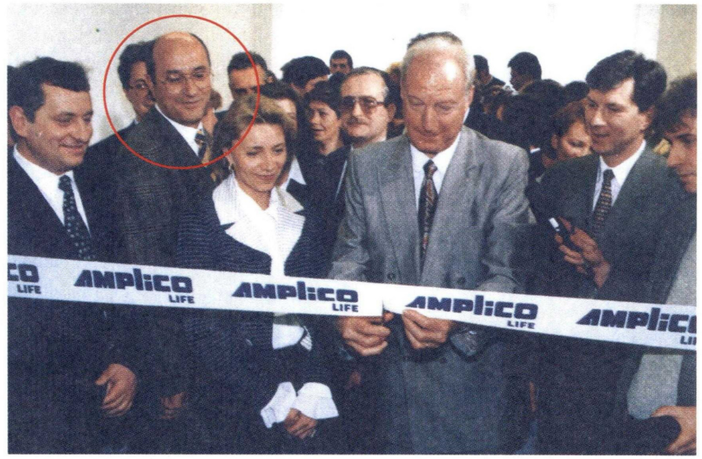
Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Σημαντικά νούμερα! Μεγάλος αριθμός. Σκέφτεσθε μήπως να κάνετε ένα πιο δυνατό επιθετικό άνοιγμα για ομαδικές ασφαλίσεις τώρα που το κοινωνικό κράτος υποχωρεί;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Χρόνια τώρα κάνουμε αυτή τη δουλειά. Νομίζω ότι έχουμε το πιο οργανωμένο τμήμα Ομαδικών Ασφαλίσεων στην ελληνική αγορά. Η πολιτική μας δεν είναι επιθετική Οι άνθρωποί μας ψάχνουν τις ανάγκες της αγοράς. Δεν πάμε να τους αναγκάσουμε να κάνουν κάτι. Πάμε να ικανοποιήσουμε τις ανάγκες που η αγορά έχει. Αποδείξαμε στα σχεδόν 40 χρόνια παρουσίας μας που λειτουργούν τα ομαδικά ασφαλιστήρια ότι έχουμε εξυπηρετήσει την ελληνική αγορά κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Υπάρχει κάτι που το έχει η αγορά και δεν το έχει η ALICO AIG Life;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Η ALICO AIG Life δεν έχει πονοκέφαλο! Όλα αυτά τα χρόνια ποτέ δεν αγχώθηκα αν υπάρχουν τα ικανά κεφάλαια για να καλύψουν τις ανάγκες! Και δεν εννοώ ανάγκες να πληρώνουμε τις αποζημιώσεις, αλλά για να καλύπτουμε τα αποθέματα, το περιθώριο φερεγγυότητας, τα έξοδα, τα projects που αναλαμβάνουμε! Και γιατί δεν είχαμε προβλήματα; Γιατί πάντα είχαμε μια συνετή οικονομική πολιτική.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Αν το θέσουμε ανάποδα, πολλοί θα ήθελαν να πάρουν και



Ο κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος στα εγκαίνια νέου Υποκαταστήματος της AMPLICO AIG Life στο Katowice τον Φεβρουάριο του 1996

να αντιγράψουν καλά της ALICO! Εδώ θα ήθελα να πω ότι πολλοί ζηλεύουν τα κέρδη που βγάζετε συνέχεια. Να αναφέρω ότι πολλοί θα ήθελαν να έχουν όπως και σεις χαμηλό λειτουργικό κόστος. Άλλοι θα ήθελαν την πειθαρχία σας σε στόχους και κανόνες λειτουργίας. Η πειθαρχία είναι σε ανεπτυγμένο βαθμό σε σας και αποτελεί σημαντικό παράγοντα ανάπτυξης μιας εταιρίας. Η τάξη και πειθαρχία δείχνουν αρμονία και ισορροπία. Βλέπετε στην αγορά να υπάρχει το στοιχείο της πειθαρχίας σκοπών;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Ιεραρχίες έχουν οι άλλοι. Πειθαρχία έχει η ALICO AIG Life. Και καλά κάνεις και χρησιμοποιείς αυτόν τον όρο - πειθαρχία. Γιατί δεν ξέρω τελικά αν πείθεσαι στις αρχές ή οι αρχές σε πείθουν! Εμείς πιστεύουμε στο δεύτερο. Οι αρχές σε πείθουν. Θέλουμε οι συνεργάτες μας να κάνουν αυτό που τους λέμε, επειδή έχουν πιστέψει ότι είναι προς όφελος όλων μας!

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Οι ασφαλιστές σας είναι γενικά πειθαρχημένοι σε όλα και στην εκπαίδευση σκοπού, ώστε να φέρνουν τα καλά αποτελέσματα. Σας αγγίζει αυτό που παθαίνουν κάποιες εταιρίες και εκπαιδεύουν «αλλοπρόσαλλα» τους ανθρώπους τους χωρίς πειθαρχημένη ιεράρχηση στόχων και σκοπών; Δεν δουλεύουν πειθαρχημένα. Πάνε εδώ κι εκεί σαν «χαμένοι». Άντε κάνε 5 αιτήσεις σε συγγενείς, σε φίλους κι έλα... Φέρτε συμβόλαια ό,τι να 'ναι, σπάστε εν ανάγκη και άλλων. Χωρίς επαγγελματισμό. Η ALICO AIG Life δείχνει ότι στοχεύει να φτιάξει επαγγελματίες. Από πότε ξεκινά ο ο στόχος σας να δημιουργήσετε επαγγελματίες;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Το 1982-1983 ήρθαμε στο Μαρούσι από τη Συγγρού. Ταυτόχρονα μπαίνει και η ταμπέλα «ΣΧΟΛΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ» που τότε φαινότανε περιττή – η οποία υπάρχει ακόμα και λέγεται «ΣΧΟΛΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ».

Το κύριο μέλημα τότε του κ.Α. Βασιλεί-

ου ήταν να εκπαιδευτούν καλύτερα οι ασφαλιστές, έτσι ώστε να έχουνε καλύτερη παραγωγικότητα για όλους μας. Για τους ίδιους. Για την εταιρία κατ' αρχήν, για τις οικογένειές τους και ακόμα και για τους πελάτες . Από εκείνη την εποχή άρχισε μια συστηματική εκπαίδευση σε όλα τα επίπεδα της δυναμικής πολιτικής, όπως τη λέμε, με σκοπό να τους κάνει καλύτερους πωλητές και συνάμα καλύτερους στην επικοινωνία με τον πελάτη. Αυτό μας ωφέλησε και στην εταιρία, αλλά ωφέλησε και τους ίδιους προσωπικά.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Πόσο κρατάει μία εκπαίδευση για να γίνει ένας παραγωγικός, για να γίνει ασφαλιστής, για να τον κάνετε ασφαλιστή, να του δώσετε πλήρη δικαιώματα και κωδικό για να βγει στην αγορά;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Δεν γίνεται ακριβώς έτσι η ιστορία, γιατί εμείς έχουμε τη λεγόμενη προσυμβατική εκπαίδευση, η οποία περιλαμβάνει εκπαίδευση τόσο στα κεντρικά της εταιρίας όσο και στο υποκατάστημα. Αυτή η αρχική περίοδος που συνεχίζει να είναι περίοδος επιλογής τόσο δικιά τους όσο και δικιά μας, δεν ξεκινάει με την υπογραφή της σύμβασης, ούτε και τελειώνει με την υπογραφή της σύμβασης. Η προσυμβατική περίοδος περνάει αρκετά στάδια, ακόμα και πριν μπει τώρα στηνεκπαίδευση Διαμεσολαβούντων. Εμείς θέλουμε να έχει περάσει αρκετές εκπαιδεύσεις από πριν και να έχει 'δώσειεξετάσεις' γι' αυτά τα πράγματα.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Πόσο περίπου χρόνο, έτσι ένα μέσο όρο, θέλει ένας δικός σας άνθρωπος για να εκπαιδευτεί και να πείτε ότι αυτός πλέον εντάσσεται στο δυναμικό μας;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Για να βγει μόνος του στην αγορά;

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Ναι.

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Δύσκολη ερώτηση, θα σου πω γιατί δύσκολη ερώτηση.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Ναι, αντιλαμβάνομαι γιατί ξέρω τι ακριβώς σημαίνει αυτό. Και ακριβώς αυτό ήθελα να πω, ότι υπάρχουν άνθρωποι που βγαίνουν διαβάζοντας ένα τιμολόγιο, υπάρχουν εταιρίες που δίνουν ένα τιμολόγιο και βγαίνεις στην αγορά.

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Εμείς ζητάμε στο πρώτο τρίμηνο του ανθρώπου αυτού, να «κοιμάται» «παρέα» με τον διευθυντή του, να μην τον αφήνει ρούπι, να πηγαίνει να παρακολουθεί και να τον παρακολουθούν τι γίνεται. Από εκεί και πέρα θα μπει στην εκπαίδευση Διαμεσολαβούντων. Μετά , αυτός πάει μόνος του για να τεστάρει και ο ίδιος τις δυνάμεις του και την ικανότητά του και συνήθως ξαναγυρνάει για να τον ξαναδούμε, δηλαδή φοβάμαι πριν τελειώσει το εξάμηνο δεν είναι έτοιμος να βγει, Δεν θέλουμε να βγει μόνος του τελείως στην αγορά. Παρ' όλα αυτά «ώριμος» ασφαλιστής θα είναι μετά δύο χρόνια.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Από τη δική μου εμπειρία, έχω υπολογίσει για να «ηρεμήσει» ένας manager ότι έφτιαξε ασφαλιστές, θέλει μια τριετία για να ηρεμήσει, να πει ότι έβγαλε ασφαλιστή κι αν τα καταφέρει! Και το λέω, διότι πρέπει να κρύβεται ένα μυστικό επιτυχίας εδώ, στο πώς βγάζω επαγγελματίες στην αγορά και λένε οι άλλοι: «Αυτός είναι στην ALICO, καλό παιδί είναι»!

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Μα να σου πω, ποιο είναι το μυστικό; Είναι σ' αυτή τη λέξη που είπες, να ηρεμήσει ο manager του. Εμείς δεν θέλουμε να ηρεμεί κανείς ακόμη και ο καλύτερός μας ασφαλιστής χρειάζεται υποστήριξη ακόμα και αν είναι top of the world. Γιατί μπορεί να πάει ακόμα καλύτερα.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Ναι, θεωρητικά έτσι πρέπει να το δούμε, αλλά μιλάμε για την υπευθυνότητα που αναλαμβάνει κάποιος να αντιπροσωπεύσει μια εταιρία και από πότε μπορεί να το κάνει.

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Τρεις μήνες πρέπει να «κοιμάσαι» με τον manager, 6 μήνες πρέπει να είσαι μαζί του, 2 χρόνια και κάτι, 3, όπως είπες, για να πεις ότι αυτός στέργιωσε στο επάγγελμα. Αλλά ο διευθυντής του δεν πρέπει να ησυχάσει ποτέ! Δεν πρέπει να πει ποτέ ότι αυτός έφτασε και είναι τελειωμένος και δεν χρειάζεται να κάνω τίποτα γι' αυτόν ποτέ.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Πώς κρίνετε αυτό που κάνουν διάφορες εταιρίες που λένε είμαστε πρώτοι και αυτός είναι πρώτος των πρώτων και πρωταθλητές και αφορά ασφαλιστές που δεν είναι καν ασφαλιστές, δεν έχουν μπει στο επάγγελμα και το λένε μόνο βασισμένοι σε πρόσκαιρες ή τυχαίες παραγωγές; Διότι υπάρχει ένα φαινόμενο στην ελληνική αγορά που έχουμε 500 πρωτιές για το ίδιο πράγμα, δεν μπορεί να είναι όλοι πρώτοι και μ' αυτή την έννοια ήθελα να ρωτήσω όταν λέτε εσείς «είμαστε Νο 1 διεθνής ασφαλιστική εταιρία», πώς το εννοείτε;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Άμα δεις εμένα και σένα και πούμε «εγώ είμαι ψηλότερος», σημαίνει ότι είμαι και καλύτερος;

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Όχι, κι εμείς οι κοντοί καλοί είμαστε. Έχουμε και το ύψος των φιλοδοξιών μας!

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Γιατί οι κοντοί είναι καλοί; Θα μπορούσες να πεις ότι είναι έξυπνοι, δουλευταράδες, υπομονετικοί. Για κάποια κριτήρια λες τον άλλο καλύτερο. Εμείς θεωρούμε ότι τα κριτήρια μιας εταιρίας θα πρέπει να είναι τα κριτήρια για τα οποία δημιουργήθηκε. Η εταιρία δημιουργήθηκε καταρχήν για να φέρνει κέρδη στους μετόχους της. Δεύτερον να φέρνει κέρδη «σερβίροντας» και εξυπηρετώντας όσο το δυνατόν καλύτερα τους πελάτες της.

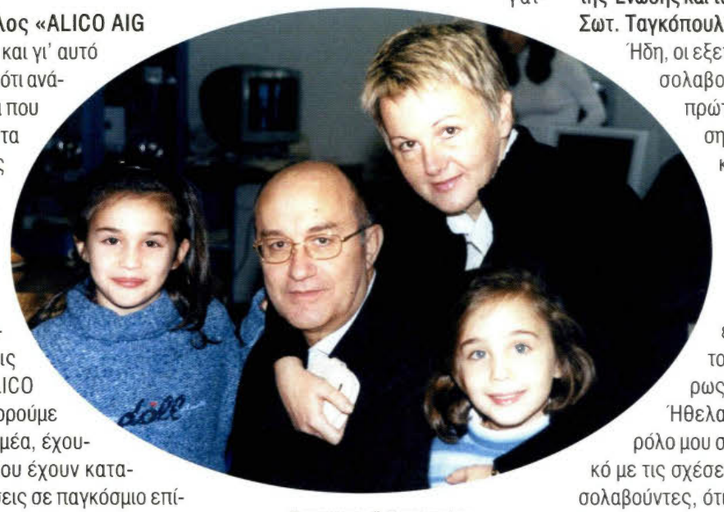
Και τρίτον να προσφέρει δουλειά τόσο σε υπαλλήλους, όσο και σε πωλητές. Εάν με αυτά τα κριτήρια είσαι καλός, τότε είσαι ο Νο 1. Φέρνω κέρδη για τους μετόχους μου; Φέρνω. Έχω τις καλύτερες παροχές στους πελάτες μου; Πιστεύω και το αποδεικνύουν και τα νούμερά μου ότι έχω. Έχω τους καλύτερους επαγγελματίες σε μεγάλο βαθμό και τους καλύτερα αμειβόμενους; Έχω. Έχω το καλύτερο υπαλληλικό προσωπικό; Το έχω, γιατί να μην είμαι πρώτος; Πώς αποδεικνύω ότι έχω τους καλύτερους ασφαλιστές; Αφού έχω υψηλότερη παραγωγικότητα απ' όλους. Το ίδιο και για τους υπαλλήλους μου.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Αυτή η προσέγγιση αφορά φαντάζομαι και τους ασφαλιστές, ότι και ο ασφαλιστής πρέπει να είναι κερδοφόρος, να έχει ποιότητα, να έχει παραγωγικότητα κ.λπ. Δεν μπορούμε να βαφτίζουμε πρώτους όλους, έτσι δεν είναι;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Όχι βέβαια και γι' αυτό ξέρεις πολύ καλά ότι ανάμεσα στα βραβεία που δίνουμε είναι και τα βραβεία ποιότητος και η ελληνική δύναμη πωλήσεων κάθε χρόνο δίνει εκτός από τις τοπικές βραβεύσεις και διεθνείς βραβεύσεις στο χώρο της ALICO AIG Life. Πρωτοπορούμε και σε αυτό το τομέα, έχουμε ανθρώπους που έχουν καταπληκτικές επιδόσεις σε παγκόσμιο επίπεδο στην ποιότητα πώλησης των συμβολαίων που προσφέρουν.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Μήπως είναι τώρα η στιγμή, η πρώτη εταιρία σε κέρδη στην Ελλάδα να εισηγηθεί κανόνες δεοντολογίας και κάποιες προϋποθέσεων και για τις πρωτιές. Δεν θα πρέπει να σταματήσει η σύγχυση μεταξύ των ασφαλιστών, αλλά και του κοινού για το ποιος είναι ο καλύτερος; Όλοι ξέρουμε ότι πολλοί πελάτες αγοράζουν, επηρεαζόμενοι και από τα κύπελα και βραβεία των ασφαλιστών. Πρόσφατα δημοσιεύματα σχετικά με την εξαπάτηση κάποιων καλλιτεχνών υπογραμμίζουν και αυτό το θέμα. Δεν είναι καιρός να μπουν κανόνες;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Υπάρχουν και έχει ξεκινήσει η εφαρμογή κανόνων. Επιπλέον να αναφέρουμε τις εξετάσεις του υπουργείου. Θέλω όμως να πω το εξής: Οι άνθρωποι που βγάζουν τέτοια δημοσιεύματα δεν θα πρέπει να γενικεύουν και να ισοπεδώνουν καταστάσεις. Δεν είναι όλοι ίδιοι. Καλό θα ήταν εκτός από τη δικιά τους την ακροαματικότητα, να σκεφτούνε καικάτι ακόμα: πόσοι άνθρωποι θα σκοτωθούνε ανασφάλιστοι επειδή είδανε ή ακούσανε ότι κάποιος ασφαλιστής έκανε λάθος; Δηλαδή εάν ο γιατρός, ο χειρουργός κάνει ένα σοβαρό λάθος, όλοι οι άλλοι πρέπει να σταματήσουμε να πηγαίνουμε στους γιατρούς και στους χειρουργούς; Αυτό πρέπει να το αναλογιστούνε, διότι βγαίνει κάποιος στην τηλεόραση ή στο ραδιόφωνο, και μιλάει έστω και έχοντασδίκιο και μένουν άλλοι 1.000 συνάνθρωποί μας ανασφάλιστοι. Όταν σκοτώνονται, ρωτάει κανένας τις γυναίκες τους; Τι θα γίνει μετά; Στο κάτω - κάτω της γραφής, με την ελευθερία της επιλογής θα έπρεπε κάποιος να κρίνει πού πάει να ασφαλιστεί. Θα μου πεις, μα μου έφερε 42 βραβεία τέτοια. Υπάρχουν γιατροί που έχουν πανεπιστημιακές περγαμηνές, αλλά έχουνε κάνει λάθη οδυνηρά για τον ασθενή τους και την οικογένειά τους. Εγώ δεν είμαι εναντίον των γιατρών, ούτε θα πω ποτέ, δεν πάω επειδή έγιναν αυτά.



Η οικογένεια Σ. Ταγκόπουλου

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Ναι, αλλά σε μια εποχή που φτιάχνεται η ασφαλιστική αγορά, σε μια μεταβατική κατάσταση που η ασφαλιστική συνείδηση δεν είναι έτσι ανεπτυγμένη, όπως είναι η ιδέα και ο θεσμός του γιατρού, εγώ έχω την εντύπωση ότι υπάρχει έδαφος προσέγγισης του θέματος να περιοριστεί και μπορείτε να συμβάλλετε σε αυτό, για να μην υπάρχει η άποψη ότι όλοι είναι ίδιοι. Έχετε υποχρέωση να το κάνετε. Και με την ιδιότητά σας ως συνδέσμου επιτροπής της Ένωσης και των διαμεσολαβούντων.

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Ήδη, οι εξετάσεις για τους διαμεσολαβούντες είναι ένα καλό πρώτο βήμα. Ένα δεύτερο σημαντικό βήμα είναι οι κανόνες δεοντολογίας που υιοθέτησαν όλες οι εταιρίες και λίγο πολύ εφαρμόζουν. Άλλοι λιγότερο, άλλοι περισσότερο. Ήρθε η εποχή οι κανόνες αυτοί να εφαρμοστούν πλήρως.

Ήθελα ακόμα να πω για τον ρόλο μου στην Ενωση, τον σχετικό με τις σχέσεις μας με τους διαμεσολαβούντες, ότι καταρχήν θα επιδιώξω να έχουμε μια καλή επικοινωνία και να καταλαβαίνουμε ο ένας τον άλλον. Μπορούμε να βρούμε θέματα στα οποία δεν συμφωνούμε, αλλά να κατανοήσουμε ο καθένας τη θέση του άλλου. Να βρούμε και θέματα στα οποία συμφωνούμε και τότε να είμαστε προς τα έξω με κοινή θέση έτσι ώστε να προωθήσουμεπρος τα έξω αυτές τις κοινές θέσεις. Σ' αυτή τη φάση, αυτό είναι η προτεραιότητα. Στο πλαίσιο αυτό έχουν ξεκινήσει και επαφές με τους Διαμεσολαβούντες σε όλα τα επίπεδά τους, αυτούς ώστε να ξεκινήσει η δημιουργία του ευνοϊκότερου κλίματος για να περάσουμε σε επόμενα στάδια.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Με δημόσιες δηλώσεις τους οι ασφαλιστές σας δείχνουν ευχαριστημένοι από τη σχέση τους με την εταιρία σας. Αυτό είναι αποτέλεσμα εσωτερικών κανονισμών λειτουργίας, καλών συμβάσεων, καλών ομαδικών ασφαλίσεων; Πώς είναι οι κανονισμοί σας; Τους έχετε χρόνια; Τους αλλάζε-

τε;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Συμβάσεις είχαμε πάντα για όλους τους ανθρώπους μας και .αυτό είναι αυτονόητο.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Μην το λέτε, υπάρχουν εταιρίες που δεν έχουν συμβάσεις.

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Το άκουγα κατά καιρούς, αλλά δεν ήθελα να το πιστέψω. Εμείς στην ALICO έχουμε τη λεγόμενη Πολιτική Πωλήσεων.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Εσωτερικός κανονισμός λειτουργίας;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Ναι, και εκεί υπάγονται όλα τα υποκαταστήματα. Εκεί αναφέρονται όλες οι υποχρεώσεις και τα δικαιώματα όλων. Οι μεταβολές που γίνονται στον κανονισμό συνήθως είναι ποσοτικές, .

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Σε τι χρονική συχνότητα γίνονται αυτές οι αλλαγές;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Σπάνια γίνονται θεσμικές αλλαγές. Αν όμως πιστεύουμε ότι πρέπει να βελτιώσουμε την παραγωγικότητα, τότε κάνουμε αλλαγές.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Επιμένουμε στις λεπτομέρειες και στην κατοχύρωση του ασφαλιστού, επειδή είμαστε μάρτυρες αυτή την εποχή πολλών αλλαγών στις παροχές των ασφαλιστών, δηλαδή στις αμοιβές στα bonus, στα ταξίδια, στα γραφεία πωλήσεων, στις ομαδικές ασφαλίσεις, στις ιατρικές περιθάλψεις τους και γενικά στην όλη σχέση τους με τις εταιρίες. Και όλα αυτά για να μειωθεί το λειτουργικό κόστος των εταιριών.

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Δεν έχουμε εμείς σήμερα τέτοια προβλήματα, επειδή είχαμε πάντα ορθολογική αντιμετώπιση των εξόδων μας . . Ό,τι χρειάζονται να έχουν οι ασφαλιστές μας το έχουν, δεν έχουμε γραφεία κενά που πρέπει να τα κλείσουμε.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Με μια κουβέντα, τι κάνετε και έχετε κέρδη συνέχεια;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Φροντίσαμε με βάθος χρόνου να κάνουμε αλλαγές που θα μας δώσουν την ευχέρεια να έχουμε κέρδη. Δεν γίνεται κάτι από τη μια χρονιά στην άλλη. Θα θυμάστε ότι το 2000 οι ισολογισμοί μας δεν δείξανε πάρα πολύ μεγάλα κέρδη εξαιτίας κερδών χρηματιστηρίου. Διότι οι επενδύσεις μας ήταν επενδύσεις που προσιδιάζουν σε μια ασφαλιστική εταιρία. Δηλαδή, μιλάμε για τις εργασίες του 1999, χρονιά της μεγαλύτερης ανόδου του χρηματιστηρίου. Οι επενδύσεις πρέπει να είναι μακρόχρονες, πιο σταθερές, να δίνουν στους πελάτες μας την αίσθηση ότι είναι σε έναν οργανισμό με μεγάλο βάθος χρόνου. Οι διακυμάνσεις της αγοράς δεν πρέπει να επηρεάζουν πολύ τις ασφαλιστικές εταιρίες και μάλιστα του κλάδου Ζωής.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Δυστυχώς δεν ταιριάζει η εικόνα που έδειξαν οι εταιρίες μας στο ρόλο των ασφαλιστών που αναλαμβάνουν μακροπρόθεσμς υποχρεώσεις. Πώς να διαχειριστείς χρήματα για 15, 20 και 30 χρόνια και να υπόσχεσαι απόδοση όταν δεν μπορείς να ελέγξεις τα απρόοπτα μιας 2ετίας; Και μια που μιλάμε για ασφαλιστές, ποιος είναι κατά τη γνώμη σας ο ιδανικός ασφαλιστής;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Θα μπορούσα να σας πω ότι ο τάδε είναι ο ιδανικός ασφαλιστής. Θα τον μείωνα όμως γιατί ιδανικός επαγγελματίας ασφαλιστής μπορεί να είναι σε διαφορετικά επίπεδα παραγωγικότητας. Εάν όμως είναι τελματωμένος εκεί δεν είναι ο ιδανικός. Ιδανικός λοιπόν θα ήταν αυτός που έχει στο μυαλό του, μέσα στο χαρακτήρα του, στην καθοδήγησή του...

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: «Ροπή προς πρόοδο»...

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Ναι, ροπή προς πρόοδο, θέλει να βελτιώνεται και πληρώνει το τίμημα γι' αυτό. Αυτός είναι ο ιδανικός. Αν θα το κάνει αυτό είμαι σίγουρος ότι οι πελάτες του, η οικογένειά του, η εταιρία του και το κοινωνικό σύνολο θα είναι κερδισμένοι και ας είναι σε παραγωγικό επίπεδο χαμηλότερα από κάποιον άλλον. Αρκεί να θέλει να βελτιώνεται.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Τα ίδια θα ισχύουν φαντάζομαι και για τον manager.

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Πόσο μάλλον! Αυτού του είδους τους ανθρώπους τους υποστηρίζουμε με όλα μας τα μέσα .

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Τι νιώθετε όταν βλέπετε έναν ασφαλιστή στην αγορά, δικό σας ή άλλης εταιρίας;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Είμαι πάντα θετικά προκατειλημμένος. Είναι ο άνθρωπος στον οποίο θα κάνεις τηλέφωνο πριν πας στο γιατρό σου. Είναι ο άνθρωπος που θα σου προστατέψει την οικογένεια. Είναι ο άνθρωπος που θα σου προστατέψει τους κόπους μιας ζωής. Αυτό τον άνθρωπο θα πρέπει εμείς σαν εταιρία να τον μεταχειριστούμε έτσι ώστε να δώσουμε και προς τα έξω την σωστή του εικόνα στον κόσμο. Δεν είναι σωστή αυτή η εικόνα που δείχνουν τα κανάλια για να κάνουν ακροαματικότητα.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Μπορούν να κάνουν τη δουλειά του ασφαλιστή, άνθρωποι χωρίς ηθικές αρχές και αρετή;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Δεν μπορώ να σκεφτώ ασφαλιστές και μάλιστα ασφαλιστές ζωής, χωρίς αποθέματα αρετής. Θα τολμούσα δε να πω, η ζωή ενός ασφαλιστή μέσα στη δικιά μας την αγορά, μπορεί να τον κάνει καλύτερο άνθρωπο. Οι εμπειρίες, οι τριβές που θα έχει και οι εκπαιδεύσεις που θα πάρει, θα τον κάνουν καλύτερο άνθρωπο.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Σας πονάει όταν βλέπετε ανασφάλιστους ανθρώπους;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Και με πονάει και εξοργίζομαι. Για τους ασφαλιστές και όλους μας που έχουμε ευθύνη που έμεινε κάποιος ανασφάλιστος και για τον ίδιο που πήρε αυτή την απόφαση. Κάθε Σαββατοκύριακο σκοτώνονται αρκετοί. Θα μπορούσαν να είχαν αφήσει μια ικανοποιητική περιουσία που θα μπορούσε να εξασφαλίσει την οικογένεια με το κόστος για τις «μπύρες» που κέρασε στο διπλανό τραπέζι. Είναι τρελό, αλλά αληθινό! Τώρα είναι η ευκαιρία να σου πω, πόσο με συγκίνησε ένας manager μας όταν μου είπε τα εξής: «Ξέρεις ποια είναι η μεγαλύτερη προσφορά που έχω κάνει, εκτός από το να έχω εξασφαλίσει κάποιες εκατοντάδες οικογενειών; Έχω δώσει καριέρα και δουλειά σ' αυτούς τους 25 ανθρώπους που έχω στο γραφείο μου σήμερα, κοιτάζω και λέω ότι αυτές οι 25 οικογένειες ζουν επειδή εγώ είχα την τρέλα να τους στρατολογήσω, να τους πείσω να γίνουν ασφαλιστές, να τους κάνω να ασφαλίζουν κόσμο. Μεγάλη ιστορία! Γι' αυτό και θέλω να τονίσω κ. Σπύρου ότι τους ασφαλιστές μας δεν τους εκπαιδεύουμε μόνο σε ψυχρά ασφαλιστικά. Ψυχρά ασφαλιστικά και επιτυχημένος ασφαλιστής δεν γίνεται! Η εκπαίδευση στο να μπορεί να επικοινωνεί με τον πελάτη είναι ανθρωπιστική εκπαίδευση, αν εμείς οι δύο μπορούσαμε να επικοινωνήσουμε καλύτερα θα ήμασταν καλύτεροι επαγγελματίες, καλύτεροι φίλοι, καλύτεροι άνθρωποι.

Στην εκπαίδευσή μας μετέχουν και εξωτερικοί εκπαιδευτές, καθηγητές, πανεπιστημιακοί που βοηθάνε να δούμε τη δουλειά μας ευρύτερα.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Μπορεί να υπάρχει δημοκρατία χωρίς ασφαλιστές, δηλαδή χωρίς ασφαλισμένους ανθρώπους, δηλαδή με ανασφαλείς και οικονομικά εξαρτημένους; Ελεύθεροι άνθρωποι είναι οι οικονομικά ανεξάρτητοι και οι δημοκρατίες στηρίζονται στους ελεύθερους πολίτες. Είναι ανεξάρτητοι οι ανασφάλιστοι;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Έχεις δίκιο. Ελεύθεροι πολίτες είναι οι οικονομικά ανεξάρτητοι. Οι ασφαλιστές προσφέρουν χρήματα για ανεξαρτησία και αξιοπρέπεια και είναι σημαντική η συμβολή και στην απόκτηση σπουδών πολλών παιδιών που μέσα από τις σπουδές γίνονται ανεξάρτητοι. Είναι μεγάλο το έργο των ασφαλιστών και δυστυχώς ξέρουν πολύ λίγα οι περισσότεροι Έλληνες για την ασφάλιση.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Είναι ώρα να δει και η ελληνική πολιτεία το έργο των ασφαλιστών και να τους εμπιστευθεί τώρα που μελετά το ασφαλιστικό πρόβλημα. Μάλιστα οι εμπειρίες της προσφοράς μέχρι τώρα των Ομαδικών είναι ένα επιχείρημα και ένα κριτήριο του τι μπορεί η ασφαλιστική αγορά. Μπορεί η ελληνική ασφαλιστική αγορά να αναλάβει τα ταμεία;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Η ασφαλιστική αγορά, ιδιαίτερα στον τομέα των ομαδικών ασφαλίσεων, έχει δείξει όλα αυτά τα χρόνια ότι έχει όλα τα προσόντα. Η ασφαλιστική αγορά έχει εξυπηρετήσει εκατοντάδες εταιρίες στον ελληνικό χώρο μέσα από προγράμματα Ζωής, Υγείας, Ατυχημάτων και Συνταξιοδοτικά επαρκώς. Έχει και τους ειδικούς ανθρώπους, έχει και τα συστήματα να εξυπηρετήσει. Θα ήταν λάθος από την Πολιτεία να μην αξιοποιήσει τις επενδύσεις που ήδη έχουν γίνει σ' αυτόν τον χώρο. Αν θέλουν οι κρατούντες ας πάνε να ρωτήσουν εκατοντάδες εταιρίες ασφαλισμένες μέσω Ομαδικών ασφαλιστηρίων αν οι ασφαλισμένοι είναι ευχαριστημένοι με τον τρόπο που ενεργούν οι ασφαλιστικές εταιρίες. Τι να σου πω; Ηλεκτρονικά έρχονται οι πληροφορίες, ηλεκτρονικά γίνονται οι πληρωμές στις τράπεζες που δείχνει ότι έχουμε επενδύσει και σε συστήματα. Τουλάχιστον 60.000 επιταγές αποζημιώσεων τον χρόνο φεύγουν μόνο από την ALICO AIG Life σε Ομαδικές ασφαλίσεις! Είναι νούμερα που αποδεικνύουν τη μεγάλη προσφορά υπηρεσιών μας!

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Σ' αυτή την εξέλιξη σαφώς βοήθησαν οι ξένοι συνέταιροι, όπως οι άνθρωποι της AIG και πρέπει να το λέμε!

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Βέβαια ας μην ξεχνάμει ότι διάφορες κατηγορίες Ομαδικών, όπως τα Pooling ξεκίνησαν από την AIG σε διεθνή χώρο από το 1948. Στην Ελλάδα ήρθαν το 1965-1966 και συνεχίζουν. Όταν κάποιοι παραμένουν πελάτες για 40 χρόνια τι να πεις; Ότι δεν ξέρουν τι κάνουν;

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Αισθάνεσθε ευγνωμοσύνη για όλους τους «ξένους» που βοήθησαν στην προώθηση των ασφαλειών. Θα θέλατε να στείλετε ένα μήνυμα και στην ALICO AIG Life και στους συναδέλφους.

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Θέλω να ανταποδώσω και να ξεπληρώσω με έργο όλα αυτά που μου πρόσφεραν, όσο μπορώ και για τις ευκαιρίες που μου έδωσαν. Πιστεύω ότι η εταιρία μας είναι μια συγκέντρωση καλών ανθρώπων. Ο ένας με τον άλλο φέρνει ικανούς ανθρώπους στην εταιρία και το μεγάλο πλεονέκτημα της είναι ότι αφήνει περιθώρια μέσα στα οποία έχεις τη δυνατότητα εσύ να λειτουργήσεις παρ' όλο ότι είναι εταιρία κολοσσός που για να ελεγχθεί χρειάζεται να έχει συστήματα και πλαίσια και να τα εφαρμόζει. Γι' αυτό πάει καλά.

Ε. Σπύρου «ΝΑΙ»: Για το «ΝΑΙ» τους αναγνώστες του και τους ασφαλιστές έχετε ένα μήνυμα;

Σωτ. Ταγκόπουλος «ALICO AIG Life»: Εύχομαι να έχουν υγεία όλοι! Να φροντίσουν όλοι να είναι ασφαλισμένοι και όσοι είναι ασφαλιστές να φροντίσουν τα του οίκου τους και μην πάθουν σαν τον τσαγκάρη της παροιμίας που είχε τρύπια παπούτσια! Όσον αφορά το «ΝΑΙ», εύχομαι να έχει μακροημέρευση και πολλές επιτυχίες που θα τις βρει ο διάδοχός του να τις συνεχίσει... ■

ALICO AIG Life

Η αξία της δύναμης

«Ισχυρή κάλυψη, η δική μας δύναμη»

Με δικαιολογημένη υπερηφάνεια για τις κορυφαίες θέσεις που κατέχει τόσο στην Ελλάδα όσο και σε διεθνές επίπεδο, η ALICO AIG Life Ελλάδας πραγματοποίησε την καθιερωμένη μεγάλη ετήσια εκδήλωσή της την Κυριακή 15 Ιουνίου στο ξενοδοχείο «Divani Apollon Palace» στο Καβούρι.

Η μεγάλη αίθουσα του ξενοδοχείου, που είχε διαμορφωθεί με τον κατάλληλο σκηνικό και τεχνικό εξοπλισμό για την περίσταση, γέμισε από ανθρώπους της Εταιρίας που μοιράστηκαν τον ενθουσιασμό της επιτυχίας και ανανέωσαν με τη δυναμική τους παρουσία την προσήλωσή τους στους υψηλούς στόχους που έχουν θέσει.

Η αυξανόμενη ισχύς σε εποχές καθοριστικών αλλαγών στο παγκόσμιο οικονομικό περιβάλλον, σημαίνει την πραγματική σιγουριά της «αυριανής ημέρας» για τους Ασφαλισμένους και τους Συνεργάτες της ALICO AIG Life σε κάθε επίπεδο, σε κάθε τομέα.

Έτσι, το κεντρικό θέμα της Βραδιάς ήταν εξαιρετικά επίκαιρο: «Ισχυρή κάλυψη, η δική μας δύναμη», θέμα που περιγράφει το ρόλο που η Εταιρία είναι αποφασισμένη να διαδραματίζει πάντα στην ασφαλιστική αγορά, σεβόμενη τη δέσμευση που έχει αναλάβει απέναντι στους Ασφαλισμένους της για τη σωστή και αξιόπιστη προστασία τους.

Με επαγγελματικές και ανθρώπινες αξίες

Όπως διατυπώθηκε επιγραμματικά, για την ALICO AIG Life ισχυρή κάλυψη σημαίνει

- αφοσίωση στην ουσιαστική προστασία της ζωής
- προτεραιότητα στις πραγματικές ασφαλιστικές ανάγκες
- υπευθυνότητα στο ασφαλιστικό έργο
- συνέπεια στην εταιρική φιλοσοφία

και συνοψίζει τις αρχές αλλά και το όραμα με το οποίο όλοι οι άνθρωποι της Εταιρίας δραστηριοποιούνται σε κάθε γωνιά του κόσμου.

Ισχυροί σε όλα τα σημεία

Στην ακλόνητη δύναμη της ALICO AIG Life, μέσα σε ένα αβέβαιο κόσμο αναφέρθηκε στην ομιλία του ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, Πρόεδρος της Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης.

«Μέσα σε αυτό το περιβάλλον η Εταιρία είχε εξαιρετικά αποτελέσματα και πρόοδο. Αυτή τη στιγμή είναι ακόμα πιο δυνατή και έχει ακόμα πιο μεγάλη απόσταση μεταξύ αυτής και των κυρίων ανταγωνιστών της».

Με στοιχεία που παρέθεσε ο κ. Βασιλείου, εντυπωσιακά ανοδική συνεχίζει να είναι η πορεία της ALICO AIG Life και σε ολόκληρη την Περιφέρεια Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης.

Ιδιαίτερα όμως ο κ. Βασιλείου στάθηκε στις επιδόσεις της Εταιρίας στη χώρα μας.

«Αυτό όμως που έχει μεγαλύτερη αξία για απόψε είναι να πούμε μερικά πράγματα για μας εδώ. Στην Ελλάδα βαδίζουμε πράγματι πάρα πολύ καλά. Είμαστε μια πολύ καλή ομάδα που μπορεί να ανταγωνιστεί με διεθνείς όρους», ανέφερε χαρακτηριστικά. «Τα αποτελέσματα της εμπειρίας για το 2002 είναι βεβαίως πολύ θετικά. Μπορώ να σας πω υπεύθυνα ότι εδώ δεν έχετε να συγκρίνετε τα αποτελέσματά σας παρά μόνο με αυτά τα οποία μπορείτε να επιτύχετε εσείς».

Οικονομική υγεία

Συνεχίζοντας ο κ. Βασιλείου, τόνισε ότι η Εταιρία έχει οικονομική υγεία, έναν πολύ καλό ισολογισμό, και γενικότερα έχει να επιδείξει πολύ καλά στοιχεία επιχειρηματικά και επιχειρησιακά. «Εμείς είμαστε σε θέση να προχωρήσουμε και μπορούμε να προχωρήσουμε... Η αγορά είναι αρκετά μεγάλη για όλους όσοι κάνουν καλή δουλειά...Σήμερα και για πολλά χρόνια στο μέλλον ο μέσος Έλληνας και ο μέσος Ευρωπαίος δεν μπορεί να ζήσει χωρίς ιδιωτική ασφάλιση. Αυτές είναι πραγματικότητες τις οποίες δεν μπορούμε να αρνηθούμε και τις οποίες πρέπει να βλέπουμε και πρέπει να καθορίζουν όχι μόνο τη σημερινή μας στάση αλλά και τη φιλοδοξία που έχουμε για το τι μπορούμε να κάνουμε σε αυτήν την αγορά».

Πρότυπα επαγγελματισμού

Αναφερόμενους στους βραβευόμενους, ο κ. Βασιλείου ανέφερε : «Απόψε θέλω να συγχαρώ όλους όσους βραβεύθηκαν και ιδιαίτερα να συγχαρώ τους ανθρώπους οι οποίοι αποτελούν πρότυπο για όλη την Περιφερειακή Διεύθυνση Ευρώπης. Αυτοί οι Συνεργάτες μας δραστηριοποιούνται με επαγγελματισμό, και είναι χρήσιμοι για την αγορά. Αξιοποιούν επίσης την υποστήριξη που η Εταιρία τους παρέχει ώστε να κάνουν τη δουλειά τους ακόμα καλύτερα. Και μέσα από αυτήν τη διαδικασία υποστηρίζουν αυτό που είναι, υποστηρίζουν την οικογένειά τους και υποστηρίζουν βέβαια την ALICO AIG Life την οποία και προβάλλουν με το παράδειγμά τους».

Και, πολύ χαρακτηριστικά, ο κ. Βασιλείου έκλεισε την ομιλία του με τα λόγια

«Η Εταιρία είναι πάντα μαζί σας και θα χαίρεται πάντα να σας βλέπει και να σας χειροκροτεί».

«Σταθερά στην κορυφή»

Στα πολύ καλά αποτελέσματα της ALICO AIG Life Ελλάδας επικεντρώθηκε στην ομιλία του και ο κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος, Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας.

«Το 2002 ήταν μια χρονιά γεμάτη προκλήσεις για ολόκληρη την ασφαλιστική αγορά. Ήταν, όμως, ταυτόχρονα άλλη μια χρονιά κατά την οποία η ALICO AIG Life απέδειξε και πάλι ότι δικαιολογημένα αναγνωρίζεται ως η κορυφαία διεθνής ασφαλιστική εταιρία Ζωής στη χώρα μας.

Μέσα σε ένα περιβάλλον που πολλοί χαρακτηρίζουν αβέβαιο και ως περίοδο μεγάλων αλλαγών, η Εταιρία μας έχει επιτύχει πολύ καλά αποτελέσματα σε όλους τους τομείς που χαρακτηρίζουν το έργο και την προσφορά μιας ασφαλιστικής εταιρίας.

Η σταθερή πορεία μας δικαιώνει τις επιλογές μας και επιβεβαιώνει κατά τον καλύτερο τρόπο τις δικές μας προσδοκίες, αλλά και ολόκληρης της ασφαλιστικής αγοράς, για την οποία η ALICO AIG Life αποτελεί ανέκαθεν μέτρο αναφοράς».

Ευθύνη και αξιοπιστία

«Είναι ιδιαίτερη τιμή, αλλά και μεγάλη ευθύνη για όλους μας -συνέχισε ο κ. Ταγκόπουλος- το γεγονός ότι η ALICO AIG Life είναι η εταιρία που για μια ακόμη χρονιά ξεχωρίζει στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά, με τόσο μεγάλη διαφορά από τις εταιρίες που ακολουθούν.

Έχουμε το προνόμιο να βρισκόμαστε σε μια εταιρία με πολύ ισχυρή οικονομική βάση και την κορυφαία αξιολόγηση "AAA" για την οικονομική της ισχύ, η οποία διακρίνεται στην Ελλάδα αλλά και σε παγκόσμιο επίπεδο για τη φερεγγυότητα, την τεχνογνωσία, το κορυφαίο επίπεδο υπηρεσιών, καθώς και για τον επαγγελματισμό των ανθρώπων της.

Σήμερα είναι σαφές, περισσότερο από κάθε άλλη φορά, ότι η ALICO AIG Life είναι η μοναδική ασφαλιστική εταιρία Ζωής στην Ελλάδα που μπορεί να προσφέρει σε τόσο υψηλό βαθμό την ισχυρή κάλυψη και τη σιγουριά που ζητούν οι Ασφαλισμένοι για το παρόν και το μέλλον. Δεν επαναπαυόμαστε, όμως, στις επιτυχίες μας γιατί η πρώτη θέση δεν αποτελεί αυτοσκοπό. Αντίθετα, υπογραμμίζει το χρέος που έχουμε όλοι να συμβάλουμε στο μέγιστο των δυνατοτήτων μας, έτσι ώστε να οδηγήσουμε την Εταιρία μας ακόμη ψηλότερα. Ακριβώς όπως της αρμόζει, πάντα στην κορυφή!».

Όλοι μαζί και ισχυροί

Ο ενθουσιασμός, που επικράτησε σε όλη τη διάρκεια αυτής της πανηγυρικής εκδήλωσης, έφτασε στην κορύφωσή του όταν ήρθε η ώρα της απονομής των βραβείων και διακρίσεων στους Ασφαλιστικούς Συμβούλους, Διευθυντές Ομάδων και Διευθυντές Υποκαταστημάτων της ALICO AIG Life, που με τη συστηματική παραγωγική τους δραστηριότητα και τις επαγγελματικές τους επιδόσεις διακρίθηκαν τη χρονιά που πέρασε σε τοπικό, ευρωπαϊκό αλλά και παγκόσμιο επίπεδο.

Συνεχίζοντας τη μεγάλη παράδοση των επιτυχιών, όλοι οι Συνεργάτες της Εταιρίας που ξεχώρισαν το 2002 ανέδειξαν με τον καλύτερο τρόπο, με τον απαράμιλλο επαγγελματισμό τους, το ζήλο τους, την υπευθυνότητά τους αλλά και την πίστη στις ανθρώπινες αξίες και την εταιρική φιλοσοφία, το φωτεινό πρόσωπο του επαγγελματία στον ασφαλιστικό χώρο.

Έτσι, δίκαια, τα χαμόγελα της ικανοποίησης φώτισαν τα πρόσωπα όλων των παρευρισκόμενων που τους χειροκρότησαν θερμά και μοιράστηκαν μαζί τους το όραμα της επιτυχίας και της επαγγελματικής καταξίωσης.

1. ΦΩΤΗΣ ΓΚΑΪΤΑΤΖΗΣ, Διευθυντής Υποκαταστήματος. • 1η θέση – Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ζωής. • 1η θέση – Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων, • 3η θέση – Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ». Το Βραβείο απένειμε ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, Πρόεδρος της Περιφέρειας Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης 2. ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΟΥΣΗΣ, Διευθυντής Ομάδας • 1η θέση – Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Ζωής • 1η θέση – Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων • 1η θέση – Διευθυντής Ομάδας σε Διατηρησιμότητα • 1η θέση – Διευθυντής Ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια • 3η θέση – Διευθυντής Ομάδας σε πρωτοετή πληρωθέντα ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη • Βραβείο «Γ. ΣΚΑΛΙΓΚΟΥ» 3. ΖΑΚ ΣΟΥΣΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 1η θέση – Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ζωής • 1η θέση – Παραγωγός σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη • 1η θέση – Παραγωγός σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Προσωπικών Ατυχημάτων Παγκόσμια • 1η θέση – Παραγωγός της Χρονιάς στην Ευρώπη • 3η θέση – Βραβείο V.I.P. – Παραγωγός στην Ευρώπη • Million Dollar Producer • Μέλος του Centurion Club • 15 χρόνια με την Εταιρία

7. ΜΙΧΑΛΗΣ ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ, Διευθυντής Υποκαταστήματος. • 1η θέση – Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα • 1η θέση – Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα στην Ευρώπη • 2η θέση – Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ζωής • 2η θέση – Υποκατάστημα της Χρονιάς στην Ευρώπη • 3η θέση – Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Προσωπικών ΑτυχημάτωνΤο Βραβείο απένειμε ο κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος, Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδας 8. ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ, Διευθυντής Υποκαταστήματος • 1η θέση – Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ» • 2η θέση – Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων • 3η θέση – Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ζωής • 3η θέση – Υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια • 3η θέση – Υποκατάστημα της Χρονιάς στην Ευρώπη 9. ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΒΑΣΙΛΑΚΗ, Διευθύντρια Υποκαταστήματος • 1η θέση – Υποκατάστημα σε ανάπτυξη νέων εργασιών σε Ομαδικές Ασφαλίσεις

13. ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΞΥΔΙΑ, Διευθύντρια Υποκαταστήματος • 2η θέση – Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ» 14. ΑΛΕΞΗΣ ΜΟΡΝΤΟ, Διευθυντής Υποκαταστήματος. • 1η θέση – Υποκατάστημα σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη • 20 χρόνια με την ΕταιρίαΤο Βραβείο απένειμε ο κ. Άρης Ζάνης, Περιφερειακός Αντιπρόεδρος - Ασφαλίσεις Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας
15. ΝΙΚΟΣ ΠΑΛΑΖΗΣ, Διευθυντής Ομάδας • 2η θέση – Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Ζωής • 2η θέση – Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων • 15 χρόνια με την Εταιρία
Το Βραβείο απένειμε ο κ. Μιχάλης Χατζηδημητρίου, Περιφερειακός Αντιπρόεδρος - Δίκτυο Υποκαταστημάτων

19. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΚΑΛΗΜΕΡΗΣ, Διευθυντής Ομάδας • 3η θέση – Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων 20.ΠΑΝΤΕΛΗΣ ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 1η θέση – Παραγωγός σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων • 3η θέση – Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ζωής 21. ΘΕΟΔΩΡΑ ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ, Ασφαλιστική Σύμβουλος • 2η θέση – Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ζωής • 1η θέση – Παραγωγός σε νέα συμβόλαια Ζωής • 2η θέση – Παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια • 1η θέση – Βραβείο V.I.P. – Παραγωγός στην Ευρώπη • 3η θέση – Βραβείο V.I.P. – Παραγωγός Παγκόσμια • Μέλος του Centurion Club

25. ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ ΚΟΡΟΛΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 1η θέση – Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα • President's Award • Μέλος του Centurion Club 26. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 1η θέση – Παραγωγός σε κεφάλαιο κάλυψης Ζωής • 1η θέση – Παραγωγός σε νέα παραγωγή σε κεφάλαιο κάλυψης Ζωής στην Ευρώπη • Million Dollar Producer. Το Βραβείο επέδωσε ο κ.Νίκος Δασκαλάκης, Διευθυντής Δικτύου Υποκαταστημάτων Νότιας Ελλάδας 27. ΟΛΥΜΠΙΑ ΚΑΛΑΜΠΑΛΙΚΗ, Ασφαλιστική Σύμβουλος • 1η θέση – Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων • Million Dollar Producer Το Βραβείο επέδωσε ο κ. Στέλιος Στυλιανίδης, Διευθυντής Δικτύου Υποκαταστημάτων Κεντρικής και Βόρειας Ελλάδας

4. ΒΑΧΕ ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ, Διευθυντής Υποκαταστήματος. • 35 χρόνια με την Εταιρία
5. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΠΑΤΣΙΟΣ, Διευθυντής Υποκαταστήματος • 35 χρόνια με την Εταιρία
6. ΜΑΚΗΣ ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 30 χρόνια με την Εταιρία • Million Dollar Producer

10. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΙΓΝΑΤΙΔΗΣ, Διευθυντής Υποκαταστήματος • 1η θέση – Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων
11. ΛΟΥΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ, Διευθυντής Υποκαταστήματος • 1η θέση – Υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια
12. ΚΩΣΤΑΣ ΜΙΣΣΑΣ, Διευθυντής Υποκαταστήματος • 2η θέση – Υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια

16. ΑΓΓΕΛΟΣ ΒΑΡΔΑΚΗΣ, Διευθυντής Ομάδας • 1η θέση – Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων
17. ΚΩΣΤΑΣ ΔΑΛΑΚΟΥΡΑΣ, Διευθυντής Ομάδας • 2η θέση – Διευθυντής Ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια
18. ΣΠΥΡΟΣ ΜΟΥΜΟΥΡΗΣ, Διευθυντής Ομάδας • 3η θέση – Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Ζωής
• 3η θέση – Διευθυντής Ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια • 1η θέση – Διευθυντής Ομάδας σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη

22.ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΠΑΡΑΣΧΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 1η θέση – Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα Ι.Ο.Α. στην Ευρώπη και Παγκόσμια • 15 χρόνια με την Εταιρία Το Βραβείο απένειμε ο κ. Χρήστος Μιστιλλόγλου, Περιφερειακός Αντιπρόεδρος και ΣΟΟ 23. ΔΗΜΟΣ ΤΣΕΤΣΟΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 1η θέση – Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα Ι.Ο.Α. στην Ευρώπη και Παγκόσμια • Million Dollar Producer
24. ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 1η θέση – Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα Ι.Ο.Α. στην Ευρώπη και Παγκόσμια • 10 χρόνια με την Εταιρία

28. ΤΕΤΑ ΣΑΡΑΝΤΗ, Ασφαλιστική Σύμβουλος • 1η θέση – Παραγωγός σε αριθμό νέων Συμβολαίων Ομαδικών Ασφαλίσεων
29. ΦΛΩΡΑ ΤΖΕΛΕΠΗ, Ασφαλιστική Σύμβουλος • 2η θέση – Παραγωγός σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων
30. ΜΑΡΙΑ ΤΡΙΒΥΖΑ, Ασφαλιστική Σύμβουλος • 1η θέση – Παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια • 3η θέση – Παραγωγός σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων

31. ΚΩΣΤΑΣ ΜΙΧΑΗΛ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 3η θέση – Παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια • Million Dollar Producer • 10 χρόνια με την Εταιρία

32. ΣΙΜΟΣ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • Κορυφαίος Rookie – Βραβείο Rookie Aliconian 2ης γενιάς

33. ΑΝΤΩΝΗΣ ΣΑΒΙΟΛΑΚΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 1η θέση – Rookie of the Year • Million Dollar Producer

37. ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΔΕΛΑΡΟΚΑ, Ασφαλιστική Σύμβουλος • Million Dollar Producer

38. ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΔΕΣΥΠΡΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • Million Dollar Producer

39. ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • Million Dollar Producer

43. ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΠΑΠΑΒΑΣΙΛΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • Million Dollar Producer

44. ΑΡΙΣΤΕΙΔΗΣ ΠΕΤΡΙΔΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • Million Dollar Producer 45. ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΙΣΚΟΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • Million Dollar Producer

49. ΣΤΡΑΤΟΣ ΚΑΚΑΜΠΟΥΡΑΣ, Διευθυντής Υποκαταστήματος • 20 χρόνια με την Εταιρία 50. ΤΟΤΑ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ, Διευθύντρια Υποκαταστήματος • 15 χρόνια με την Εταιρία

51. ΜΑΡΙΑ ΚΟΡΟΛΗ, Ασφαλιστική Σύμβουλος • 15 χρόνια με την Εταιρία. Το Βραβείο απένειμε ο κ. Γιάννης Μάνδηλας, Περιφερειακός Βοηθός Αντιπρόεδρος - Marketing

53. ΣΤΑΘΗΣ ΤΟΥΛΟΥΜΤΖΙΔΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 15 χρόνια με την Εταιρία 54. ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 15 χρόνια με την Εταιρία

55. ΑΝΔΡΕΑΣ ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 10 χρόνια με την Εταιρία

34. ΛΕΝΑ ΚΑΡΑΒΕΛΑ, Ασφαλιστική Σύμβουλος • 2η θέση – Rookie of the Year

35. ΓΙΑΝΝΗΣ ΙΑΤΡΙΔΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 3η θέση – Rookie of the Year

36. ΧΡΗΣΤΟΣ ΑΔΑΜΙΔΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • Million Dollar Producer

40. ΜΙΧΑΛΗΣ ΚΑΤΡΑΝΙΤΣΙΩΤΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • Μέλος του Centurion Club

41. ΚΑΡΟΛΟΣ ΜΑΡΚΟΥΪΖΟΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • Million Dollar Producer

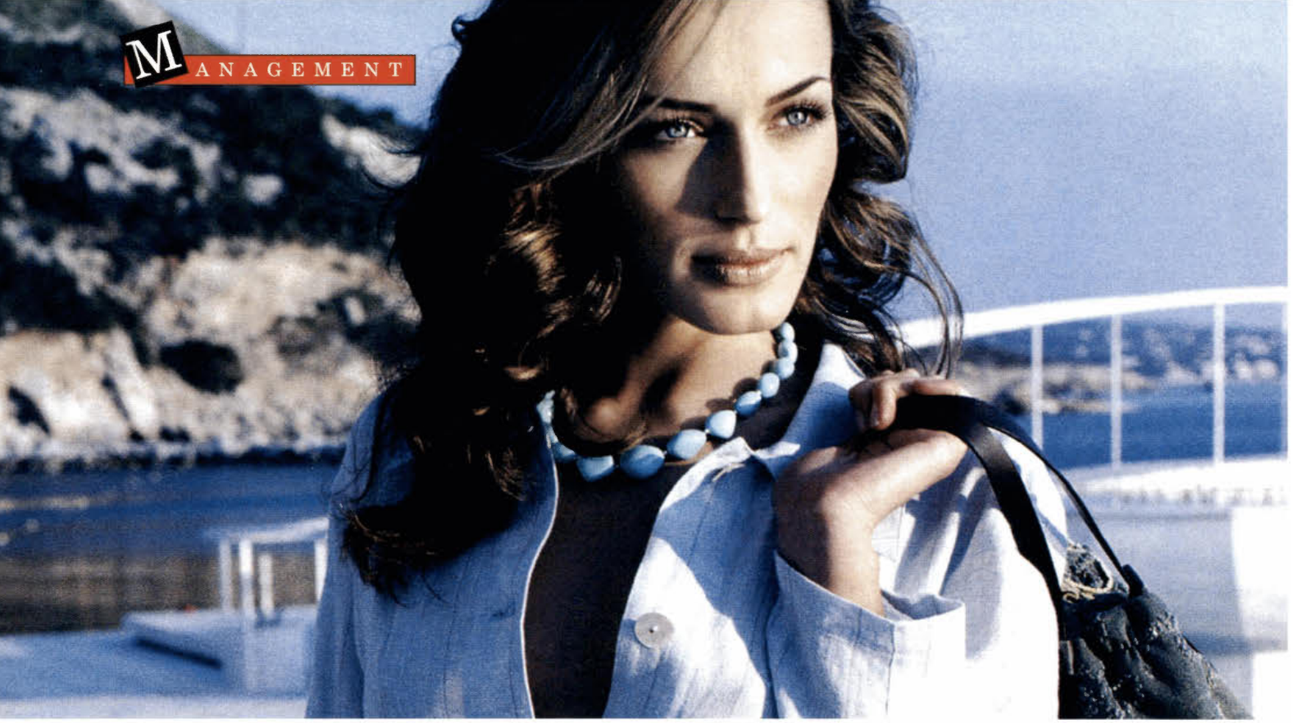
42. ΣΠΥΡΟΣ ΜΠΟΥΣΜΠΟΥΡΑΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • Million Dollar Producer

46. ΚΑΝΑΚΗΣ ΧΑΡΩΝΙΤΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • Million Dollar Producer 47. ΘΑΝΑΣΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 25 χρόνια με την Εταιρία

48. ΣΤΑΥΡΟΣ ΠΑΠΑΘΑΝΑΣΙΟΥ, Διευθυντής Υποκαταστήματος • 20 χρόνια με την Εταιρία

52. ΣΩΤΗΡΗΣ ΜΠΑΧΤΗΣ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 15 χρόνια με την Εταιρία

56. ΓΙΑΝΝΗΣ ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος • 10 χρόνια με την Εταιρία



Θέλω να ξέρω πού γυρνάς με ποιόνε κουβεντιάζεις...

Οδηγός αρχών εποπτείας και παροχής βοήθειας στους συνεργάτες

Ποια σημεία θα πρέπει να παρακολουθεί ο μάνατζερ προκειμένου να είναι σε θέση να παρέχει την βοήθειά του στον συνεργάτη του υποκαταστήματος; Παραθέτουμε έναν οδηγό - βοήθημα για όσους Managers θέλουν να μιλάνε «επί χάρτου» και όχι στον αέρα! Η εποπτεία είναι απ' τις δυσκολότερες και αποδοτικότερες εργασίες του Ηγέτη έργου ή προσώπων. Βάλτε ένα ΝΑΙ-ΟΧΙ δίπλα και θα βγείτε πολύ κερδισμένοι.

1. Ποιότητα του υποψήφιου πελάτη

- Είχε γνωστή και συγκεκριμένη ασφαλιστική ανάγκη;
- Έχει την οικονομική δυνατότητα πληρωμής ασφαλίστρων;
- Έγινε η προσέγγιση κάτω από ευνοϊκές συνθήκες;
- Ήταν κατάλληλος πελάτης για τον ασφαλιστή;

2. Ικανότητες εξεύρεσης πελατών

- Έχει μια καλή ιστορία εξεύρεσης πελατών;
- Έχει κέντρα επιρροής;
- Συνηθίζει να επιδιώκει νέες γνωριμίες;
- Επιδιώκει συνεχώς να εξασφαλίζει νέα ονόματα υποψηφίων πελατών;
- Κάνει καλή χρήση των επαγγελματικών και κοινωνικών επαφών;
- Διαγράφει από τον κατάλογο τους υποψήφιους που δεν έχουν τις προϋποθέσεις ασφαλίσεως;

3. Σοβαρό επιχειρηματικό παρουσιαστικό

- Έχει μια αποτελεσματική αυτοσύσταση-προσέγγιση στον πελάτη
- Έχει περισσότερες από μία προσεγγίσεις;
- Έχει καλή κρίση του χρόνου;
- Μήπως παρουσιάζει το θέμα της ασφάλισης στον πελάτη πολύ σύντομα; Πολύ αργά;
- Νιώθει σιγουριά, δείχνει φιλική διάθεση, είναι ήρεμος;
- Αποφεύγει τις λογομαχίες;
- Είναι καλός ακροατής;

4. Εξασφαλίζει εύκολα πληροφορίες

- Γνωρίζει τις οικογενειακές ανάγκες στο θάνατο του οικογενειάρχη;
- Γνωρίζει τα επιμέρους έξοδα για κάθε απόθεμα έκτακτων αναγκών;
- Έχει επισημάνει την πραγματική ανάγκη (ή ανάγκες) του πελάτη;
- Αντιλαμβάνεται ότι η ανάγκη του πελάτη και όχι το συμβόλαιο είναι το κλειδί της πώλησης;

5. Προσδιορίζει με σαφήνεια τα προβλήματα

- Κρατά σημειώσεις κατά τη διάρκεια (ή μετά) της συνέντευξης;
- Ξέρει να κάνει έξυπνες ερωτήσεις που προϋποθέτουν επεξηγηματικές απαντήσεις;
- Έχει την επιδεξιότητα ώστε να εξασφαλίζει την συγκατάθεση του πελάτη κατά τη διάρκεια της συνέντευξης;
- Αποφεύγει να χρησιμοποιεί τεχνικούς όρους κατά τη διάρκεια της συζήτησης με τον πελάτη;

6. Ακολουθεί συγκεκριμένη «ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ» για να αναπτύξει τη συνέντευξη

- Γνωρίζει καλά την παρουσίαση (διάλογο πωλήσεων);
- Ακολουθεί τον διάλογο πωλήσεως (ιστορία πωλήσεως) πιστά ή ξεφεύγει;
- Κάνει καλή προετοιμασία για την παρουσίαση;
- Κατά τη διάρκεια του διαλόγου πωλήσεως (παρουσίαση) με τον πελάτη απευθύνεται στους εξής συναισθηματισμούς και ευαισθησίες:
  - το ένστικτο δημιουργίας περιουσίας
  - την προσωπική υπερηφάνεια
  - την αγάπη για την οικογένεια, ιδιαίτερα των παιδιών
  - την επιθυμία για προσωπική εξασφάλιση
  - την επιθυμία για ηρεμία πνεύματος
- Κάνει καλή χρήση των οπτικών βοηθημάτων πωλήσεων;
- Κάνει κοπλιμέντα; Ζητά χάρες; Ζητά γνώμες από τους πελάτες του;
- Επαναλαμβάνει τις πραγματικές αντιρρήσεις πριν τις απαντήσεις;
- Βρίσκει και κλείνει την πώληση επάνω στα ισχυρότερα σημεία;

7. Είναι πειστικός

- Είναι πειστική η παρουσίαση (ιστορία πωλήσεων)
- Δείχνει φιλική διάθεση και είναι ενθουσιώδης;
- Έχει την ικανότητα να σκιαγραφεί ιστορίες τρίτων;
- Με το διάλογό του, απευθύνεται άλλοτε στο συναίσθημα και άλλοτε στη λογική;

8. Είναι πεπεισμένος

- Μήπως πρέπει να ενθαρρυνθεί για να μελετήσει περισσότερο τις ανθρώπινες σχέσεις;
- Εκτός από τις ικανότητες πωλήσεως που διαθέτει, μήπως πρέπει να αναπτύξει την προσωπική του αίγλη;
- Είναι αρκετά απαιτητικός;
- Δέχεται εύκολα την απάντηση «όχι δεν ενδιαφέρομαι»;
- Χρειάζεται να του πουλήσουμε ξανά την ασφαλιστική εργασία;
- Μήπως μιλάει πολύ γρήγορα; Μήπως αυτό αποκαλύπτει υπέρ το δέον πεποίθηση ή έλλειψη αυτής;

9. Είναι καταρτισμένος

- Μπορεί να μεταφέρει με απλά λόγια την λειτουργία της ασφάλειας ζωής στον πελάτη;
- Έχει πρακτικές και τεχνικές γνώσεις ως προς την λειτουργία των διαφόρων εντύπων και το είδος των ασφαλειών;
- Γνωρίζει τις αρχές, την πολιτική, τον χαρακτήρα και ορισμένα οικονομικά αποτελέσματα από τον ισολογισμό της εταιρίας;
- Γνωρίζει την χρήση του Τιμολογίου;
- Γνωρίζει αρκετά γύρω από τους τύπους των ασφαλειών για να συζητεί τις αρχές και όχι τα ασφάλιστρα;

10. Η αντιμετώπιση των αντιρρήσεων

- Χρησιμοποιεί κατάλληλες ανθρώπινες ιστορίες το ίδιο καλά όσο αντιμετωπίζει τις λογικές αντιρρήσεις;
- Προβλέπει τις αντιρρήσεις του πελάτη;
- Έχει πειστικές απαντήσεις σε κοινές αντιρρήσεις;
- Έχει επιδέξιο τρόπο ώστε να αντιμετωπίζει τις προκατειλημμένες απόψεις των πελατών;
- Ξέρει πώς θα περιορίσει τις αντιρρήσεις;
- Επανέρχεται στην κατευθυνόμενη συζήτηση μετά την αντιμετώπιση των αντιρρήσεων του πελάτη;

11. Παρακίνηση του πελάτη

- Εξασφαλίζει την άμεση συγκατάθεση του πελάτη;
- Χρησιμοποιεί ιστορίες τρίτων;
- Αποφεύγει τις φιλονικίες;
- Είναι θετικός κατά τη διάρκεια του κλεισίματος;
- Κάνει αρκετές προσπάθειες κλεισίματος;
- Κάνει μια καλή περίληψη της συζήτησης κατά το κλείσιμο
- Βασίζει το κλείσιμο επάνω σε ένα τουλάχιστον ισχυρό σημείο ανάγκης του πελάτη;
- Διευκολύνει τα «ναι» του πελάτη;
- Προβάλλει τους κινδύνους της αναβολής;
- Χρησιμοποιεί εναλλακτικές λύσεις για να εξασφαλίσει τη συγκατάθεση του πελάτη;
- Έχει πρόχειρες μερικές καλές ιστορίες παρακίνησης;
- Έχει ένα σχέδιο για την παράδοση του συμβολαίου;
- Γνωρίζει τους λόγους που πρέπει να πάρει χρήματα με τη συμπλήρωση της αίτησης;
- Γνωρίζει τους παράγοντες που επιδρούν στη διατηρησιμότητα των συμβολαίων ζωής;

12. Εξασφάλιση υποψηφίων πελατών μέσω συστάσεων (μετά την πώληση)

- Προσπαθεί πάντα να πάρει τουλάχιστον τρία ονόματα υποψηφίων πελατών με κάθε αίτηση;
- Ζητεί μόνο ονόματα υποψηφίων πελατών ή και πληροφορίες γύρω από αυτά;
- Ζητεί συστάσεις προς τους τρίτους;
- Έχει εξευγενισμένο τρόπο για την εξασφάλιση ονομάτων από τον πελάτη;

13. Προσωπικά χαρακτηριστικά του ασφαλιστή

- Ενημερώνεται, διαβάζει, παρακολουθεί τα ασφαλιστικά θέματα;
- Δίνει την εντύπωση του «επιτυχημένου» ασφαλιστή;
- Έχει πρόγραμμα; Βαδίζει βάσει του προγράμματος;
- Γνωρίζει την επαγγελματική αγορά από την οποία αντλεί πελάτες;

14. Οπτικοακουστικά χαρακτηριστικά του ασφαλιστή

- Εκφράζεται καλά;
- Χρησιμοποιεί τις κατάλληλες εκφράσεις προσώπου και χειρονομίες αποτελεσματικά (θετικά);
- Ντύνεται κατάλληλα;
- Έχει ενοχλητικές προσωπικές συνήθειες;

ΦΩΤΟ: Ελπίδα Σπύρου

Όχι όλα τα μαχαίρια μαζί

Φίλοι, διευθυντές, marketing και πωλήσεων. Γνωρίζετε πολύ καλά ότι η ασφαλιστική αγορά έχει μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης στην Ελλάδα... Μέχρι να εξομοιωθούμε με τους καλούς συνεταίρους της Ευρωπαϊκής Ένωσης, θα πρέπει να μεγαλώσουμε το ασφαλιστικό έργο 6-7 φορές ακόμα. Βλέπω τον ανταγωνισμό και τα μαχαίρια του να κατευθύνονται σ' ένα μικρό κομμάτι, αφήνοντας άθικτο το υπόλοιπο ψωμί της αγοράς. Έχετε τόσο ψωμί δίπλα, δραστηριοποιηθείτε σε νέους κλάδους, αναπτυχθείτε σε νέες αγορές, ΕΚΠΑΙΔΕΥΕΤΕ τους ασφαλιστές σας και σε άλλους χώρους εκτός της Ζωής, του Αυτοκινήτου και της Ασφάλισης Πυρός. Μη βγάζετε άλλα μαχαίρια για τόσο μικρό κομμάτι. Πουλήστε π.χ. ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ, ασφάλιση έργων, τεχνικές ασφαλίσεις, ασφαλίσεις αστικής ευθύνης προϊόντων, αγροτικές καλύψεις, καλύψεις υγείας, απώλεια κερδών και τόσα άλλα σε... παρθένες αγορές!

Ευάγ. Γ. Σπύρου

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

Συνέδριο Συντονιστών

Οι Συντονιστές έχουν μέλλον!

Ενδιαφέρουσες τοποθετήσεις για τον ρόλο του συντονιστή διατυπώθηκαν στην ετήσια εκδήλωση του Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων με θέμα «Ο ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΣΤΗΝ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΠΟΧΗ».Την εκδήλωση προλόγισε ο κ. Ταμπουράς Αλέξανδρος, ο οποίος με την μεστή από την εμπειρία τόσων ετών και γεμάτη χιούμορ, ομιλία του, εμψύχωσε τους συναδέλφους για την προσπάθεια που κάνουν.

Ειδικότερα στην εκδήλωση ο επ. Καθηγητής της Νομικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών Βασίλειος Χριστιανός, ανάπτυξε το θέμα «Η νέα Οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης περί διαμεσολαβούντων». Αναφέρθηκε και ανέλυσε την ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ της ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΈΝΩΣΗΣ, την ΙΣΧΥ ΝΟΜΟΘΕΤΗΜΑΤΩΝ της Ε.Ε στο ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ ΔΙΚΑΙΟ και διεξοδικά αναφέρθηκε στην νέα Οδηγία που θα ισχύσει από το 2005 (για την οποία ήδη το Ελληνικό Κράτος συγκροτεί νομοπαρασκευαστική Επιτροπή για την μεταφορά της στο Εσωτερικό μας δίκαιο, επιτροπή στην οποία έχουν κληθεί να συμμετάσχουν και οι Συντονιστές) . Η ανάλυση του αυτή περιλάμβανε το Ποια πρόσωπα περιλαμβάνει η Οδηγία, το Ποια πρόσωπα εξαιρεί (ανέφερε μεταξύ των άλλων ότι δεν είναι δυνατόν να πράττουν διαμεσολάβηση οι υπάλληλοι), ποιες είναι οι προϋποθέσεις για εγγραφή στο μητρώο άσκησης του επαγγέλματος, που δημιουργείται, ποιες είναι οι ευθύνες και υποχρεώσεις από την άσκηση του επαγγέλματος , πως μπορεί να ασκηθεί η διασυνοριακή παροχή των υπηρεσιών των διαμεσολαβούντων κλπ.

Ο κ.Χριστιανός τόνισε κατά την ομιλία του αυτή, ρητά και κατηγορηματικά ότι, κατά την γνώμη του, οι Συντονιστές περιλαμβάνονται στην νέα αυτή Οδηγία σαν διαμεσολαβητές ασφαλειών και υπέδειξε ότι ανοίγονται νέοι ορίζοντες ασκήσεως του επαγγέλματος στις νέες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης .

Η ομιλία του και οι αποόψεις του αποτέλεσαν αντικείμενο αρκετών ερωτήσεων απο το πολυπληθές ακροατήριο.

Στην εκδήλωση προσκλήθηκαν και συμμετείχαν οι κκ:

Χρήστος Πρωτόπαπας, Υπουργός Τύπου και ΜΜΕ , που απηύθυνε χαιρετισμό και παρακολούθησε τις εργασίες μας για αρκετή ώρα.

Η Μαργαρίτα Αντωνάκη , Διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών, που μετέφερε μήνυμα του Προέδρου της Ένωσης κ. Κώτσαλου, για την πορεία της ασφαλιστικής αγοράς και την αναγκαιότητα υπάρξεως του επαγγέλματός μας. Η κ. Μ. Αντωνάκη συμμετείχε και στο πάνελ που δημιουργήθηκε και έλαβε το λόγο για να απαντήσει σε αρκετές ερωτήσεις που υπεβλήθησαν.

Στην εκδήλωση παρευρέθησαν, και συμμετείχαν στο πάνελ που δημιουργήθηκε, οι κκ Δημήτρης Κωστόπουλος , Βουλευτής της ΝΔ, μέλος του τομέα Εθνικής Οικονομίας,Μίνος Μωυσής, Πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών, και Δ/νων Σύμβουλος του Ομίλου της Interamerican, Παναγιώτης Καραλής , Πρόεδρος της ING Ελλάδος και Σωτήρης Ταγκόπουλος, Γενικός Διευθυντής της Alico AIG Ελλάδος.

Όλοι οι ανωτέρω , που παρέμειναν στην εκδήλωση μέχρι το τέλος της, αφού τοποθετήθηκαν για το επάγγελμά του Συντονιστή τόνισαν όλοι ανεξαιρέτως την αναγκαιότητά του και μάλιστα στους σημερινούς δύσκολους για την αγορά καιρούς και απάντησαν σε ερωτήσεις που ετέθησαν.

Απο την πλευρά του Συνδέσμου ο κ. Λουκάς Γεωργιαδης, που τοποθετήθηκε για την προβληματική που έχει αναπτυχθεί στον κλάδο μας , τόνισε μεταξύ των άλλων, ότι:

«Η θέση του Συντονιστή που έφτιαξε και ανέπτυξε το Δίκτυο Υποκαταστημάτων είναι Στρατηγική στην ασφαλιστική Βιομηχανία σήμερα. Ο Συντονιστής είναι ο φυσικός ηγέτης αυτού του Δικτύου. Και έχει κάθε λόγο να επιδιώκει την ενδυνάμωση και τον εξορθολογισμό του. Δεν είμαστε αντίθετοι σε μια διάρθρωση του Δικτύου Υποκαταστημάτων πλέον παραγωγικά και στον συνυπολογισμό μακροχρόνιων και ποιοτικών δεικτών στην αξιολόγηση ενός υποκαταστήματος και του Διευθυντή του. Είμαστε όμως αντίθετοι στην ανάληψη εκ μέρους μας όλου του κόστους των επερχόμενων αλλαγών. Οποια ασφαλιστική επιχείρηση στον βωμό της επιδίωξης βραχυπρόθεσμου οφέλους και εξοικονόμησης πόρων προκρίνει την εύκολη λύση της περικοπής του εισοδήματος των ανθρώπων του Δικτύου η ακόμα περισσότερο κρίνει ότι δεν του είναι απαραίτητοι , τότε δεν θα έχει πωλήσεις η στην καλύτερη των περιπτώσεων δεν θα έχει πωλήσεις μετά από λίγο καιρό αλλά για πολύ καιρό ακόμα. Η ασφάλεια Ζωής πωλείται και δεν αγοράζεται. Και δεν μπορεί να πωληθεί κάτι αν δεν υπάρχουν πωλητές και δεν μπορούν να υπάρξουν πωλητές εάν δεν υπάρχουν κάποιοι άλλοι που να τους στρατολογούν και να τους εκπαιδεύουν, δηλαδή εμείς οι Συντονιστές των Υποκαταστημάτων».

Στο πάνελ συμμετείχε και ο Πρόεδρος του Συνδέσμου κ. Δαυίδ Ανδρέου, ο οποίος με εμπεριστατωμένη ομιλία του, ανέφερε ότι:

"τα προβλήματά μας είναι πολλά και εργαζόμαστε σ' αυτά εντατικά τον τελευταίο καιρό ,όπως είναι το Φορολογικό μας , που αποτελεί στόχο για επίλυση και οι επαφές με τους αρμοδίους των συνδικαλιστικών μας ενώσεων είναι συνεχείς και επίμονες , η εκπαίδευση των διαμεσολαβούντων , η καλή συνεργασία με τις εταιρείες μας και η αξιοπρεπής έξοδος των συναδέλφων από το Επάγγελμα αυτό , με την λύση της συνεργασίας μας με την εταιρεία, αλλά και με την αποχώρηση λόγω συνταξιοδότησης η λόγω θανάτου .

Εμείς οι Συντονιστές Υποκ/μάτων αποτελούμε τον συνεκτικό ιστό της ασφαλιστικής βιομηχανίας, εμείς εξευρίσκουμε, εκπαιδεύουμε και διαπλάθουμε τον ασφαλιστικό και επενδυτικό σύμβουλο που τόσο έχει ανάγκη στην εποχή μας η Ελληνική οικονομία και η κοινωνία γενικότερα.

Ο Έλληνας καταναλωτής , ο οικονομικά ενεργός πολίτης , περισσότερο ενημερωμένος

στην εποχή μας από κάθε άλλη φορά , έχει ανάγκη τις υπηρεσίες και τις κατευθύνσεις που θα του δώσει ο επαγγελματίας ασφαλιστικός και επενδυτικός σύμβουλος που εμείς οι Συντονιστές έχουμε εκπαιδεύσει. Η αγορά απαιτεί σήμερα , περισσότερο από κάθε άλλη φορά , επαγγελματισμό, άψογο service, εξυπηρέτηση των ασφαλιστικών και επενδυτικών αναγκών του πελάτη.

Η λύση λοιπόν για την αντιμετώπιση της οποιασδήποτε πίεσης είναι μία: ΑΝΑΠΤΥΞΗ.

Δεν πρέπει να μας διαφύγει ότι στην συντριπτική πλειονότητα τα προϊόντα μας και οι υπηρεσίες μας Π Ω Λ Ο Υ Ν ΤΑ Ι δεν αγοράζονται.

Αυτό καθιστά αναντικατάστατο τον ρόλο μας και επιβάλει σε εμάς τους Συντονιστές Υποκ/μάτων να είμαστε όλο και καλύτεροι στην δουλειά μας , ικανοί να ανταποκριθούμε στο βάρος της αποστολής μας. Διευθύνουμε τα σημερινά Υποκ/ματα που αποτελούν τα πιο ζωτικά σημεία πώλησης της ασφαλιστικής βιομηχανίας . Ο πόλος του Υποκ/ματος σαν σημείο πώλησης και σήμερα αλλά και στο άμεσο μέλλον θα μεγενθυθεί ιδιαίτερα.Η αγορά ζητά δίκτυα διανομής και πώλησης με ξεκάθαρη φιλοσοφία και προσανατολισμό και όχι Σούπερ Μάρκετ που εντυπωσιάζουν μεν , δεν έχουν προοπτική .

Ας μη ξεχνούμε , υπηρεσίες πωλούμε όχι αναλώσιμα αγαθά.

Να τονίσω ότι δεν ανησυχώ για το επάγγελμά μας και γενικά το μέλλον της ασφαλιστικής Βιομηχανίας όσο είμαστε ενεργοί στην άσκησή του .

Αυτό που χρειάζεται δεν είναι ανησυχία αλλά συνεχής επαφή με τους πελάτες μας , γνώση των αναγκών τους και συνεχής ενημέρωσή μας για νέα προϊόντα που θα καλύψουν τις ανάγκες αυτές .

Δηλαδή χρειάζεται συνεχής επαγρύπνηση και σκληρή δουλειά»

Τέλος ο Πρόεδρος συνόψισε τα συμπεράσματα των συζητήσεων και τόνισε ότι Ο ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΣΤΗΝ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΕΠΟΧΗ ΕΙΝΑΙ ΠΙΟ ΑΝΑΓΚΑΙΟΣ ΑΠΟ ΟΣΟ ΠΟΤΕ ΑΛΛΟΤΕ.

Την όλη εκδήλωση παρουσίασε το μέλος Διοικητικού Συμβουλίου κ. Κακάκης Γεώργιος και συντόνισε ο νομικός σύμβουλος του Συνδέσμου κ. Στυλιανός Κόκιος.

Η εκδήλωση έληξε με την καθιερωμένης βράβευση των αρχαιότερων συναδέλφων Συντονιστών,βράβευση που εδώ και μερικά χρόνια αποτελεί θεσμό για τον Σύνδεσμό και επιβράβευση των προσπαθειών των συναδέλφων..

Φέτος βραβεύθηκαν οι κκ

1.Αβεντισιάν Βάχε (της ALICO)
2.Αμπατζίδης Παναγιώτης (της ALPHA)
3.Αναγνόπουλος Κων/νος (της INTERAMERICAN)
4.Δασκαλάκης Ανδρέας (της I.N.G)
5.Κατσούδας Θεοφάνης (της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑΣ)
6.Κοντογιάννης Ηλίας (της INTERAMERICAN)
7.Μελετίου Σπύρος (της ALLIANZ)
8.Πριγκόπουλος Γεώργιος (της INTERAMERICAN)
9.Σπύρου Ευάγγελος (της INTERAMERICAN) και
10.Φραγκάκης Στέλιος (της ΕΘΝΙΚΗΣ)

Στην εκδήλωσή παρευρέθησαν και τίμησαν με την παρουσία τους, σαν Εκπρόσωποι εταιρειών, πέραν των ανωτέρω και οι κκ. Νικόλαος Δελενδας , Δ/ντης Πωλήσεων της Allianz, Γεώργιος Στραφτης Δ/ντης Πωλήσεων της Alpha, Ανέστης Γιαννούσης Δ/ντης Πωλήσεων της Ασπίς Πρόνοια, Ευάγγελος Τριανταφύλλου Δ/ντης Πωλήσεων της ΕΘΝΙΚΗΣ, Κων/νος Μπερτσιάς Δ/νων Σύμβουλος της INTERAMERICAN, Κυριάκος Αποστολίδης Δ/ντης Πωλήσεων της INTERAMERICAN, Κων/νος Τσαμπούκος Δ/ντης Πωλήσεων της INTERAMERICAN, Χρήστος Σταυρίδης , Πρόεδρος της IXOS , Κων/νος Γκιόνης , Γενικός Διευθυντής της I.N.G. και Κων/νος Χαχλαδάκης , Διευθυντής Πωλήσεων της I.N.G.

Από τα σωματεία διαμεσολαβούντων κκ. Σκορδας Αθανάσιος , Πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων και Ειρήνη Λατσούδη, Γενική Γραμματέας της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών.

Από τον κλαδικό τύπο οι κκ. Μωράκης Φίλιππος του Ασφαλιστικού Marketing , Ρουχωτάς Δημήτριος της Ασφαλιστικής Αγοράς, Σπύρου Ευάγγελος του ΝΑΙ και Μαρινα Δρακάτου της Ιδιωτικής Ασφάλισης .Και πλήθος συναδέλφων , που παρακολουθήσαν με ενδιαφέρον τις εργασίες , τις τοποθετήσεις και οι ίδιοι με ερωτήσεις στους εκλεκτούς προσκεκλημένους μας συμμετείχαν ενεργά στην όλη εκδήλωση, η οποία να σημειωθεί ότι υπερέβη κατά πολύ τον προγραμματισμένο χρόνο της, χωρίς κανείς από τους προσκεκλημένους η τους συμμετέχοντες να αποχωρήσει.

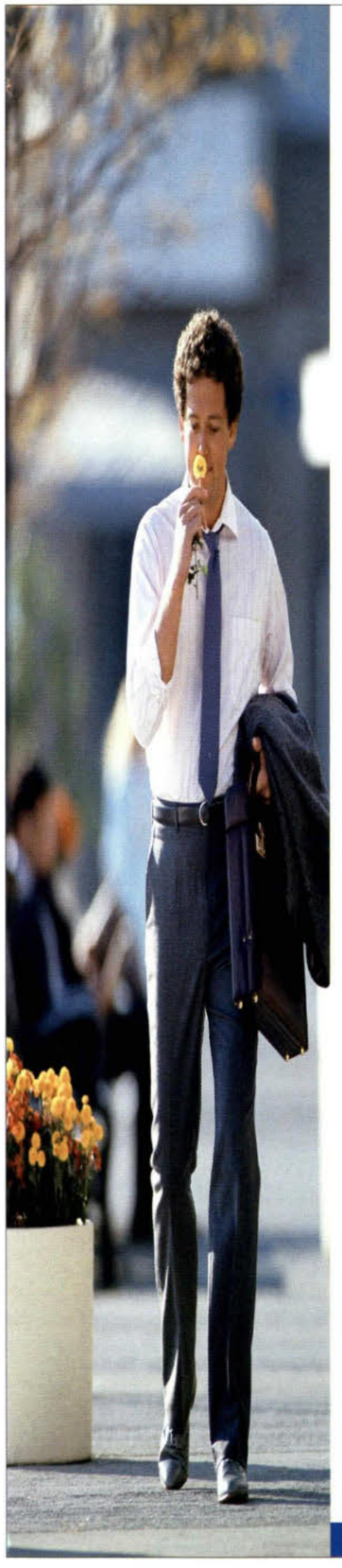
Ο Πρόεδρος των Συντονιστών Δαυίδ Ανδρέου παραδίδοντας πλακέτα βράβευσης στον Ευάγγελο Σπύρου

Στην εκδήλωση τοποθετήθηκαν οι εξής:

Χρήστος Πρωτόπαπας: Η σχέση Συντονιστή – ασφαλιστή και πελάτη είναι αναντικατάστατη».

Δημήτρης Κωστόπουλος: «Δεν μπορείτε να είσθε φοροφυγάδες, λόγω του ότι τα εισοδήματά σας προέρχονται από μια και μόνη πηγή, πλήρως ελεγχόμενη – τις εταιρείες. Εμείς θα σας φορολογήσουμε με μοναδικό συντελεστή, όπως τους πράκτορες του ΠΡΟ-ΠΟ.

Μίνος Μωυσής: «Ο ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ δεν έχει τίποτα να φοβηθεί. Περισσότερο από κάθε άλλη φορά, τώρα που η αγορά χρειάζεται νέα κατεύθυνση και προσανατολισμό, αφομοίωση νέων συνηθειών και προτύπων, αναπτυξιακή ώθηση και τροχιά επιστροφής στην Γη μετά την περιπλάνηση στο Διάστημα, οι εταιρίες έχουμε, με τον σύγχρονο ρόλο σας, εσάς τους ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ανάγκη να ορίσουμε το κοινό όραμα και να ανατρέψουμε την μίζερη εικόνα που δεν αξίζει στην αγορά μας και στην δουλειά μας» ■



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Πρώτη σε εξυπηρέτηση
Πρωτοπόρος σε καλύψεις

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

ΠΥΡΟΣ
Για οποιαδήποτε κινητή και ακίνητη περιουσία

ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
Για όλο τον κόσμο

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

ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ
Κάλυψη σε όλο τον κόσμο

ΓΕΝΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ

ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΕΡΓΩΝ

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

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

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

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ
Στεγαστικά Δάνεια & Επαγγελματικά Δάνεια σε συνεργασία με μεγάλους Τραπεζικούς Ομίλους

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

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

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

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αλέξανδρος Μπαλτατζής, Ιδρυτής και πρώτος Πρόεδρος

25 χρόνια 1978-2003

20-11-1978:

Ημερομηνία σταθμός, τόσο για την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά όσο και για τις Ελληνικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις. Με την υπ' αρ. 124/4511 Απόφαση του υπουργού Εμπορίου ευοδώνονται οι κοπιαστικές προσπάθειες του εμπνευστή της ιδέας, μεγάλης ηγετικής φυσιογνωμίας του Συνεταιριστικού Κινήματος, Αλέξανδρου Μπαλτατζή, καθώς και άλλων, Ελλήνων Συνεταιριστών για την ίδρυση της ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. Επετεύχθη λοιπόν η σύσταση και άρχισε να λειτουργεί με το Καταστατικό Ασφαλιστικής Εταιρίας υπό την επωνυμία «ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ». Στις 24/11/1978 ακολουθεί η δημοσίευση στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως, φύλλο υπ' αρ. 3105 και έτσι ολοκληρώνεται ο κύκλος που οδήγησε στη γέννηση της Εταιρίας, ενός ακόμη συνεταιριστικού οράματος που υλοποιήθηκε και τέθηκε στην υπηρεσία του Έλληνα εργάτη της υπαίθρου που μοχθεί καθημερινά για ένα καλύτερο μέλλον. Μέτοχοί της, οι Ελληνικές Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις, που είχαν στόχο τη δημιουργία μιας Ασφαλιστικής Εταιρίας στην υπηρεσία του Έλληνα αγρότη, απαλλαγμένη από τραπεζικές δεσμεύσεις και άλλες υποχρεώσεις.

16-12-1978:

Αμέσως μετά τη ληξιαρχική πράξη γέννησης της Εταιρίας, συνέρχεται το πρώτο Διοικητικό της Συμβούλιο με θέματα αμέσου προτεραιότητας, της λειτουργίας της και που αποτελείται από τους: Αλέξανδρο Μπαλτατζή, Πρόεδρο, Ηλία Χρονόπουλο, Αντιπρόεδρο, Αθανάσιο Μανσόλα, Εντεταλμένο Σύμβουλο, Αρτέμιο Γεωργιλά και Παναγιώτη Λυκίδη, Μέλη.

Η ιδέα αρχίζει να παίρνει σάρκα και οστά

- Πρώτα προσωρινά γραφεία, τα γραφεία της ΚΣΟΣ στην Αθήνα, οδός Κανάρη αρ. 24 και στη συνέχεια συστέγαση με την ΠΑΣΕΓΕΣ, οδός Πανεπιστημίου αρ. 56.
- Πρώτο σήμα, ενδεικτικό του σκοπού: κοντά στον Έλληνα αγρότη, κοντά στον Ελληνικό Συνεταιρισμό.
- Πρώτος Ασφαλιστικός Κλάδος, ο Κλάδος Πυρός και συμπληρωματικών κινδύνων.
- Πρώτο Ασφαλιστήριο, το Νο 10001/31-12-1978.
- Πρώτος Ασφαλισμένος, η ΣΕΚΕ Α.Ε.
- Πρώτος Αντασφαλιστής, η ΕΘΝΙΚΗ ΑΕΓΑ.
- Στις πρώτες αποφάσεις, ενδεικτικές για τον προσανατολισμό και τη μετέπειτα πορεία της, η εγγραφή της Εταιρίας στο Επικουρικό Κεφάλαιο, στην Ένωση Ασφαλιστών Ελλάδος, η εγγραφή της ως μέλους της ΠΑΣΕΓΕΣ, της Διεθνούς Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής Ομοσπονδίας (International Cooperative Insurance Federation), η επιλογή του αντασφαλιστικού της προγράμματος με το International Cooperative Reinsurance Bureau.
- Πρώτο προσωπικό της Εταιρίας: 8 υπάλληλοι μεταξύ των οποίων ο Γιάννης Λινός, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής και ο Αντώνιος Δροσόπουλος, Νομικός Σύμβουλος. Πρώτη υπάλληλος η Ελένη Ξηρογιάννη. Σημαντικός ο ρόλος της Νίνας Ζωγράφου ως συνδετικού κρίκου με τις Ενώσεις Αγροτικών Συνεταιρισμών.

1981:

Πραγματοποιείται η αγορά των πρώτων, ιδιόκτητων γραφείων της Εταιρίας στην οδό Ακαδημίας αρ. 65.

1987:

- Με το θάνατο του ιδρυτή Αλεξάνδρου Μπαλτατζή ένας σπουδαίος κύκλος ζωής κλείνει αφήνοντας ωστόσο μεγάλες παρακαταθήκες.
- Τα ηνία της Εταιρίας αναλαμβάνει ο Νικόλαος Κολύμβας.

1989:

Ο τρίτος κατά σειρά, Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου Δημήτριος Πεταλωτής, κρατώντας το τιμόνι της γερά 14 χρόνια τώρα, σηματοδοτεί ένα νέο κεφάλαιο στην πορεία της Εταιρίας.

1993:

- Αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου και τροποποίηση του Καταστατικού της Εταιρίας, έτοιμη να υποδεχθεί στους κόλπους της και άλλες μορφές του χώρου της κοινωνικής οικονομίας (Πιστωτικούς, Καταναλωτικούς, Αστικούς, Συνδικαλιστικούς κ.ά. Συνεταιρισμούς).
- Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ξεπερνά τα σύνορα της Ελλάδας και αποκτά ευρωπαϊκή διάσταση. Στους μετόχους της πλέον συμπεριλαμβάνονται κορυφαίες Συνεταιριστικές Ασφαλιστικές Οργανώσεις της Ευρώπης (Unipol Ιταλίας, Macif Γαλλίας, Euresa Holding και αργότερα η P & V Βελγίου). Ο Πρόεδρος Δημήτριος Πεταλωτής, μαζί με τους Enea Mazzoli, Πρόεδρο της UNIPOL, και Jacques Vandier, Πρόεδρο της MACIF, ήταν εκείνοι που εμπιστεύτηκαν την Εταιρία, που χάραξαν τη νέα της πορεία και που ανέθεσαν στον Vincenzo Adamoli από την πλευρά της Euresa Holding και στον Δημήτριο Ζορμπά, μετέπειτα Γενικό Διευθυντή της ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ, να δρομολογήσουν και να υλοποιήσουν την εξέλιξη αυτή.
- Τροποποίηση του σήματος της Εταιρίας. Ένα απλούστερο και αντιπροσωπευτικό του νέου, εκσυγχρονιστικού πνεύματος αλλά και των νέων συνεργασιών σήμα, θα χαρακτηρίζει από δω και μπρος την Εταιρία.

1994:

Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ από κοινού με τους Ευρωπαίους εταίρους της ίδρυσε τη ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ, με αποκλειστικό αντικείμενο τις ασφαλιστικές εργασίες ζωής.

1997:

Μεταφορά των κεντρικών γραφείων της Εταιρίας από το κέντρο των Αθηνών στο Παλαιό Φάληρο, Λεωφ. Συγγρού αρ. 367, σε νέα, ιδιόκτητα και υπερσύγχρονα γραφεία.

1999:

Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ συνενώθηκε με τη ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ με στόχο την καλύτερη και ευέλικτη λειτουργία τους, την ανταγωνιστικότερη θέση τους και την ανάπτυξη και προώθηση, από κοινού, νέων ασφαλιστικών προϊόντων στην αγορά.

2002:

Μεταφορά των γραφείων του Υποκαταστήματος στη Θεσσαλονίκη σε νέα, ιδιόκτητα γραφεία στην οδό Πολυτεχνείου αρ. 27.

25 χρόνια μετά

Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ εξακολουθεί να είναι η μόνη αμιγής Συνεταιριστική Ασφαλιστική Εταιρία στην Ελλάδα με ένα αξιόλογο ανθρώπινο κεφάλαιο 75 υπαλλήλων, ισχυρό οικονομικό πυρήνα, σημαντικό κύκλο εργασιών σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους, ευρεία κοινωνική αποδοχή, σύγχρονα ασφαλιστικά προϊόντα και δυναμικό και εκτεταμένο δίκτυο παραγωγής.
Με την τεχνογνωσία και υποστήριξη των Ευρωπαίων Μετόχων της, δημιουργεί και προωθεί διαρκώς στην αγορά νέα, ολοκληρωμένα και πρωτοποριακά προϊόντα.
Προσφέρει τη σιγουριά, με σειρά καλύψεων σε ποικιλία κινδύνων δραστηριοποιούμενη σε όλη την Ελλάδα μέσω 480 σημείων πώλησης, σε όλους τους ασφαλιστικούς κλάδους:

- Πυρός
- Αυτοκινήτων και Γεωργικών Μηχανημάτων
- Αστικής Ευθύνης Σκαφών Αναψυχής
- Νομικής Προστασίας
- Οδικής Προστασίας
- Μεταφερόμενων Εμπορευμάτων
- Προσωπικών Ατυχημάτων
- Γενικής Αστικής Ευθύνης
- Κλοπής
- Ζωής
- Ομαδικά συνταξιοδοτικά κ.ά.

Η οργάνωσή της

Η Διοίκηση της ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ εκλέγεται απευθείας από τους Μετόχους της (συνεταιριστικές οργανώσεις).
Το Διοικητικό Συμβούλιο και ο Πρόεδρος της Εταιρίας συλλογικά λειτουργούν με ένα δημοκρατικό μοντέλο διοίκησης έχοντας εκχωρήσει πρωτοβουλίες και αρμοδιότητες στα υπηρεσιακά στελέχη, τα οποία είναι υπεύθυνα για την υλοποίηση των στόχων και της στρατηγικής που χαράσσεται.
Σημαντικό πλεονέκτημα αποτελεί η ευελιξία των υπηρεσιακών παραγόντων στο να παράγουν λύσεις, αποτελέσματα και διαδικασίες στους καλύτερους δυνατούς χρόνους μέσα σε ένα περιβάλλον άνετο και δημιουργικό υπό τη σκέπη της εργασιακής ειρήνης και επιβράβευσης των προσπαθειών τους.

Η φιλοσοφία της και η θέση της στην αγορά

Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ έχοντας έναν απόλυτα ανθρωποκεντρικό-κοινωνικό χαρακτήρα, σε συνδυασμό με την οικονομική της δύναμη, βρίσκεται σε πλεονεκτική θέση στην ασφαλιστική αγορά. Μέσα από την καθημερινή πρακτική της, έχει καταξιωθεί στο χώρο της ως αξιόπιστη, φερέγγυα και με σύγχρονη αντίληψη Ασφαλιστική Εταιρία.
Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ στηρίζει και αντιπροσωπεύει το συνεταιριστικό θεσμό στην Ελλάδα προσφέροντας ειδικές καλύψεις στις περισσότερες συνεταιριστικές οργανώσεις, ενώ παράλληλα δραστηριοποιείται με επιτυχία στην ευρύτερη αγορά με προϊόντα που απευθύνονται στον κάθε Έλληνα πολίτη, στις πλεονεκτικότερες και ανταγωνιστικότερες τιμές.

Διεθνείς σχέσεις

Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ συνδέεται στενά και συμμετέχει ενεργά στο Διεθνές Συνεταιριστικό Κίνημα και είναι μέλος του Innternational Cooperative and Mutual Insurance Fereration (ICMIF) και του European Association of Cooperative and Mutual Insurance (ACME). Παράλληλα έχει συνάψει συμφωνίες με αρκετές από τις Ευρωπαϊκές Συνεταιριστικές Ασφαλιστικές Οργανώσεις αμοιβαίας εξυπηρέτησης των πελατών.
Επίσης, εξακολουθεί, μέσω του ICMIF να καλύπτεται αντασφαλιστικά από κορυφαίες Αντασφαλιστικές Εταιρίες του κόσμου.

Η πελατεία της

Από κάθε κοινωνικοοικονομική διαστρωμάτωση, καθώς επίσης πλήθος ελληνικών επιχειρήσεων και Συνεταιριστικών Οργανώσεων (Ενώσεις Συνεταιρισμών, Συνεταιριστικές Τράπεζες, Ομάδες Παραγωγών, Δήμοι, Συνδικάτα κ.λπ.)

Η προοπτική της

Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είναι μια ασφαλιστική εταιρία ταχύτατα αναπτυσσόμενη που ακολουθεί μια συνεπή πορεία εξέλιξης, με σωστή διαχείριση και υπεύθυνο στρατηγικό προγραμματισμό.

- Ενδυναμώνει τους δεσμούς της με τις Συνεταιριστικές Οργανώσεις της χώρας και το παγκόσμιο συνεταιριστικό κίνημα.
- Διευρύνει τον κύκλο των συνεργασιών της προσελκύοντας νέους συνεργάτες από τον ευρύτερο χώρο της κοινωνικής οικονομίας.
- Αναπτύσσεται στον τομέα των τραπεζοασφαλειών μέσω των Συνεταιριστικών Τραπεζών της χώρας.
- Επενδύει σε έμψυχο και άψυχο υλικό.
- Εκπαιδεύει συνεχώς το προσωπικό της και τους συνεργάτες της του δικτύου πωλήσεων.
- Παρακολουθεί τις τεχνολογικές εξελίξεις και αναπτύσσει νέες μεθόδους και κανόνες προώθησης των προϊόντων και υπηρεσιών της.
- Καθιερώνει νέους τρόπους επικοινωνίας με τους πελάτες της.
- Βελτιώνει και δημιουργεί νέα ποιοτικά και πρωτοποριακά προϊόντα.

Όλοι οι Μέτοχοι της Εταιρίας, υπό το πρίσμα των συναινετικών διαδικασιών, συνηγορούν και στηρίζουν την προσπάθεια της Διοίκησης να αναπτύξει και να εδραιώσει περαιτέρω τη θέση της Εταιρίας στην Ασφαλιστική Αγορά.

25 χρόνια σε αριθμούς

ΕΤΟΣ	1979/1983	1984/1988	1989/1993	1994/1998	1999/2002
ΕΞΕΛΙΞΗ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	758.908	1.283.359	2.765.499	4.875.067	5.278.571
ΕΞΕΛΙΞΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	483.213	1.117.899	4.181.760	10.627.208	20.795.810
ΕΞΕΛΙΞΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ*	30,17%	31,41%	28,38%	25,99%	20,42%

(*) Επί της παραγωγής

ΣΥΝΘΕΣΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	Dr. ΠΕΤΑΛΩΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΙ	MAZZOLI ENEA
	ΧΑΤΖΗΒΑΣΙΛΕΙΟΥ ΑΝΤΩΝΙΟΣ
ΕΝΤΕΤΑΛΜΕΝΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ	ADAMOLI VINCENZO
ΜΕΛΗ	ΓΑΪΤΑΝΙΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
	ΓΚΟΥΤΣΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
	CHALLET JEAN-PAUL
	ΖΟΡΜΠΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
	FERIOLI EUGENIO
	FOREST JACQUES
	GELIN ROBERT
	ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ ΘΩΜΑΣ
	JEANTET THIERRY
	ΚΟΚΚΙΝΟΥΛΗΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
	ΚΟΝΤΟΛΙΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ
	ΜΑΡΟΥΦΙΔΗΣ ΔΑΜΙΑΝΟΣ
	ΜΥΡΤΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

Δημήτριος Πεταλωτής, Πρόεδρος

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ

ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ	ΖΟΡΜΠΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
ΚΕΝΤΡΙΚΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ	ΑΔΑΜΟΠΟΥΛΟΥ ΙΩΑΝΝΑ
	ΚΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
	ΠΥΛΙΤΣΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ

ΕΚΘΕΣΗ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ ΠΡΟΣ ΤΗΝ 24η ΤΑΚΤΙΚΗ ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΕΛΕΥΣΗ

Φίλοι Συνεταιριστές,
Κύριοι Μέτοχοι,
Σύμφωνα με το Νόμο και το Καταστατικό, σας παρουσιάζουμε τον Απολογισμό του οικονομικού έτους 2002 (εικοστή τέταρτη εταιρική χρήση 01.01.2002-31.12.2002) και σας παρέχουμε τις απαραίτητες επεξηγήσεις και πληροφορίες για τα αποτελέσματα της χρήσης καθώς και για τη γενικότερη πορεία της Εταιρίας.

Χαρακτηριστικά της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς

Το έτος 2002 ήταν εξαιρετικά κρίσιμο για την Ασφαλιστική Αγορά. Η ικανότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά τις διαμορφούμενες νέες συνθήκες αλλά και να προσαρμοσθούν σ' αυτές δοκιμάστηκε αρκετά. Η πλασματική, πρόσκαιρη ευφορία που πρόσφερε η έκρηξη των εσόδων από επενδύσεις το 1999 μέσω του Χ.Α.Α. αποπροσανατόλισε αρκετές επιχειρήσεις από τον καταστατικό τους στόχο που είναι η άσκηση της ασφαλιστικής δραστηριότητας, ήτοι η διάθεση ποιοτικών ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών. Τα χρόνια που ακολούθησαν υπήρξαν οδυνηρά για τιις επιχειρήσεις εκείνες που στήριξαν την κερδοφορία τους στο Χ.Α.Α. και όχι στην ασφαλιστική δραστηριότητα. Το αποτέλεσμα δεν ήταν μόνο η αρνητική εικόνα στα οικονομικά τους αποτελέσματα αλλά ο σοβαρός κλονισμός της φερεγγυότητάς τους, κάτι που επηρέασε τη συνολική εικόνα της ασφαλιστικής αγοράς. Ο δείκτης μακροχρόνιας φερεγγυότητας άρχισε πτωτική τάση και έφθασε στο 21,44% για το έτος 2001 σε σύγκριση με το έτος 2000 που ήταν 27,24%. Τα δε αποτελέσματα χρήσεως σε σχέση με τα ίδια κεφάλαια το έτος 2001 ήταν -2,19%. Πορεία που συνεχίζει και το 2002, όπως μαρτυρούν τα αρνητικά αποτελέσματα των ασφαλιστικών εκείνων εταιριών που τα έχουν ήδη ανακοινώσει.
Καθοριστική της κατάστασης αυτής υπήρξαν, εξάλλου, και μια σειρά από φαινόμενα όπως τα τρομοκρατικά χτυπήματα της 11ης Σεπτεμβρίου 2001, οι εκτεταμένες καταστροφές από ακραία καιρικά φαινόμενα που οδήγησαν στο κλείσιμο αρκετών αντασφαλιστικών εταιριών και στην οικονομική αποδυνάμωση άλλων.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

(σε εκατ. ευρώ)

ΚΛΑΔΟΣ	2002	2001	ΔΙΑΦΟΡΑ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ	805	709	13,60%
ΛΟΙΠΟΙ ΓΕΝΙΚΟΙ ΚΛΑΔΟΙ	805	680	18,20%
ΣΥΝΟΛΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ	1.610	1.389	15,90%
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ	1.297	1.282	1,18%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	2.907	2.671	8,70%

Παρ' όλα αυτά, η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά επαναπροσδιορίζει τη στάση της, αποκομίζει θετική εμπειρία μέσα από τα παθήματα και μαθήματα του πρόσφατου παρελθόντος και είναι έτοιμη να διαδραματίσει τον πρωταρχικό της ρόλο και να σταθεί δίπλα στον Έλληνα Ασφαλισμένο και τις ανάγκες του.

Η εξέλιξη της ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΕΕΓΑ

Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ δεν έμεινε βέβαια ανεπηρέαστη από τις εξελίξεις αυτές. Ωστόσο, πέτυχε ένα δείκτη μακροχρόνιας φερεγγυότητας σημειώνοντας ποσοστό 31,49%, πολύ ανώτερο από τον μέσο όρο της αγοράς που είναι 21,44%. Η παραγωγή της αυξήθηκε κατά 27%, ενώ παρουσίασε θετικό οικονομικό αποτέλεσμα.

Η εξέλιξη των κυριοτέρων οικονομικών μεγεθών της Εταιρίας στις 31/12/2002 έχει ως εξής:

(σε χιλ. ευρώ)

	2002	2001	ΔΙΑΦΟΡΑ	%
ΚΑΘΑΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ (ΜΕ ΔΙΚΑΙΩΜΑ)	20.788	16.399	4.389	27
ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΗΘΕΙΣΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	11.358	9.083	2.275	25
ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΖΗΜΙΕΣ	10.194	9.133	1.061	12
ΤΕΧΝΙΚΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	19.790	16.740	3.050	18
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ	3.376	2.685	691	26
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ	**73**	**255**	**-182**	**-71**
ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ ΕΠΙ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	20,35%	22,64%		
ΑΝΕΙΣΠΡΑΚΤΑ ΕΠΙ ΟΛΙΚΩΝ ΑΣΦ/ΤΡΩΝ	18,21%	18,34%		

Στόχοι · προοπτικές

Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ήταν και παραμένει μια εταιρία προσηλωμένη στο θεμελιώδη στόχο της εξυπηρέτησης του πελάτη, του συνεργάτη, του μετόχου της.
Μέσα στη γενικότερη κατάσταση της αγοράς, όπως περιγράφεται πιο πάνω, η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ κατάφερε όχι μόνο να μείνει αλώβητη, αλλά να ξεχωρίσει για το ήθος και τον επαγγελματισμό της. Έτσι, αυξάνει διαρκώς το μερίδιό της στην αγορά παραμένοντας πάντα φερέγγυα και με υψηλό βαθμό εξυπηρέτησης. Ο στόχος αυτός εξυπηρετείται μέσω:

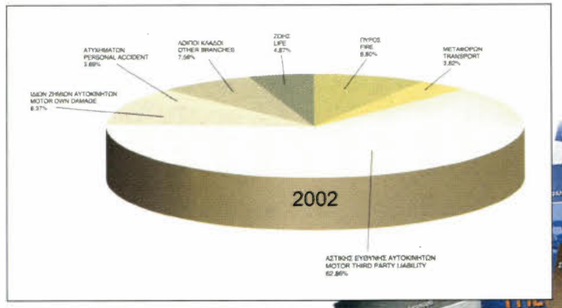
- Ορθολογικής τιμολογιακής πολιτικής
- Ανάπτυξης σε περιοχές με αδύναμη ή μηδενική παρουσία
- Επαγγελματοποίησης του δικτύου πωλήσεων
- Συνεχούς εκπαίδευσης του δυναμικού πωλήσεων
- Αξιοποίησης των ευκαιριών που της δίνει ο Νόμος για επέκταση στις γεωργικές ασφαλίσεις
- Αξιοποίησης των φορολογικών κινήτρων για μεγαλύτερη ανάπτυξη στη Ζωή.

Η βελτίωση του χαρτοφυλακίου της, εξάλλου, είναι στις άμεσες προτεραιότητές της.
Εξακολουθεί να είναι σταθερά προσανατολισμένη στον ευρύτερο χώρο της κοινωνικής οικονομίας και να απολαμβάνει το σεβασμό όχι μόνο στο χώρο αυτό αλλά και στο χώρο της Ασφαλιστικής Αγοράς. Συνεργάζεται με όλους τους φορείς του χώρου αυτού. Ιδιαίτερα αξίζει να σημειωθεί η συνεργασία της με αρκετές Συνεταιριστικές Τράπεζες ενώ ο στόχος της είναι η περαιτέρω ανάπτυξη του bancassurance.
Εκμεταλλευόμενη το know how των Ευρωπαίων συνεργατών και μετόχων της, εξορθολογίζει όλα τα οικονομικά μεγέθη της: Κεφάλαιο, Ασφάλιστρα, Κόστος.

Φίλοι Συνεταιριστές,
Κύριοι Μέτοχοι,

Η ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είναι δημιούργημα δικό σας και πρέπει να είστε περήφανοι για αυτήν. Αξίζει την εμπιστοσύνη σας και δικαιούται τη συνεργασία σας. Αυτή η αμοιβαία σχέση έχει βαθιές ρίζες και σας ευχαριστούμε γι' αυτό.

Π. Φάληρο, Απρίλιος 2003



Κρατείστε αυτές τις σελίδες του ΝΑΙ

Πόσα παίρνεις;

ΣΥΛΛΟΓΙΚΗ ΣΥΜΒΑΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ υπαλλήλων ασφαλιστικών επιχειρήσεων

Στην Αθήνα σήμερα την 26 Μαΐου 2003 οι υπογεγραμμένοι αφ' ενός Κωνστατίνος Μπερτσιάς, κάτοικος Αθηνών, ... και Γεώργιος Τζαννής, κάτοικος Αθηνών, ..., ενεργούντες με την ιδιότητά τους ως εξουσιοδοτημένα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου του εργοδοτικού επαγγελματικού σωματείου με την επωνυμία ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ (Ε.Α.Ε.Ε.) που εδρεύει στην Αθήνα (Ξενοφώντος 10), και αφετέρου οι Αθηνά Καραμήτρου και Σωτήρης Οικονόμου, ενεργούντες ως Πρόεδρος και Γενικός Γραμματέας, αντίστοιχα της ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΛΛΟΓΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ (Ο.Α.Σ.Ε.) που εδρεύει στην Αθήνα (Βησσαρίωνος 9 & Σίνα), σύμφωνα με την απόφαση του Εκτελεστικού Συμβουλίου της 20ής Μαΐου 2003 και ως νόμιμα εξουσιοδοτημένοι από τις οργανώσεις που εκπροσωπούν για την υπογραφή της παρούσας Σ.Σ.Ε. και οι οποίες έχουν όλες τον αντιπροσωπευτικό χαρακτήρα των άρθρων 3 και 6 του Νόμου 1876/1990, αποφάσισαν, συναποδέχθηκαν και συνομολόγησαν με τις παραπάνω ιδιότητές τους τη σύναψη διετούς συλλογικής συμβάσεως εργασίας η οποία μετά και την κωδικοποίηση των Συλλογικών Συμβάσεων Εργασίας 1998-1999, 2001-2002 και της Διαιτητικής Απόφασης 29/2000 έχει ως εξής:

ΑΡΘΡΟ 1
Έκταση ισχύος

Στις διατάξεις αυτής της Συλλογικής Συμβάσεως Εργασίας υπάγονται οι εργαζόμενοι:
α) στις ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις, με εξαίρεση τους εργαζόμενους στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που είναι θυγατρικές Τραπεζών.
β) στα Υποκαταστήματα των ελληνικών και αλλοδαπών ασφαλιστικών επιχειρήσεων,
γ) στους νόμιμους αντιπροσώπους των αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιρειών,
δ) στα γραφεία των αντιπροσώπων των μεσιτών του ΛΛΟΥΔ'Σ Λονδίνου και
ε) στην ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ και τις Υπηρεσίες της, το Επικουρικό Κεφάλαιο, το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης και το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών.

ΑΡΘΡΟ 2
Βασικοί μισθοί

2.1. Οι βασικοί μισθοί των υπαγομένων στην παρούσα εργαζομένων, όπως είχαν διαμορφωθεί στις 31.12.2002, αυξάνονται από 1.1.2003 κατά ποσοστό 0,95% κατά εφαρμογή της διορθωτικής ρήτρας πληθωρισμού σύμφωνα με το από 9/4/2003 Πρακτικό Συμφωνίας των δύο μερών.
Τα νέα κλιμάκια βασικών μισθών όπως θα έχουν διαμορφωθεί την 30ή Ιουνίου 2003 αυξάνονται από 1.7.2003 κατά 2%.
2.2. Τα νέα κλιμάκια βασικών μισθών, όπως θα έχουν διαμορφωθεί στις 31.12.2003, με βάση την προηγούμενη περίπτωση 2.1 αυτού του άρθρου, αυξάνονται από 1.1.2004 κατά ποσοστό 4% και έτσι διαμορφώνονται για τα έτη 2001 και 2002 ως εξής:

ΠΙΝΑΚΑΣ ΒΑΣΙΚΩΝ ΜΙΣΘΩΝ 2003-2004

Κλ	1/1/2003	1/7/2003	1/1/2004
1	660,06	673,26	700,19
2	660,06	673,26	700,19
3	672,15	685,59	713,01
4	672,15	685,59	713,01
5	689,98	703,78	731,01
6	689,98	703,78	731,01
7	719,27	733,66	763,00
8	719,27	733,66	763,00
9	744,43	759,32	789,70
10	744,43	759,32	789,70
11	769,59	784,98	816,38
12	769,59	784,98	816,38
13	798,24	814,21	846,78
14	798,24	814,21	846,78
15	824,03	840,51	874,13
16	824,03	840,51	874,13
17	845,04	861,94	896,42
18	845,04	861,94	896,42
19	860,65	877,86	912,98
20	860,65	877,86	912,98
21	877,53	895,08	930,88
22	877,53	895,08	930,88
23	892,49	910,34	946,75
24	892,49	910,34	946,75
25	907,45	925,60	962,62
26	907,45	925,60	962,62
27	922,74	941,19	978,84
28	922,74	941,19	978,84
29	937,06	955,81	994,04
30	937,06	955,81	994,04
31	940,25	959,05	997,41
32	943,12	961,98	1000,46
33	945,98	964,90	1003,49
34	948,21	967,18	1005,86
35	952,35	971,40	1010,25

2.3. Εφόσον την 1η.1.2005 οι μισθοί όπως θα έχουν διαμορφωθεί την 31η.12.2004 δεν εξασφαλίζουν επίπεδο αύξησης υπερβαίνουν τουλάχιστον κατά 1% τον επίσημο μέσο Δ.Τ.Κ. του έτους 2004 προς 2003, θα αναπροσαρμοσθούν από 1ης.1.2005 έτσι ώστε να υπερβαίνουν κατά μία (1) ποσοστιαία μονάδα το μέσο Δ.Τ.Κ. του έτους αυτού.
2.4. Τα παραπάνω ισχύουν για απασχόληση κατά το πλήρες ωράριο που προβλέπει ο νόμος ή η σύμβαση αυτή - όποιο είναι μικρότερο - ή τυχόν ακόμη μικρότερο συγκεκριμένης επιχείρησης. Για τους απασχολούμενους επί μικρότερο χρόνο, οι βασικοί μηνιαίοι μισθοί μειώνονται ανάλογα με το χρόνο απασχόλησης.

ΑΡΘΡΟ 3
Επιδόματα

Οι στο άρθρο 2 βασικοί μηνιαίοι μισθοί προσαυξάνονται με τα ακόλουθα επιδόματα:
1. Επίδομα πολυετούς υπηρεσίας στον ίδιο εργοδότη:
Μετά τη συμπλήρωση 6 χρόνων υπηρεσίας υπολογίζεται σε ποσοστό 6% επί του βασικού κλιμακίου. Από 1/1/2004 μετά τη συμπλήρωση 25 χρόνων υπηρεσίας, υπολογίζεται σε ποσοστό 25% επί του βασικού κλιμακίου. Από 1/7/2000 ως χρόνος υπηρεσίας για την καταβολή του επιδόματος αυτού, λαμβάνεται υπόψη και η τυχόν μέχρι τέσσερα (4) έτη απασχόληση σε άλλες επιχειρήσεις του ασφαλιστικού κλάδου.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΟΣΟΣΤΩΝ ΠΟΛΥΕΤΙΑΣ

ΕΤΗ ΣΥΜΠΛ/ΝΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ	ΕΤΗ ΣΥΜΠΛ/ΝΑ	ΠΟΣΟΣΤΟ	
6	6%[1]	21	20%	
7	7%[2]	22	22%[3]	
8	8%[3]	23	22%	
9	8%	24	24%[2]	Από 1/1/2004
10	10%	25	24%[4]	25%
11	10%	26	24%	25%
12	12%	27	24%	25%
13	12%	28	24%	25%
14	14%	29	24%	25%
15	15%	30	24%	25%
16	16%	31	24%	25%
17	16%	32	24%	25%
18	18%	33	24%	25%
19	18%	34	24%	25%
20	20%	35	24%	25%

1. Η έναρξις ισχύος του ποσοστού 6% είναι η 1/1/2003.
2. Η έναρξις ισχύος των ποσοστού 7% και 24% είναι η 1/1/2001 (άρ. 3 Σ.Σ.Ε. 2001-2002).
3. Η έναρξις ισχύος των ποσοστών 8% και 22% είναι η 1/7/2000 (άρ. 3 ΔΑ 29/2000).
4. Η έναρξις ισχύος του ποσοστού 25% για τα έτη από 25 έως 35 είναι η 1/1/2004.

2. Επίδομα γάμου: ποσοστό 10%. Το επίδομα αυτό καταβάλλεται από 1/1/1998 στους εργαζόμενους ανεξαρτήτως φύλου, έστω και αν αμφότεροι οι σύζυγοι υπάγονται στην παρούσα σύμβαση.
3. Επίδομα παιδιών: ποσοστό 7,5% για κάθε παιδί. Το επίδομα αυτό καταβάλλεται μέχρις ότου το παιδί συμπληρώσει το 20ό έτος της ηλικίας του και συνεχίζει να καταβάλλεται μέχριις ότου το παιδί συμπληρώσει το 25ο έτος της ηλικίας του, εφόσον φοιτά σε ΑΕΙ ή ΤΕΙ.
Από 1.1.1990 το επίδομα παιδιών καταβάλλεται σε αμφότερους τους γονείς ακόμη και σε περίπτωση κατά την οποία εργάζονται και οι δύο και υπάγονται στην παρούσα σύμβαση.
Το επίδομα παιδιών καταβάλλεται από την 1.1.1988 και στις ανύπαντρες μητέρες εφόσον δεν καταβάλλεται ήδη σύμφωνα με τα παραπάνω.
4. Επίδομα βρεφονηπιακού σταθμού. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, που δεν διαθέτουν βρεφονηπιακούς σταθμούς, χορηγούν από 1/1/2001 μηνιαίο βρεφονηπιακό επίδομα το οποίο αναπροσαρμόζεται από 1/1/2003 σε 66 ευρώ και από 1/1/2004 σε 68 ευρώ, για κάθε παιδί προσχολικής ηλικίας. Το επίδομα αυτό χορηγείται επί 12 μήνες κατ' ανώτατο όριο για κάθε χρόνο και με την προσκόμιση της σχετικής απόδειξης μηνιαίας δαπάνης από το βρεφονηπιακό σταθμό. Εάν καταβάλλεται μικρότερο ποσό μηνιαίως, το χορηγούμενο επίδομα περιορίζεται στο ποσό αυτό.
5. Επίδομα τέκνων με ειδικές ανάγκες: στους υπαγόμενους στην παρούσα ΣΣΕ, εργαζόμενους που έχουν τέκνα με πνευματική ή σωματική ή ψυχική αναπηρία και η οποία πιστοποιείται σύμφωνα με τα οριζόμενα στο άρθρο 8 του Ν. 1483/84 χορηγείται επίδομα από 1.1.2003,90 ευρώ το μήνα για κάθε τέκνο τους που εμπίπτει σ' αυτή την κατηγορία.
6. Επίδομα πτυχίου: ποσοστό 35% για τους κατόχους διδακτορικού, 30% για τους κατόχους master's, 22% για τους πτυχιούχους ανωτάτων εκπαιδευτικών ιδρυμάτων εσωτερικού και ισότιμων εξωτερικού.
Επίσης, ποσοστό 8% για τους απόφοιτους του ετήσιου εκπαιδευτικού κύκλου σπουδών του ΕΙΑΣ και του ΕΠΙ Θεσσαλονίκης καθώς και 10% για τους αποφοίτους των Τ.Ε.Ι. (ΚΑΤΕΕ) των σχολών Διοίκησης Επιχειρήσεων, Εμπορίας και Διαφήμισης (Marketing), Πληροφορικής, Ηλεκτρονικής, Ηλεκτρονικών υπολογιστικών συστημάτων, Λογιστικής, Ξένων γλωσσών και Ασφαλιστικών σπουδών.
Για τους κατόχους μεταπτυχιακών τίτλων σπουδών προερχομένων από ΤΕΙ τα ανωτέρω ποσοστά 35% και 30% ισχύουν μόνον για τις ανωτέρω αναφερόμενες σχολές.
Στους κατόχους πτυχίου διδακτορικού, Master's ΑΕΙ και ΤΕΙ (ΚΑΤΕΕ) καταβάλλεται μόνο το επίδομα που αντιστοιχεί στον ανώτερο κύκλο σπουδών συμψηφιζόμενου του τυχόν κατωτέρου επιδόματος.
Στους κατόχους περισσοτέρων του ενός τίτλου σπουδών της ίδιας βαθμίδας καταβάλλεται μόνο το επίδομα που αντιστοιχεί στον ανώτερο κύκλο σπουδών συμψηφιζόμενου του τυχόν κατωτέρου επιδόματος.
Στους κατόχους περισσοτέρων του ενός τίτλου σπουδών της ίδιας βαθμίδας καταβάλλεται μία φορά το επίδομα που αναλογεί στη βαθμίδα του πτυχίου τους.
Το επίδομα σπουδών ΕΙΑΣ και ΕΠΙ καταβάλλεται σωρευτικά εάν συντρέχει με επίδομα διδακτορικού, Master's, ΑΕΙ ή ΤΕΙ.
7. Επίδομα θέσης: ποσοστό 10% για διευθυντές, τμηματάρχες και προϊσταμένους ανεξαρτήτως αριθμού κατά κλάδο ή τμήμα, όπως αυτοί καθορίζονται με βάση κανονισμούς εσωτερικής λειτουργίας ή με απόφαση των Δ.Σ. των εταιριών ή των νομίμων αντιπροσώπων τους.
8. Επίδομα ισολογισμού: Στους λογιστές και βοηθούς λογιστές τους απασχολούμενους ευθέως και αμέσως με τη σύνταξη του ισολογισμού χορηγείται μία φορά το χρόνο και μέσα σ' ένα μήνα από την περάτωση της σύνταξης του ισολογισμού, επίδομα ίσο με το 60% ενός βασικού μηνιαίου προσαυξημένου με τα τυχόν καταβαλλόμενα, με βάση τις διατάξεις της παρούσας ΣΣΕ, κάθε είδους επιδόματα. Ως λογιστικές και βοηθοί λογιστές νοούνται οι με σχέση εξαρτημένης εργασίας απασχολούμενοι σε αντικείμενα εργασίας που περιγράφονται στα άρθρα 1,2,3 της ΣΣΕ των Λογιστών. Ειδικότερα σε επιχειρήσεις στις οποίες το σύνολο των λογιστών και των βοηθών λογιστών που απασχολούνται στο κεντρικό λογιστήριο, τα χωριστά τμήματα αυτού, εντός ή εκτός κεντρικού καταστήματος, στα υποκαταστήματα υπερβαίνει τα 5 άτομα, το επίδομα ισολογισμού καταβάλλεται στο σύνολο των λογιστών και βοηθών λογιστών.
9. Επίδομα διαχειριστικών λαθών: ποσοστό 5%, παρεχόμενο μόνο στους ταμίες που έχουν αποκλειστική τους απασχόληση την είσπραξη και πληρωμή καθώς και την τήρηση των απαραίτητων βιβλίων ταμείου είτε μόνοι τους είτε σε συνεργασία με άλλους ταμίες.
10. Επίδομα χειριστών ηλεκτρονικών υπολογιστών, διατρητριών και τηλεφωνητριών τηλεφωνικών κέντρων: από 1.1.2003 ευρώ 13 το μήνα, έτσι όπως αυτές ορίζονται στην παρούσα ΣΣΕ, εφόσον ασχολούνται αποκλειστικά στην κεντρική μονάδα μηχανογράφησης και στο τηλεφωνικό κέντρο.
11. Τα προβλεπόμενα από το παραόν άρθρο ποσοστιαία επιδόματα, όπου δεν ορίζεται διαφορετικά από τις οικείες διατάξεις, υπολογίζονται επί του εκάστοτε βασικού κλιμακίου αποδοχών ενός εκάστου υπαλλήλου.

ΑΡΘΡΟ 4
Οδοιπορικά - Εκτός έδρας

1. Εισπράκτορες και άλλοι μισθωτοί που είναι υποχρεωμένοι από την εργασία που τους έχει ανατεθεί να μετακινούνται εκτός γραφείου κατά κύρια απασχόληση, δικαιούνται επιπλέον του εις χρήμα μισθού τους και μηνιαία αποζημίωση από 1.1.2003 ευρώ 11.
2. Μισθωτοί μετακινούμενοι εκτάκτως εκτός της έδρας της εργασίας τους για υπηρεσιακούς λόγους, δικαιούνται εκτός των οδοιπορικών των εξόδων και ημερήσια αποζημίωση ίση με το 1/25 του μισθού τους προσαυξημένο κατά 25%, εφόσον απομακρύνονται πάνω από 80 χιλιόμετρα από την έδρα τους.

ΑΡΘΡΟ 5
Άδειες

1. Ετήσια κανονική άδεια: Τα συμβαλλόμενα μέρη έχοντας υπόψη το άρθρο 2 παρ. 1 του Α.Ν. 539/1945, όπως αυτό αντικαταστάθηκε με το άρθρο 2 παρ. 1 του ν. 1346/1983, το άρθρο 6 της από 23.5.2000 Ε.Γ.Σ.Σ.Ε. καθώς και το άρθρο 5 της από 15.4.2002 Ε.Γ.Σ.Σ.Ε., διαμορφώνουν την

κανονική άδεια μετ' αποδοχών ως εξής:
Κάθε εργαζόμενος, μετά από συνεχή απασχόληση τουλάχιστον δέκα (10) μηνών (βασικός χρόνος) στην ίδια Επιχείρηση, δικαιούται, για κάθε ημερολογιακό έτος, άδεια με αποδοχές είκοσι (20) εργάσιμες ημέρες.
Με τη συμπλήρωση του βασικού χρόνου υπηρεσίας στην ασφαλιστική εταιρία, η κανονική άδεια μετ' αποδοχών διαμορφώνεται ως ακολούθως:
Με τη συμπλήρωση δύο ετών υπηρεσίας, εικοσιμία (21) εργάσιμες ημέρες,
με τη συμπλήρωση τριών ετών υπηρεσίας εικοσιδύο (22) εργάσιμες ημέρες,
με τη συμπλήρωση έξι ετών υπηρεσίας εικοσιτρείς (23) εργάσιμες ημέρες,
με τη συμπλήρωση δέκα ετών υπηρεσίας εικοσιπέντε (25) εργάσιμες ημέρες.
Με τη συμπλήρωση έξι (6) ετών υπηρεσίας (ανεξαρτήτως εργοδότη), ως προϋπηρεσία για την εφαρμογή της παρούσας διάταξης θεωρείται αυτή που διανύθηκε σε οποιονδήποτε εργοδότη και με οποιαδήποτε σχέση εξαρτημένης εργασίας.
2. Άδεια γάμου: Ο εργαζόμενος δικαιούται, εκτός από την κανονική του άδεια και πρόσθετη άδεια γάμου 5 ημερών με πλήρεις αποδοχές.
3. Άδεια τοκετού: Ορίζεται σε 4 μήνες, 2 μήνες θα χορηγούνται υποχρεωτικά πριν από την πιθανή ημερομηνία του τοκετού και οι υπόλοιποι 2 μήνες μετά τον τοκετό. Σε περίπτωση που ο τοκετός πραγματοποιηθεί σε χρόνο προγενέστερο του πιθανολογούμενου, το υπόλοιπο της άδειας χορηγείται υποχρεωτικά μετά τον τοκετό για να συμπληρωθούν οι 4 μήνες.
Οι εργάσιμες μητέρες δικαιούνται ειδικά για το διάστημα της επέκτασης της άδειας τοκετού που προέβλεψε η ΣΣΕ έτους 1993 τις αποδοχές τους και τα ένσημά τους, για όσο διάστημα από την άδεια αυτή το ΙΚΑ δεν καταβάλλει καμία άλλη χρηματική παροχή (επίδομα).
4. Άδεια θηλασμού και φροντίδας παιδιών:
Οι μητέρες εργαζόμενες δικαιούνται, για χρονικό διάστημα τριάντα μηνών από τη λήξη της άδειας τοκετού, είτε να προσέρχονται αργότερα, είτε να αποχωρούν νωρίτερα κατά μία ώρα κάθε ημέρα.
Εναλλακτικά, με συμφωνία του εργοδότη, το ημερήσιο ωράριο των μητέρων μπορεί να ορίζεται μειωμένο κατά δύο ώρες ημερησίως για τους πρώτους 12 μήνες και σε μία ώρα για έξι (6) επιπλέον μήνες.
Την άδεια απουσίας για λόγους φροντίδας του παιδιού, δικαιούται και ο πατέρας εφόσον δεν κάνει χρήση αυτής η εργαζόμενη μητέρα, προσκομίζοντας στον εργοδότη του σχετική βεβαίωση του εργοδότη της μητέρας του παιδιού. Το δικαίωμα καθυστερημένης προσέλευσης ή πρώρης αποχώρησης του μητέρας και εναλλακτικά του πατέρα για τη φροντίδα του παιδιού, έχουν και οι θετοί γονείς παιδιού ηλικίας ως έξι (6) ετών, υπό τους ίδιους ως άνω όρους των φυσικών γονέων και χρονική αφετηρία την υιοθεσία.
Την άδεια φροντίδας παιδιού δικαιούνται και οι άγαμοι γονείς. Η άδεια φροντίδας του παιδιού θεωρείται και αμείβεται ως χρόνος εργασίας και δεν πρέπει να προκαλεί δυσμενέστερες συνθήκες στην απασχόληση και στις εργασιακές σχέσεις.
Μειωμένο ωράριο για τη φροντίδα του παιδιού θεωρείται και αμείβεται ως χρόνος εργασίας.
5. Άδεια προστατευομένων μελών με ειδικές ανάγκες: Για τη φροντίδα προστατευομένων μελών με ειδικές ανάγκες οι εργαζόμενοι δικαιούνται μέχρι τρεις (3) ημέρες άδεια με πλήρεις αποδοχές, εφόσον υπάρχει εισαγωγή σε νοσοκομείο του/της συζύγου και συγγενών μέχρι πρώτου βαθμού εξ αίματος ή εξ αγχιστείας.
7. Άδεια γονική: Η προβλεπόμενη από το άρθρο 9 του Ν. 1483/1984 άδεια για τη σχολική παρακολούθηση παιδιών, ισχύει μέχρι της συμπλήρώσεως του 18ου έτους της ηλικίας του παιδιού.
8. Άδεια πένθους: Χορηγείται άδεια απουσίας 2 ημερών με αποδοχές σε περίπτωση θανάτου συζύγου ή συγγενούς μέχρι δεύτερου βαθμού εξ αίματος ή εξ αγχιστείας.
9. Σπουδαστική άδεια:
1. Αυξάνεται σε (30) τριάντα ημέρες η άδεια της παραγράφου 1 του άρθρου 2 του Ν. 1346/83 για συμμετοχή σε εξετάσεις των εργαζομένων μαθητών ή σπουδαστών ή φοιτητών εκπαιδευτικών μονάδων οποιουδήποτε τύπου και οποιασδήποτε βαθμίδας του Δημοσίου ή εποπτευομένων από το Δημόσιο με οποιοδήποτε τρόπο, οι οποίοι δεν έχουν συμπληρώσει το 28ο έτος της ηλικίας τους. Η άδεια αυτή χορηγείται σε συνεχείς ημέρες ή τμηματικά (άρθρ. 7 Ε.Γ.Σ.Σ.Ε. 96-97). Η ιδιότης του μαθητού ή σπουδαστού ή φοιτητού ως και η συμμετοχή τούτου εις τας εξετάσεις αποδεικνύεται διά βεβαιώσεως της οικείας Σχολής, υποβαλλόμενης υπό του μισθωτού προς τον εργοδότη (6/79 ΔΔΔΔ Αθηνών & άρθρο 4 Ε.Γ.Σ.Σ.Ε. '94).
2. Η άδεια για συμμετοχή σε εξετάσεις κατά την παρ. 1 του άρθρου 2 του Ν. 1346/83, όπως έχει διαμορφωθεί με το άρθρο 7 της ΕΓΣΣΕ της 12.4.1996 χορηγείται και στους εργαζόμενους και τις εργαζόμενες που έχουν υπερβεί το 28ο έτος της ηλικίας, αλλά μόνο για την προβλεπόμενη διάρκεια των σπουδών, που κάθε φορά παρακολουθεί ο εργαζόμενος, προσαυξημένη κατά δύο έτη, ανεξάρτητα αν οι σπουδές διανύθηκαν συνεχώς ή διακεκομμένα (ΕΓΣΣΕ 1998, άρθρο 6).
3. Οι αποδοχές για τις ημέρες αδείας για συμμετοχή στιις εξετάσεις καταβάλλονται από τον ΟΑΕΔ σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία.
10. Συνδικαλιστικές άδειες - διευκόλυνση συνδικαλιστικής δράσης: α) Έξι (6) μέλη του Εκτελεστικού Συμβουλίου της Ο.Α.Σ.Ε. για τη διεκπεραίωση των συνδικαλιστικών τους δραστηριοτήτων απαλλάσσονται με υπόδειξή της από την υπηρεσία των εταιρειών στις οποίες έκαστος παρέχει τις εργασίες του, χωρίς περιορισμό ή ανώτερο όριο απαλλαγής ανά εταιρεία και για το χρονικό διάστημα που κατέχουν το αξίωμα αυτό με πλήρεις αποδοχές και πλήρη διατήρηση των ασφαλιστικών τους δικαιωμάτων. Δεν θίγονται απαλλαγές που ισχύουν με οποιονδήποτε τρόπο για συνδικαλιστικά στελέχη στα σωματεία δύναμης Ο.Α.Σ.Ε.
β) Στα 9 μέλη του Δ.Σ. του Συλλόγου Υπαλλήλων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (ΣΥΑΕ) χορηγείται συνολική μηνιαία απαλλαγή 120 ωρών μετ' αποδοχών, επιμεριζόμενη κάθε μήνα μεταξύ των μελών του Δ.Σ. ανάλογα με τις αρμοδιότητες και τις εκάστοτε ανάγκες και λειτουργίες του ΣΥΑΕ. Η απαλλαγή αυτή δεν δύναται να υπερβαίνει τις 30 ώρες συνολικά το μήνα για κάθε έκαστο μέλος και χορηγείται κατόπιν εγγράφου γνωστοποιήσεως του ΣΥΑΕ προς την εταιρεία η οποία κοινοποιείται στην ΕΑΕΕ.

ΑΡΘΡΟ 6
Χρόνος εργασίας

Καθιερώνεται εβδομάδα 5 ημερών εργασίας. Οι εβδομαδιαίες ώρες εργασίας είναι 39. Το ωράριο είναι συνεχές με εξαίρεση τους εργαζόμενους στα υποκαταστήματα και περιφερειακά γραφεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων όπου μπορεί να υπάρχει και απογευματινή εργασία.

ΑΡΘΡΟ 7
Διάφορα Θεσμικά

1. Μετά τη συμπλήρωση 35 χρόνων πραγματικής και συντάξιμης υπηρεσίας και προϋπηρεσίας από το ΙΚΑ ή άλλο Οργανισμό κύριας ασφάλισης, ο εργαζόμενος αποχωρεί υποχρεωτικά από την υπηρεσία εφόσον πληροί όλες τις προϋποθέσεις για πλήρη σύνταξη και δεν πρόκειται για διευθυντικό στέλεχος.
2. Απαγορεύεται η πρόσληψη με σχέση εξαρτημένης εργασίας συνταξιούχων που παίρνουν πλήρη σύνταξη από οργανισμούς κύριας ασφάλισης.
3. Στα πλαίσια της προστασίας της απασχόλησης τα δύο μέρη αναλαμβάνουν την υποχρέωση της αμοιβαίας ενημέρωσης για τους υπάρχοντες ανέργους του κλάδου και τις ανάγκες προσλήψεων των εταρειών.
4. Σε περίπτωση που η εγκυμοσύνη εργαζόμενης έχει γίνει γνωστή στον εργοδότη με οποιονδήποτε τρόπο, απαγορεύεται και είναι απολύτως άκυρη η καταγγελία της σχέσης εργασίας αορίστου χρόνου, εκτός αν συντρέχει σπουδαίος λόγος. Πάντως δεν μπορεί να θεωρηθεί σπουδαίος λόγος η μείωση της αποδοτικότητας της εγκύου που οφείλεται στην εγκυμοσύνη (άρθρ. 25 παρ. 1 Ν. 1082/80).
5. Ο Σύλλογος Υπαλλήλων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (ΣΥΑΕ), δικαιούται να έχει πίνακες ανακοινώσεων για τους σκοπούς του στους τόπους εργασίας. Ο χώρος ανάρτησης των πινάκων καθορίζεται με συμφωνία μεταξύ εργοδότη και της διοίκησης του Συλλόγου (άρθρο 16 παρ. 2 Ν. 1264/82).

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

6. Όλες οι εταιρείες είναι υποχρεωμένες να παρακρατούν κατά την πληρωμή της μισθοδοσίας τη συνδρομή των μελών Πρωτοβάθμιων Συνδικαλιστικών Οργανώσεων και να την αποδίδουν σ' αυτές.
Για να γίνεται παρακράτηση της συνδικαλιστικής συνδρομής απαιτείται έγγραφη δήλωση του σωματείου προς την επιχείρηση. Με την ίδια δήλωση πρέπει να γνωστοποιήσει το σωματείο το ποσό της συνδρομής, την συχνότητα της παρακράτησης (π.χ. κάθε μήνα, κάθε εξάμηνο) και το λογαριασμό, στον οποίο θα κατατίθενται τα παρακρατούμενα ποσά, υπέρ του Σωματείου και ενδεχομένως, κατά ορισμένο ποσοστό ή ποσόν, υπέρ δευτεροβάθμιων οργανώσεων, στις οποιες αυτό ανήκει ή και υπέρ της ΓΣΕΕ. Η δήλωση πρέπει να επαναλαμβάνεται, όταν μεταβάλλονται αυτά τα στοιχεία.
Η δήλωση με την οποία τα μέλη του Σωματείου θα δηλώνουν προς την επιχείρηση, ότι θέλουν να γίνεται παρακράτηση της συνδρομής τους, όπως και ανάκληση αυτής της δήλωσης, μπορεί να γίνει και μέσω του Σωματείου.
7. Συνιστάται επιτροπή από αντιπροσωπείες της ΕΑΕΕ και τη ΟΑΣΕ, η οποία θα συνέρχεται κάθε τρεις μήνες ή έκτακτα, όποτε κρίνεται σκόπιμο και από τα δύο μέρη, για την ανταλλαγή απόψεων και τη διατύπωση εισηγήσεων σε θέματα που αφορούν σχέσεις εργοδοτών και εργαζομένων (αμοιβές-εργασιακές σχέσεις - ασφαλιστικό).
Η παραπάνω επιτροπή συζητά επίσης θέματα που ανακύπτουν από την εφαρμογή της παρούσης ΣΣΕ και από τις διατάξεις της Εργατικής Νομοθεσίας. Ακόμη θα προετοιμάζει το περιεχόμενο των ΣΣΕ όποτε αυτές συνάπτονται.
8. Η χρήση οπτικοακουστικών μέσων ή η εγκατάσταση ειδικών ηλεκτρονικών συστημάτων ελέγχου σε ευαίσθητους χώρους της επίχείρησης θα αφορά **αποκλειστικά και μόνο** την ασφάλεια των περιουσιακών στοιχείων των επιχειρήσεων και κτιριακών και μηχανολογικών εγκαταστάσεων. Η δυνατότητα των εργαζομένων κλήσης υπεραστικών συνδιαλέξεων έγκειται στη διακριτική ευχέρεια της επιχείρησης.
9. Η εργοδοτική πλευρά οφείλει να εγκαθιστά φίλτρα σε όλες τις οθόνες των ηλεκτρονικών υπολογιστών και των τερματικών.

ΑΡΘΡΟ 8
Προστασία από τη σεξουαλική παρενόχληση στο χώρο εργασίας

Σεξουαλική παρενόχληση στο χώρο εργασίας είναι η μονομερής επιβολή μη επιθυμητών σεξουαλικών απαιτήσεων που ασκούνται στα πλαίσια μιας άνισης υπηρεσιακής σχέσης ή εξουσίας. Συνιστά θεμελιώδη διάκριση σε βάρος εργαζόμενης ή εργαζόμενου. Η διάκριση αυτή βασίζεται στο φύλο, εκδηλούμενη με συμπεριφορές που θίγουν την υπόσταση και την προσωπικότητά τους ως εργαζόμενων, την πρόσβασή τους στην αγορά εργασίας, την αρχή της ισότητας, τις ίδιες τις συνθήκες εργασίας. Δράστες συνήθως είναι πρόσωπα που έχουν τη δυνατότητα να αποφασίσουν γιια τους όρους, τη σχέση εργασίας ή για την υπηρεσιακή εξέλιξη του θιγόμενου ατόμου. Εύλογο είναι ότι η σεξουαλική παρενόχληση οφείλει να διακρίνεται σαφώς από τις προσωπικές προσεγγίσεις που γίνονται αποδεκτές ως βασιζόμενες στην αμοιβαία συναίνεση.
Η επιτροπή του §7 του άρθρου 7 αναλαμβάνει την υποχρέωση να καταρτίσει κώδικα συμπεριφοράς για την αντιμετώπιση της σεξουαλικής παρενόχλησης, σύμφωνα με τον σχετικό οδηγό της Επιτροπής της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ο οποίος θα αποτελέσει παράρτημα της παρούσης ΣΣΕ. Ο κώδικας συμπεριφοράς θα αποτελέσει παράρτημα αυτής της συλλογικής σύμβασης και θα υπογραφεί από τους νομίμους εκπροσώπους της ΕΑΕΕ και της ΟΑΣΕ.

ΑΡΘΡΟ 9
Παρατηρητήριο Απασχόλησης

1. Συστήνεται διμερές Παρατηρητήριο Απασχόλησης και Εργασιακών Εξελίξεων Ασφαλιστικού κλάδου με κύριο αντικείμενο την έρευνα, συλλογή, επεξεργασία και αξιολόγηση των εργασιακών στοιχείων για την εξέλιξη και προώθηση της απασχόλησης στον κλάδο και τη σύνταξη αναφορών για την έγκαιρη, συστηματική και αποτελεσματική ενημέρωση των μερών, καθώς και στη σύνταξη εντύπου κοινωνικού απολογισμού σχετικά με τα επιχειρησιακά δεδομένα των εταιριών με τρόπο που να επιτρέπει χρήσιμες συγκρίσεις και ουσιαστική αξιοποίησή τους από όλες τις εταιρείες.
2. Στην ανωτέρω υποχρέωση ενημέρωσης των εταιρειών εμπίπτει και η κατάρτιση καταλόγου με τα ονόματα των εργαζομένων που έχει καταγγελθεί η σύμβαση εργασίας τους και οι οποίοι προέρχονται από ασφαλιστικές εταιρίες που διέκοψαν τη λειτουργία τους, προκειμένου να επιτευχθεί η απορρόφηση αυτών από τις λοιπές εταιρίες του Κλάδου.
3. Σε περίπτωση ανάκλησης αδείας ή πτώχευσης Ασφαλιστικής Εταιρείας, η ΕΑΕΕ σε συνεργασία με το ΕΙΑΣ αναλαμβάνει την υποχρέωση δημιουργίας τμημάτων εξειδίκευσης και συνεχούς επιμόρφωσης των ανέργων προκειμένου να ανταποκριθούν στιις σύγχρονες μεθόδους και απαιτήσεις της αγοράς εργασίας. Η πραγμάτωση της ειδικής αυτής μέριμνας βαρύνει την ΕΑΕΕ.

ΑΡΘΡΟ 10
Προϋπηρεσία

Χρόνος υπηρεσίας με βάση τον οποίο υπολογίζονται οι κατά το άρθρο 2 βασικοί μηνιαίοι μισθοί, είναι ο χρόνος πραγματικής υπηρεσίας και ο χρόνος προϋπηρεσίας.
α) Χρόνος πραγματικής υπηρεσίας θεωρείται και ο χρόνος κατά το οποίο ο εργαζόμενος δεν παρέχει μεν εργασία, αλλά διατηρεί σύμφωνα με το νόμο το δικαίωμα στις αποδοχές του (ετήσια νόμιμη άδεια, ασθένεια, χρόνος υπηρεμερίας εργοδότη, χρόνος άδειας τοκετού κ.λπ.).
β) Χρόνος προϋπηρεσίας θεωρείται ο χρόνος που διανύθηκε σε οποιαδήποτε ασφαλιστική εταιρεία, γεν. πρακτορείο κ.λπ. ως άρθρο 1 ΣΣΕ, σε καθήκοντα ομότιμα ή συναφή με αυτά που ανήκουν στην ήδη κατεχόμενη θέση. Ο χρόνος προϋπηρεσίας αποδεικνύεται με την κατάθεση των σχετικών πιστοποιητικών, ή αν δεν υπάρχουν αυτά, από τα ασφαλιστικά βιβλιάρια. Αν τα πιστοποιητικά προϋπηρεσίας κατατεθούν στον εργοδότη μέσα σε 6 μήνες από την πρόσληψη, ο εργοδότης υποχρεούται να συνυπολογίσει την προϋπηρεσία αναδρομικά από την πρόσληψη. Σε περίπτωση που ο εργαζόμενος καταθέσει τα πιστοποιητικά μετά τη λήξη της 6μηνης προθεσμίας αλλά μέσα σε δύο χρόνια από την πρόσληψη, ο εργοδότης αναγνωρίζει την προϋπηρεσία από την ημερομηνία κατάθεσης των πιστοποιητικών. Σε περίπτωση που ο εργαζόμενος καταθέσει τα πιστοποιητικά μετά τη λήξη της 2ετίας, δεν αναγνωρίζεται η προϋπηρεσία.

ΑΡΘΡΟ 11
Τελικές διατάξεις

1. Κάθε παράβαση των διατάξεων αυτής της Σ.Σ.Ε. θεωρείται αδικαιολόγητη καταγγελία της σύμβασης εργασίας και υποχρεώνει τους παραβάτες σε νόμιμη αποζημίωση.
2. Όσες διατάξεις προηγουμένων συλλογικών συμβάσεων εργασίας και αντίστοιχων διαιτητικών αποφάσεων δεν έχουν καταργηθεί ή τροποποιηθεί εξακολουθούν να ισχύουν.
3. Αποδοχές ανώτερες στο σύνολό τους από αυτές που καθορίζει η παρούσα ή ευνοϊκότεροι όροι εργασίας, που προβλέπονται από νόμους, διατάγματα, υπουργικές αποφάσεις, διαιτητικές αποφάσεις, συλλογικές συμβάσεις, εσωτερικούς κανονισμούς, έθιμα, διμερείς συμφωνίες, ατομικές συμβάσεις εργασίας δεν θίγονται με την παρούσα και εξακολουθούν να ισχύουν.
4. Η παρούσα ΣΣΕ έτους 2003-2004 ισχύει από την 1.1.2003 και αναθεώρησή της δεν μπορεί να γίνει πριν από την 31.12.2004.

Αθήνα, 16 Μαΐου 2003

Για την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος	Για την Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Συλλόγων Ελλάδος
Κων. Μπερτσιάς	Αθ. Καραμήτρου
Γεώρ. Τζαννής	Σωτήρης Οικονόμου

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Ασκήσεις ετοιμότητας για υποψήφιους Ασφαλιστές!

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

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

www.generali.gr

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

INTESTA ATHENS

Εκτίμηση & αποδοχή κινδύνων πυρός

Η έννοια του ηθικού κινδύνου

Ο ηθικός κίνδυνος μπορεί να ορισθεί ως η αύξηση της πιθανότητας επέλευσης ζημιογόνου γεγονότος, που θα έχει ως αιτία προσωπικές ενέργειες του ασφαλισμένου (τον ηθικό χαρακτήρα του ασφαλισμένου) - Moral hazard - ή την απουσία κάποιων ενδεδειγμένων προσωπικών ενεργειών του - Morale hazard.-

Ο ηθικός κίνδυνος, λόγω ακριβώς της φύσης του, είναι για τους underwriters από τους πιο δύσκολα ανιχνεύσιμους και σίγουρα από τους πιο καταστροφικούς.

Πράγματι, εδώ ακριβώς, χρειάζεται η εμπειρία των underwriters, η διαίσθησή τους και η άριστη συνεργασία τους με τους "πρώτους underwriters", που είναι οι ασφαλειομεσίτες, οι οποίοι έχουν το πλεονέκτημα να έχουν συνάντηση πρόσωπο με πρόσωπο με τον υποψήφιο ασφαλισμένο.

Όταν αναφερόμαστε στον ηθικό κίνδυνο, δεν σημαίνει ότι πρέπει απαραίτητα να έχουμε σκόπιμη ενέργεια του ασφαλισμένου για καταστροφή της ασφαλισμένης περιουσίας με στόχο την είσπραξη αποζημίωσης, αλλά πάρα πολλές φορές και σε μη σκόπιμες ενέργειες οι οποίες προκαλούν ασφαλιστικές απαιτήσεις.

Οι πιο κάτω είναι μερικοί από τους συνήθεις τύπους ηθικού κινδύνου που συναντάμε στις ασφαλίσεις πυρός και που πρέπει να εξετάζει σε κάθε περίπτωση ο underwriter.

Είδη ηθικών κινδύνων

Έλλειψη ασφαλιστικού ενδιαφέροντος

Όταν η προς ασφάλιση περιουσία έχει πάψει για διάφορους λόγους να έχει, για τον ασφαλισμένο προσωπικά, την οικονομική σημασία που είχε π.χ. κτίρια πολύ παλιάς κατασκευής σε πολύ εμπορική περιοχή, όπου υπάρχει μεγάλη έλλειψη χώρου στάθμευσης και το αναμενόμενο ενοίκιο, ως χώρου στάθμευσης θα είναι πολλαπλάσιο του σημερινού.

Σε μια τέτοια περίπτωση υπάρχει η πρόκληση, ώστε μια φωτιά να θεωρηθεί "θεάρεστο" έργο, μια και η ασφαλιστική αποζημίωση θα εισπραχθεί και η δυνατότητα ανακαίνισης ή αλλαγής της χρήσης θα παρασχεθεί.

Το ίδιο μπορεί να συμβεί, όταν η ασφαλισμένη περιουσία είναι επιβαρημένη με πολλές υποθήκες, λόγω δανείων.

Πρέπει να προβληματίζει τους underwriters, όταν η αγοραστική αξία της ασφαλισμένης περιουσίας είναι μικρότερη της πραγματικής. Για παράδειγμα, σε μερικές περιοχές της Αθήνας, που υποβαθμίστηκαν δραματικά τελευταία λόγω νέφους, δακτυλίου κ.λπ., παρατηρούμε να γίνονται αγοραπωλησίες διαμερισμάτων σε τιμές που είναι σαφώς μικρότερες του κατασκευαστικού κόστους.

Γενικά, όταν η απάντηση στον προβληματισμό μας "αν είναι συμφερότερο για τον ασφαλισμένο να "πουλήσει" την περιουσία του στην ασφαλιστική εταιρία, μέσα από μια ολική καταστροφή" είναι θετική, υπάρχει σίγουρα έλλειψη ασφαλιστικού συμφέροντος και πρέπει αυτό να εκτιμάται δεόντως.

Μερικά ακόμη παραδείγματα, νομίζω πως επεξηγούν ικανοποιητικά αυτού του είδους ηθικούς κινδύνους:

- συνεχής και μακροχρόνια πτώση των εισοδημάτων, που προέρχονται από την ασφαλισμένη περιουσία,
- ξαφνική παλαίωση, πρόσφατα σχετικά αγορασθέντων αντικειμένων και αδυναμία ως εκ τούτου ικανοποιητικής απόδοσης της σχετικής επένδυσης,
- ξαφνική εμπορική πτώση κάποιας περιοχής επειδή π.χ. το κράτος πήρε κάποια νομοθετικά μέτρα και αχρήστευσε εμπορικά την περιοχή ή επέτρεψε την εγκατάσταση κάποιων ρυπογόνων βιομηχανιών, με συνέπεια, επενδύσεις που έχουν γίνει σε κτίρια σ' αυτή την περιοχή, να γίνονται ασύμφορες και οι ιδιοκτήτες τους, φυσικό είναι, να προσπαθούν να βρουν τρόπους απαλλαγής αυτών των κακών πλέον επενδύσεων,
- νομοθετικά ή άλλου είδους εμπόδια για τη λειτουργία της επιχείρησης π.χ. ο ΕΟΤ αφαιρεί την άδεια λειτουργίας της ξενοδοχειακής μονάδας, είτε για κάποιο χρονικό διάστημα, είτε και οριστικά για κάποιες παραβάσεις ή κάποιες ελλείψεις στην απαιτούμενη υποδομή της μονάδος.

Ύποπτο παρελθόν του ασφαλισμένου

Βασικό δόγμα στο underwriting είναι ότι το παρελθόν μπορεί να προβλέψει το μέλλον. Γι' αυτό το λόγο, οι underwriters έχουν την περιέργεια να ψάχνουν και να προσπαθούν να ερμηνεύσουν ενέργειες, που έχουν γίνει στο παρελθόν από τον ασφαλισμένο.

Όσο πιο πολλά ανεξερεύνητα ερωτηματικά υπάρχουν για το παρελθόν του ασφαλισμένου, τόσο πιο μεγάλος είναι ο ηθικός κίνδυνος.

Παράδειγμα τέτοιου είδους κινδύνου είναι η περίπτωση, που για κάποιο υποψήφιο ασφαλισμένο, έχουμε μια ή περισσότερες αμφιλεγόμενες στο παρελθόν ζημιές. Θυμάμαι μια περίπτωση ζημιας σε εργοστάσιο, που όλα "μύριζαν", ότι ήταν εμπρησμός από τον ασφαλισμένο. Οι πληροφορίες μας, μάλιστα, έλεγαν ότι κατά τη διάρκεια της πυρκαγιάς, προσπαθούσε να αποτρέψει τους πυροσβέστες στο να μην καταστείλουν, με τον ισχυρισμό ότι θα κινδύνευαν από αναμενόμενες εκρήξεις, όταν μάλιστα στο χώρο δεν υπήρχαν εκρηκτικά υλικά.

Δεν δόθηκε ιδιαίτερη βαρύτητα σ' αυτό το γεγονός, με συνέπεια λίγα χρόνια αργότερα, να έχουμε απαίτηση πολλών δεκάδων εκατομμυρίων.

(Από τα λάθη μας μαθαίνουμε καθημερινά, αλλά ας φροντίζουμε αυτά τα λάθη μας να είναι όσο το δυνατόν μικρότερα και να μην επαναλαμβάνονται...).

Το ηθικό ποιόν του ασφαλισμένου μας δεν το δείχνουν μόνο ενέργειες, που έχουν σχέση αποκλειστικά με την ασφάλιση, αλλά και ενέργειες, που συνδέονται με άλλες δραστηριότητές του. Π.χ. καταδίκες για κάποια εγκλήματα, όπως κλοπή, υπεξαίρεση, απάτες κ.λπ., "σκόπιμη" χρεοκοπία κ.λπ., δείχνουν άτομο που μπορεί εύκολα αύριο που θα είναι ασφαλισμένος μας, να θελήσει το ατύχημα να το κάνει "ευτύχημα".

Κακή επιχειρηματική φήμη

Ο underwriter οφείλει να είναι αρκετά προσεκτικός, όταν θα πρέπει να αποφασίσει για την ασφάλιση επιχειρήσεων, που δεν χαίρουν από το κοινό καλής φήμης.

Υπάρχουν μερικοί "επιχειρηματίες", που καταφέρνουν να λειτουργούν σε ένα καθεστώς "ημιπαρανομίας", μπορούν να ξεφεύγουν του νόμου, και ενώ είναι κοινό μυστικό ότι κάτι σαθρό υπάρχει στην επιχειρηματική τους δραστηριότητα, οι Αρχές αδυνατούν να επέμβουν.

Επειδή η ασφάλιση στηρίζεται και στην αρχή της άκρας καλής πίστης, πρέπει οπωσδήποτε να αποφεύγεται η ασφάλιση τέτοιων επιχειρήσεων, γιατί είναι πρόδηλο ότι δεν μπορεί να υπάρξει αμοιβαία άκρα καλή πίστη, που είναι το θεμέλιο της ιδιωτικής ασφάλισης.

Είναι φανερό επίσης, ότι η κακή επιχειρηματική φήμη συνοδεύεται πολλές φορές και από σκόπιμες ζημιές από τρίτους, σαν αποτέλεσμα "ξεκαθαρίσματος λογαριασμών".

Κακή διοίκηση

Ο τρόπος διοίκησης, οι σχέσεις των εργαζομένων με την εργοδοσία, η ύπαρξη στο χώρο εργασίας εργατικών σωματείων και οι προσανατολισμοί αυτών των σωματείων πρέπει να είναι στο επίκεντρο προσοχής και των underwriters πυρός.

Πολλές είναι οι καταστροφές, που είχαν σαν αιτία κάποια διαδήλωση που έγινε στον εργασιακό χώρο ή μερικές φορές η εκδίκηση κάποιου εργαζομένου, που απελύθη, αποτέλεσε το κίνητρο εμπρησμού της επιχείρησης.

Με την κακή διοίκηση σχετίζεται και η αδιαφορία των εργαζομένων, για τη διατήρηση και συντήρηση της ασφαλισμένης περιουσίας.

Επίσης ενδείξεις αυξημένου ηθικού κινδύνου είναι:

- αποφυγή ανάληψης ευθυνών, π.χ. όλη η περιουσία είναι στο όνομα της συζύγου, η οποία είναι οικοκυρά ή κάποιου συγγενούς γηραιού ατόμου (πατέρας, μητέρα), οι οποίοι καμιά ενεργό συμμετοχή δεν έχουν στην επιχείρηση,
- αδιαφορία στη φύλαξη της ασφαλισμένης περιουσίας,
- αδιαφορία για τη συντήρηση των ασφαλισμένων αντικειμένων και γενικά ύπαρξη μενδείξεων, που φανερώνουν τουλάχιστον ανεύθυνη συμπεριφορά,
- έλλειψη κατάλληλης εκπαίδευσης ή γνώσης,
- αδυναμία εξήγησης πώς αποκτήθηκε η προς ασφάλιση περιουσία, ειδικά όταν αυτή δεν ειναι συνήθης. Ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα, πριν μερικά χρόνια, ένα ζευγάρι φοιτητές μάς επισκέφθηκε στα γραφεία μας και μας ζήτησε να ασφαλίσουμε την οικοσκευή τους, που το 90% της αξίας, ήταν ζωγραφικοί πίνακες.

Αφού μας ρώτησαν διάφορες λεπτομέρειες για το πώς διακανονίζεται μια ζημιά κλοπής, μας έδωσαν εντολή να προχωρήσουμε στην κάλυψη πυρός και κλοπής. Ανυποψίαστοι, (χωρίς καν να προβληματιστούμε πώς δύο φοιτητές είχαν στην κατοχή τους αυτούς τους ζωγραφικούς πίνακες και γενικά πως είχαν καταφέρει να έχουν τόση υψηλή ασφαλιστική συνείδηση), προχωρήσαμε στην κάλυψη. Μετά από έξι μήνες, μας δηλώθηκε κλοπή, που από τις πρώτες ενδείξεις φαινόταν ότι κάτι δεν πήγαινε καλά...

Δυστυχώς και εδώ το πάθημά μας έγινε μάθημα, πληρώνοντας κάποια εκατομμύρια...

Πηγή: Κ. ΜΠΕΡΤΣΙΑΣ. Εκτίμηση και αποδοχή κινδύνων πυρός (έκδοση ΕΙΑΣ 1995).

Αύγουστος 1998

ΠΥΡΚΑΓΙΕΣ στην Αττική

Από τον Αθανάσιο Β. Κούκα
Μηχανολόγο Μηχανικό ΕΜΠ

Ήταν κάτι που όλοι φοβόμασταν και απευχόμασταν. Η αρχή είχε ήδη γίνει με τις φωτιές του Ιουλίου στη Βαρυμπόμπη, στον Αυλώνα, στο Καπανδρίτι, το Χαλκούτσι και στον Ωρωπό. Στο τέλος του μήνα, πυρκαγιές εκδηλώθηκαν στην ανατολική Αττική, πλήττοντας τις περιοχές της Νέας Μάκρης, του Νέου Βουτζά και της Ραφήνας. Μεγάλες δασικές εκτάσεις και κατοικίες ζημιώθηκαν. Στις αρχές του Αυγούστου και κατά τη διάρκεια πνοής ανέμων υψηλής εντάσεως, η καταστροφή έδειξε πως θα ολοκληρωθεί. Στις φλόγες παραδόθηκαν δασικές περιοχές και οικισμοί στην Ανθούσα και την Πεντέλη. Ο καπνός ήταν πλέον ορατός από την πόλη των Αθηνών. Η φωτιά προξένησε οικολογική βλάβη και ολοκληρωτική καταστροφή σε πλήθος κατοικιών. Δεν ήταν λίγες οι περιπτώσεις που κινδύνεψαν ανθρώπινες ζωές. Τα στατιστικά στοιχεία των τελευταίων ετών για την εμφάνιση πυρκαγιών στο Νομό Αττικής, δυστυχώς, διογκώθηκαν και οι φόβοι μας επιβεβαιώθηκαν.

Μετά το τέλος της καταστροφής, τον απολογισμό των ζημιών και την πρόχειρη ανασύνταξη, είναι επόμενη και συνήθης η ευαισθητοποίηση όλων των σχετικών φορέων και, πέρα από την απόδοση ευθυνών, θα μπορούσαμε από τη μεριά μας να σταθούμε σε απλά σημεία, που από την εμπειρία μας ως πραγματογνώμονες θα θέλαμε να παραθέσουμε. Αναψηλαφώντας μια τυχαία περίπτωση από αυτές που συναντήσαμε, θα μπορούσαμε να αναφερθούμε στην ολοκληρωτική καταστροφή του κτιρίου και του περιεχομένου ισόγειας προκατασκευασμένης μονοκατοικίας, επιφάνειας 130 m2, με τοιχοποιία από A-Block και εν μέρει λιθόκτιστης, η οποία καλυπτόταν από κεραμοσκεπή επί ξύλινου σκελετού, κατασκευής 1986, στο κέντρο του οικισμού της Ανθούσας. Η εν λόγω μονοκατοικία κάηκε από πυρκαγιά προερχόμενη από την ευρύτερη δασική περιοχή, ενώ έπνεαν ισχυροί άνεμοι.

Είναι γεγονός ότι σε μια φωτιά στο ύπαιθρο, η καύση θερμαίνει και διογκώνει τον αέρα πάνω από την εστία. Ο ελαφρότερος ζεστός αέρας κινείται προς τα πάνω μεταφέροντας καυσαέρια και σπίθες. Ταυτόχρονα, σημαντικά ποσά θερμότητας ακτινοβολούντα από την εστία προς όλες τις κατευθύνσεις. Ο άνεμος προκαλεί κάμψη της "κολόνας" του θερμού αέρα προς την κατεύθυνση της ροής του, συμπαρασύροντας διάπυρα σωματίδια και στάχτες. Κοντά στο έδαφος, ο ψυχρότερος αέρας κινείται για να αντικαταστήσει το θερμό αέρα που κινείται προς τα πάνω.

Η επίδραση της φωτιάς, στην προκειμένη περίπτωση, ήταν άμεση, αρχικά στις εξωτερικές επιφάνειες του κτιρίου, του οποίου η αντοχή ελαττώθηκε, τόσο από το χρόνο έκθεσής του όσο κι από τις υψηλές θερμοκρασίες. Έτσι, ήταν αναμενόμενη η πλήρης καταστροφή της κατοικίας και του περιεχομένου της. Από τις φωτογραφίες, είναι εύκολο να παρατηρήσουμε τις εξής φθορές στα δομικά στοιχεία:

- Αποκόλληση επιχρισμάτων και πλακιδίων εξαιτίας θερμικής διαστολής.
- Θραύση υαλοπινάκων, λόγω διαφορετικής θερμοκρασίας των δύο όψεων.
- Αποφλοίωση του προκατασκευασμένου σκυροδέματος.
- Καταστροφή του ξύλινου σκελετού και πτώση της κεραμοσκεπής.
- Κατάρρευση εσωτερικών χωρισμάτων.

Για την αποσόβηση ή την περιστολή ζημιών από δασικές πυρκαγιές είναι σημαντικό να λαμβάνονται μέτρα παθητικής πυροπροστασίας, τα οποία θα αποδώσουν τη χρησιμότητά τους κατά την αιφνίδια ανάπτυξη των πυρκαγιών, ειδικά σε κατοικημένες περιοχές. Συνοπτικά, συνίστανται στα παρακάτω:

- Κατασκευή κτιρίου φέροντος οργανισμού από οπλισμένο σκυρόδεμα.
- Ανέγερση των εσωτερικών τοίχων από συμπαγείς κατασκευές και των εξωτερικών τοίχων χωρίς χρήση εύκολα αναφλέξιμων συστατικών.
- Τοποθέτηση προστατευτικών επενδύσεων σε πλάκες από προκατασκευασμένα στοιχεία μπετόν.
- Χρησιμοποίηση μη ρητινούχου ξυλείας. Ενδείκνυται ο εμποτισμός της με αντιπυρικό διάλυμα.
- Τοποθέτηση οπλισμένων υαλοπινάκων.
- Τοποθέτηση πυράντοχων κουφωμάτων.

Εκτός των προαναφερθέντων μέτρων, η προστασία έναντι της επέκτασης μιας ενδεχόμενης πυρκαγιάς θα μπορούσε να διασφαλιστεί και με τα εξής:

- Αποψίλωση στον περιβάλλοντα χώρο των κατοικιών, όσο αυτή είναι εφικτή.
- Εκπαίδευση κι ενημέρωση πολιτών.
- Διαμόρφωση αντιπυρικών ζημιών.
- Ορθολογική διασπορά και περιπολία πυροσβεστικών οχημάτων.
- Εγκατάσταση κρουνών υδροληψίας.

Κάτω από αυτές τις προϋποθεσίες, υπάρχει η ελπίδα αντιμετώπισης σημαντικού μέρους μιας επικείμενης καταστροφής, ανάλογης με αυτή που γνωρίσαμε πρόσφατα.

Πηγή: Από το βιβλίο«Διαχείριση κινδύνων» έκδοση «ΜΕΝΤΩΡ» 2001 τηλ. 210 9347025

Η Αγροτική θέλει (και μπράβο της) Περιβάλλον με κοινωνικό πρόσωπο!

Δ. Βιδάλης
Αναλογιστής - σύμβουλος
της Αγροτικής Ασφαλιστικής

Πρόγραμμα για τις επιπτώσεις χημικών ουσιών στην αλυσίδα διατροφής και το περιβάλλον είναι σε εξέλιξη από τον ΕΦΕΤ, σε συνεργασία με την Ένωση Ελλήνων Χημικών και το Γενικό Χημείο του Κράτους.

Η σημαντική αυτή ανακοίνωση έγινε στην ημερίδα "Για ένα περιβάλλον με κοινωνικό πρόσωπο, χωρίς τοξικά χημικά", που οργανώθηκε στο ΕΒΕΑ και όπου η Αγροτική Ασφαλιστική είχε έντονη παρουσία.

Ο αναλογιστής - σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής Δ. Βιδάλης, παρουσίασε το θέμα αλλά και τα σχετικά προγράμματα μας που αφορούν "Ασφάλιση χημικών ατυχημάτων - Εμπειρίες Αντιμετώπισης".

Η Πρόεδρος του ΕΦΕΤ Χριστίνα Παπανικολάου στην ημερίδα της "Επιστημονικής Εταιρίας Ανάπτυξης της Περιφέρειας" με θέμα "Για ένα Περιβάλλον με Κοινωνικό Πρόσωπο χωρίς Τοξικά χημικά", αναφέρθηκε ειδικά στο θέμα των επιπτώσεων στα τρόφιμα και την αγορά, τονίζοντας ότι:

- Η τροφική αλυσίδα είναι ανοιχτή στο περιβάλλον και ό,τι υπάρχει σε αυτό με τον έναν ή άλλον τρόπο περνάει σε αυτή. Το πρόγραμμα διερευνά αυτές τις χημικές ουσίες σε τρόφιμα κάθε είδους ζωικής ή φυτικής προέλευσης.
- Έχουν συγκεντρωθεί πάνω από 100 δείγματα και παράλληλα με τα αποτελέσματα και την αξιολόγησή τους, η έρευνά μας θα συνεχιστεί από του χρόνου σε μία μόνιμη βάση.
- Υπάρχουν πολλές άλλες ουσίες τοξικές ή χημικές που σε μικρότερες ή μεγαλύτερες ποσότητες υπάρχουν μέσα στα τρόφιμα. Για μεγάλες ομάδες από αυτές τις ουσίες υπάρχουν όρια ανεκτικότητας. Η ανεκτικότητα όμως αυτή σε αθροιστικό βαθμό δεν έχει μετρηθεί σε ό,τι αφορά τις επιπτώσεις στον ανθρώπινο οργανισμό.

Σε χαιρετισμό του ο Πρόεδρος της Ένωσης Επιμελητηρίων, Γ. Κασιμάτης, επισήμανε αναφορικά με τις εξελίξεις στην αγορά ότι η πολιτική ανταγωνισμού και η πολιτική περιβάλλοντος δεν βρίσκονται σε ανταγωνιστική σχέση μεταξύ τους. Χαιρετισμούς απεύθυναν επίσης ο γεν. γραμματέας του Ε.Β.Ε.Α. Παν. Κουτσίκος και ο γεν. διευθυντής του Γ.Χ.Κ., Διον. Μαντέλης ενώ οι εισηγήσεις αφορούσαν:

- Επικίνδυνα Χημικά Προϊόντα και Μεταφορές.
- Σύστημα Reach για Χημικά Προϊόντα - Στόχος βιώσιμης ανάπτυξης
- Πολιτική Προστασία
- Ασφάλιση Κινδύνων από Χημικά Ατυχήματα - Εμπειρίες Αντιμετώπισης

Στην εισήγησή της, με θέμα "Επικίνδυνα Χημικά Προϊόντα" η Αγγελική Φ. Τσάτσου, χημικός, διευθύντρια Διεύθυνσης Περιβάλλοντος του Γ.Χ.Κ. παρουσίασε τη διεθνή πρακτική και δραστηριότητα - ευρωπαϊκή στρατηγική και τη μελλοντική πολιτική για το θέμα.

Μεταξύ των εισηγητών ήταν επίσης, ο Μ. Χάλαρης, Γεν. Γραμματέας της Ένωσης Ελλήνων Χημικών, ο Π. Σκαρλάτος, Γεν. Διευθυντής του Συνδέσμου Ελληνικών Χημικών Βιομηχανιών, ο Α. Πετρούλιας, υπεύθυνος Δικτύου Εθελοντικών Οργανώσεων Μαγνησίας, ο Γ. Αρβανίτης, Χημικός, ο Δ. Βιδάλης, Αναλογιστής - Σύμβουλος Αγροτικής Ασφαλιστικής, η Χρ. Δρίτσα οικονομολόγος.

Στην ομιλία του ο Δ. Βιδάλης επεσήμανε ότι ο 20ός αιώνας χαρακτηρίζεται από μία σημαντική αύξηση του παγκόσμιου πληθυσμού. Η αύξηση αυτή οδήγησε σε αστικοποίηση και εγκατάσταση του σε περιοχές "παρθένες", που πριν τις απέφευγε, με αντίστοιχη αλλαγή του περιβάλλοντος λόγω της ανθρώπινης δράσης (εκχερσώσεις, υλοτόμηση δασών, αποξηράνσεις ελών και λιμνών, επιχώσεις ποταμών κ.τ.λ.).

Παράλληλα, ιδιαίτερα μετά το τέλος του Β' Παγκόσμιου Πολέμου αυξήθηκε σημαντικά η βιομηχανοποίηση της οικονομίας, υπήρξε μεγάλη τεχνολογική πρόοδος και δημιουργήθηκε μεγάλη συγκέντρωση οικονομικών αξιών σε μεγάλες πόλεις και βιομηχανικές περιοχές.

Αποτέλεσμα των παραπάνω ήταν τα ατυχήματα που αναπόφευκτα συνέβησαν, ιδιαίτερα δε εκείνα που συνέβησαν σε χημικές βιομηχανίες (διυλιστήρια, χημικά εργοτάξια, κ.τ.λ.) να επηρεάσουν το περιβάλλον και να οδηγήσουν τιις κυβερνήσεις και τους διεθνείς οργανισμούς στην υιοθέτηση κανόνων προστασίας.

Παραδείγματα σημαντικών ατυχημάτων

1. Το 1974 στο Fixboroung της Αγγλίας, η έκρηξη χημικών αερίων σε εργοστάσιο χημικών και η πυρκαγιά που ακολούθησε, είχε σαν αποτέλεσμα το θάνατο 28 ατόμων και τον τραυματισμό άνω των 100 ατόμων. Παράλληλα υπήρξαν υλικές ζημιές σε μία ακτίνα 12 χλμ. ενώ το συνολικό κόστος της ζημιάς υπερέβη τα 70 εκ. ECU.

2. Το 1976 στο Σεβέζο της Ιταλίας, υπήρξε έκρηξη νέφους διοξίνης από εργοστάσιο παραγωγής εντομοκτόνων και ζιζανιοκτόνων. (Η διοξίνη είναι ένα δηλητηριώδες και καρκινογόνο παραπροϊόν μίας μη ελεγχόμενης εξωθερμικής αντίδρασης). Παρόλο που δεν αναφέρθηκαν θάνατοι, τεράστιες ποσότητες της ουσίας αυτής, που είναι θανατηφόρα για τον άνθρωπο ακόμα και σε δόσεις μικρογραμμαρίου, διασκορπίστηκαν στο περιβάλλον με αποτέλεσμα τη μόλυνση περίπου 10 τετραγωνικών μιλίων γης και βλάστησης. Περισσότερα από 600 άτομα χρειάστηκε να εγκαταλείψουν τα σπίτια τους και περίπου 2.000 άτομα νοσηλεύτηκαν εξαιτίας δηλητηριάσεως από διοξίνη. Πάνω από 70.000 ζώα πέθαναν ή χρειάστηκε να θανατωθούν το δε συνολικό κόστος καθαρισμού ξεπέρασε τα 50 εκατ. ECU.

3. Το 1984 στο Μποπάλ της Ινδίας, από έκρηξη τοξικού νέφους από εργοστάσιο της εταιρίας Union Carbide υπήρξαν πάνω από 2.000 νεκροί και 100.000 τραυματίες.

4. Το 1986, τα νερά της πυρόσβεσης πυρκαγιάς που εξερράγη σε αποθήκη 30 τόνων τοξικών χημικών (εντομοκτόνων, ζιζανιοκτόνων και μυκητοκτόνων) της εταιρίας Sandoz στη Βασιλεία της Ελβετίας δημιούργησαν οργανοφωσφορικές και οργανοχλωρικές ενώσεις που κατέληξαν στον Ρήνο, με αποτέλεσμα τη μόλυνση των υδάτων του και το θάνατο άνω των 500.000 ψαριών.

5. Η πυρκαγιά συνεπεία εργασιών συγκόλλησης στις εγκαταστάσεις της Jet Oil στο Καλοχώρι της Θεσσαλονίκης, το 1986 είχε σαν αποτέλεσμα την καταστροφή 9 από τις 12 δεξαμενές και την μόλυνση με αιθάλη της γύρω περιοχής.

6. Η πυρκαγιά στη μονάδα Η2 της ΕΚΟ, στη Θεσσαλονίκη, το 2000, είχε κόστος άμεσων ή έμμεσων ζημιών 2,8 εκ. $.

7. Το 2000, έκρηξη σε εργοστάσιο βεγγαλικών στο Enschede της Ολλανδίας, είχε σαν αποτέλεσμα, το θάνατο 21 ατόμων (εκ. των οποίων 4 ήταν πυροσβέστες) τον τραυματισμό 944 ατόμων, την καταστροφή 350 σπιτιών, ζημιές σε πάνω από 1.000 σπίτια και εργοστάσια και δημιουργία νεκρών ζωνών ακτίνας 750 μ.

8. Το 2001 πάνω από 316.000 γαλόνια πετρελαίου χύθηκαν στη θάλασσα μετά τη βύθιση της μεγαλύτερης στον κόσμο εξέδρας άντλησης πετρελαίου που ανήκει στην κρατική εταιρία πετρελαίου της Βραζιλίας, την Πετρομπράς.

9. Την ίδια χρονιά 2001 έκρηξη σε εργοστάσιο χημικών λιπασμάτων της εταιρίας AZF (θυγατρική της Total Fina Elf), στην Τουλούζη της Γαλλίας, είχε σαν αποτέλεσμα 20 νεκρούς, 34 σοβαρά τραυματίες, 2.400 τραυματίες, οι περισσότεροι των οποίων από σπασμένα κρύσταλλα, σε μία ακτίνα 5 χλμ.

Το 1982 υιοθετήθηκεε η Οδηγία 82/501 για τους κινδύνους από σημαντικά ατυχήματα, που είναι γνωστή σαν οδηγία Σεβέζο.

Αντίδραση της Ε.Ε.

Υστερα από τα ατυχήματα στη Μποπάλ και τη Βασιλεία, η οδηγία αυτή τροποποιήθηκε δύο φορές το 1987 (87/216) και το 1988 (88/610) με σκοπό να διευρυνθεί ο σκοπός της και να περιλάβει και την αποθήκευση επικίνδυνων ουσιών.

Τέλος, τα κράτη μέλη της Ε.Ε., σε εφαρμογή αποφάσεων που είχαν σχέση με το 4ο (1987) και 5ο (1993) Πρόγραμμα Δράσης για το Περιβάλλον, προχώρησαν σε γενική αναθεώρηση της οδηγίας Σεβέζο, ώστε να περιλάβει μεταξύ άλλων, μια διεύρυνση του σκοπού της και μία καλύτερη διαχείριση των κινδύνων και των ζημιών.

Η αναθεωρημένη οδηγία 96/82 που ονομάζεται Σεβέζο, ΙΙ υιοθετήθηκε το 1996, προέβλεπε υποχρεωτική έναρξη εφαρμογής από 03.02.99, ξεκίνησε να εφαρμόζεται από την 19.04.2002.

Διαχείριση κινδύνων - έλεγχος ζημιών (Risk management, Loss control)

Η διαχείριση κινδύνων είναι στην ουσία ένας ορθολογικός χειρισμός μίας κατάστασης κινδύνου με σκοπό την προφύλαξη του ενεργητικού (παρόντος & μέλλοντος) μίας επιχείρησης ώστε να επιτευχθεί ο στόχος της (κέρδος, μερίδιο αγοράς, δημόσια εικόνα,

κ.τ.λ.).

Με το σύστημα αυτό γίνεται:

1. Αναγνώριση, 2. Εκτίμηση, 3. Έλεγχος και εξεύρεση τρόπων χρηματοδότησης, των τυχαίων ζημιών στις οποίες είναι εκτεθειμένη μία επιχείρηση.

Για τις επιχειρήσεις που χειρίζονται χημικά προϊόντα υπάρχουν ουσιαστικοί και τυπικοί λόγοι υιοθέτησης ενός τέτοιου συστήματος. Οι ουσιαστικοί λόγοι αναφέρονται στην οικονομική επιτυχία της επιχείρησης και την προστασία της υγείας και της ασφάλειας των εργαζομένων, των πελατών και των μελών της Κοινότητας.

Οι τυπικοί λόγοι αναφέρονται στην ανάγκη για συμμόρφωση της επιχείρησης, με την οδηγία Σεβέζο ΙΙ.

Αναγνώριση των κινδύνων σημαίνει γνώση α) των πιθανών άμεσων και έμμεσων ζημιών και του ακριβούς αποτελέσματος της χημικής αντίδρασης που θα δημιουργηθεί ύστερα από κάθε ατύχημα, που είναι δυνατόν να συμβεί β) των πιθανών στόχων στο περιβάλλον ή στους ανθρώπους γ) της καταλληλότητας των μέσων αντιμετώπισης των ατυχημάτων και των συνεπειών τους. Σημαίνει τέλος και δημιουργία και θέση σε ετοιμότητα ενός πλάνου αντιμετώπισης εκτάκτων αναγκών.

Γνώση των πιθανών κινδύνων αποκτάται με τη βοήθεια επιθεώρησης των εγκαταστάσεων αλλά και εξέταση του ιστορικού ζημιών της ίδιας ή και παρομοίων επιχειρήσεων.

Τη γνώση πρέπει να συνοδεύει ο σχεδιασμός του τρόπου αντίδρασης στους κινδύνους που περιβάλλουν την επιχείρηση. Η αντίδραση αυτή πρέπει να είναι χρονικά έγκαιρη, τεχνικά σωστή και δεδομένου του ύψους των πιθανών ζημιών, να προβλέπει τη σωστή ασφάλιση του κινδύνου.

Προσέγγιση παπιγιόν

Μια μέθοδος προσέγγισης του προβλήματος αναγνώριση των κινδύνων, εξέτασης των μέσων προστασίας και μετριασμού των κινδύνων είναι η μέθοδος παπιγιόν.

Σύμφωνα με τη μέθοδο αυτή επιλέγεται ένα σημεία της επιχείρησης στο οποίο μπορεί να προκληθεί ατύχημα (κρίσιμο σημείο). Εξετάζονται οι κίνδυνοι που συνιστούν απειλή για το σημείο αυτό, οι συνέπειες από ζημιά που θα συμβεί, τα προληπτικά μέσα αποφυγής της πιθανής ζημιάς και τα μέσα μετριασμού των συνεπειών της ζημιάς.

Ο σχηματικός τρόπος παρουσίασης της προσέγγισης έχει τη μορφή παπιγιόν, εξ ου και το όνομά της.

Αν θελήσουμε να εφαρμόσουμε τη μέθοδο αυτή στη λειτουργία μίας επιχείρησης πετρελαιοειδών, μπορούμε σαν παράδειγμα να επιλέξουμε σαν "κρίσιμο σημείο" το σημείο φόρτωσης βενζίνης από δεξαμενές σε βυτία.

Οι απειλές (κίνδυνοι) που δέχεται το σημείο αυτό είναι, το λάθος του οδηγού του βυτιοφόρου να ξεκινήσει πριν από τη λήξη της διαδικασίας φόρτωσης και η διάρρηξη του σωλήνα φόρτωσης.

Τα προληπτικά μέσα που μπορεί να ληφθούν για τη μείωση των απειλών αυτών είναι, όσον αφορά την πρώτη απειλή, η εφαρμογή ενός συστήματος "κλειδώματος" που θα εμποδίζει την εκκίνηση του βυτίου ενώ είναι συνδεδεμένο με τη σωλήνα παροχής και / ή η εφαρμογή διαδικασιών ελέγχου της φόρτωσης, όσον δε αφορά τη δεύτερη απειλή, η συστηματικήεπιθεώρηση του σωλήνα και οι διαρκείς δοκιμές της αντοχής του.

Οι συνέπειες μιας ζημιάς στο εξεταζόμενο σημείο είναι η απώλεια βενζίνης, από το σωλήνα φόρτωσης ή από το βυτιοφόρο και η φωτιά ή έκηξη.

Τα μέσα περιορισμού της απώλειας βενζίνης είναι ένα σύστημα ανιχνεύσεως διαρροής ένα σύστημα άμεσης διακοπής της σύνδεσης και / ή μία αυτόματη βαλβίδα αντεπιστροφής εγκατεστημένα είτε στο σημείο φόρτωσης είτε στο βυτιοφόρο.

Τα αντίστοιχα μέσα περιορισμού της φωτιάς είναι ένα σύστημα ανίχνευσης της διαρροής ένα σύστημα καταιονισμού και η εφαρμογή διαδικασιών εκτάκτου ανάγκης.

Όλα τα παραπάνω απεικονίζονται σχηματικά στο διάγραμμα ΙΙ.

Ασφάλιση

Δεδομένου του μεγέθους των πιθανών ζημιών, που ενέχει η αποθήκευση και / η κατεργασία επικίνδυνων χημικών ουσιών, ο ασφαλέστερος τρόπος χρηματοδότησής τους είναι η ασφάλιση.

Ένα πλήρες σχέδιο ασφάλισης περιλαμβάνει την ασφάλιση της περιουσίας και τις οικονομικές συνέπειες διακοπής των εργασιών εξαιτίας ζημιάς, την ασφάλιση των μεταφορών, του προσωπικού και της Αστικής Ευθύνης, τόσο της γενικής όσο και της ευθύνης προς το προσωπικό και προς το περιβάλλον, αλλά και της ευθύνης των διοικούντων.

Χημικά Ατυχήματα και Ασφαλιστική βιομηχανία

Πέραν της άμεσης σχέσης της ασφαλιστικής βιομηχναίας με την ασφάλιση των οικονομικών συνεπειών των χημικών ατυχημάτων υπάρχει μία γενικότερη κινητοποίηση της με σκοπό την προστασία του περιβάλλοντος.

Πράγματι, λόγω μεγέθους, η ασφαλιστική βιομηχανία, αποτελεί ένα ισχυρό και αξιόπιστο lobby πίεσης για την εφαρμογή της συνθήκης του Κιότο, χωρίς να ξεχνάμε πως έχει την κατάλληλη τεχνογνωσία αλλά και τους οικονομικούς πόρους για την εφαρμογή οικολογικής πολιτικής.

Στο πλαίσιο του προγράμματος των Ηνωμένων Εθνών, του 1995, για την οικολογική προστασία αναπτύχθηκε ένας εποικοδομητικός διάλογος μεταξύ ασφαλιστών (ζωής και περιουσίας), αντασφαλιστών και asset managers για τον προσδιορισμό της σχέσης ανάπτυξης και προστασίας περιβάλλοντος. Η συμμετοχή των ασφαλιστών στο διάλογο αυτό κατέστη αναγκαία γιατί είδαν την επιδείνωση των αποτελεσμάτων τους αφ' ενός από την αύξηση των αποζημιώσεων, τόσο όσον αφορά υλικές ζημιές και σωματικές βλάβες αλλά και όσον αφορά ασφαλίσεις ζωής και συνταξιοδοτήσεως και αφ' ετέρου από τη μείωση των αποδόσεων του χαρτοφυλακίου τους.

Η συμμετοχή εξάλλου στο διάλογο των ασφαλιστών υπαγορεύεται και από την ευκαιρία που δημιουργείται για ανάπτυξη οικολογικών προϊόντων (ευκαιρία νέων εργασιών), επικοινωνεί το ενδιαφέρον τους σαν καταναλωτών για την προστασία του περιβάλλοντος και τέλος επιβάλλεται και από το γεγονός ότι οι ασφαλιστές σαν ιδιοκτήτες ή ενοικιαστές κτιρίων είναι καταναλωτές ενέργειας.

11.09.01

Το πρωτοφανές γεγονός της 11.09.01 στο παγκόσμιο κέντρο εμπορίου στη Ν. Υόρκη έδειξε ότι χρειάζεται συνεργασία μεταξύ ασφαλιστών και Πολιτείας για την αντιμετώπιση ατυχημάτων ή απειλών από εκρήξεις ή μολύνσεις του περιβάλλοντος, από τρομοκρατικές ενέργειες.

Έδειξε ακόμα ότι η πραγματικότητα υπερβαίνει τη φαντασία, οπότε πρέπει να συνεχίσουμε να είμαστε ευαίσθητοι για τις ζημιές που μπορεί να συμβούν στο περιβάλλον, να είμαστε σε διαρκή ετοιμότητα και να κάνουμε επαρκείς προβλέψεις - για το τι μπορεί να μας συμβεί. ■

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

Γνωρίζετε τις γενικές εξαιρέσεις Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου;

Δεν καλύπτονται οι ζημιές από: 1) Πρόθεση του ασφαλισμένου 2) Συμμετοχή σε αγώνες, επιδείξεις δοκιμαστικές διαδρομές, εκτός ειδικής συμφωνίας
3) Εχθροπραξίες, πολεμικές επιχειρήσεις, οχλαγωγίες, διαδηλώσεις, απεργίες, στάσεις, επαναστάσεις
4) Ακτινοβολίες, ραδιενεργό μόλυνση, πυρηνικό καύσιμο άμεσα ή έμμεσα
5) Πλημμύρα, λαίλαπα, ανεμοθύελλα, σεισμό και άλλη φυσική διαταραχή άμεσα ή έμμεσα
6) Ελλειψη νόμιμης άδειας οδήγησης και

για κάθε κατηγορία οχήματος
7) Οδηγό που είναι μικρότερος των 23 ετών ή έχει άδεια οδήγησης και δεν έχουν συμπληρωθεί 12 μήνες από την έκδοσή της. Εκτός αν έχει ρητά συμφωνηθεί η κάλυψη με ειδικό ασφάλιστρο.
8) Επίδραση οινοπνεύματος ή τοξικών ουσιών
9) Χρήση του αυτοκινήτου διαφορετική από εκείνη που καθορίζεται στην άδεια και στο ασφαλιστήριο
10) Από το μεταφερόμενο φορτίο ή επί του μεταφερομένου φορτίου
11) Φορτίο πέραν εκείνου που επιτρέπεται από την άδεια κυκλοφορίας, εφ' όσον η υπέρβαση βοήθησε στην επαύξηση της ζημιάς

Δημ. Πάτρας

12) Έκρηξη ή πυρκαγιά του αυτοκινήτου ή πυρκαγιά που μεταδόθηκε σε άλλα αντικείμενα από το ασφαλισμένο όχημα
13) Μετακίνηση του οχήματος από άλλη δύναμη ή ρυμούλκηση άλλου οχήματος εκτός ειδικής συμφωνίας
14) Ζημιές σε χώρους στάθμευσης ή συνεργείων επισκευής ή έκθεσης αυτοκινήτων
15) Επί οχημάτων χωρίς αριθμό κυκλοφορίας για ατυχήματα εντός συγκεκριμένου χώρου
16) Επί πλοίου, σιδηροδρόμου ζημιές που προκλήθηκαν σε τρίτους ή κατά τη φόρτωση ή εκφόρτωση
17) Από ειδικού τύπου οχήματα εργαλείων ή μηχανημάτων, όταν λειτουργούν ως εργαλεία εκτός ειδικής συμφωνίας.

Ειδικές εξαιρέσεις

Δεν καλύπτονται οι ζημιές:
1) Που προέρχονται από πρόστιμα ή εξαγορά ποινών από διοικητικές αστυνομικές ή δικαστικές αρχές, όταν παραβαίνουν τους νόμους και τις διατάξεις
2) Σε θημωνιές και γεωργικά προϊόντα κατόπιν πυρκαγιάς που προκλήθηκε από αλωνιστικές ή θεριστικές μηχανές
3) Σε γέφυρες, υδραγωγεία και σε εγκαταστάσεις κοινής ωφέλειας, εφ' όσον οι ζημιές αυτές έγιναν από το βάρος του οχήματος
4) Στα πεζοδρόμια, εφ' όσον προξενήθηκαν από την κίνηση σ' αυτά, εκτός αν η κίνηση έγινε, για να αποφύγει κανείς ατύχημα
5) Στα ρούχα των επιβαινόντων από κακή συντήρηση του αυτ/του και οι ζημιές ή απώλειες στα τιμαλφή ή χρήματα των επιβαινόντων.

ΠΗΓΗ: Δημ. Πάτρας
ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ (εκδόσεις ΕΙΑΣ 2001)

Δεν θα νιώθατε
πιο ασφαλείς
αν πίσω από
την ασφαλιστική σας εταιρία
βρισκόταν
η μεγαλύτερη Τράπεζα
του ιδιωτικού τομέα;

Olympic DDB

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Η ασφαλιστική δύναμη του Ομίλου Alpha Bank

Με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία της μεγαλύτερης Τραπέζης του ιδιωτικού τομέα, η Alpha Ασφαλιστική, με νέες ιδέες, πρωτοποριακά προϊόντα και διαφανείς όρους κάνει πραγματικότητα την ύπαρξη μίας ασφαλιστικής εταιρίας που πραγματικά νοιάζεται για τους ασφαλισμένους της. Διαθέτοντας την προηγμένη τεχνολογία και το πνεύμα συνεργασίας και εξυπηρετήσεως της Alpha Bank, η Alpha Ασφαλιστική, θέτει νέα ποιοτικά κριτήρια στις ασφαλίσεις. Η ασφάλειά σας βρίσκεται πλέον σε καλά χέρια.

ΕΔΩ ΕΙΣΤΕ ΑΣΦΑΛΕΙΣ

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
www.alpha-insurance.gr
E-mail: info@alpha-insurance.gr

Μάθετε πώς ψωνίζουν οι Έλληνες και... προσαρμοστείτε!

Στο τέλος Φεβρουαρίου 2003 "ΤΑ ΝΕΑ" δημοσίευσαν μία δημοσκόπηση της Global Link που διενεργήθηκε αρχές Φεβρουαρίου σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Ενδιαφέρον έχουν πολλά στοιχεία της, για όλους, ειδικά όμως οι πωλητές Ασφαλειών αξίζει να προσέξουν το: πώς αγοράζουν οι Έλληνες επειδή σε Έλληνες πωλούν. Ένα 26% λαμβάνει υπ'όψιν τι τους λένε οι πωλητές και τα επιχειρήματά τους. Το ίδιο ποσοστό 26% υπολογίζει και τι λέει η διαφήμιση. Το 65% σκέπτεται πολύ πριν αγοράσει. Το 84% θέλει ποιότητα. Το 49% θέλει εγγύηση γνωστής μάρκας. Το 74% δεν διστάζει να αλλάξει κατάστημα για να βρει καλύτερο προϊόν. Το 69% είναι διατεθειμένο να πληρώσει το καλύτερο. Το 34% υπολογίζει και τη γνώμη των φίλων και συγγενών. Για να κλείσετε λοιπόν την πώληση.

1ον: Αφήστε τα μπλα-μπλα και τα κόλπα των πωλητών με ρητά και αποφθέγματα ή τεχνικές έξυπνες. Οι πελάτες δεν μασάνε. Να είστε συνετοί και ειλικρινείς.

2ον: Βοηθήστε τον πελάτη να σκεφτεί. Εκτιμήστε ότι είναι τουλάχιστον το ίδιο "έξυπνος" με εσάς. Καταθέστε επιχειρήματα "λογικά" και "συναισθηματικά".

3ον: Η πρότασή σας να έχει ποιότητα. Και η εμφάνισή σας να έχει ποιότητα. Και η λύση που του προτείνατε να έχει ποιότητα. Και το προϊόν σας να έχει ποιότητα. Και η εταιρία σας να έχει ποιότητα. Τι είναι ποιότητα; Μα, αυτό που αντέχει στο χρόνο!

4ον: Συνεργασθείτε με εταιρίες που η επωνυμία και ιστορία τους είναι εγγύηση. Συνήθως πιο πολλά λάθη κάνουν οι... νέοι και... "μουλωχτοί". Ζητήστε διαφάνεια.

5ον: Να θυμάστε ότι οι αγοραστές "αλλάξουν" αυτούς που τους πρόδωσαν στις προσδοκίες τους. Δεν υπάρχει μεγαλύτερη προσβολή στους πωλητές.

6ον: Μη διστάζετε να δώσετε "ακριβές" λύσεις. Είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν οι πελάτες. Ακόμα και οι μάνα μου έλεγε "το φτωχό - κακό το κρέας, το τρώνε τα σκυλιά...!". Πουλήστε τα ακριβά προϊόντα σας.

7ον: Το 34% υπολογίζει τι λένε οι φίλοι και γνωστοί. Ένας στους τρεις ρωτάει... Δεν μπορείτε να κρυφτείτε, δεν φτιάχνεις χαρτοφυλάκιο αν δεν είσαι σωστός με όλους και με ίδια συμπεριφορά, πάντα καλή, σε όλους χωρίς ιδιαίτερα και διακρίσεις...

Οι ασφάλειες, το ξαναλέμε, είναι για πωλητές προσωπικότητες ολοκληρωμένες. Οι πελάτες ψωνίζουν πιο έξυπνα από τους πωλητές του σήμερα.

Ε.Σ.

Πώς θα κλείσετε την πώληση; Γ-Λύκων & Σέρβις

Ο Τρωαδίτης Λύκων, γιος του Αστυανάκτα ήταν ένας φιλόσοφος πολύ εύγλωττος και υπέρμαχος της μόρφωσης των παιδιών. Έλεγε συγκεκριμένα ότι η ντροπή και η φιλοτιμία πρέπει να έχουν με τα παιδιά τη σχέση που έχουν με τα άλογα η βουκέντρα και το χαλινάρι. Ήταν πολύ συνετός σε κάθε πράξη και ενέργειά του κάτι που έδειξε ακόμα και μετά θάνατο αφού τακτοποίησε με εξαιρετική επιμέλεια και τη διαθήκη του. Ήταν άψογος ακόμα και στην ενδυμασία και τα ρούχα του. Ήταν αθλητικός τύπος αλλά πέθανε καταπονηθείς από ποδάγρα (ουρικό οξύ). Για σαράντα χρόνια διήθυνε Φιλοσοφική Σχολή, διάδοχος του φιλόσοφου Στράτωνα. Γι' αυτούς που σκέφτονται εσφαλμένα έλεγε ότι έπεφταν έξω στους υπολογισμούς επειδή "χρησιμοποιούσαν στραβό κανόνα-χάρακα για να μετρήσουν κάτι ευθύ" ή ότι έβλεπαν το πρόσωπό τους σε ταραγμένο νερό ή λάθος καθρέπτη... Ήταν τόσο γλυκομίλητος που μερικοί πρόσθεταν στο όνομά του το γράμμα Γ και τον αποκαλούσαν όχι Λύκων αλλά ΓΛΥΚΩΝ...

Πιστεύω ότι όταν μιλάμε για σέρβις και εξυπηρέτηση πελατών θα πρέπει ο ασφαλιστής να είναι ένας... να είναι ένας ΓΛΥΚΩΝ που χρησιμοποιεί με επιμέλεια το κάθε τι που αφορά τον πελάτη του και κυρίως να έχει μόρφωση και ντροπή και φιλοτιμία όταν χειρίζεται σημαντικά θέματα... Συνήθως οι πωλητές είναι όλο γλύκα όταν πάνε να πουλήσουν ενώ ξεχνάνε γρήγορα τους πελάτες. Η εξυπηρέτηση είναι ένα διαρκές διακόνημα κυρίως στο να παρέχει τη σωστή κάλυψη. Το "Ασφαλιστικό Ναι" συμβουλεύει οι εκπαιδευτές ασφαλιστών να διδάσκουν ότι σέρβις σημαίνει να παρέχεις σωστό συμβόλαιο και όχι να τρέχεις για χαρτιά που στο κάτω-κάτω της γραφής τι τον νοιάζει η γραφειοκρατία αλληλογραφίας του κάθε πελάτη; Αποζημίωση περιμένει ο πελάτης στα μέτρα του. Η ουσία είναι να έχει διαρκώς καλό συμβόλαιο ο πελάτης και φυσικά με απλές και σύντομες διαδικασίες.

Οι ασφαλιστές πάχουν στο σημείο αυτό και συνήθως οι περισσότεροι ΔΕΝ δείχνουν την ίδια ένταση στο σέρβις όπως έκαναν ΠΡΙΝ ασφαλίσουν κάποιον. Οι πελάτες πρέπει να νιώθουν ότι κάποιος τους νοιάζεται, ότι κάποιος κάνει αυτά που δεν ξέρει αυτός, ότι κάποιος είναι ειδικός σε θέματα που αυτός δεν γνωρίζει και που τον ενημερώνει να πάρει αποφάσεις που τον αφορούν...

Ε.Σ.

Δεν χρωστάω τίποτε σε κανέναν (Οφείλω δ' ουδενί ουδέν)

(Πλάτων)

Στα άπαντα του Διογένη του Λαέρτιου, στο τρίτο βιβλίο, αναφέρεται η διαθήκη του φιλόσοφου Πλάτωνα και που αυτός άφηνε τα υπάρχοντα του και τα κτήματά του. Ένα κτήμα στην Κηφισιά το άφηνε στο παιδί Αδείμαντο. Άφηνε κτήμα στις Ειρεσίδες... Τρεις ασημένιες μνες... Ένα κύπελλο... ένα ασημένιο δοχείο... χρυσό δακτυλίδι και χρυσό σκουλαρίκι... κ.λπ. Άφηνε ελεύθερους τους δούλους... Ο λιθοξόος Ευκλείδης του χρωστούσε τρεις μνες... Στο τέλος έγραφε: "Οφείλω δ' ουδενί ουδέν" Δεν χρωστάω σε κανέναν τίποτε". Αν μπορούσε ένας ασφαλιστής να αναλύσει καλά αυτή τη φράση και αν μπορούσε να την παρουσιάσει σωστά τότε κάθε παρουσίασή του θα ήταν και μια πώληση. Τι είναι παρουσίαση; Είναι η προσπάθεια να πεις σε κάποιον ότι αξίζει τον κόπο να φροντίσει να μην αφήνει προβλήματα γύρω του με υποχρεώσεις προς τρίτους. Πόσοι άνθρωποι μπορούν να πουν "Δεν χρωστάω σε κανέναν;" Κι αν μπορούν σήμερα αύριο δεν είναι σίγουρο ότι αυτό θα συνεχίσει. Ένα είναι σίγουρο: Θα χρωστά πάντα στην εφορία και μετά θανάτου, αν έχει κάποια περιουσία. Αν δεν έχει περιουσία δεν μπορεί κανένας να πει σήμερα ότι δεν χρωστάω σε κανέναν λόγω της αλληλεξάρτησης των δικαιωμάτων και υποχρεώσεων. Στην παρουσίαση-πώληση ο ασφαλιστής παρουσιάζει στον υποψήφιο μια φθηνή και συμφέρουσα λύση:

Επειδή το ασφάλιστρο πάντα είναι μικρότερο από τις υποχρεώσεις, γι' αυτό ο καθένας που δημιουργεί το δικό του κύκλο υποχρεώσεων μπορεί να πληρώνει κάτι μικρότερο από το ύψος των υποχρεώσεων που δημιουργεί ανάλογα με τον τρόπο ζωής του. Αυτό είναι κύριο το ασφαλιστήριο. Μια σύμβαση να μπορείς να λες "δεν χρωστάω τίποτα σε κανέναν".

Βέβαια αν το δεις ευρύτερα το "δεν χρωστάω τίποτα σε κανέναν" κανένα ασφαλιστήριο δεν υπάρχει στον κόσμο να σου εξασφαλίσει αυτό που έγραψε ο Πλάτων. Μόνο η δια βίου προσπάθεια για απόκτηση της αρετής δίνει το στεφάνι αυτό, αλλά ένας τέτοος αγώνας αξίζει.

Ε.Σ.

Μόνο οι ασφαλιστές στο μέλλον μπορούν να σώσουν τους "ασώτους" νεοέλληνες

Η κοινωνιολόγος Αφροδίτη Τεπερόγλου, Δ/ντρια του Εθνικού Κέντρου Κοινωνικών Ερευνών απαντώντας σε ερώτηση δημοσιογράφου σχετική με την καταναλωτική συμπεριφορά των Ελλήνων σήμερα και χθες είπε στην εφημερίδα "ΤΑ ΝΕΑ" τα εξής:

«...Ο καταναλωτής, μοναχικός, έρμαιο των μέσων προκαλείται να βρει τη χρυσή τομή και να αμυνθεί στο φοβερό καταιγισμό που δέχεται. Ιδιαίτερα δύσκολο γι' αυτόν να διαχωρίσει τις πραγματικές του ανάγκες από εκείνες που έντεχνα του επιβάλλονται. Γνωρίζει και ομολογεί ο καταναλωτής ότι πολλές φορές "πιάνεται κορόιδο" ή ότι η κατανάλωση είναι "αναγκαίο κακό". Ταυτόχρονα όμως πιστεύει ότι καταφεύγοντας στα καταναλωτικά αγαθά αισθάνεται "ο ίδιος καλά" πως "ξεφεύγει από τις διάφορες δυσκολίες του". Άλλωστε, δεν είναι καθόλου τυχαίο ότι ιδιαίτερα μεταξύ των νέων ανθρώπων έχουν επιβληθεί τάσεις όπως, ότι μέσω της αγοράς αγαθών "θεραπεύεσαι" για μία σειρά από τυχόν δυσκολίες ή κακοτυχίες που συμβαίνουν τη συγκεκριμένη εκείνη χρονική στιγμή»

Είναι πράγματι εντυπωσιακή η καθημερινή προσφορά διαφόρων αγαθών. Η δύναμη άρνησης που απαιτείται είναι μια δοκιμασία. Ακόμη πιο δύσκολο όταν οι προσφορές αυτές αγγίζουν τις νέες ηλικιακές ομάδες, οι οποίες φυσικό είναι ότι προσελκύονται από τα νέα σύγχρονα επιτεύγματα και επιδιώκουν να τα γνωρίσουν και να τα αποκτήσουν. Έτσι εκ των πραγμάτων "η κατασκευή του ατόμου-προτύπου καταναλωτή" δημιουργείται με τελείως επιστημονικούς πλέον χειρισμούς.

Η πλέον σημαντική αλλαγή είναι ότι κάθε τι γίνεται για τον εαυτό μας. Ο άκρατος εγωκεντρισμός για την "ευχαρίστησή μου", για την "άνεσή μου", για "να επιβληθώ", "για την κοινωνική μου επιτυχία", χωρίς καμία άλλη διαφορετική προσέγγιση και σκοπιά.

Άρδην έχει αλλάξει η καταναλωτική συμπεριφορά μας. Αυτό όμως που δεν επιδέχεται ιδιαίτερες αλλαγές είναι το ονομαζόμενο "άγχος", προκειμένου "ο άνθρωπος-έρμαιο" να αποκτήσει τα καταναλωτικά αγαθά. Όσο υπάρχει αυτή η τάση τόσο θα απέχει ο άνθρωπος από το να διεισδύσει σε μια περισσότερο κοινωνικο-κεντρική παρά ατομο-κεντρική διάσταση της ζωής του...".

Όμως όλοι οι άνθρωποι θέλουν αγάπη, κατανόηση, συντροφιά, αισθήματα, απαντήσεις μεταφυσικές. Θέλουν ακόμη κάπου να πιαστούν, κάπου να βρουν στήριγμα για τους ίδιους, για τα γηρατειά, για τα παιδιά, για τους συζύγους. Με τέτοια "καταναλωτική" κραιπάλη και "ασωτία" πως θα έχουν κάτι στην άκρη, για αύριο, για ώρα δύσκολη, για τα γεράματα, για τη μόρφωση παιδιών όταν ότι βγάζουν το κάνουν "μεροφάι-μεροδούλι" και όταν στο ερώτημα "πού σκοπεύετε να δαπανήσετε τα χρήματά σας στη διάρκεια των επόμενων 12 μηνών" το 45% του συνόλου απάντησε ότι σκοπεύει να τα ξοδέψει διασκεδάζοντας ή ταξιδεύοντας. Αντιθέτως, μόλις το 20% θα δαπανούσε χρήματα για να πραγματοποιήσει εργασίες ανακαίνισης, ενδεχομένως στο σπίτι του. Στο ερώτημα αυτό οι άνδρες υπερτερούν στις απαντήσεις τους σχεδόν σε όλες τις υποκατηγορίες σε σχέση με τις γυναίκες, ενώ οι γυναίκες διαφοροποιούνται έναντι των ανδρών σε κατηγορίες που έχουν σχέση με τη διακόσμηση (μαστορέματα, επίπλωση κ.λπ.).

Συγκεκριμένα, το 19% των γυναικών επιλέγει να ξοδέψει τα χρήματά του για είδη διακόσμησης, ενώ στους άνδρες το ποσοστό αυτό φτάνει μόλις το 11%. Αντίθετα, οι άνδρες δίνουν προτεραιότητα στη διασκέδαση (51% έναντι 40% των γυναικών), τους ηλεκτρονικούς υπολογιστές (26% έναντι 11% των γυναικών) και τα είδη σπορ (16% έναντι 7% των γυναικών). Σημαντικό στοιχείο είναι ότι η δαπάνη χρημάτων για την αγορά ακινήτων και στα δύο φύλλα είναι πολύ χαμηλά (13%) στις προτιμήσεις. Ανεξάρτητα από την ηλικία όσων ερωτήθηκαν, η προτεραιότητα των επιλογών δίνεται στα ταξίδια και τη διασκέδαση, όμως στις ηλικίες από 18 έως και 24 ετών τα είδη σπορ (38%), οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές (37%) έχουν ιδιαίτερη θέση.

Οι ασφαλιστές αποταμιεύονται χρήματα για εφάπαξ ή σύνταξη "φρενάρουν" την "ασωτία"... Δημιουργούν κεφάλαιο για το "αύριο". Τώρα αν κάποιοι στραβοκοιτάνε τους λέω ότι και η εκκλησία μαζεύει λεφτά, έχει ακίνητα, έχει λογαριασμούς, έχει "παγκάρια" έχει έκτακτα και τυχηρά... και κυρίως είναι "μανούλα" στην αποδοχή δωρεών και κληρονομιών...

Οι ασφαλιστές υπογράφουν συμβόλαια αξιοπρέπειας για ατομικά προβλήματα για να μη τα φορτωθεί το κοινωνικό σύνολο. Οι "ασωτίες" των νεοελλήνων είναι πολλές: Οι "μάγκες"-άντρες κόβουν τις γυναίκες απ' τη δουλειά και όταν πάθαιναν κάτι τις βγάζουν στο "κλαρί" για καθαρίστριες, ζητιάνες, εργάτριες σε εργοστάσια ή... μπαρ...

Οι άσωτοι νεοέλληνες είναι κουβερντάδες στις "γκόμενες" και τσιγγούνηδες στις συζύγους. Οι μεγάλοι επιχειρηματίες "ανοίγονται" στις επεκτάσεις των εταιριών τους και όταν πέφτουν έξω "μαζεύουν" τα παιδιά απ' τα καλά σχολεία ή τα κόβουν για να μάθουν τη ζωή όπως λένε ή "γονατίζουν" την οικογένεια στα κληρονομικά βάρη της εφορίας, στις πληρωμές υποθηκών και δανείων... αστραφτερών αυτοκινήτων και πολυτελών κατοικιών... Αλλά οι αμαρτίες είναι πολλές θυμηθείτε τις στις πωλήσεις και απαιτείστε να γυρίσουν οι "άσωτοι" στις ευθύνες τους.

Οι ασφαλιστές περιμένουν. Το ξανακάνανε με πολλούς ως τώρα. Άλλο που δεν θέλει η εγωίστρια Ένωση να το διαφημίσει το έργο της. Όσοι αποζημιώθηκαν γνωρίζουν όντως ότι οι ασφαλιστές είναι ένα αντίδοτο στην κακή κατανάλωση που την κάνουν καλή.

Βέβαια κινδυνεύω να παρεξηγηθώ ότι ανακατεύω και συνδέω διαφορετικά πράγματα αλλά θα τολμήσω να πω ότι πολλοί άνθρωποι "πλούσιοι επτώχευσαν και επείνασαν" όταν για διάφορους λόγους κάτι τους πήγε στραβά ή μια αρρώστια τους αφαίμαξε σωματικά και οικονομικά και έμειναν μη έχοντες "στον ήλιο μοίρα". Η ζωή όμως τα ανακατεύει μόνη της και όχι εγώ. Οι παραδόσεις οι ελληνικές έχουν λύσεις για όλα και κυρίως η ελληνική παράδοση και θρησκεία θέλει οι άνθρωποι να "ασκούνται" στη σύνεση, στην οικονομία, στην κοινωνικότητα στη "νηστεία" και αυτοσυγκράτηση στα ιδανικά, στα καθήκοντα και όχι στο όσα πάνε και όσα έρθουν".

Μια βόλτα στα νοσοκομεία, στις εφορίες και στα... νεκροταφεία θα δείξουν τα αποτελέσματα της ασωτίας. Μη φοβάστε να το πείτε. Αυτή είναι η δουλειά σας. Για σας και τους πελάτες κλείνοντας θα παραθέσω ένα ύμνο που ψάλλεται την Κυριακή του ασώτου:

"Της πατρικής δωρεάς διασκορπίσας τον πλούτον, αλόγοις συνεβοσκόμην ο τάλας κτήνεσι, και της αυτών τροφής ορεγόμενος, ελιμωττον μη χορταζόμενος, αλλ' υποστρέψας προς τον εύσπλαχνον Πατέρα, κραυγάζω συν δακρύσι· Δέξαι με ως μίσθιον, προσπίπτοντα τη φιλανθρωπία σου, και σώσον με".

Συνδέστε τον τον ύμνο με ότι εσείς θέλετε αν σας κάνει καλό. Αν δεν σας αφορά ξεχάστε τον.

Ε.Σ.

Στόχο... ξαναπεί!

Μάθετε να περπατάτε έξυπνα και να αφήνετε εντυπώσεις καλές

Μπορείτε να δημιουργήσετε μια λίστα υποψηφίων χωρίς εξωτερική βοήθεια. Πολλοί ιδιοκτήτες, συνέταιροι ή μέλη μικρών οργανισμών, βρίσκονται ανάμεσα στους φίλους σας, στους πελάτες σας, και στους συνεργάτες σας. Η ατζέντα σας, ο κατάλογος ονομάτων της λέσχης σας, η ενορία σας, οι γνωστοί της γυναίκας σας, οι προσωπικοί σας ασφαλισμένοι, όλοι αυτοί μπορούν να σας προτείνουν ονόματα.

Ένας άλλος τρόπος είναι να φέρετε στο μυαλό σας την πορεία που ακολουθείτε κάθε μέρα για το γραφείο σας, και να θυμηθείτε τις μικρές επιχειρήσεις που περνάτε το πρωί. Εάν το γραφείο σας είναι στο κέντρο, κάντε μια βόλτα γύρω από αυτό, στα στενάκια, στα αδιέξοδα. Θα ξαφνιαστείτε όταν δείτε έναν αριθμό από αποθήκες, μαγαζάκια χονδρικής, μικρές βιοτεχνίες, και εργοστάσια. Πολλά από αυτά θα είναι καλοί υποψήφιοι πελάτες γιατί είναι έξω από τον κύριο δρόμο και δεν είναι στόχοι άλλων πωλητών.

Υπάρχουν πολλές πηγές στην πόλη σας:

Επαγγελματικά ευρετήρια.

Κρατικά ή βιομηχανικά ευρετήρια.

Τοπικοί μεσίτες αυτοκινήτων.

Η λίστα του γραφείου εμπορίου για τα νέα μέλη.

Γενικά, αυτά θα τα βρείτε στον εμπορικό και τον τεχνικό τομέα της τοπικής βιβλιοθήκης. Σε μια μικρή πόλη, η βιβλιοθήκη θα έχει ένα μέρος της αφιερωμένο σε αυτήν την περιοχή, δανειστείτε τα και ελέγξτε τα.

Ο στόχος σου είναι εύκολος, στο 'χω ξαναπεί φίλε ασφαλιστή, αν ξέρετε να συμπεριφέρεστε σωστά, έξυπνα και μέσα στο στόχο.

Μην "καβαλάτε" εύκολα καλάμι και ανθρώπους Θα πνιγείτε γρήγορα!

Δημιουργήστε μια καλή πρώτη εντύπωση

Επειδή πολλές πωλήσεις έχουν γίνει ή έχουν χαθεί από την πρώτη εντύπωση, ο ασφαλιστής πρέπει να κάνει μια προσπάθεια να φαίνεται όσο περισσότερο σοβαρός μπορεί, ειδικά όταν ο υποψήφιος πελάτης είναι σοβαρός. Το να φαίνεστε σοβαρός σημαίνει κατάλληλη ένδυση, επιμελημένη εμφάνιση, και σχολαστικά περιποιημένος.

Σε μια έρευνα που έγινε από το Ινστιτούτο Ερευνών της Αμερικής, από 2.000 συμμετεχόντων το 98% είπαν ότι είναι "ενήμεροι" για την εμφάνιση του πωλητή ειδικά για το πρώτο ραντεβού. Οι περισσότεροι από τους μισούς παραδέχθηκαν ότι "σχηματίζουν οριστικές απόψεις για τους πωλητές από την εμφάνισή τους".

Σε μια σειρά από ερωτήσεις, οι ερωτηθέντες απάντησαν τι αρνητικό έχουν παρατηρήσει στην εμφάνιση ενός πωλητή. Τα περισσότερα αρνητικά ήταν: Τα τσαλακωμένα ρούχα (85%), τα αξεσκόνηστα παπούτσια (64%),το μάσημα τσίχλας (62%),οι κακοδεμένες γραβάτες (58%),τα φαγωμένα νύχια (42%), οι αντιθέσεις χρωμάτων (42%), τα φαγωμένα τακούνια (40%)

Ο τρόπος που μιλάτε και φέρετε εις πέρας μια συζήτηση, μπορούν να δημιουργήσουν μια καλή ή κακή εντύπωση. Είναι φανερό ότι πρέπει να μιλάτε καθαρά, και πολιτισμένα για μη αμφιλεγόμενα θέματα. Να κάνετε ευπρεπής αναφορές σε κοινωνικά ταμπού, ακόμα, και οι ασήμαντες συζητήσεις μπορεί να δημιουργήσουν κακή εντύπωση. Για παράδειγμα, μια τυχαία αναφορά στο ποτό ("Θα έπινα ένα ποτό") ή στο τσιγάρο ("Χρειάζομαι ένα τσιγάρο") πιθανότατα να δημιουργήσει ρνητική αντίδραση.

Τα πρώτα 30 δευτερόλεπτα ενός ραντεβού μπορούν να είναι πολύ σημαντικά. Είναι δύσκολο, αν μη τι άλλο ακατόρθωτο, να υπενικήσετε μια κακή πρώτη εντύπωση, όσο καλός πωλητής και αν είστε. Το να δώσετε μεγάλη προσοχή στην εμφάνισή σας, σημαίνει για τον πελάτη ότι θα δώσετε μεγάλη προσοχή στις ανάγκες του/της. Να είστε ευγενικοί κάτω από οποιεσδήποτε συνθήκες. Να είστε φιλικοί, ειλικρινείς και σοβαροί. Μην βιαστείτε να χρησιμοποιήσετε το μικρό όνομα του υποψήφιου πελάτη. Αφήστε πρώτα να γνωριστείτε μαζί του.

Προσέξτε μην πατήσετε την μπανανόφλουδα του "πρώτου των πρώτων"

Καθορίστε την πραγματική σας ταυτότητα και το σκοπό σας

Το πόσο ειλικρινά και ευνοϊκά συστήνετε τον εαυτό σας, περιγράφετε την εταιρία σας και εξηγήτε το σκοπό σας για να κάνετε την επαφή θα σας βοηθήσει να επηρεάσετε τον τρόπο που σας κρίνει ο υποψήφιος πελάτης και θα αυξήσει τις πιθανότητές σας για να κάνετε την πώληση.Το τριαντάφυλλο με οποιοδήποτε άλλο όνομα, θα εξακολουθεί να είναι ένα τριαντάφυλλο. Η έρευνα όμως έχει δίξει ότι το ίδιο δεν μπορεί να ειπωθεί για τους ανθρώπους. Όταν έρχεστε σε επαφή με τους υποψήφιους πελάτες μην κρύβεστε πίσω από έναν τίτλο. Περιγράψτε τον εαυτό σας σαν ασφαλιστή ζωής, αντιπρόσωπο ασφαλειών. Μην χρησιμοποιείτε έναν τίτλο που παραπλανά ή που είναι αόριστος. Οι άνθρωποι συνήθως δεν εμπιστεύονται ότι δεν καταλαβαίνουν ή ότι δεν είναι σαφές σε αυτούς. Οι κοινός νους μας λέει ότι δεν πρέπει να αποκαλείτε τον εαυτό σας απλά ο σύμβουλος ή ο ειδικός. Είναι καλύτερα να προλογήσετε αυτά τα ονόματα με τη λέξη ασφάλιση: ασφαλιστικός σύμβουλος, ειδικός στις ασφάλειες ζωής. Το καλύτερο, βέβαια, είναι ο ασφαλιστικός αντιπρόσωπος. Αν έχετε και άλλους τίτλους, καλό είναι να συστηθείτε σαν ασφαλιστικός σύμβουλος πρώτα, και μετά να χρησιμοποιήσετε τους άλλους τίτλους σας. Οι τίτλοι δημιουργούν καλή εντύπωση. Στην πραγματικότητα πολλοί πελάτες κολακεύονται από έναν υποδειγματικό επαγγελματία. Πρέπει να δηλώσετε καθαρά το όνομα της εατιρίας σας ή του υποκαταστήματός σας. Συνήθως το όνομα της εταιρίας που αντιπροσωπεύετε θα υποδηλώσει μια εικόνα στερεότητας και δύναμης. Το μόνο που μπορεί να σας βοηθήσει αυτό είναι να κάνετε την πώληση.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Για να έχεις το κεφάλι του Manager σου ήσυχο

Για την εταιρία σας, η ποιοτική δουλειά μειώνει τα έξοδα. Τα ασφάλιστρα που εισπράττονται κατά το πρώτο έτος είναι πολύ λιγότερα από τα έξοδα του πρώτου έτους. Έτσι, ένα συμβόλαιο που ακυρώνεται πριν πληρωθεί η δεύτερη δόση συνεπάγεται ζημιά για την εταιρία. Νέα συμβόλαια είνια ζημιογόνα, εκτός αν μείνουν σε ισχύ για τόσο καιρό ώστε να καλυφθούν τα υπέρογκα έξοδα του πρώτου χρόνου.

Για το υποκατάστημά σας, η ποιοτική δουλειά είναι εξίσου σημαντική. Έτσι μόνο, το υποκατάστημα γίνεται κερδοφόρο και αποκτά καλή φήμη μέσα στην εταιρία.

Για σας, η ποιοτική πώληση έχει άμεσο αποτέλεσμα στα εισοδήματά σας. Ας πάρουμε την περίπτωση δύο ασφαλιστών (του Α και του Β). Ας υποθέσουμε ότι και οι δύο δουλεύουν στην ίδια αγορά και ότι συνεργάζονται με την ίδια εταιρία, η οποία δίνει 50% προμήθεια πρώτου χρόνου και 5% προμήθεια τα επόμενα πέντε χρόνια.

Αν ο Α έχει 95% διατηρησιμότητα και ο Β 80% διατηρησιμότητα πρώτου χρόνου, ποιος νομίζετε ότι θα έχει μεγαλύτερο εισόδημα για τα επόμενα χρόνια; Ο ασφαλιστής Α φυσικά.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

AIG GREECE

Σημαντική παρουσία και στη Βόρειο Ελλάδα!

Η ασφαλιστική αγορά της Βορείου Ελλάδας

Όπως όλες οι αγορές έτσι και αυτή της Βορείου Ελλάδας ξαφνιάστηκε με τις ραγδαίες εξελίξεις της παγκόσμιας ασφαλιστικής αγοράς. Αποτέλεσμα όλων αυτών ήταν να υποχρεωθούν όλοι οι εμπλεκόμενοι στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης (π.χ. ασφαλιστικές εταιρίες, διαμεσολαβούντες κ.λ.π.) στην αναθεώρηση των μεθόδων αλλά και των κανόνων λειτουργίας τους.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες, εδώ και κάποιες δεκαετίες, είχαν επιλέξει την παρουσία τους στην αγορά μέσω υποκαταστημάτων. Η κίνηση αυτή είχε στόχο την δημιουργία δικτύων πωλήσεων - συνεργατών που θα τροφοδοτούσαν με παραγωγή τα κεντρικά γραφεία των εταιριών τους. Πρακτικά, τα παραπάνω δίκτυα πωλήσεων λειτουργούσαν ως απλοί διεκπεραιωτές εργασιών, χωρίς να τους έχει δοθεί η δυνατότητα διαμόρφωσης οποιασδήποτε πολιτικής ούτε όμως και το δικαίωμα προσθήκης πάνω στο τελικό προιόν κάποιας «προστιθέμενης αξίας», κάτι που θα δικαιολογούσε την παρουσία αλλά και την αμοιβή τους.

Οι εποχές αυτές έχουν περάσει ανεπιστρεπτί. Οι σύγχρονες απαιτήσεις της αγοράς οδήγησαν πρώτα τις εταιρίες και μετά τους διαμεσολαβούντες στην «εκ βάθρων» αναθεώρηση του τρόπου λειτουργίας τους. Τα υποκαταστήματα είναι πλέον υποχρεωμένα να λειτουργούν σαν μικρογραφίες των κεντρικών γραφείων των εταιριών, έχοντας λόγο στην ακολουθούμενη, από την εταιρία, εμπορική πολιτική, με αυτόνομο underwriting και παροχή ποιοτικών υπηρεσιών προς τον συνεργάτη και τον πελάτη.

Η αγορά της Βορείου Ελλάδας έγινε μάρτυρας, πολύ νωρίτερα από την υπόλοιπη αγορά, του φαινομένου της «αποβιομηχανοποίησης» με τη μεταφορά μεγάλων παραγωγικών μονάδων σε γειτονικές χώρες. Ομολογουμένως, το γεγονός αυτό μας βρήκε απροετοίμαστους και κατά συνέπεια τα αντανακλαστικά της αγοράς λειτούργησαν καθυστερημένα.

Εντούτοις, τόσο οι σχετικοί οικονομικοί δείκτες όσο και η αίσθηση των ανθρώπων της αγοράς, δείχνουν ότι η οικονομία της περιοχής παρουσιάζει υψηλές προοπτικές ανάπτυξης και οι ανεκμετάλλευτες ασφαλιστικές ευκαιρίες που υφίστανται, με συγκροτημένη και μεθοδική προσέγγιση, είναι δυνατόν να μετεξελιχθούν σε «αξιοποιήσιμα κοιτάσματα».

Βασική όμως προϋπόθεση, για να γίνουν όλα αυτά, είναι η αποκόλληση των εταιριών από το παρελθόν και τις «αρτηριοσκληρωτικές» διαδικασίες και συνήθειες του παρελθόντος. Ας ξεχάσουμε τους παραδοσιακούς κλάδους αυτοκινήτων και πυρός και ας δημιουργήσουμε νέα προϊόντα και καινοτόμες μεθόδους πώλησης με σύγχρονη και πελατοκεντρική αντίληψη.

Η AIG GREECE

Το AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG), που στην Ελλάδα εκπροσωπείται, από το 1951, από το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ – Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε., είναι ο μεγαλύτερος διεθνώς ασφαλιστικός – χρηματοοικονομικός Οργανισμός, με παρουσία σε 136 χώρες. Βρίσκεται 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, ''AAA''.

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.

Αναγνωρίζοντας το μεγάλο "ειδικό βάρος" που διαθέτει η AIG στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά και κατανοώντας το γεγονός ότι ζούμε πλέον στη νέα εποχή της παγκοσμιοποίησης, η AIG GREECE κινείται στην ελληνική ασφαλιστική αγορά έχοντας σαν βάση τη φερεγγυότητα, το κύρος αλλά και τη δυναμική της AIG.

Για την Εταιρία, δύο είναι τα βασικά στοιχεία γύρω από τα οποία κτίζει όλες τις δραστηριότητές της : Ο πελάτης και ο συνεργάτης. Τα κύρια χαρακτηριστικά της στρατηγικής της είναι :

- οι σύγχρονες δομές που απορρέουν από την υιοθέτηση διεθνών προδιαγραφών ποιότητας,

- οι πρωτοποριακές ιδέες που προάγουν και αναβαθμίζουν τη «συναγωνιστική» συνύπαρξη εταιρίας / συνεργάτη / πελάτη,

- τα καινοτόμα προιόντα που εξασφαλίζουν στον καταναλωτή ποιότητα, χαμηλό κόστος, ευκολία στην επιλογή της ασφαλιστικής κάλυψης και ταχύτητα στην εξυπηρέτησή του,

- οι ευέλικτες διαδικασίες που αποσκοπούν στην ταχύτερη διεκπεραίωση όλων των διαδικασιών, από τη λήψη της εντολής ασφάλισης μέχρι την έκδοση των συμβολαίων, την παρακολούθηση του φακέλου του πελάτη, την αναγγελία και τον έλεγχο των ζημιών και την καταβολή της όποιας αποζημίωσης,

- η εξειδικευμένη προσέγγιση συγκεκριμένων αγορών στόχων με προιόντα και υπηρεσίες που καλύπτουν ολοκληρωμένα τις όποιες ασφαλιστικές ανάγκες τους και

- η ποιοτική εξυπηρέτηση πελατών και συνεργατών.

Σημαντική είναι η παρουσία της AIG GREECE και του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος

Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. και στη Βόρεια Ελλάδα, μέσω του Υποκαταστήματος της Εταιρίας, στη Θεσσαλονίκη.

Ιστορική αναδρομή

Το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ – Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. δραστηριοποιείται στην αγορά της Βορείου Ελλάδας από το 1964 και η πρώτη εκπροσώπησή του γίνεται μέσω του Πρακτορείου Ασφαλειών Λεοντίδης – Σοφιανός.

Το 1971 ιδρύεται οργανικό Υποκατάστημα, με υπεύθυνο τον κ. Ιωάννη Περδίκη και κύριο αντικείμενο δραστηριότητας την εξυπηρέτηση των μεγάλων πελατών του κεντρικού αλλά και της AIG στην Β. Ελλάδα.

Από το 1977 ξεκινά μια αναπτυξιακή πορεία και αναβαθμίζεται ο ρόλος του Υποκαταστήματος. Πιο συγκεκριμένα, δημιουργείται και εξελίσσεται ένα δίκτυο πωλήσεων αποτελούμενο από επαγγελματίες ασφαλιστικούς πράκτορες. Γεωγραφικά, οι συνεργάτες αυτοί, εδρεύουν στις πρωτεύουσες των περισσοτέρων νομών της Β. Ελλάδας εξυπηρετώντας τις ασφαλιστικές ανάγκες της τοπικής αγοράς τους. Ετσι, το Υποκατάστημα από απλό γραφείο εξυπηρέτησης εργασιών, μεταμορφώνεται σε μια ουσιαστική και πολλά υποσχόμενη παραγωγική μονάδα.

Το 1983 αποσύρεται από την ενεργό δράση ο πρωτεργάτης της προσπάθειας αυτής Γιάννης Περδίκης και την διεύθυνση του Υποκαταστήματος αναλαμβάνουν οι Θωμάς Περδίκης και Χρύσανθος Βαξεβάνης.

Εχοντας μισό αιώνα επιτυχημένης συνέργειας, το 2000, το AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG), και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ – Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. προχώρησαν, διατηρώντας τους εως τότε μετοχικούς συσχετισμούς,στη δημιουργία της AIG GREECE. Στο σχήμα αυτό, εντάσσονται πλέον όλες οι εργασίες και των δύο Ομίλων στην Ελλάδα.

Σήμερα, το Υποκατάστημα της AIG GREECE και του Ασφαλιστικού Συγκροτήματος Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ – Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. στη Θεσσαλονίκη, διαδραματίζει έναν σημαντικό ρόλο, έχοντας ουσιαστικά υπό την εποπτεία του όλα τα γεωγραφικά διαμερίσματα της χώρας που βρίσκονται πάνω από τη Στερεά Ελλάδα. Δραστηριοποιείται, δηλαδή, στις ευρύτερες περιοχές της Κεντρικής, Δυτικής και Ανατολικής Ελλάδας (Θεσσαλία, Ηπειρος, Μακεδονία και Θράκη) και εχει σαν βασικό στόχο του την ανάπτυξη των εργασιών στις παραπάνω περιοχές. Επανδρωμένο με έμπειρο στελεχιακό δυναμικό και διαθέτοντας σύγχρονες δομές, λειτουργεί αυτόνομα, προσφέροντας σε συνεργάτες και πελάτες αξιόπιστες και ολοκληρωμένες ασφαλιστικές λύσεις. Εργασίες

Ο κ. Χ. ΒΑΞΕΒΑΝΗΣ (ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ)

Ο κ. Μ. ΠΕΡΔΙΚΗΣ (ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ)

ΚΟΠΗ ΠΙΤΑΣ 1990 ΑΠΟ ΤΟΝ ΤΟΤΕ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ κ. Γ. ΠΕΡΔΙΚΗ

ΤΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΤΗΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ

ΚΟΠΗ ΠΙΤΑΣ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ ΕΤΟΥΣ 1980

ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΑ ΤΩΝ ΑΝΘΡΩΠΩΝ ΤΟΥ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ ΚΑΙ ΤΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ Β. ΕΛΛΑΔΑΣ (ΣΤΟ ΚΕΝΤΡΟ ΔΙΑΚΡΙΝΕΤΑΙ Ο ΤΟΤΕ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ κ. Γ. ΠΕΡΔΙΚΗΣ ΚΑΙ ΠΡΩΤΟΣ ΑΠΟ ΑΡΙΣΤΕΡΑ Ο κ. Ν. ΝΑΡΔΗΣ ΓΕΝΙΚΟΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.)

όπως η έκδοση των συμβολαίων και ο διακανονισμός των ζημιών, που απαιτούσαν στο παρελθόν αυξημένο χρόνο αναμονής και παρουσίαζαν πολύπλοκες γραφειοκρατικές διατυπώσεις, διεκπεραιώνονται πλέον ταχύτατα από το Υποκατάστημα.

Στο μέλλον, το Υποκατάστημα Β. Ελλάδος, θαποτελέσει τον εμπορικό βραχίονα της Εταιρίας για την κάλυψη ασφαλιστικών αναγκών στο χώρο των Βαλκανίων, ιδιαίτερα δε στον βιομηχανικό και εμπορικό τομέα όπου υπάρχουν πολλές μονάδες ελληνικών συμφερόντων που δραστηριοποιούνται στις χώρες αυτές. Για την ασφαλιστική εξυπηρέτηση των εταιριών αυτών η AIG GREECE και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ – Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. έρχονται σε άμεση επαφή με τα κατά τόπους γραφεία της AIG στις Βαλκανικές χώρες και με τον τρόπο αυτόν παρέχουν στον ασφαλιζόμενο μια ολοκληρωμένη ασφαλιστική προστασία όλων των επαγγελματικών δραστηριοτήτων του, όσο σύνθετες κι αν είναι.

Εργασίες και Κλάδοι

Είναι, πλέον, γνωστό ότι ο πελάτης αναζητά σφαιρική κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών του, ποιοτικά διαφοροποιημένη από το παρελθόν, σε λογικό κόστος, από σύγχρονους επαγγελματίες – ασφαλιστές οι οποίοι να εκπροσωπούν αξιόπιστες και φερέγγυες εταιρίες.
Η AIG GREECE και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ – Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. με εγκυρότητα και ποιοτική επάρκεια, καλύπτουν τους πελάτες τους τόσο στις προσωπικές και οικογενειακές ασφαλιστικές ανάγκες τους, όσο και στις πλέον εξειδικευμένες επαγγελματικές και επιχειρηματικές δραστηριότητές τους. Παρέχονται ασφαλιστικά προϊόντα σε παραδοσιακούς αλλά και νέους τομείς ασφάλισης, όπως:

- Κλάδος Περιουσίας

Εξειδικευμένες καλύψεις εμπορικών, βιοτεχνικών και βιομηχανικών κινδύνων με ολοκληρωμένα συμβόλαια Κατονομαζόμενων Κινδύνων (Named Perils), Κατά Παντός Κινδύνου (All Risks) καθώς και συμβολαίων Απώλειας Κερδών και Διακοπής Εργασιών.

- Κλάδος Αστικής Ευθύνης

Γενική Αστική Ευθύνη, Αστική Ευθύνη Καταστημάτων και Επιχειρήσεων, Αστική Ευθύνη Εργοδότη, Αστική Ευθύνη Προϊόντων και Επαγγελματικές Αστικές Ευθύνες (ιατρών, φαρμακοποιών, δικηγόρων, αρχιτεκτόνων, μηχανικών, μελετητών, κλινικών δοκιμών κ.λ.π.).

- Κλάδος Μεταφορών

Ασφάλιση μεταφορών στο χώρο των εισαγωγών και εξαγωγών καθώς και ειδικές καλύψεις που αναφέρονται στην Αστική Ευθύνη Μεταφορέα (CMR), Διαμεταφορέα και στην εσωτερική διακίνηση προϊόντων (Inland Transit).

- Κλάδος Τεχνικών Ασφαλίσεων

Ειδικά συμβόλαια Κατασκευής Εργων και Ανέγερσης (CAR / EAR), Μηχανικού Εξοπλισμού (CPM), Μηχανικών Βλαβών (Machinery Breakdown) και Απώλειας Κερδών, Ηλεκτρονικού Εξοπλισμού κ.α.

- Κλάδος Ενέργειας

Ασφάλιση περιουσιακών στοιχείων και μηχανικών βλαβών εξοπλισμού που αφορούν σε εταιρίες παραγωγής χημικών προϊόντων, πετρελαίου και των υποπροϊόντων του, ηλεκτρικής και αιολικής ενέργειας, παραγωγής και διακίνησης φυσικού αερίου, υπεράκτιων μονάδων κ.α.

- Κλάδος Χρηματοοικονομικών Απωλειών

Πρωτοποριακά για την ελληνική ασφαλιστική αγορά συμβόλαια που καλύπτουν Ευθύνες Στελεχών και Διευθυντών (Directors & Officers Liability), Τραπεζικά Ιδρύματα (Banker's Blanket Bond), Οικονομικές Απώλειες Επιχειρήσεων (Commercial Crime), Χρηματαποστολές, Χρηματοκιβώτια και Εμπιστοσύνη Υπαλλήλων, Επαγγελματικές Αστικές Ευθύνες (λογιστών, ελεγκτών, συμβούλων επιχειρήσεων, εταιριών EDP, franchisors, multimedia – εκδοτικών επιχειρήσεων, ταξιδιωτικών πρακτόρων κ.λ.π.), Πιστωτικές Κάρτες κ.α.

- Κλάδος Crisis Management

Καλύπτονται οικονομικές απώλειες ιδιωτών και επιχειρήσεων από απαγωγή, λύτρα και εκβιασμό, τυχαία ή κακόβουλη μόλυνση / αλλοίωση προϊόντων και ανάκληση προϊόντων.

- Κλάδος Λοιπών Ατυχημάτων

Εξειδικευμένες καλύψεις κινηματογραφικών ταινιών, ιχθυογεννητικών σταθμών, ιχθυοκαλλιεργειών, ακύρωσης εκδηλώσεων κ.λ.π.

- Κλάδος Προσωπικών Κινδύνων

Προσφέρονται ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματα όπως το «Στέγη plus», το «Γραφείο plus» και το «Κατάστημα plus».

- Κλάδος Προσωπικών Ατυχημάτων – Ζωής

Καλύψεις σπουδών («Σχολείο plus», «Σπουδές plus»), συνεδρίων, ειδικών εκδηλώσεων, πελατών ξενοδοχείων – κρουαζιεροπλοίων – αεροπορικών εταιριών, καταθετών τραπεζών, προσωπικού επιχειρήσεων κ.α., καθώς και ατομικές ή ομαδικές ασφαλίσεις ζωής, νοσοκομειακής περίθαλψης και σύνταξης.

- AIG Travel PA

Ειδικές ασφαλιστικές καλύψεις που απευθύνονται στην τουριστική μας βιομηχανία όπως η πολύ – προστασία του έλληνα «ταξιδιώτη – τουρίστα» και «ταξιδιώτη – επιχειρηματία», η κάλυψη Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης των Tour Operators, συμπληρωματικές καλύψεις για ειδικούς κινδύνους (π.χ. απαγωγή, εγγύηση, πειρατεία κ.λ.π.).

- Κλάδος Αυτοκινήτων

Η μέθοδος ανάληψης των κινδύνων (underwriting) που εφαρμόζεται στηρίζεται σε μια σειρά από παραμέτρους που ουσιαστικά «φωτογραφίζουν» την επικινδυνότητα του ασφαλιζόμενου οχήματος αλλά και τον οδηγό, επηρεάζοντας ανάλογα το ασφάλιστρο. Στόχος του συγκεκριμένου συστήματος είναι η επιβράβευση των καλών οδηγών.

- Κλάδος Σκαφών και Αεροσκαφών

Παρέχονται καλύψεις για σώματα πλοίων και μηχανών, θαλαμηγών, σκαφών αναψυχής, αεροσκαφών, ελικοπτέρων και των πληρωμάτων τους καθώς και συμπληρωματικές καλύψεις σε Αλληλασφαλιστικούς Οργανισμούς (P & I Clubs).

Οι συνεργάτες

Οι συνεργάτες του Υποκαταστήματος της AIG GREECE γίνονται συμμέτοχοι στο ασφαλιστικό γίγνεσθαι και εισπράττουν, σε καθημερινή βάση, τα ΣΥΝ της Εταιρίας με την οποία συνεργάζονται:
ΣΥΝ - ΓΝΩΣΗ, με στόχο τη μεταφορά σύγχρονης τεχνογνωσίας προκειμένου οι συνεργάτες να ανταπεξέρχονται με επάρκεια στις αντίξοες συνθήκες ανταγωνισμού κάτω από τις οποίες λειτουργεί σήμερα η ασφαλιστική αγορά.
ΣΥΝ - ΠΡΑΞΗ με την γόνιμη συνεργασία εταιρίας – συνεργάτη για την αξιοποίηση ειδικών αγορών μέσω εξειδικευμένων προϊόντων και υπηρεσιών.
ΣΥΝ – ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ, η δυναμική υποστήριξη, δηλαδή, των συνεργατών που θέλουν να μεταπηδήσουν από την απλή διαμεσολάβηση στην επιχειρηματική ανάπτυξη των πρακτορείων τους.
ΣΥΝ - ΟΡΑΜΑ για να λειτουργήσουν Εταιρία, Συνεργάτης και Πελάτης συναγωνιστικά, αναδεικνύοντας τον συνεργάτη μας μοναδικό και έγκυρο συνομιλητή, τόσο του πελάτη όσο και της εταιρίας.
Για όλα τα παραπάνω, η AIG GREECE και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ – Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε. έχουν δημιουργήσει θεσμούς και διαδικασίες που κινούνται στην κατεύθυνση αυτή. Οι κυριότεροι από αυτούς είναι τα:
- AIG GREECE SEMINARS,
- AIG GREECE FORUM,
- AIG GREECE BONUS,
- AIG GREECE CONSULTING.

Ισόβια Σύνταξη

Σε ποιόν στηρίζεστε για τη Σύνταξή σας;

● **Εγγυημένη Ισόβια Μηνιαία Σύνταξη, στην ηλικία που εσείς θέλετε και για ποσό που εσείς επιλέγετε.**

και επιπλέον προνομιακές καλύψεις όπως:

● Δυνατότητα καταβολής **οικογενειακού επιδόματος** με τη μορφή **Μηνιαίας Σύνταξης** στην Οικογένεια του Ασφαλισμένου, για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα που διαρκεί ως και την προκαθορισμένη ημερομηνία συνταξιοδότησης, σε περίπτωση απώλειας της ζωής του.

● Δυνατότητα καταβολής **Μηνιαίου Επιδόματος για 2 χρόνια** στον ασφαλισμένο στην περίπτωση που καταστεί ολικά ανίκανος, να ασκήσει τη συγκεκριμένη εργασία ή άλλη αντίστοιχη των προσόντων και της μόρφωσής του.

● Δυνατότητα καταβολής **Μηνιαίας Σύνταξης Αναπηρίας** στον ασφαλισμένο στην περίπτωση που παρέλθει η 2ετία και παραμένει μόνιμα και ολικά ανίκανος για οποιαδήποτε εργασία.

Νέα Αντίληψη
στην Ασφάλιση των Συντάξεων

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

NATIONAL COMMUNICATION

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέο γραφείο πωλήσεων στη Νέα Ερυθραία

Ένα ακόμη Γραφείο Πωλήσεων προστέθηκε στο δίκτυο Agency της Alpha Ασφαλιστικής, τα εγκαίνια του οποίου πραγματοποιήθηκαν την Τετάρτη 15 Μαΐου 2003. Το γραφείο, με επικεφαλής την Agency Manager κ. Μαρία Ζούλα, που εντάσσεται στην Περιφερειακή Διεύθυνση του κ. Σωτηρίου Χριστοδούλου, στεγάζεται επί της Λεωφόρου Κηφισιάς 357, στη Νέα Ερυθραία.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο Διευθύνων Σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής Δούκας Παλαιολόγος και ο Γενικός Διευθυντής Νικόλαος Γιαννούλας. Παρευρέθησαν οι Διευθυντές Πωλήσεων Agency System Γεώργιος Στράφτης, Πωλήσεων Πρακτόρων και Καταστημάτων Τραπέζης Αλέξανδρος Βανδώρος, οι Υποδιευθυντές Πωλήσεων Πρακτόρων και Καταστημάτων Τραπέζης Χρήστος Κουλουριώτης και Γραμματείας - Δημοσίων Σχέσεων Χριστίνα Τζαμάλα και πολλά ακόμη Διοικητικά Στελέχη της εταιρίας.

Εκ μέρους της Alpha Bank, παρευρέθη η Διευθυντής του καταστημάτος Κηφισιάς - Λεβίδου κ. Βασιλική Καλαντζοπούλου.

Επίσης, προσήλθαν πολλοί συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων αλλά και πελάτες της εταιρίας, προκειμένου να ευχηθούν «καλή επιτυχία» στην κ. Ζούλα και τους συνεργάτες της.

Μαζί με τις ευχές του και την αισιοδοξία του για την πορεία του γραφείου, ο κ. Δ. Παλαιολόγος επεσήμανε ότι τόσο τα τραπεζικά όσο και τα ασφαλιστικά προϊόντα «δεν αγοράζονται, αλλά πωλούνται». Η εξεύρεση και η ποιοτική εξυπηρέτηση του πελάτη αποτελεί το ουσιαστικό μέρος της εργασίας του ασφαλιστή και το κριτήριο της αμοιβής του. Κλείνοντας, τόνισε ότι η εταιρία θα προσφέρει τα μέγιστα για τη συνέχιση της αναπτύξεως των εργασιών της μέσω του Agency System.

Ο κ. Ν. Γιαννούλας ευχήθηκε σε όλους υγεία, δουλειά, συνεχή ανάπτυξη της γνώσεως στα θέματα που αφορούν την ασφαλιστική δραστηριότητα και τόνισε ότι η υποστήριξη από την εταιρία στους συνεργάτες της θεωρείται δεδομένη.

Ο κ. Γ. Στράφτης αναφέρθηκε στα καλά αποτελέσματα της εταιρίας και διευκρίνισε ότι «ο συνδυασμός της αγάπης και της ομόνοιας δίνουν το στίγμα της δουλειάς μας». Για την ομάδα της κ. Μ. Ζούλα, είπε χαρακτηριστικά ότι, αν και πρόκειται για νέους συνεργάτες της Alpha Ασφαλιστικής, τους θεωρεί ως να ήταν κοντά στην εταιρία από παλιά.

Ο κ. Σ. Χριστοδούλου επαίνεσε τον υψηλό επαγγελματισμό που διακρίνει το ανθρώπινο δυναμικό του νέου γραφείου, απευθυνόμενος στους προσκεκλημένους, είπε πως «όλοι μαζί θα φθάσουμε την εταιρία ψηλά, εκεί που της αξίζει».

Η κ. Μ. Ζούλα, ευχαριστώντας όλους για την παρουσία τους, αλλά και την εμπιστοσύνη τους στην ίδια και την ομάδα της, αναφέρθηκε στα θεαματικά αποτελέσματα του επαγγελματισμού των συνεργατών της που έφεραν το γραφείο της στην 1η θέση σε όλη την Ελλάδα και μεταξύ των οποίων ανεδείχθη ο 1ος Unit Manager, ο 1ος, ο 2ος και ο 4ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής. Η ομιλία της κατέληξε στο αίτημα της συνεχούς υποστηρίξεως της εταιρίας για τη συνέχιση και την περαιτέρω βελτίωση της επιτυχημένης πορείας του γραφείου.

Emporiki Bank

Νέες υπηρεσίες από την Emporiki e.Banking

Μέσα από τη νέα, πρωτοποριακή και φιλική για το χρήστη Εταιρική Πύλη της Τράπεζας στην ηλεκτρονική διεύθυνση www.emporiki.gr, η **Emporiki Bank** προσφέρει νέες υπηρεσίες για τους πελάτες του **e.Banking.**

Η δυνατότητα εξόφλησης λογαριασμών μέσω παγίων εντολών, η δυνατότητα εκτύπωσης ηλεκτρονικών αποδεικτικών πληρωμής, αλλά και η εξοικείωση με την υπηρεσία e.Banking μέσα από ένα διαδραστικό περιβάλλον επίδειξης, προστίθενται σε μια σειρά από επιλογές που έχει ο πελάτης της υπηρεσίας για τη διαχείριση των λογαριασμών του.

Το νέο μενού της υπηρεσίας e.Banking είναι δομημένο με τέτοιο τρόπο ώστε οι πελάτες της Emporiki Bank να έχουν τη δυνατότητα να ενημερώνονται «με μια ματιά» για τη σχέση τους με την Τράπεζα, να διαχειρίζονται τους λογαριασμούς τους με απλά βήματα ή ακόμα να καθορίζουν και να μεταβάλλουν τις προτιμήσεις τους εύκολα, γρήγορα και με ασφάλεια. Σύμβουλός τους για όλες αυτές τις δυνατότητες είναι το interactive demo της υπηρεσίας μέσω του οποίου μπορούν οι επισκέπτες να ενημερωθούν διεξοδικά για τις δυνατότητες που τους προσφέρονται αλλά και να περιηγηθούν στην υπηρεσία όπως ακριβώς και στην πραγματικότητα.

Στο πλαίσιο της νέας πελατοκεντρικής φιλοσοφίας, αλλά και της συνεχούς προσφοράς καινοτόμων υπηρεσιών από την Emporiki Bank, εντάσσεται και η νέα δυνατότητα επανέκδοσης κωδικού πρόσβασης της υπηρεσίας Emporiki e.Banking από το Δίκτυο των ATM της. Η παραλαβή κωδικού από τα ATM όλο το 24ωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα, συντελεί στην αδιάλειπτη διαθεσιμότητα και εξυπηρέτηση του πελάτη της Emporiki Bank και δίνει τέλος σε χρονοβόρες διαδικασίες.

BIPAR

Εις την ετήσια Γενική Συνέλευση του BIPAR που έγινε φέτος στη Λισσαβώνα 11-13/6/03 έλαβε μέρος η Ελληνική Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Πρακτόρων αποτελούμενη από τους:

ΙΩΑΝΝΗ ΔΡΟΥΛΙΑ - Αντιπρόεδρο Επιμελητηρίου, Ασφαλιστικό Πράκτορα

ΝΙΚΟΛΑΟ ΛΕΒΕΤΣΟΒΙΤΗ - Μέλος Δ.Σ. Επιμελητηρίου, Μέλος Δ.Σ. ΕΕΑΕ, Ασφαλιστικό Πράκτορα

ΔΗΜΗΤΡΑ ΛΥΧΡΟΥ - Μέλος Δ.Σ. Επιμελητηρίου, Ασφαλιστικό Πράκτορα

ΙΩΑΝΝΗ Χ''ΘΕΟΔΟΣΙΟΥ - Μέλος Δ.Σ. Επιμελητηρίου, Ασφαλιστικό Πράκτορα

Στο διήμερο της Συνελεύσεως συζητήθηκαν θέματα που άπτονται των Οδηγιών της Ε.Ε. περί των Διαμεσολαβούντων και της Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης αυτών, στα στρογγυλά τραπέζια δε που σχηματίσθηκαν ανελύθησαν θέματα που απασχολούν Brokers και Ασφαλιστικούς Πράκτορες, ακολούθησε δε ψηφοφορία για την ανάδειξη του νέου προεδρείου του BIPAR.

Η ελληνική αντιπροσωπεία άρτια προετοιμασμένη και συνεπικουρούμενη από τη δικηγόρο Αγγ. Μητσολίδου, απεσταλμένη του γραφείου Ι. ΡΟΚΚΑΣ & Συνεργάτες, που χειρίζεται την καταγγελία των Διαμεσολαβούντων ενώπιον της Επιτροπής Αθεμίτου Ανταγωνισμού και που αφορά τη στρέβλωση του ανταγωνισμού στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, έλαβε το λόγο τη δεύτερη ημέρα των εργασιών του συνεδρίου εντός του χρόνου που βάσει του προγράμματός της είχε παραχωρηθεί και με ομιλία του μέλους της κ. Δήμητρας Λύχρου ανέπτυξε πλήρως, με σαφήνεια και τεκμηρίωση το πρόβλημα που απασχολεί τους Διαμεσολαβούντες στην Ελλάδα, πρόβλημα που πηγάζει από την εναρμονισμένη πρακτική και τη σχέση που έχει διαμορφωθεί μεταξύ των «πρακτορείων», των κεντρικών διανομέων αυτοκινήτων και των ασφαλιστικών εταιριών. Οι ασφαλιστικές εταιρίες άλλωστε με πρωτοβουλία τους έχουν παραχωρήσει στους δύο άλλους εταίρους μειωμένα τιμολόγια και τούτο έχει ως αποτέλεσμα τη δραματική μείωση της μεσολαβητικής δραστηριότητας των ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων στις ασφαλίσεις αστικής ευθύνης αυτοκινήτων.

Το σύνολο των συνέδρων εξέφρασαν την έκπληξη και τη δυσαρέσκειά τους για τις μεθόδους που ακολουθούνται στην ελληνική αγορά – μέθοδοι πρωτοφανείς και καινοφανείς – και με παρέμβαση των προέδρων των αντιπροσωπειών καθώς και της Γενικής Διευθύνσεως του BIPAR έθεσαν στη διάθεση της ελληνικής ομοσπονδίας όλα τα στοιχεία που έχουν ή που θα συλλέξουν προκειμένου να συμβάλλουν με τον πιο ουσιαστικό τρόπο στην προσπάθεια που καταβάλλει η Ομοσπονδία για την επιτυχή υπεράσπιση της υποθέσεως αυτής ενώπιον της Επιτροπής Αθεμίτου Ανταγωνισμού και των ελληνικών και ευρωπαϊκών δικαστηρίων.

Παράλληλα, τα μέλη της ελληνικής επιτροπής σε κατ' ιδίαν συζητήσεις με τις άλλες αντιπροσωπείες και ενώπιον του συνεδρίου με παρέμβασή τους, εζήτησαν την τοποθέτηση του συνεδρίου επί του θέματος της Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης των Διαμεσολαβούντων που βάσει των νέων οδηγιών θα είναι υποχρεωτική από τον επόμενο χρόνο.

Από τις θέσεις που ανεπτύχθησαν στο Συμβούλιο αλλά και από τις φιλικές συζητήσεις που ακολούθησαν στην κατοικία του προέδρου ANTONIO VILELA, ο οποίος είχε την καλωσύνη να προσκαλέσει σε γεύμα την ελληνική αντιπροσωπεία την επομένη της λήξεως των εργασιών του συνεδρίου, θεωρείται ότι πολύ σύντομα θα υπάρξει η δυνατότητα να ανακοινωθούν προς τους Διαμεσολαβούντες οι θετικές εξελίξεις επί του θέματος.

Η Ελληνική Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Πρακτόρων εκφράζει την ικανοποίησή της γιατί με τη σωστή προετοιμασία που είχε γίνει της δόθηκε η ευκαιρία να κάνει γνωστά τα προβλήματα της τάξεως των Διαμεσολαβούντων, να κινητοποιήσει την υπόλοιπη ευρωπαϊκή οικογένεια και να εξασφαλίσει τη συμπαράστασή της στα δίκαια αιτήματά της. Εκφράζει επίσης τις ευχαριστίες της προς το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών για τη βοήθεια και τη στήριξη που της παρέχει.

ALEXIA BEACH HOTEL
Παραλιακό ξενοδοχείο
Επιπλωμένων Διαμερισμάτων
Αγ. Μαρίνα - Ν. Κυδωνίας
Χανιά

Διατίθενται για όλο το καλοκαίρι
δωμάτια δίκλινα έως και πεντάκλινο
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

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αύξηση ασφαλίστρων και μεριδίου αγοράς

Η συγχώνευση της Αγροτικής Ασφαλιστικής με την Αγροτική Ζωής, δι' απορροφήσεως της δεύτερης από την πρώτη, η ιδιαίτερα θετική πορεία και τα μελλοντικά επιχειρηματικά σχέδια της ενιαίας πλέον ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Α.Ε., αποτέλεσαν το κύριο θέμα της ετήσιας τακτικής γενικής συνέλευσης της εταιρίας.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε., με τη στρατηγική επιλογή της συγχώνευσης, δήλωσε ο πρόεδρος της εταιρίας Ιωάννης Παπανίκος, πέτυχε σε μια περίοδο εξαιρετικά δυσμενή για το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς και διεθνώς να ισχυροποιήσει την κεφαλαιακή της θέση και να δημιουργήσει συνθήκες περαιτέρω μείωσης του κόστους και αύξησης της ανταγωνιστικότητάς της.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. είναι μια νέα εταιρία από πλευράς δομής και λειτουργίας, σύγχρονη, περισσότερο ανταγωνιστική, που θα έχει υψηλότερους στόχους ανάπτυξης και θα λειτουργεί με χαμηλότερο κόστος, επεσήμανε ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας Τριαντάφυλλος Ε. Λυσιμάχου.

Τη χρονιά που πέρασε η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.:

- Αύξησε σημαντικά τα καθαρά ασφάλιστρά της, σε ποσοστό 17,6% εκ των οποίων 24,4% ήταν η αύξηση των ασφαλίστρων των Γενικών Ασφαλίσεων και 8,7% των ασφαλίστρων Ζωής.

Οι αυξήσεις αυτές ήταν σχεδόν διπλάσιες του μέσου όρου αύξησης της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς και οδήγησε σε σημαντική αύξηση του μεριδίου αγοράς της εταιρίας, το οποίο ξεπερνάει το 6,2% από 5,7% που ήταν το 2001.

- Κάλυψε τρεις φορές, περίπου, περισσότερο απ' ό,τι προβλέπεται από το νόμο, το περιθώριο φερεγγυότητάς της από τα ίδια κεφάλαια, αναδεικνύοντας την υψηλή φερεγγυότητα της εταιρίας.
- Αύξησε τα ίδια κεφάλαιά της, τα οποία ανέρχονται πλέον στα 97,150 εκατ. ευρώ. Το ποσό αυτό είναι το μεγαλύτερο μεταξύ όλων των εισηγμένων εταιριών του κλάδου μας.
- Αύξησε σε αριθμό το δίκτυο παραγωγής και βελτίωσε την ποιοτική του σύνθεση. Η παραγωγή του δικτύου πρακτόρων αυξήθηκε κατά 29%, ενώ το δίκτυο Bancassurance (Υποκαταστημάτων ΑΤΕ) συμμετείχε με ποσοστό άνω του 61% στη νέα παραγωγή ασφαλειών Ζωής. Το δίκτυο της εταιρίας βρίσκεται στις πρώτες θέσεις της ασφαλιστικής αγοράς, τόσο από πλευράς παραγωγικότητας όσο και από πλευράς επαγγελματισμού κα ποιότητας στις πωλήσεις.
- Μείωσε το δείκτη των γενικών εξόδων στο 28% των ασφαλίστρων έναντι 32,6% που ήταν το 2001.
- Παρουσίασε ζημία ποσού ύψους 25,6 εκατ. ευρώ, λόγω του κόστους της συγχώνευσης και των υψηλών προβλέψεων τις οποίες σχημάτισε η νέα εταιρία, ως μια από τις πλέον υγιείς εταιρίες του κλάδου. Από το ποσό των 25,6 εκατ. ευρώ τα 15,6 εκατ. ευρώ αντιστοιχούν σε μετοχές της πρώην ΑΑΕΖΥ, τις οποίες κατείχε η ΑΕΕΓΑ και οι οποίες έπρεπε να ακυρωθούν διότι είχαν υπολογισθεί στην αποτίμηση της ΑΕΕΓΑ. Η ισχυρή κεφαλαιακή θέση της εταιρίας (καθαρή θέση 122 εκατ. ευρώ πριν τον συμψηφισμό) επιτρέπει τον συμψηφισμό του ποσού της ζημίας με τα ίδια κεφάλαια με σύγχρονη μείωση της ονομαστικής αξίας της μετοχής κατά 0,88 ευρώ ανά μετοχή – κίνηση η οποία δεν θα επηρεάσει την οικονομική θέση της εταιρίας και η οποία έγινε δεκτή από τη γενική συνέλευση των μετόχων.
- Η πορεία της μετοχής κινείται σε ψηλότερα επίπεδα τόσο σε σχέση με τον κλαδικό όσο και με τον Γενικό Δείκτη.

Ο κ. Λυσιμάχου αναφέρθηκε επίσης στο έργο των νέων Πληροφοριακών Συστημάτων Γενικών Ασφαλίσεων της εταιρίας. Το νέο S/W έχει, ήδη, τεθεί σε παραγωγική λειτουργία στους κλάδους πυρός, προσωπικών ατυχημάτων, αυτοκινήτων, γεωργικών ασφαλίσεων (κτηνασφαλίσεων, θερμοκηπίων) στις κεντρικές υπηρεσίες και στις περιφερειακές μονάδες, σε μεγάλα πρακτορεία και μέσω internet στα δίκτυα για την προσφορά προς τον πελάτη και την τιμολόγηση.

Με την αναβάθμιση όλων των μηχανογραφικών συστημάτων της η εταιρία μας εκτιμάται ότι διαθέτει το πιο προηγμένο πληροφοριακό σύστημα μεταξύ όλων των εταιριών της ασφαλιστικής αγοράς.

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, έλαβε, το 2002, Πιστοποιητικό Συμμόρφωσης Συστήματος Ποιότητας από τον Ελληνικό Οργανισμό Τυποποίησης (ΕΛΟΤ) σύμφωνα με το πρότυπο ΕΛΟΤ ΕΝ ISO 9001: 2000, το οποίο εφαρμόζεται στις ακόλουθες υπηρεσιακές μονάδες:

- Υποδιεύθυνση Αγροτικών Ασφαλίσεων
- Τμήμα Ασφαλίσεων Πληρωμάτων Πλοίων
- Τμήμα Εκπαίδευσης

Το 2003 για την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. θα είναι έτος σημαντικών επιτευγμάτων, καθώς αναμένεται:

- Η ολοκλήρωση της λειτουργικής συγχώνευσης με την εφαρμογή του νέου οργανογράμματος.
- Η εφαρμογή του προγράμματος εθελουσίας εξόδου για τους υπαλλήλους της εταιρίας.
- Η προώθηση του επενδυτικού της προγράμματος που θα συμβάλλει στην αναβάθμιση της εταιρίας και θα την αναδείξει σε μια σύγχρονη, δυναμική και γρήγορα αναπτυσσόμενη επιχείρηση.

Ήδη, από τα αποτελέσματα του πενταμήνου Ιανουαρίου - Μαΐου του 2003 είναι εμφανής η βελτίωση των οικονομικών μεγεθών της εταιρίας:

- Τα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 22,8% (86.661.426 ευρώ έναντι 70.551.787 ευρώ το αντίστοιχο διάστημα του 2001). Τα ασφάλιστρα στις γενικές ασφαλίσεις αυξήθηκαν κατά 13% (48.122.426 ευρώ έναντι 42.578.787 ευρώ) και τα ασφάλιστρα στις ασφαλίσεις ζωής αυξήθηκαν κατά 37,6% (38.489.000 ευρώ έναντι 27.973.000 ευρώ).
- Το μερίδιο αγοράς, με βάση τα προαναφερθέντα στοιχεία, έχει αυξηθεί σε σχέση με το χρόνο που πέρασε.
- Τα λειτουργικά έξοδα μειώθηκαν σε σχέση με το 2002.

Η Γενική Συνέλευση εξέλεξε νέο Διοικητικό Συμβούλιο η σύνθεση του οποίου έχει ως εξής:

1. Ιωάννης Παπανίκος, Υποδιοικητής ΑΤΕ, Πρόεδρος
2. Σωτήριος Σκανδάμης, Υποδοικητής ΑΤΕ, Αντιπρόεδρος
3. Τριαντάφυλλος Ε. Λυσιμάχου, Διευθύνων Σύμβουλος
4. Αθανάσιος Τσούμας, Μέλος
5. Ηλίας Μπέτσης, Μέλος
6. Γεώργιος Συκαμιάς, Μέλος
7. Νίκος Κέζος, Μέλος
8. Χαράλαμπος Καφύρας, Ανεξάρτητο Μέλος
9. Παύλος Παπαγιαννόπουλος, Ανεξάρτητο Μέλος

Σωματείο Ασφαλιστικών Πρακτόρων Δυτ. Μακεδονίας «Ο Άγιος Χριστόφορος»

Μετά τις αρχαιρεσίες που πραγματοποίησαν οι Ασφαλιστικοί Πράκτορες της Δυτικής Μακεδονίας στις 23/6/2003 στο Εκθεσιακό Κέντρο Κοίλων, εξελέγη το νέο Διοικητικό Συμβούλιο το οποίο συγκροτήθηκε σε σώμα ως εξής:

ΠΡΟΕΔΡΟΣ: ΣΤΑΜΑΤΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ: ΝΤΙΝΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
ΓΕΝ. ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ: ΔΙΑΦΑ ΚΩΝ/ΝΤΙΑ
ΤΑΜΙΑΣ: ΚΑΡΑΠΟΥΡΝΑΛΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
ΜΕΛΟΣ: ΔΕΛΗΓΙΑΝΝΙΔΟΥ ΠΑΡΘΕΝΑ
ΑΝΑΠΛ. ΜΕΛΟΣ: ΣΙΔΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
ΑΝΑΠΛ. ΜΕΛΟΣ: ΧΑΛΑΤΣΟΓΛΟΥ ΙΩΑΝΝΗΣ

NovaBank

NovaStar Credit 6, 9 από τη NovaBank

Στο πλαίσιο της απελευθέρωσης των ορίων στην καταναλωτική πίστη, η NovaBank για μία ακόμα φορά καινοτομεί, με το νέο προϊόν **NovaStar Credit 6,9.**

Το NovaStar Credit 6,9 θα διατίθεται από τη **Δευτέρα 7 Ιουλίου 2003** και προσφέρει, για πρώτη φορά, τη δυνατότητα μεταφοράς προσωπικών και καταναλωτικών δανείων στη NovaBank, με ιδιαίτερα ευνοϊκούς όρους.

- Το **χαμηλότερο επιτόκιο της αγοράς** 6,90% κυμαινόμενο.
- **Χρηματοδότηση από 1.000 € έως 30.000 €.**
- Διάρκεια αποπληρωμής από **6 έως 72** μήνες ανάλογα με το ποσό.

Το NovaStar Credit 6,9 ισχύει για πελάτες με ενήμερα προσωπικά ή καταναλωτικά δάνεια που έχουν εκταμιευθεί **τουλάχιστον ένα έτος πριν.**

Περισσότερες πληροφορίες σχετικά με το NovaStar Credit 6,9 δίδονται από το δίκτυο της τράπεζας NovaBank σε όλη την Ελλάδα, καθώς και στα εναλλακτικά δίκτυα **NovaLine** (0801-11-95500 αστική χρέωση για όλη την Ελλάδα, 210-9557-500) και **NovaWeb** (www.novabank.gr).

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.

από τη συγχώνευση των εταιριών
Μαγδεμβούργερ Ελλάς
ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ-VICTORIA

VICTORIA
Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζημιών

Σταθερή αξία.

Κεντρικά Αθηνών τηλ. (01) 37.05.300
Κεντρικά Θεσσαλονίκης τηλ. (031) 371.100

LAIKI CYPRIALIFE

Η Άντρη Μυλωνά - πρώτη Ασφαλιστική Σύμβουλος της Laiki Cyprialife για το μήνα Μάιο, 2003

Η Άντρη Μυλωνά είναι η πρώτη Ασφαλιστική Σύμβουλος της Laiki Cyprialife σε υποβληθείσα συνολική παραγωγή για το μήνα Μάιο του 2003. Υπάγεται στον Γιώργο Γεωργίου, Διευθυντή υποκαταστήματος της επαρχίας Λάρνακας.
Έχει πολύχρονη πείρα στην ασφαλιστική βιομηχανία και με τη Laiki Cyprialife συνεργάζεται από το 1999. Το 2001 ανακηρύχθηκε κορυφαία Ασφαλιστική Σύμβουλος αφού πέτυχε να εξασφαλίσει τα ψηλότερα παραγωγικά αποτελέσματα σε συμβόλαια ζωής, υγείας και ατυχημάτων.
Είναι κάτοχος του διεθνούς Πιστοποιητικού Χρηματοοικονομικού Συμβούλου και του διπλώματος LUTC (Fellow).

INTERAMERICAN

Ομαδική ασφάλιση στην INTERAMERICAN για το ανθρώπινο δυναμικό του Ομίλου Veterin

Άλλη μία αναπτυσσόμενη επιχείρηση επέλεξε την INTERAMERICAN για να ασφαλίσει το προσωπικό της. Πρόκειται για τον Όμλο Veterin, που εμπιστεύτηκε στην INTERAMERICAN την κάλυψη των εργαζομένων του με ομαδική ασφάλιση ζωής και υγείας, καθώς και με παροχή άμεσης ιατρικής βοήθειας.

Ο Όμιλος Veterin κατέχει την πρώτη θέση στην Ελλάδα στην παραγωγή και εμπορία κτηνιατρικών φαρμάκων, όπως επίσης και συμπληρωμάτων διατροφής ζώων, προϊόντων για μικρά ζώα, αγροχημικών και χημικών προϊόντων, αλλά και ιχθυοκαλλιεργειών. Η Veterin έχει αναπτύξει σημαντική εξαγωγική δραστηριότητα.
Ο Όμιλος INTERAMERICAN έχει εντείνει το ενδιαφέρον του για τον κλάδο των ομαδικών ασφαλίσεων, εκτιμώντας ότι έχει να προσφέρει ως προστιθέμενη αξία στη σχέση των εργοδοτών με το προσωπικό τους και να δώσει συμπληρωματικά ασφαλιστικές λύσεις στους εργαζόμενους. Ήδη, το πελατολόγιο της INTERAMERICAN στις ομαδικές ασφαλίσεις είναι αρκετά ευρύ, εμπλουτίζεται συνεχώς και περιλαμβάνει πολλές σημαντικές επιχειρήσεις του τόπου. Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο υπεγράφη στις εγκαταστάσεις της VETERIN, στον Ασπρόπυργο Αττικής. Παρέστησαν, εκ μέρους της συμβληθείσης εταιρίας οι κ. Λάζαρος Λαζαρίδης, Διευθύνων Σύμβουλος και Χάρης Λαζαρίδης, Σύμβουλος Διοίκησης και Διευθυντής Μηχανογράφησης της VETERIN, ενώ την INTERAMERICAN εκπροσώπησαν ο κ. Παναγιώτης Τσότρας, Υπεύθυνος Πωλήσεων Ομαδικών Ασφαλίσεων και η κ. Δήμητρα Μπαρώνη, Ασφαλιστική Σύμβουλος του υποκαταστήματος Κ. Μαρκόπουλου, με τις προσπάθειες της οποίας υλοποιήθηκε η συνεργασία.

ASPIS BANK

Η Aspis Bank εξαγοράζει τη Standard Chartered Grindlays Bank στην Ελλάδα

Η ASPIS BANK και η Standard Chartered Grindlays Bank συμφώνησαν στην εξαγορά από την ASPIS BANK των τραπεζικών δραστηριοτήτων της Standard Chartered Grindlays Bank στην Ελλάδα. Η εν λόγω εξαγορά τελεί υπό την αίρεση των σχετικών εγκρίσεων από τις εποπτικές αρχές και αναμένεται να ολοκληρωθεί εντός του φθινοπώρου 2003.
Η Standard Chartered Grindlays Bank διαθέτει δύο (2) υποκαταστήματα – ένα (1) στο κέντρο της Αθήνας και ένα (1) στον Πειραιά. Η Τράπεζα δραστηριοποιείται στον τομέα της εμπορικής τραπεζικής και της τραπεζικής μεγάλων επιχειρήσεων και προσφέρει σειρά καταθετικών και επενδυτικών υπηρεσιών σε επιλεγμένους ιδιώτες πελάτες. Απασχολεί 60 υπαλλήλους στους οποίους θα γίνει πρόσκληση για μεταφορά τους στην ASPIS BANK. Η εν λόγω πώληση στην ASPIS BANK αποτελεί μέρος της στρατηγικής της Standard Chartered Grindlays Bank, για τη συγκέντρωσή της στις αγορές της Ασίας, της Αφρικής και της Μέσης Ανατολής.
Η ASPIS BANK πιστεύει ότι η εξαγορά των δραστηριοτήτων της Standard Chartered Grindlays Bank στην Ελλάδα εξυπηρετεί τη στρατηγική της συντηρητικής επέκτασης μέσω εξαγοράς συμπληρωματικών τομέων τραπεζικών δραστηριοτήτων, όπως αποδεικνύει και η πρόσφατη εξαγορά του τομέα λιανικής και εμπορικής τραπεζικής της ABN AMRO στην Ελλάδα. Η ASPIS BANK είναι μέλος του Ομίλου Εταιριών ΑΣΠΙΣ, και η μετοχή της διαπραγματεύεται στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Η Τράπεζα, με σύνολο ενεργητικού το οποίο υπερβαίνει τα €1,6 δισ. προσφέρει πλήρες φάσμα υπηρεσιών λιανικής τραπεζικής μέσω δικτύου 62 υποκαταστημάτων σε όλη την Ελλάδα. Η ASPIS BANK δραστηριοποιείται στη λιανική και εμπορική τραπεζική (ΜΜΕ), δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στην ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών, καθώς και σε καινοτομικές και ευέλικτες λύσεις και προϊόντα.
Η Standard Chartered Grindlays Bank είναι από τις δεσπόζουσες τράπεζες στον κόσμο με σύνολο ενεργητικού το οποίο υπερβαίνει τα €90 δισ. και έχει σημαντική παρουσία σε Ασία, Αφρική και Μέση Ανατολή με περισσότερα από 500 σημεία πώλησης σε 50 χώρες.
Η Standard Chartered Grindlays Bank πιστεύει ότι η μεταβίβαση των εργασιών της στην ASPIS BANK είναι προς το συμφέρον του προσωπικού και των πελατών της.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Ελάτε με τους Ισχυρούς!

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

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

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

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

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

AAA

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

ALICO AIG Life
Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

Ασπίς και ABN ιδρύουν νέα ΑΕΔΑΚ

Ξεκινά με κεφάλαια 350 εκατ. ευρώ και θα διαχειρίζεται συνολικά 10 αμοιβαία κεφάλαια εσωτερικού

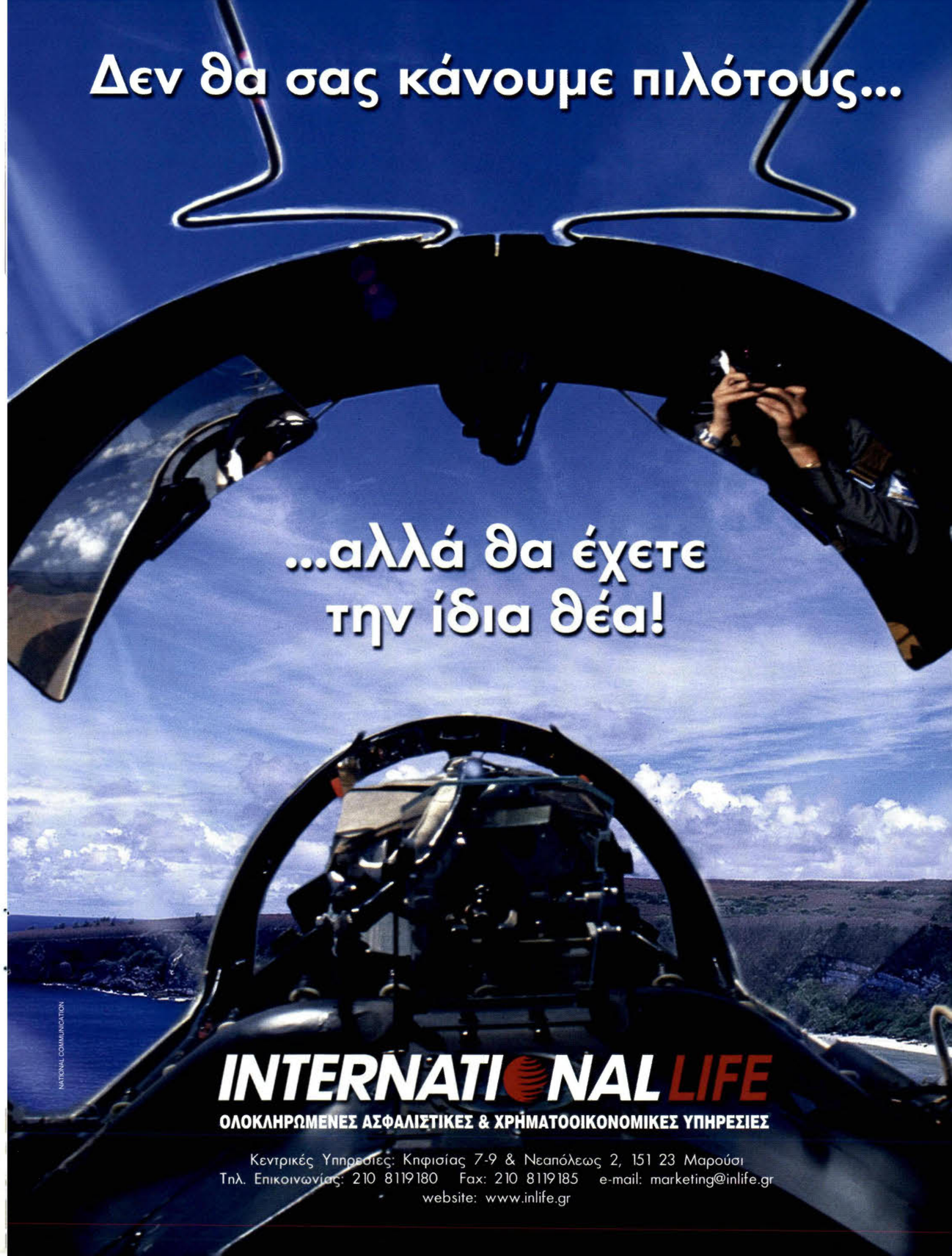
Με την εφαρμογή στην Ελλάδα της οδηγίας της Ε.Ε. 107/2001, ο σκοπός της νέας εταιρίας θα επεκταθεί.

Στην ίδρυση νέας εταιρίας θα προχωρήσουν η Ασπίς ΑΕΔΑΚ και η ABN AMRO ΑΕΔΑΚ αμέσως μετά την ολοκλήρωση της μεταξύ τους συγχώνευσης. Στόχος της νέας εταιρίας είναι να προσφέρει πλήρες φάσμα υπηρεσιών και προϊόντων διαχείρισης χαρτοφυλακίου, αξιοποιώντας τις δυνατότητες που δημιουργεί η νέα κοινοτική οδηγία για τις συλλογικές επενδύσεις.

Η ΑΕΔΑΚ που θα προκύψει από τη συγχώνευση των δύο θα ξεκινήσει με περισσότερα από 350 εκατ. ευρώ κεφάλαια υπό διαχείριση και θα διαχειρίζεται συνολικά 10 αμοιβαία κεφάλαια εσωτερικού. Σύμφωνα με στοιχεία της 30.6.2003, η νέα ΑΕΔΑΚ θα κατατάσσεται 8η στα Α/Κ Ομολογιών Εσωτερικού και 13η επί συνόλου ενεργητικού όλων των ελληνικών ΑΕΔΑΚ.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Ένωσης Θεσμικών Επενδυτών στις 13 Ιουλίου η Ασπίς ΑΕΔΑΚ κατατασσόταν στην 15η θέση της αγοράς σε σύνολο 29 εταιριών διαχείρισης. Τα υπό διαχείριση κεφάλαια της Ασπίς ΑΕΔΑΚ είχαν διαμορφωθεί στα 22,3 εκατ. ευρώ, που αντιστοιχούν σε μερίδιο αγοράς 0,75%. Αντίστοιχα η ABN Amro ΑΕΔΑΚ ήταν στη 19η θέση της αγοράς με συνολικά ενεργητικά ύψους 115 εκατ. ευρώ που αντιστοιχούν στο 0,39% της συνολικής αγοράς των αμοιβαίων κεφαλαίων. Με την εφαρμογή στην Ελλάδα της οδηγίας της Ε.Ε. 107/2001, ο σκοπός της νέας εταιρίας θα επεκταθεί και θα περιλαμβάνει τη διαχείριση επενδυτικών χαρτοφυλακίων ιδιωτών και θεσμικών επενδυτών καθώς και τη διανομή πάνω από 60 Διεθνών Α/Κ της ABN AMRO τα οποία, μέχρι να αναλάβει τη διανομή τους η νέα εταιρία, θα διανέμονται απευθείας από τις ASPIS BANK και ABN AMRO.

Στο μετοχικό κεφάλαιο της νέας ΑΕΔΑΚ θα συμμετέχουν η ASPIS BANK με ποσοστό 55% και η ABN AMRO με ποσοστό 45%. Το διοικητικό συμβούλιο θα αποτελείται από 7 μέλη, εκ των οποίων 4 μέλη θα διορίζονται από την ASPIS BANK και 3 μέλη από την ABN AMRO. Ο κ. Κωνσταντίνος Β. Καρατζάς της ASPIS BANK θα είναι πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου και ο κ. Kees de Koning της ABN AMRO θα είναι αντιπρόεδρος. Τη διεύθυνση της εταιρίας θα αναλάβουν ο διευθύνων σύμβουλος Θεμιστοκλής Βελισσαρίδης και ο εντεταλμένος σύμβουλος Στάθης Νάζος.



Πανελλήνια συνάντηση συνεργατών της Universal Life (Ελλάς)

Με απόλυτη επιτυχία και μεγάλη συμμετοχή ολοκληρώθηκε η ετήσια συνάντηση των συνεργατών της Universal Life (Hellas) σε γνωστό συνεδριακό χώρο στο κέντρο της Αθήνας με κυριότερα θέματα συζήτησης τις επιπτώσεις της οικονομικής κατάστασης στον κλάδο Ζωής και τις εξελίξεις στο χώρο της διαμεσολάβησης.

Στο χαιρετισμό του ο Γενικός Διευθυντής κ. Ανδρέας Χουρδάκης αναφέρθηκε στη δυσκολία των καιρών και στην προσοχή που πρέπει όλοι μας να δώσουμε ως επαγγελματίες έτσι ώστε να διατηρήσουμε ανέπαφο το ασφαλιστικό οικοδόμημα.

Στη συνέχεια η Γενική Διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Αντωνάκη που τίμησε με την παρουσία της το συνέδριο της Universal Life (Hellas) ανέπτυξε διεξοδικά το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, τη δυναμική του κλάδου Ζωής στην ελληνική αγορά, καθώς επίσης και τις εξελίξεις στο χώρο της διαμεσολάβησης σύμφωνα με τη νέα Κοινοτική Οδηγία.

Παίρνοντας τη σκυτάλη, ο Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων του Ομίλου Universal κ. Δημήτρης Καλλέργης ενημέρωσε τους συνεργάτες για την αναπτυξιακή πορεία του Ομίλου.

Ακολούθησαν παρουσιάσεις από τον Διευθυντή Κλάδου Ζωής κ. Χ. Κομνηνός και τον Διευθυντή Αποζημιώσεων κ. Θ. Αγγελίδης όπου στο περιεχόμενο των ομιλιών τους τόνισαν τη σημασία του σωστού underwriting και των επιβεβλημένων σχετικών ρυθμίσεων, όπως επίσης και το όφελος που θα προκύψει από την ακριβή τήρηση των διαδικασιών αποζημίωσης.

Κατόπιν, μέσα από τις ομιλίες και παρουσιάσεις των κ.κ. Γ. Παυλίδη Διευθυντή Πωλήσεων Ατομικών, Γ. Κατσάνου Προϊστάμενου Ανάπτυξης Δικτύου, Β. Δελινιώτη Διευθυντή Πωλήσεων Ομαδικών και Αν. Δημητρίου Διευθυντή Εκπαίδευσης και Διοίκησης Υποκαταστημάτων της μητρικής εταιρίας, αναπήδησε και πάλι η αξιοσημείωτη πορεία της εταιρίας μέσα στα πλαίσια της ελληνικής αγοράς, οι τεράστιες ευκαιρίες ανάπτυξης παρά τις δυσκολίες των καιρών, αφού βεβαίως πρώτα δώσουμε όλοι μας την δέουσα προσοχή στην αναβάθμιση του επαγγελματικού μας επιπέδου όπως αυτό ερμηνεύεται από τις απαιτήσεις της εποχής μας.

Τέλος, πανηγυρικό χαρακτήρα πρόσθεσε με το κλείσιμο της Συνάντησης, η βράβευση των καλύτερων συνεργατών και η απονομή των πιστοποιητικών CFA στους επιτυχόντες για το έτος 2002. Συγκεκριμένα απονεμήθηκαν τα πιο κάτω βραβεία:

1ο Γραφείο Συνεργασίας: ΤΕ-TRUST Α.Ε.
2ο Γραφείο Συνεργασίας: BROKINS Α.Ε.
3ο Γραφείο Συνεργασίας: ΔΙΑΜΕΣΟΣ ΕΠΕ
1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: Γ. ΚΟΨΑΥΤΟΠΟΥΛΟΣ (γρ. BROKINS Α.Ε.)
2ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: Ι. ΣΠΑΝΙΔΗΣ (γρ. ΤΕ-TRUST)
3ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος: Μ. ΣΠΑΝΟΥΔΑΚΗΣ (γρ. Μ. ΑΝΘΟΠΟΥΛΟΥ)
Βραβείο Διατηρησιμότητας: ΑΙΓΙΣ ΕΠΕ
Βραβείο Ήθους και Πολυετούς Προσφοράς: Α. ΣΤΑΜΠΟΥΛΗΣ

Άποψη panel Συνεδρίου

Αναμνηστική φωτογραφία Βραβεύσεων

Χρυσόστομος Κομνηνός - Διευθυντής Κλάδου Ζωής

Δημήτρης Καλλέργης - Διευθυντής Δημοσίων Σχέσεων Ομίλου Universal

Απόστολος Σταμπούλης - Διακεκριμένος Συνεργάτης της Universal Life (Ελλάς) Α.Α.Ε.Ζ.

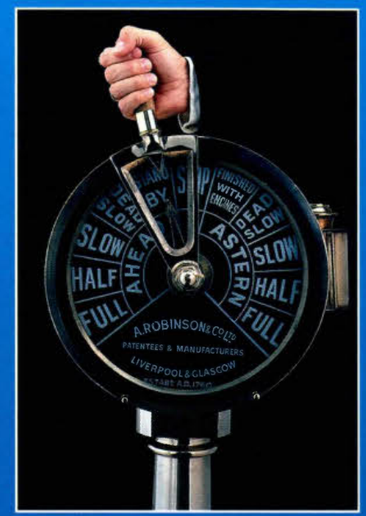
Η ΣΙΓΟΥΡΗ ΕΠΙΛΟΓΗ!

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

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 a.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

EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ:

Το κερδοφόρο Bancassurance στην πράξη από τις ασφαλιστικές της Eurobank

Γράφει ο Λ. Καραγιώργος

Ασφαλιστήρια συμβόλαια μέσα σε δύο λεπτά στην κυριολεξία μπορεί να έχει στα χέρια του ο ασφαλιζόμενος σε μία από τις δύο ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου της Eurobank. Το μηχανογραφικό σύστημα της τράπεζας είναι σε τέτοιο επίπεδο που ο υποψήφιος ασφαλισμένος ερωτάται από τον υπάλληλο της τράπεζας για ορισμένα στοιχεία του, αυτά περνάνε μέσα στο σύστημα και σε δύο λεπτά έχει στα χέρια του το συμβόλαιο ζωής ή υγείας, ενώ στον ίδιο χρόνο έχει στα χέρια του και την αίτηση για την ασφάλιση κατοικίας. Το συμβόλαιο στη συγκεκριμένη περίπτωση περνά από ένα δεύτερο έλεγχο από την εταιρία πριν δοθεί σε λίγες ημέρες στον ασφαλισμένο.

Το μυστικό της επιτυχίας είναι σκληρή δουλειά και επενδύσεις στη μηχανογράφηση.

Αυτό είναι το Bancassurance στην πράξη που εφαρμόζουν οι δύο ασφαλιστικές εταιρίες της Eurobank, η EFG Ασφαλιστική στους γενικούς κλάδους και η EFG Ασφαλιστική Ζωής στον κλάδο ζωής, που διευθύνονται από τον κ. Κωνσταντίνο Παπαμιχαλόπουλο.

Κ. Παπαμιχαλόπουλος Διευθύνων Σύμβουλος EFG Ζωής και Γενικών

Δύο εταιρίες που εξέπληξαν θετικά μετά τα αποτελέσματα που έχουν επιτύχει τα τρία τελευταία χρόνια ουσιαστικής λειτουργίας τους.

Η EFG Ασφαλιστική έχει να παρουσιάσει στη χρήση του 2002 κέρδη ύψους 5.307.052,06 ευρώ έναντι κερδών 3.527.631,50 ευρώ στη χρήση 2001, κέρδη δηλαδή αυξημένα κατά 50,46% σε σχέση με τον προηγούμενο χρόνο. Μία αύξηση κερδοφορίας σημαντική που σώζει την «τιμή» του ασφαλιστικού κλάδου, ο οποίος συνολικά εμφάνισε ζημίες ύψους 204 εκατ. ευρώ. Σημαντική αύξηση κερδών κατά 22% πέτυχε και η EFG Ασφαλιστική. Τα κέρδη της εταιρίας στη χρήση 2002 έφθασαν τα 2.184.143,12 ευρώ έναντι 1.785.795,73 ευρώ στη χρήση του 2001.

Η κερδοφορία αυτή δεν επιτεύχθηκε σε βάρος της ανάπτυξης καθώς στην ίδια χρήση η εταιρία ζωής είχε μία εκπληκτική αύξηση παραγωγής κατά 193%, με τα ασφάλιστρα να φθάνουν στα 21.794.361,52 ευρώ το 2002 έναντι 7.420.353,39 ευρώ στη χρήση 2001.

Στις γενικές ασφαλίσεις η παραγωγή της EFG Ασφαλιστικής έφθασε τα 7.750.769,69 ευρώ έναντι 5.358.184,69 ευρώ στη χρήση 2001 σημειώνοντας αύξηση κατά 44,65%.

Με τα παραπάνω αποτελέσματα η EFG Ζωής κατακτά τη δεύτερη θέση στην κερδοφορία μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών ζωής πίσω από την Alico, ενώ η εταιρία γενικών ασφαλίσεων βρίσκεται στην πρώτη θέση μεταξύ των εταιριών του κλάδου.

Οι αξιοσημείωτες αυτές επιδόσεις έγιναν πράξη, όπως συχνά τονίζει στους συνεργάτες του ο κ. Παπαμιχαλόπουλος, με βάση τη στρατηγική όχι μερίδιο για το μερίδιο, αλλά για τα κέρδη.

Όσον αφορά το μέλλον, στόχος της διοίκησης των δύο εταιριών και της διοίκησης του Ομίλου είναι η περαιτέρω ανάπτυξή τους πάντα σε υγιείς βάσεις, με νέα προϊόντα και με χαμηλό λειτουργικό κόστος.

Το μυστικό της επιτυχίας του Bancassurance στην πράξη είναι, σύμφωνα με τον κ. Παπαμιχαλόπουλο, η σκληρή δουλειά και η επένδυση στη μηχανογράφηση. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι η Eurobank δεν διαθέτει στα υποκαταστήματά της εξειδικευμένους ασφαλιστές για τα ασφαλιστικά προϊόντα, αλλά τραπεζικούς υπαλλήλους, καθώς δεν απαιτείται ιδιαίτερη γνώση, αφού τα πάντα γίνονται μέσω του προγράμματος το οποίο κάνει το απαραίτητο underwriting μόνο του.

Υποχραφή!

RICH CLUB

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΔΙΚΤΥΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ & ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ

Αθ. Διάκου 26 421 00 Τρίκαλα
Τηλ: 24310-33 330 - 79 620 - Fax: 24310-79 623
www.richclub.gr, e-mail: liagka@richclub.gr

I·ΧΟ·Σ

ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

ΣΩΜΑΤΕΙΟ ΜΗ ΚΕΡΔΟΣΚΟΠΙΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ

Λ. Συγγρού 371, Π. Φάληρο
Τηλ.: 210 9480480-3, Fax: 210 9424339

Το όχημα για μια εξαιρετικά επιτυχημένη καριέρα στο ασφαλιστικό επάγγελμα

Εκπροσωπεί στην Ελλάδα τα Προγράμματα Σπουδών του «LUTC» ενός από τα μεγαλύτερα εξειδικευμένα στα Χρηματοοικονομικά, Πανεπιστήμιο των ΗΠΑ «The American College» (T.A.C.)

AIG GREECE

AIG GREECE: Σταθερά ανοδική η παραγωγή στο α΄ εξάμηνο του 2003

Σταθερά ανοδική είναι η πορεία της παραγωγής, με βάση τα οικονομικά αποτελέσματα του α' εξαμήνου 2003, της **AIG GREECE** και του **Ασφαλιστικού Συγκροτήματος Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.**

Συγκεκριμένα, η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων και για τις δύο εταιρίες του Ομίλου **(NATIONAL UNION** και **ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.)** ξεπέρασε τα **€18,5 εκατομμύρια,** παρουσιάζοντας ποσοστιαία αύξηση, σε σχέση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο, της τάξης του **9,23%.** Τη μεγαλύτερη ποσοστιαία αύξηση παρουσίασαν οι Κλάδοι Οικονομικών Απωλειών, Περιουσίας, Αστικής Ευθύνης και Μεταφορών.

Αναλυτικότερα, η ανά κλάδο παραγωγή έχει ως εξής:

Κλάδοι	Παραγωγή (σε ευρώ)	% συμμετοχή στο σύνολο
1) Περιουσίας	4.350.000	23,5
2) Προσωπικών Κινδύνων	1.600.000	8,64
3) Αστικής Ευθύνης	1.400.000	7,56
4) Λοιπών Ατυχημάτων	210.000	1,14
5) Οικονομικών Απωλειών	1.300.000	7,02
6) Προσωπικών Ατυχημάτων	600.000	3,24
7) Τεχνικών Ασφαλίσεων	1.400.000	7,57
8) Μεταφορών	1.650.000	8,91
9) Αυτοκινήτου	6.000.000	32,42
	18.510.000	100,00

Για το **2003,** οι εκτιμήσεις είναι ότι η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων του Ομίλου θα πλησιάσει τα **€40 εκατομμύρια.** Η ευρύτερη στρατηγική ανάπτυξης της **AIG GREECE,** κινείται σε δύο βασικούς άξονες: στον **πελάτη** και στον **συνεργάτη.**

Τα καινοτόμα πολυκλαδικά προϊόντα, οι πρωτοποριακές μέθοδοι προσέγγισης και προώθησης και η εφαρμογή σύγχρονων τεχνικών (π.χ. **CRM** - Customer Relationship Marketing), συνθέτουν μια ουσιαστική αλλά και αποτελεσματική εξυπηρέτηση του πελάτη. Παράλληλα, η υιοθέτηση κινήτρων για τους συνεργάτες **(AIG GREECE FORUM, AIG GREECE BONUS, AIG GREECE CONSULTING** κ.λπ.), η εφαρμογή ενός ολοκληρωμένου εκπαιδευτικού προγράμματος **(AIG GREECE SEMINARS)** και η στόχευση για την αξιοποίηση και άλλων πηγών εργασίας, θωρακίζουν τους συνεργάτες - ασφαλιστές και τους καθιστούν «επαγγελματίες πρώτης γραμμής».

Τελετή απονομής των Βραβείων Επενδυτικών Σχέσεων - 2003 (Greek IR Awards 2003)

Η τελετή απονομής των Βραβείων Επενδυτικών Σχέσεων - 2003 (Greek IR Awards 2003) πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη, 9 Ιουλίου 2003 στην ιστορική αίθουσα συναλλαγών του Χ.Α., σε συνεργασία με την **FTSE, Institutional Investor Magazine** και **PricewaterhouseCoopers** και με την υποστήριξη του **Χρηματιστηρίου Αθηνών.** Χορηγός φέτος ήταν η **ARTION Α.Χ.Ε.Π.Ε.Υ. Ο Πρόεδρος του Χρηματιστηρίου Αθηνών, καθηγητής κ. Παναγιώτης Αλεξάκης** απένειμε το **Μέγιστο Βραβείο Επενδυτικών Σχέσεων (Grand IR Award),** ενώ τα υπόλοιπα 11 βραβεία απονεμήθηκαν από σημαντικούς φορείς της ελληνικής χρηματιστηριακής αγοράς.

Η AIG GREECE καινοτομεί και στα θέματα πρόληψης

Ιδιαίτερη έμφαση σε θέματα πρόληψης και αποφυγής των ζημιών δίνει η **AIG GREECE** και το **Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.** εντάσσοντας στην εταιρική στρατηγική τους, ολοκληρωμένα προγράμματα ενημέρωσης και πληροφόρησης των πελατών τους.

Σκοπός των πρωτοβουλιών αυτών, είναι η «μύηση» του καταναλωτή στα μυστικά της ασφάλισης έτσι ώστε, με βαθύτερη γνώση, να είναι σε θέση ν' αξιολογεί τη σημασία της πρόληψης και παράλληλα να μπορεί ν' αντιμετωπίζει, έγκαιρα και αποτελεσματικά, τους κινδύνους που τον απειλούν.

Οι δύο πρόσφατες καμπάνιες που έγιναν, βασίστηκαν στους Κλάδους Πυρός και Αυτοκινήτων και είχαν σαν κεντρικά μηνύματά τους το **«Προστατευθείτε»** και το **«Αλκοόλ και οδήγηση».**

Πιο συγκεκριμένα, η πρώτη, αφορούσε τις ζημίες κατοικιών και στην αντίστοιχη πρόληψη και αποφυγή τους. Σε συνεργασία με το **Πυροσβεστικό Σώμα Ελλάδος,** δημιουργήθηκε ένα ειδικά διαμορφωμένο ενημερωτικό φυλλάδιο που περιλάμβανε χρήσιμες πληροφορίες σχετικά με θέματα **αποτροπής και πρόληψης ζημιών,** αλλά και διαφωτιστικές οδηγίες σε περίπτωση οποιασδήποτε ζημίας. Οι κίνδυνοι που απειλούν τον καθένα, σήμερα, είναι πολλοί και ποικίλοι. Αποτελεί, λοιπόν, κοινό συμφέρον η έγκαιρη ενεργοποίηση όλων, ώστε με τη λήψη των **κατάλληλων μέτρων** και την αποτελεσματική **πρόληψη** να αποτραπούν, στο μέτρο του δυνατού, οι δυσάρεστες συνέπειες μιας ζημιάς. Η δεύτερη, είχε θέμα τις βλαβερές συνέπειες του **αλκοόλ,** με έμφαση στον τομέα της **οδήγησης.** Για το σκοπό αυτό, ο Όμιλος ήρθε σε επαφή με όλους τους **αρμόδιους φορείς,** οι οποίοι τον τροφοδότησαν με όλα τα απαραίτητα στοιχεία. Το σχετικό ενημερωτικό φυλλάδιο που εστάλη, περιλάμβανε **αναλυτικές πληροφορίες, ουσιαστικές διαπιστώσεις** και **πρακτικές συμβουλές** για τις περιπτώσεις που κάποιος καταναλώσει περισσότερο αλκοόλ από αυτό που είχε προγραμματίσει! Με δεδομένο ότι η σύμπραξη ασφαλιστικής εταιρίας – διαμεσολαβούντα – ασφαλιζόμενου στην από κοινού αντιμετώπιση των καθημερινών κινδύνων ελαχιστοποιεί τις πιθανές επιπτώσεις τους, στα άμεσα σχέδια των δύο εταιριών είναι ο σχεδιασμός των άλλων παρόμοιων ενεργειών, σε άλλους ενδιαφέροντες τομείς και με διαφορετική θεματολογία, με στόχο την καλύτερη ενημέρωση του καταναλωτή πάνω σε θέματα που τον αφορούν.

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

Ποιοι πληρώνουν αμέσως και πόσα

ΝΕΑ ΕΡΕΥΝΑ ΤΟΥ «NextDeal» ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΟΛΑ ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΙΣ ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΖΗΜΙΕΣ

Τα στοιχεία, και πιο συγκεκριμένα τα ποσοστά πληρωθεισών ζημιών ως ποσοστό επί των ασφαλίστρων στον κλάδο αστικής ευθύνης οχημάτων, παρουσιάζει στο σημερινό του τεύχος το «NextDeal», όπως ακριβώς το είχε προαναγγείλει. Όπως προκύπτει από τα πραγματικά αποκαλυπτικά στοιχεία όλων των εταιριών ο κλάδος εμφανίζει για τη χρήση του 2002 εικόνα χειρότερη από αυτήν του 2001, καθώς στο σύνολό του έχει αφενός μικρότερο ποσοστό αποθεματοποίησης εκκρεμών ζημιών ως προς ασφάλιστρα – και συγκεκριμένα 101,9% έναντι 103,06% το 2001 – ενώ παράλληλα και το ποσοστό πληρωθεισών ζημιών μειώθηκε στο 67,82% έναντι 71,97% σε σχέση με το 2001.

Τα παραπάνω στοιχεία κάνουν εμφανές το πρόβλημα που υπάρχει στον κλάδο και στο οποίο αναφέρονται όλοι οι σημαντικοί παράγοντες της αγοράς ζητώντας παράλληλα μέτρα εξυγίανσης. Ο μόνος που δεν φαίνεται να το βλέπει είναι η πολιτική ηγεσία του υπουργείου Ανάπτυξης, η οποία περί άλλα τυρβάζεται και όταν παίρνει κάποιο μέτρο είναι κατόπιν εορτής και ύστερα από πολύ έντονες πιέσεις ακόμη και του τύπου, όπως συνέβη στην περίπτωση της Πανελληνικής.

Με βάση τα στοιχεία που παρουσιάζει το «NextDeal» οι μισές ταιρίες αύξησαν το 2002 το ποσοστό πληρωθεισών ζημιών σε σχέση με το 2001, ενώ οι υπόλοιπες το μείωσαν.

Αντίστοιχα τα αποθέματα εκκρεμών ζημιών στα οποία περιλαμβάνονται (σε αυτόν τον πίνακα) και τα δικαιώματα συμβολαίων 23 εταιρίες τα αύξησαν, ενώ 19 τα μείωσαν.

Οι αυξομειώσεις αυτές στις περισσότερες των περιπτώσεων είναι οριακές και δεν συνιστούν κάποια σημαντική μεταβολή είτε προς το θετικό είτε προς το αρνητικό.

Από την πλευρά μας, θα πρέπει να επισημάνουμε ότι οι προαναφερόμενοι δείκτες αποτυπώνουν ως ένα βαθμό την πραγματική εικόνα του κλάδου. Σε κάθε εταιρία υπάρχουν ενδεχομένως και ορισμένες ιδιομορφίες που έχουν αποτέλεσμα τη διαμόρφωση υψηλών δεικτών αποθεματοποίησης ή ακόμη και χαμηλών (π.χ. η Allinaz έχει πολλές εκκρεμείς ζημίες από τις συγχωνεύσεις προηγούμενων ετών, ενώ άλλη εταιρία μπορεί να έχει πολύ μικρούς δείκτες γιατί έχει πολύ λίγο αυτοκίνητο και απολύτως ελεγμένο). Σε κάθε περίπτωση πάντως, τα στοιχεία αποτελούν έναν μπούσουλα για τη στρατηγική αποθεμάτων που ακολουθεί η κάθε εταιρία σε συνάρτηση και με την τακτική της σε ό,τι αφορά τις πληρωμές.

ΕΚΚΡΕΜΕΙΣ/(ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ & ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ)

	ΕΤΑΙΡΙΑ	2002	2001		ΕΤΑΙΡΙΑ	2002	2001
1	ALLIANZ ΓΕΝΙΚΩΝ	336,87%	343,67%	21	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Α.Ε.	68,67%	70,34%
2	VICTORIA	218,22%	207,42%	22	INTERLIFE	68,16%	49,81%
3	GENERALI HELLAS (ΖΗΜΙΩΝ)	199,38%	127,11%	23	LE MONTE	67,13%	68,63%
4	ΑΛΦΑ Α.Ε.	175,47%	182,64%	24	ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ Γ. ΣΙΔΕΡΗΣ	65,64%	62,37%
5	INTERAMERICAN ZHMIΩN	156,42%	142,48%	25	EUROSTAR	65,38%	81,34%
6	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	138,50%	140,89%	26	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ	57,71%	49,25%
7	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	137,37%	153,47%	27	PERSONAL INSURANCE	46,33%	48,42%
8	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ	136,13%	100,55%	28	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	45,43%	44,66%
9	ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE - ΕΜΠΟΡΙΚΗ	132,87%	140,81%	29	ΔΥΝΑΜΙΣ	44,56%	37,44%
10	COMMERCIAL VALUE (ΠΡΩΗΝ ΓΚΟΤΑ)	127,11%	71,66%	30	MARKETRENDS (ΓΑΛΑΞΙΑΣ)	42,03%	51,25%
11	IMPERIAL HELLAS	114,53%	92,19%	31	EFG	41,70%	157,65%
12	ΕΛΛΑΣ	114,28%	99,89%	32	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	40,94%	37,15%
13	NATIONALE NEDERLANDEN (ING)	111,68%	98,40%	33	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ	39,92%	56,90%
14	ΟΡΙΖΩΝ	106,49%	85,59%	34	ΕΓΝΑΤΙΑ	38,26%	29,12%
15	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	87,38%	80,27%	35	ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ	37,85%	42,87%
16	INTERNATIONAL HELLAS	84,55%	113,71%	36	ΩΜΕΓΑ	37,74%	68,20%
17	ΕΘΝΙΚΗ	84,34%	89,32%	37	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ	35,75%	35,11%
18	UNIVERSA ALLGEMEINE VERSIGHERUNG	79,44%	68,85%	38	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ	31,39%	28,73%
19	NATIONAL UNION FIRE INSURANCE	75,74%	73,27%	39	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ	30,59%	34,94%
20	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ	73,94%	82,22%	40	ASTRA	30,01%	24,19%
				41	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ	26,48%	19,21%
				42	ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.	14,62%	27,09%
					ΣΥΝΟΛΟ	101,90%	103,06%

GALAXIAS INSURANCE

ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕΓΑ. Συγγρού 40 - 42, 117 42 Αθήνα. Τηλ.: 210 9241195 Fax: 210 9241760

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ MARKETRENDS

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στις 20, 21 & 22 Ιουνίου πραγματοποιήθηκε στη Σαντορίνη η ετήσια συνάντηση της Λέσχης των «**Διακεκριμένων συνεργατών**» της Αγροτικής Ασφαλιστικής. Στην ημερίδα που πραγματοποιήθηκε ο Δ/νων Σύμβουλος της Εταιρίας ενημέρωσε τους συνεργάτες για:

- Τις εξελίξεις και τα προβλήματα της ασφαλιστικής αγοράς
- Την πολιτική ανάπτυξης της Εταιρίας
- Τους παραγωγικούς της στόχους κ.ά.

Οι συνεργάτες από τη δική τους πλευρά κατέθεσαν τους προβληματισμούς τους για διάφορα θέματα που αντιμετωπίζουν. Ζήτησαν δε την υποστήριξη της Εταιρίας για την επίλυση διαφόρων προβλημάτων.

Με την ευκαιρία της συνάντησης έγινε η παρουσίαση των νέων δυνατοτήτων που έχουν οι συνεργάτες στη διάθεσή τους σχετικά με τις εκδόσεις των ασφαλιστηρίων συμβολαίων στα γραφεία τους.

Στην εκδήλωση συμμετείχαν συνεργάτες από όλη την Ελλάδα με βάση:

- Την αντιπροσωπευτικότητα των Δικτύων Πωλήσεων
- Το γεωγραφικό χώρο δραστηριότητάς τους
- Το ύψος παραγωγής
- Την ποιότητα του χαρτοφυλακίου
- Το χρόνο συνεργασίας με την Εταιρία κ.ά.

Οι συμμετέχοντες ήταν οι εξής:

ΔΙΚΤΥΟ ΙΔΙΩΤΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ
ΓΑΒΡΙΛΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ
EUROMARE INSURANCE AGENCY A.E.
CONTRACT A.E.
INSURANCE POOL A.E.
ΚΑΠΟΥΑΝΟ Α.Ε.
BRITISH PROVIDENCE A.E.
ΑΣΦΑΛ. ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ ΘΩΜΑΔΑΚΗ Ε.Π.Ε.
ΣΤΑΘΟΥΔΑΚΗΣ ΜΑΝΟΥΣΟΣ
ΓΚΑΚΙΔΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ
ΚΡΗΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Ε.Π.Ε.
ΜΠΙΤΣΑΚΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
ΜΑΘΙΕΛΛΗ ΖΗΝΟΒΙΑ
SIVACO Ε.Π.Ε.
ΤΣΙΛΙΜΗ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ
ΓΙΑΝΝΑΚΑΚΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
Π. ΧΑΤΖΟΠΟΥΛΟΣ - Θ. ΡΩΜΑΝΙΑ & ΣΙΑ Ε.Ε.
ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ ΑΝΔΡΕΑΣ
ΜΕΛΛΟΝ ΜΕΣΙΤΕΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε.

ΔΙΚΤΥΟ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΩΝ-ΑΣΟ
Ε.Α.Σ. ΡΟΔΟΠΗΣ
Ε.Α.Σ. ΛΑΡΙΣΑΣ-ΤΥΡΝΑΒΟΥ-ΑΓΙΑΣ
Ε.Α.Σ. ΤΡΙΚΑΛΩΝ
Ε.Α.Σ. ΛΑΜΙΑΣ

ΔΙΚΤΥΟ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ
(7785 ΓΡ. ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ) - ΜΠΟΡΜΠΑΝΤΩΝΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
(7964 ΓΡ. ΧΑΛΑΝΔΡΙΟΥ) - ΒΟΥΡΝΑΖΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
(7987 ΓΡ. ΧΑΛΚΙΔΑΣ) - ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

ΔΙΚΤΥΟ ΑΤΕ
ΑΤΕ ΦΑΡΣΑΛΩΝ
ΑΤΕ ΧΑΛΚΙΔΑΣ
ΑΤΖΑΜΟΓΛΟΥ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ (ΤΑΣ)
ΠΕΚΑΣ ΣΤΕΡΓΙΟΣ (ΤΑΣ)
Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΟΥ ΣΥΛΛΟΓΟΥ ΙΔΙΩΤΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ

Τέλος, όλοι ανανέωσαν το ραντεβού τους για τον επόμενο χρόνο σε ένα πολύ όμορφο και πάλι προορισμό.

COORDINATORS Group of companies

COORDINATORS COLLEGE

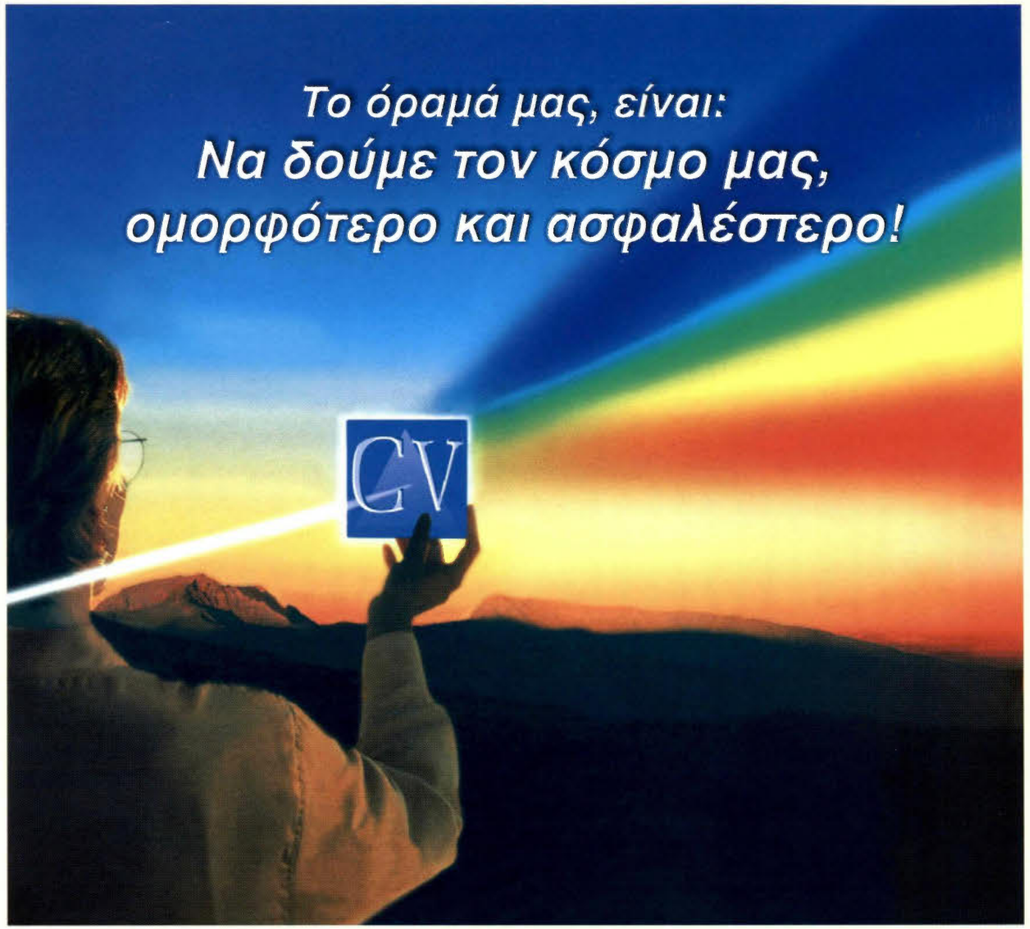
Η Εκπαιδευτική Δύναμη στην Ασφαλιστική Βιομηχανία

- **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



Νέα δύναμη στην ασφαλιστική αγορά, μετά την συνένωση πέντε ασφαλιστικών εταιριών με παράδοση και εμπειρία στην ασφάλιση από το 1931 (έτος έναρξης εργασιών της Nordstern Colonia στην Ελλάδα).

Με εμπιστοσύνη και συνέπεια στην ασφάλιση απαιτητικών εμπορικών και βιομηχανικών κινδύνων και στην εξασφάλιση της προσωπικής περιουσίας ιδιωτών από κάθε κίνδυνο.

Με εξειδίκευση στη προστασία της Ζωής και της Υγείας, και στην εξασφάλιση του βιοτικού επιπέδου σε κάθε στιγμή της ζωής, με σύγχρονα ατομικά και ομαδικά, ασφαλιστικά και επενδυτικά προϊόντα.

COMMERCIAL Value®

(Πρώην: Nordstern Colonia, Gota, United και Commercial Value AEAZ)

ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ : ΔΙΟΝ. ΑΡΕΟΠΑΓΙΤΟΥ & ΜΑΚΡΗ 1, Τ.Κ.:117 42 - ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ: 210.92.90.808 - FAX: 210.92.31.952
ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ: (πρώην GOTA) ΜΙΧΑΛΑΚΟΠΟΥΛΟΥ 174, Τ.Κ.:115 27 ΑΘΗΝΑ ΤΗΛ: 210.77.50.801 - FAX: 210.77.57.094
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ: (πρώην UNITED) ΚΗΦΙΣΙΑΣ 250-254. Τ.Κ.:152 31 ΧΑΛΑΝΔΡΙ, ΤΗΛ: 210.67.42.411 - FAX: 210.67.41.826
(πρώην COMMERCIAL VALUE AEAZ) ΚΗΦΙΣΙΑΣ 64, Τ.Κ.:151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ, ΤΗΛ: 210.63.89.200 - FAX: 210.61.06.038

Αύγουστος

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

«Να ξυπνάς το ξημέρωμα και να βλέπεις τη θάλασσα, να νιώθεις την αλμύρα στο σώμα σου, να μυρίζει ο αέρας αντηλιακό, να κλείνεις τα μάτια από την δύναμη του ήλιου, να κοιμάσαι γυμνός, να τεμπελιάζεις, να χαίρεσαι κι ας είσαι χωρίς παρέα, να βλέπεις το σώμα σου να μαυρίζει, να ακούς δυνατά μουσική, να περιμένεις τον έρωτα να έρθει αν έρθει, να τρως καρπούζι και παγωτά, να κάνει 36ο C, να τρέχεις το βράδυ στην παραλιακή, να βλέπεις γοργόνες στην παραλία, να κάνεις καινούργιους φίλους, να χορεύεις, να ακούς, να πίνεις, να ταξιδεύεις με το πλοίο της γραμμής, να τρως έξω, να μη δουλεύεις, να ανταλλάζεις βλέμματα, να φλερτάρεις, να πηγαίνεις για μπάνιο Κυριακή και να το μετανιώνεις, να ονειρεύεσαι, να κάνεις το σταυρό σου που είσαι ζωντανός κι αυτό το καλοκαίρι και να γελάς, να γελάς...

Περιοδικό Ταχυδρόμος

Αύγουστος ο μήνας των διακοπών. Ο μήνας της χαλάρωσης και της ανεμελιάς. Για πολλούς ο καλύτερος μήνας του χρόνου. Για άλλους ο χειρότερος. Είναι ο μήνας που σε βγάζει από την ρουτίνα και τις συνήθειες της καθημερινότητας. Είναι η περίοδος όπου σωπαίνουν οι εκατοντάδες θόρυβοι που σε περιβάλλουν. Το ραντεβού, ο πελάτης, το meeting, οι στόχοι, όλα μένουν πίσω. Έρχεσαι πιο κοντά στον εαυτό σου. Στην αρχή τρομάζεις που σε «ξαναβλέπεις» μετά από καιρό. Αισθάνεσαι άβολα και η πρώτη σκέψη σε πάει πίσω στους θορύβους που ενώ είναι δυσβάσταχτοι τους έχεις συνηθίσει και τους αναζητάς.

«Τι να πω τώρα με μένα;», σκέφτεσαι. Καλά ήμουνα τόσο καιρό χωμένος μέσα στο κλουβί μου. Σε πιάνει τρόμος με την ιδέα ότι ο εαυτός σου σε ξέρει και δεν μπορείς να του κρυφτείς. Στην αρχή αντιδράς όπως σε έχει μάθει η εκπαίδευσή σου. Ευγενικός, πρόσχαρος, τυπικός, τον αντιμετωπίζεις επαγγελματικά... Το κόλπο δεν πιάνει γιατί σε ξέρει καλά. Είναι ο μόνος που ζει μαζί σου από τότε που γεννήθηκες!

Τρομάζεις και αμέσως οι σκέψεις φεύγουν με ταχύτητα πίσω στους θορύβους, στα προβλήματα, στην καθημερινότητα. Σε πιάνει πανικός. Βαριέσαι. Από το μυαλό περνάνε σκέψεις αμέτρητες: «Αν είχα βγάλει περισσότερα θα ήμουνα καλύτερα, θα ένιωθα καλύτερα, θα πέρναγα καλύτερα. Θα ήμουνα ευτυχισμένος και πετυχημένος».

φωτο Ε. Σπύρου

Μπαλλος Γραμβούσας Χανίων
φωτό Γ. Γρηγορίου

Δυσανασχετείς με την πραγματικότητά σου. Γυρίζεις αλλού το κεφάλι. Δεν θέλεις να την δεις όπως πραγματικά είναι. Σκέφτεσαι ότι ίσως έχεις βάλει ψηλά τον πήχη. Βιαστικός και ανυπόμονος όπως όλοι γύρω σου. «Ίσως να φταίει αυτό» συλλογίζεσαι.

Συνήθισες να ζεις μέσα σε μια πολεμική ατμόσφαιρα με άγχος, στρες, εμπόδια, δυσκολίες, χίλια δυο βάσανα που σου φουσκώνουν το στομάχι, που σου ανεβάζουν την πίεση στα ύψη και τώρα που ανακαλύπτεις ότι δεν υπάρχουν! Έχουν ως δια μαγείας εξαφανιστεί!

Σε πιάνει απελπισία. Οι μέρες της άδειας πολλές. Τι θα κάνω; Πώς θα γεμίσω τις ώρες μου; Ο Σεπτέμβριος εμφανίζεται μπροστά σου σαν μοναδική λύση. Για λίγες στιγμές τον αναζητάς. Σκέφτεσαι ότι πολλές φορές νοστάλγησες το καλοκαίρι, τη θάλασσα και την ηρεμία που σου προσφέρει κατά τη διάρκεια του χειμώνα.

Το μυαλό παίζει τα δικά του παιχνίδια. Το μυαλό δεν είναι ποτέ ευχαριστημένο. Όταν δουλεύει σκέφτεται τις διακοπές και όταν κάνει διακοπές σκέφτεται την δουλειά. Είναι πάντα ανικανοποίητο. Συνειδητοποιείς ότι το μυαλό σου σε χρησιμοποιεί. Εκείνο είναι ο αφέντης και εσύ ο δούλος. Ότι θέλει σκέφτεται, όποτε εκείνο θέλει και ποτέ δεν είναι ευχαριστημένο.

Πέτα το μυαλό στην άκρη. Δεν είναι το αφεντικό. Εσύ είσαι. Είναι πολύ χρήσιμο εργαλείο για σένα. Μέχρι εκεί όμως. Το μυαλό δεν αισθάνεται, δεν νιώθει, μόνο ζητάει. Συνεχώς ζητάει. Δεν είναι ποτέ ευχαριστημένο. Θέλει, συνεχώς θέλει. Το μυαλό θέλει να παίρνει. Ποτέ δεν δίνει. Στην ουσία τίποτα δεν δίνει. Το μυαλό δεν έχει φωνή. Δεν βγάζει ήχους. Μόνο εικόνες. Εσύ όμως λαχταράς κάτι καλύτερο για τον εαυτό σου, έχεις όνειρα και επιθυμίες. Ό,τι νιώθεις, ό,τι αισθάνεσαι μην το πνίγεις. Είναι δικό σου. Μόνο ό,τι βγαίνει από μέσα σου είναι πραγματικό. Είναι η αλήθεια σου. Ακολούθησέ την.

Να ακούς την εσωτερική σου φωνή, την φωνή της καρδιάς σου.

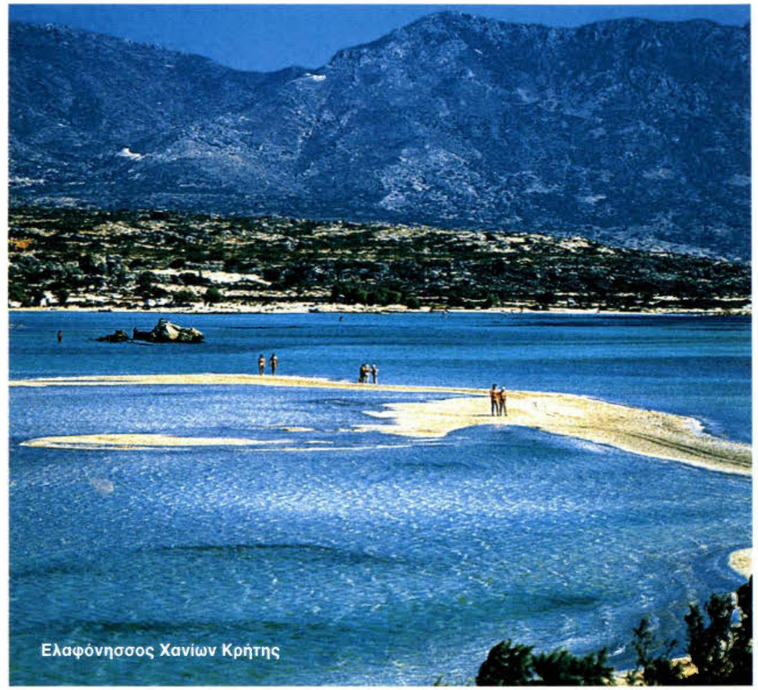
Πολλοί φοβούνται να την ακούσουν, γιατί η καρδιά ποτέ δεν ξέρεις πού θα σε πάει. Δεν βολεύεται πουθενά, είναι ερωτευμένη με την κίνηση. Πηδάει συνέχεια από την μια κατάσταση στην άλλη. Η καρδιά είναι η εξερευνήτρια όλων των μυστηρίων, εί-

Ελαφόνησσος Χανίων Κρήτης

φωτό Σπυρος Σπύρου

Λουτρό Χανίων Κρήτης
φωτο Ε. Σπύρου

ναι αυτή που διερευνά το όμορφο, το θεϊκό.
Τον Αύγουστο να προσπαθήσεις να ακούσεις αυτό που σου λέει η καρδιά σου. Η ζωή δεν είναι μόνο δουλειά. Η δουλειά σου είναι ένα σημαντικό κομμάτι της ζωής σου. Δεν είναι ολόκληρη η ζωή σου.
Η ζωή είναι παιχνίδι. Είναι χαρά. Να είσαι παιχνιδιάρης με την ζωή. Είναι χορός και τραγούδι. Είναι ζέστες, φιλικές κουβέντες με αγαπημένα πρόσωπα. Ο Αύγουστος είναι ο μήνας που θα έρθεις πολύ κοντά με την οικογένειά σου, τα παιδιά σου, τον σύντροφό σου και όλα τα αγαπημένα σου πρόσωπα. Να ζήσεις στιγμές ωραίες που θα σε γεμίσουν δύναμη. Να δώσεις αγάπη, τρυφερότητα και αληθινό ενδιαφέρον σε όλα σου τα αγαπημένα πρόσωπα.
Να σηκωθείς πρωί, να δεις την ανατολή, να νιώσεις όλη τη χαρά της φύσης και να γίνεις ένα με αυτήν. Να κολυμπάς το πρωί, το μεσημέρι, το βράδυ και να νιώθεις το σώμα σου γερό και δυνατό όπως ποτέ άλλοτε. Να χαίρεσαι και να απολαμβάνεις όλα αυτά τα μικρά αλλά πολύ σημαντικά πράγματα της ζωής. Να χορεύεις, να τραγουδάς, να πίνεις και να τρως, να ζεις την στιγμή. Να ευχαριστιέσαι που είσαι υγιής και ζωντανός.
Η ζωή είναι γεμάτη στιγμές που έχουν ροή και κίνηση.
Δεν υπάρχει τίποτα λάθος σε αυτό. Απόλαυσε την στιγμή που έρχεται και φεύγει. Πιες από αυτήν όσα περισσότερα μπορείς, επειδή είναι φευγαλέα, έτσι ώστε να μη ξοδεύεις χρόνο σκεπτόμενος. Μην αρχίζεις πάλι να σκέφτεσαι ότι φεύγει. Όσο διαρκεί, στύψε όλο το χυμό της, πιες την ολοκληρωτικά. Σκέψου ότι δεν έχει σημασία αν φεύγει ή μένει. Αν μείνει θα την πίνεις, θα την γεύεσαι. Αν φύγει θα πιεις την επόμενη.
Έτσι θα έρθεις κοντά στον εαυτό σου και αυτό θα σε γεμίσει ζωντάνια, ενέργεια και ρυθμό. Μέσα από την γαλήνη θα σου βγει η δημιουργικότητα. Κάνε το ταμείο σου. Αφού όμως ξεκουραστείς και ηρεμήσεις πρώτα. Μόνο τότε θα τα δεις διαφορετικά τα πράγματα. Είναι σημαντικό να μπορέσεις να εντοπίσεις το ακριβές σημείο που βρίσκεσαι.
Αποδέξου το ως το τέλειο σημείο της αναφοράς σου. Είναι σημαντικό να μπορέσεις να αποδεχτείς την πραγματικότητά σου. Είναι το πρώτο βήμα για να μπορέσεις να την αλλάξεις. Βρίσκεσαι εδώ. Τα πάντα βρίσκονται εδώ. Το γεγονός ότι υπάρχεις είναι τα πάντα. Όλα τα άλλα εσύ τα φτιάχνεις, εσύ τα δημιουργείς, αρκεί να είσαι καλά. Με σένα.
Όταν είσαι καλά με σένα, κάνεις πολλά πράγματα και το ξέρεις. Είναι η στιγμή που θα μιλήσει η καρδιά σου. Αυτό που λαχταράει άφησέ την να στο πει. Μην την τρομάζεις πάλι. Άφησέ την ελεύθερη να μιλήσει. Θέλει να σου πει τα σχέδια που έχει για σας.
Η φωνή της καρδιάς σου είναι ό,τι πιο αληθινό υπάρχει.
Η φωνή της καρδιάς έχει κάτι θεϊκό!
Άκουσέ το χωρίς να αντιδράσεις. Έχεις χρόνο να το σκεφτείς αλλά πρέπει να το πιστέψεις. Αυτό που σου λέει η καρδιά σου έχει εκπληκτική ομορφιά. Είναι σαν λουλούδι που ανοίγει μόνο του και ευωδιάζει. Θα νιώσεις τόσο ξεκούραστος, τόσο γεμάτος, τόσο ήρεμος, τόσο δημιουργικός που θα πιστέψεις ακόμη περισσότερο σε σένα. Στις απεριόριστες δυνατότητες που έχεις. Η ζωή είναι δικιά σου. Εσύ αποφασίζεις τι θα συμβεί.
Η ζωή είναι περιπλάνηση, δεν είναι σπίτι. Είναι η αναζήτηση για το σπίτι, μα δεν είναι σπίτι από μόνη της.
Σκέφτεσαι ότι η ζωή είναι σαν την ακτίνα του τροχού. Άλλοτε πηγαίνεις πάνω και άλλοτε κάτω. Ο τροχός όμως συνεχίζει να κινείται πάνω κάτω, πάνω κάτω, την μια στιγμή επιτυχία, την άλλη στιγμή αποτυχία, την μια στιγμή ελπίδα, την άλλη στιγμή απελπισία. Έτσι είναι αλλά νιώθεις δυνατός, νιώθεις ορεξάτος να την αντιμετωπίσεις. Δηλαδή να ζήσεις. Τελικά συνειδητοποιείς ότι αυτό που θέλεις είναι να είσαι δημιουργικός. Δεν τίθεται ζήτημα ούτε χρημάτων, ούτε επιτυχίας, ούτε κοινωνικού κύρους. Θέλεις να απολαμβάνεις την δημιουργικότητα γιατί κάθε στιγμή σου θα έχει ουσιαστική αξία. Εξάλλου:
ΧΟΡΕΥΕΙΣ ΓΙΑΤΙ ΣΟΥ ΑΡΕΣΕΙ Ο ΧΟΡΟΣ
Αν κανένας δεν εκτιμά τον χορό σου, δεν σε αφορά, δεν χρειάζεται να ανησυχείς. Χορεύεις και το απολαμβάνεις! Είσαι ήδη γεμάτος! Είσαι ήδη ικανοποιημένος! Είσαι ήδη ευτυχισμένος!



Ελαφόνησσος Χανίων Κρήτης

Λουτρό Χανίων Κρήτης
φωτο Ε. Σπύρου

LAIKI CYPRIALIFE

Η βράβευση των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων της

Πραγματοποιήθηκε στις 6 Ιουνίου, στο νυκτερινό κέντρο "Pavilion" στη Λευκωσία, η τελετή βράβευσης των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων της Laiki Cyprialife.

Την εκδήλωση χαιρέτησαν ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Laiki Cyprialife Πόλυς Μιχαηλίδης και ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Λαϊκής, Μιχάλης Ερωτόκριτος.

Πρώτος Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος αναδείχθηκε ο κ. Αντρέας Βότσης του Υποκαταστήματος Κώστα Μιχαηλίδη στη Λευκωσία. Δεύτερος και τρίτος Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος αναδείχθηκαν, αντίστοιχα, οι Νίκος Σταυρινίδης και Σπύρος Σπύρου του Υποκαταστήματος Χαράλαμπου Μάστρου στη Λευκωσία.

Πρώτος Διευθυντής και δεύτερος Υποκαταστήματος αναδείχθηκαν αντίστοιχα, οι Ιωάννης Λιάτσος και Κώστας Μιχαηλίδης της επαρχίας Λευκωσίας. Τρίτος Διευθυντής Υποκαταστήματος αναδείχθηκε ο Άκης Ανδρονίκου της επαρχίας Λεμεσού.

Απονεμήθηκαν επίσης βραβεία και σε άλλες κατηγορίες που πρώτευσαν οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι της Εταιρείας.

Γκιουζελγιούρτ

"ΓΚΙΟΥΖΕΛΓΙΟΥΡΤ" το λένε οι Τούρκοι. "Όμορφο λουλούδι". Το κόψανε πριν από τριάντα χρόνια. Δεν μαράθηκε. Εμείς το λέμε "Μόρφου". Από το "όμορφο". Γιατί είναι όμορφο το χωριό του πατέρα μου, εκεί στα κατεχόμενα. Περπατάω. Αργά. Σαν να δοκιμάζω τα βήματά μου. Σαν να με παίρνουν από το χέρι οι παιδικές μου μνήμες. Με οδηγούν. Ήσυχα. Σιωπηλά. Επίμονα: Θυμήσου! Θυμήσου!

ΘΥΜΑΜΑΙ: Ναι, θυμάμαι. Όλα είναι ίδια. Τίποτα δεν είναι ίδιο. Όλα άλλαξαν. Τίποτα δεν άλλαξε. Εικόνες πριν από το 1974. Εικόνες του 2003. Ανάκατες μέσα στο μυαλό. Νάτο το μεγάλο σχολείο. Μπροστά του ορθωνόταν ο ανδριάντας του μπαμπά. Στη θέση του, η προτομή του Κεμάλ. Κανένα δάκρυ. Τίποτα. Σιωπή. Ζέστη. Ιδρώτας.

ΣΤΡΙΒΩ. Νάτο το δρομάκι. Εδώ έπαιζε κι έτρεχε ο μπαμπάς μικρός. Εδώ έβγαινε η γιαγιά που ποτέ δεν γνώρισα - και ποιο από τα πέντε παιδιά της να πρωτομαζέψει; Πώς να μοιράσει το ψωμί στα πέντε; Ποιο ψωμί; Η μπάλα η αυτοσχέδια έπεφτε μέσα στον κήπο της θείας Ευτυχούς. Έβγαινε εκείνη και τα κυνήγαγε. Μπουχός τα παιδιά της γειτονιάς. Τσαμπουκάς η θεία Ευτυχού. Είχε κι εκείνη την αγριοφωνάρα.

Κρυβόμουνα στη φούστα της μαμάς μόλις την άκουγα. Θα περνούσε καιρός να καταλάβω τι ψυχούλα ήτανε. Η θεία Ευτυχού που όταν έφυγε από τη ζωή, μού άφησε ό,τι πιο πολύτιμο είχε: τα ασημένια κουταλάκια του γλυκού.

Περπατάμε με τον Χαρίλαο και τη Σούλα. Οι Τούρκοι που μας προσπερνάνε, μας χαμογελούν. Εντάξει. Εγώ Χριστό κι εσύ Αλλάχ, όμως οι δυο μας αχ και βαχ, αλλά τώρα δεν είναι για τέτοια. Κομμένα χαμόγελα και χαιρετούρες. Έτσι νιώθω.

ΟΡΓΗ. Αυτό νιώθω. Οργή. Απ' τη στιγμή που έδωσα το διαβατήριο στον Τούρκο για να μου επιτρέψει την είσοδο. Να με αφήσει να πάω στον τόπο των προγόνων μου. Στον τόπο μου. Κι είχα να συμπληρώσω κι ένα κωλόχαρτο. Όνομα, επίθετο, αριθμό διαβατηρίου. Να το προσέχω, λέει, ως κόρην οφθαλμού. Στην έξοδο στο ζητάνε. Κι άμα το 'χεις χάσει, φίδι κολοβό που σ' έφαγε.

Για να φτάσουμε στη Μόρφου, διασχίζουμε τον κάμπο. Τον κάμπο που ο μπαμπάς τον έκανε μυθιστόρημα. Ολάνθιστος. Η μυρωδιά από τις πορτοκαλιές, σαν χαστούκι στο πρόσωπο. Οι μυρωδιές ποτέ δεν προδίδουν τη μνήμη. Θυμάμαι. Ναι, θυμάμαι.

ΤΟ ΝΕΚΡΟΤΑΦΕΙΟ που είναι θαμμένοι οι παππούδες μου δεν υπάρχει πια. Το κάνανε γκαράζ. Κι εγώ που νόμιζα πως θα γονατίσω στα φθαρμένα μνήματα. Πώς θα αποθέσω πάνω τους του κάμπου τους πορτοκαλανθούς. Συγγνώμη, παππού. Γιαγιά, συγνώμη. Οργή. Θυμός. Ούτε το σπίτι υπάρχει πια. Τούρκικος καφενές το σπίτι., Να σε βγάλουμε μια φωτογραφία, μου λένε η Σούλα κι ο Χαρίλαος. Μπροστά στον καφενέ; Μπροστά στο τίποτα;

ΟΙ ΕΚΚΛΗΣΙΕΣ δεν έχουν σταυρούς. Η Μητρόπολη στη Μόρφου έγινε μουσείο. Η Αγία Παρασκευή τζαμί. Μόνο ο Άγιος Μάμμας διασώθηκε. Όπως ήτανε. Ολόιδιος. Τον φοβηθήκανε αυτόν τον άγιο τον μυστήριο τον Καπαδόκη, που έφεραν οι ακρίτες στα χρόνια του Βυζαντίου. Ανάβω ένα κερί. Μην αφήσεις χρήματα στο παγκάρι, μου λένε. Μα πώς; Κερί χωρίς χρήματα; Τέτοια ασέβεια; Καμιά ασέβεια. Ούτε μια λίρα στους Τούρκους.

Στο προαύλιο της εκκλησίας, γεμίζω με χώμα το πλαστικό μου σακουλάκι. Το παίρνω μαζί μου. Μαζί μου, μπαμπά. Είναι το τάμα, βλέπεις. Είναι ο όρκος. Στο πρώτο νεκροταφείο να σμίξει το χώμα της Αθήνας με το χώμα της Μόρφου.

Να γαληνέψει η ψυχούλα σου, ακριβέ μου πατέρα...

Πηγή: "ΤΑ ΝΕΑ" 25 Μαΐου 2003

Για κάθε ασφαλιστική ανάγκη

Ξέρουμε ακριβώς

πως θα κινηθούμε όταν χρειαστεί!

Ξέρουμε ότι την ασφαλιστική σας εταιρία δεν την θέλετε στατική αλλά κινητική, αποτελεσματική και ευέλικτη.

Γι' αυτό περιμένετε πάντα την καλύτερη και αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση των αναγκών σας.

Αυτό που μας κάνει να ξεχωρίζουμε είναι:
η άριστη γνώση της ασφαλιστικής αγοράς και η πάνω από μισό αιώνα εμπειρία μας στο χώρο των γενικών ασφαλίσεων.

Αυτά που σας κάνουν να μας εμπιστευτείτε είναι πολλά:

- Ανθρώπινο πρόσωπο
- Άψογη εξυπηρέτηση
- Πρωτοποριακά προγράμματα
- Ανάληψη κινδύνων κάθε μεγέθους
- Πλήρης αντασφαλιστική κάλυψη
- Άμεση πληρωμή
- Διεθνής εκπροσώπηση
- Ασυναγώνιστοι όροι

Για κάθε ασφαλιστική σας ανάγκη ξέρουμε ακριβώς
πώς θα κινηθούμε όταν και όπου χρειαστεί.

DYNAMIS
GENERAL INSURANCE COMPANY S.A.
106 SYGROU AVE. - 117 41 ATHENS
TEL. 210.9227255 FAX. 210.9237768
e-mail: dynasf@dynamis.gr

ΔΥΝΑΜΙΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΔΥΝΑΜΙΣ
ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 106 - 117 41 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ. 210.9227255 ΦΑΞ. 210.9237768
e-mail: dynasf@dynamis.gr

ΥΠΟΚ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: ΜΗΤΡΟΠΟΛΕΩΣ 28 - 546 24 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ ΤΗΛ.: 2310.280155 - 2310.276741 - ΦΑΞ: 2310.288186
BRANCH OFFICE: 28 MITROPOLEOS STREET - 546 24 THESSALONIKI TEL.: 2310.280155 - 2310.276741 - FAX: 2310.288186

Η καλύτερη Ασφάλιση Ακινήτου

Οι Έλληνες μπορεί να αγαπούν την ακίνητη περιουσία τους περισσότερο από άλλους λαούς, συγχρόνως όμως καταβάλλουν τη λιγότερη προσπάθεια για να την προστατέψουν. Η γνωστή πια σε όλους ρήση «κανείς ποτέ δεν έχασε από τα ακίνητα» μπορεί κάποτε να αμφισβητηθεί, διότι στην πραγματικότητα όλοι μπορούν να βγουν χαμένοι από τα ακίνητα. Πρώτον, δεν υπάρχει κάποιος νόμος της οικονομίας που να διατυπώνει ότι οι τιμές των ακινήτων πρέπει συνεχώς να ανεβαίνουν. Αντιθέτως, μπορούν να παρουσιάσουν και πτώση, ενίοτε σημαντική, γεγονός που γνωρίζουν πολύ καλά οι περισσότεροι Ευρωπαίοι, ενώ οι Έλληνες το βιώνουν τώρα για πρώτη φορά. Δεύτερον, κάθε χρόνο πολλά κτίρια παθαίνουν ζημιές ή καταστρέφονται από φωτιά, πλημμύρες, σεισμούς ή άλλα αίτια. Δυστυχώς, όμως, λιγότερο από το 10% όλων των κατοικιών είναι ασφαλισμένο. Έτσι, οι περισσότερες οικογένειες στην Ελλάδα σήμερα είναι εκτεθειμένες σ' αυτόν τον κίνδυνο, της πιθανής καταστροφής του κτιρίου.

Η πλήρης κάλυψη

Η πιο σημαντική λειτουργία της ασφάλειας είναι η πλήρης κάλυψη του κόστους ανακατασκευής ενός κτιρίου ύστερα από μια πιθανή ολοκληρωτική καταστροφή. Αυτό σημαίνει ότι το ασφαλισμένο κεφάλαιο πρέπει να καλύπτει πλήρως την αξία ανακατασκευής του ακινήτου και ότι όλες οι πιθανές αιτίες μιας τέτοιας καταστροφής πρέπει να καλύπτονται. Δεν έχει νόημα να αγοράσει κανείς μια ασφάλεια κτιρίου που να καλύπτει κάθε είδους μικροζημιές, όπως το σπάσιμο τζαμιών ή τα έξοδα μεταστέγασης, ενώ αποκλείει τα πιθανά αίτια μιας ολοκληρωτικής καταστροφής, όπως την πυρκαγιά από δάσος ή το σεισμό.

Τα περισσότερα ασφαλιστικά πακέτα που είναι διαθέσιμα στην αγορά περιλαμβάνουν καλύψεις για πυρκαγιά, κεραυνό και πυρκαγιά από δάσος, ελάχιστα όμως περιλαμβάνουν ζημιές από καπνό. Επίσης, τα περισσότερα προγράμματα περιλαμβάνουν ζημιές από έκρηξη ή βραχυκύκλωμα.

Απαραίτητη κάλυψη που πρέπει να περιλαμβάνεται σε ένα πρόγραμμα ή κάθε ασφάλεια κτιρίου είναι ζημιές που προκαλούνται από αέρα, δηλαδή θύελλα ή καταιγίδα, και από νερό, δηλαδή ζημιές από πλημμύρες, βροχή, χαλάζι, χιόνι, παγετός ή διάρρηξη σωληνώσεων. Επίσης, καταστροφές που προκαλούνται από ανθρώπινη ενέργεια όπως στάσεις, απεργίες, τρομοκρατικές ενέργειες, κακόβουλες βλάβες, πτώσεις αεροσκαφών, πρόσκρουση οχημάτων. Μια άλλη πιθανή πηγή ολοκληρωτικής καταστροφής είναι η κατολίσθηση και η καθίζηση εδάφους, πολύ λίγα όμως προϊόντα, τα οποία είναι διαθέσιμα στην αγορά, την καλύπτουν, ο δε σεισμός είναι πάντοτε προαιρετικός για την κάλυψή του.

Οι επιλογές

Οι καλύψεις που αναφέρθηκαν ως τώρα είναι πιθανές πηγές μιας ολοκληρωτικής καταστροφής ενός ακινήτου και πρέπει οπωσδήποτε να περιλαμβάνονται στην ασφάλειά του, προκειμένου να υπάρχει ουσιαστική προστασία. Κάθε άλλη πρόσθετη κάλυψη πρέπει να περιλαμβάνεται ως δεύτερη προτεραιότητα. Δεύτερη προτεραιότητα μπορεί να είναι η ασφάλιση του περιεχομένου ενός κτιρίου. Ωστόσο, αν αποφασίσει κανείς να προβεί σε ασφάλιση του περιεχομένου, πρέπει να σιγουρευτεί και σε αυτή την περίπτωση ότι καλύπτονται όλες οι πιθανές πηγές απώλειας.

Η αλήθεια είναι ότι δεν είναι εύκολο να βρει κανείς την καλύτερη ασφάλεια για το σπίτι του, διότι υπάρχουν πολλά διαφορετικά προγράμματα διαθέσιμα στην αγορά, οι διαφορές ανάμεσα στα οποία δεν είναι καταληπτές με σημαντικές ωστόσο συνέπειες σε περίπτωση που κάτι συμβεί. Οι διαφορές στα επίπεδα ασφαλίστρων είναι επίσης μεγάλες. Έχει κανείς λοιπόν δύο επιλογές. Μπορεί να επισκεφθεί πολλές ασφαλιστικές εταιρίες για την καλύτερη και χαμηλότερη δυνατή τιμή ή να επισκεφθεί έναν ανεξάρτητο χρηματοοικονομικό σύμβουλο, όπως είναι η εταιρία ASK Independent Financial Consultant, www.ask.com.gr, όπου έχει τη δυνατότητα να βρει ο ενδιαφερόμενος πολλά διαφορετικά προϊόντα από πολλές διαφορετικές ασφαλιστικές εταιρίες. Έχει περισσότερο τη δυνατότητα σύγκρισης από κάθε άλλη επιλογή.

Ο πελάτης θα λάβει επίσης αντικειμενικές συμβουλές για το προϊόν που θα επιλέξει. Όταν, δηλαδή, θα έχει βρει το καλύτερο ασφαλιστικό πρόγραμμα για το σπίτι του, θα μπορεί να το αγοράσει στην ίδια ακριβώς τιμή που θα το πλήρωνε στην ασφαλιστική εταιρία χωρίς επιπλέον κόστος.

Dr. Matthias Kelm
Διευθύνων Σύμβουλος
ASK Independent Financial Consultants
www.ask.com.gr

Γεμίστε τις μπαταρίες σας με

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Γίνε συνδρομητής • Οι ασφαλιστές αξίζουν καλύτερη μεταχείριση! • Στήριξε το περιοδικό σου, τη δική σου φωνή! • Στείλε τις απόψεις σου, ζήτησε να συνεργαστούμε

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

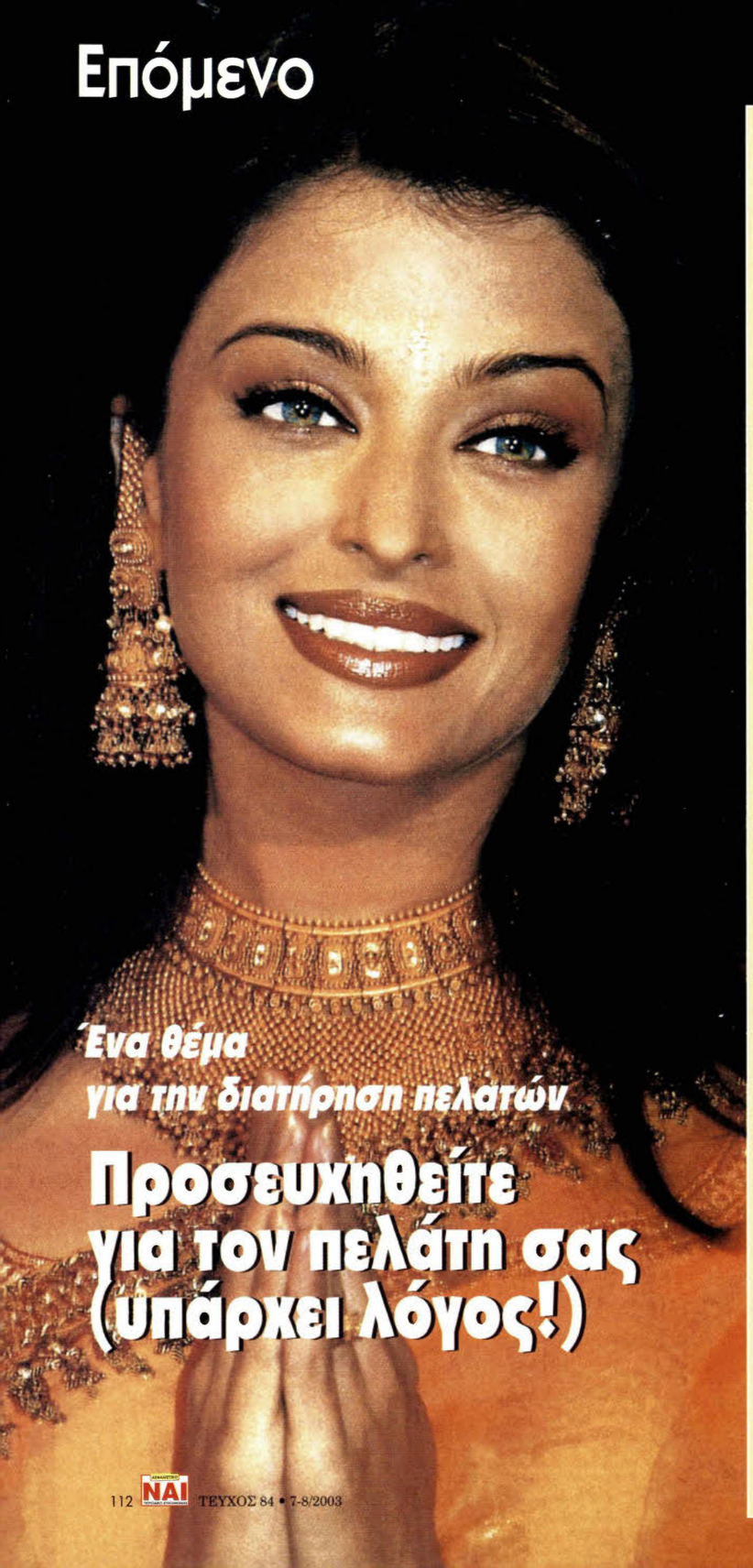
❒ Για ένα χρόνο ❒ Για δύο χρόνια
ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: .....ΕΤΑΙΡΙΑ: .....
ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: .....ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:.....
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ:.....ΠΟΛΗ:.....
ΤΗΛΕΦΩΝΑ:.....FAX: .....
❒ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή
❒ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος
Προσοχή! Για να γίνει πίστωση, αναγράψτε στην κατάθεση του αποστολέα και το περιοδικό και στείλτε το παραστατικό στο fax: 3257074.
❒ Θα σταλεί εισπράκτορας (Μόνο στην ευρύτερη περιοχή του κέντρου της Αθήνας)
❒ Θα περάσω από τα γραφεία σας

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 30 €, ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 18 €, ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 88 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ: Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, Όθωνος & Φιλελλήνων 3, Τ.Κ. 105 57, Πλ. Συντάγματος
Τηλ.: 210-3221525, 210-3229394, 210-3257337 Fax: 210-3257074
e-mail: espirou@otenet.gr



Ένα θέμα
για την διατήρηση πελατών

Προσευχηθείτε για τον πελάτη σας (υπάρχει λόγος!)

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 095606935

Δ.Ο.Υ. ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ

Δίστρατο Ε. Σπύρου Ε.Π.Ε.

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΓΡΑΦΕΙΑ: Όθωνος & Φιλελλήνων 3 105 57 Αθήνα
Τηλ.: 210 3229394-210 3620186 - 210 3221525
FAX: 210 3257074

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
**Λ. Καραγεώργος,
Β. Νικολοπούλου-Σεβαστάκη,
Θεόδωρος Τσακίρης,
Κ. Χριστόπουλος, Ευάγγελος Σπύρου,
Αθανάσιος Παπανδρόπουλος**

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ - ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ
Γ. Καλτσώνη

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
Μ. Σταθοπούλου

ΔΙΑΝΟΜΗ
Ηλίας Ταμπακόπουλος

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 9425265

*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

Η υγεία σας αξίζει τη μερίδα του λέοντος!

Νέο Πρόγραμμα Νοσοκομειακής Κάλυψης

Η **ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ** σας παρουσιάζει το **Lion Νοσοκομειακό.** Το νέο πρόγραμμα ασφάλισης, που ήρθε για να δώσει στην υγεία σας αυτό που πραγματικά της αξίζει, τη μερίδα του λέοντος! Ο πιο γρήγορος, εύκολος και οικονομικός τρόπος που σας εξασφαλίζει πλήρη νοσοκομειακή κάλυψη, 24 ώρες το 24ωρο στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, για μια ολόκληρη ζωή, τη δική σας!

Αποκτήστε τη σιγουριά, την ασφάλεια και το κύρος που... μόνο η **ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ** μπορεί να σας εξασφαλίσει!

Lion Νοσοκομειακό από την ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ. Και στην υγεία, ένας νικητής. Εσύ!

ING ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Πληροφορίες στο **800 11 90000** (call center **Τράπεζας Πειραιώς**)
ή στο **210 950 6000** (call center **ING**) και στα **250** καταστήματα της **Τράπεζας Πειραιώς.**

MAGNET