ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 85 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ - ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2003 • Ευρώ 4,10

Η Allianz καλύπτει το έργο ΚΑΛΑΤΡΑΒΑ & η Interamerican τα ελληνικά ναυπηγεία Τα καθήκοντα του Περιφερειακού Διευθυντή Πωλήσεων Πώς να γίνεις ολοκληρωμένη προσωπικότητα και επιτυχημένος επαγγελματίας!

Ηλίας Κοντογιάννης: Η αγορά χρειάζεται πωλητές!

ΣΟΦΙΑ ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ
ΔΙΕΥΘΥΝΤΡΙΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ING

Ν' ΑΦΗΣΟΥΜΕ ΤΗ ΖΩΗ ΝΑ ΠΕΤΑΞΕΙ ΣΑΝ ΔΥΝΑΤΟΣ ΑΕΤΟΣ ΨΗΛΑ!

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

B&B CREATIVE - 210 9425265

Κάποτε οι άνθρωποι είχαν λόγο.
Κάποιοι τον κρατάνε ακόμα και σήμερα...

Εγνατία
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.
ΑΠΟ ΤΟ 1960

λόγω τιμής!

ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΑ: *Λεωφ. Μεσογείων 400 Β, Τ.Κ. 153 42 - Αγ. Παρασκευή, Τηλ.: 210 60.72.222, Fax: 210 60.72.223*
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 δύναμη των αριθμών

Η Interamerican προσφέρει σήμερα ουσιαστική εξασφάλιση και προστασία σε έναν πολύ μεγάλο αριθμό ανθρώπων, σε ποικίλους τομείς της ζωής τους. Ανταποκρίνεται με αξιοπιστία στις υποχρεώσεις της και αποδεικνύει καθημερινά στους ασφαλισμένους της ότι η εμπιστοσύνη τους έχει πραγματικό αντίκρισμα. Οι αριθμοί αποδεικνύουν με τον καλύτερο τρόπο ότι βρίσκεται στο πλευρό των ανθρώπων που την εμπιστεύονται... κάθε μέρα.

Κάθε μέρα:

402 άνθρωποι που χρειάζονται φροντίδα για την υγεία τους, καλύπτονται.

105 άνθρωποι με ζημιά στην περιουσία τους, αποζημιώνονται.

96 άνθρωποι που χάνουν το εισόδημά τους από ατύχημα ή ασθένεια, εξασφαλίζονται.

1094 άνθρωποι που ζητούν σιγουριά και φροντίδα, την εισπράττουν.

Κάθε μέρα...

- **Η INTERAMERICAN αποζημιώνει** 25 ανθρώπους των οποίων τα σπίτια ή οι επιχειρήσεις έχουν υποστεί ζημιές, και 80 οδηγούς για ζημιές στο αυτοκίνητό τους.
- **Η INTERAMERICAN εξυπηρετεί** 316 ανθρώπους οι οποίοι χρειάζονται οδική βοήθεια, και 84 ανθρώπους οι οποίοι ζητούν ιατρικές συμβουλές.
- **Η INTERAMERICAN καλύπτει** 98 ανθρώπους οι οποίοι χρειάζονται νοσοκομειακή περίθαλψη, και 303 ανθρώπους οι οποίοι πραγματοποιούν check ups, επισκέψεις σε ιατρούς ή άλλες ιατρικές εξετάσεις.
- **Η INTERAMERICAN βοηθάει** 9 ανθρώπους των οποίων η ζωή βρίσκεται σε κίνδυνο και χρειάζονται άμεση μεταφορά σε νοσοκομείο, και 2 ανθρώπους οι οποίοι έχουν ανάγκη άλλες παροχές υγείας.
- **Η INTERAMERICAN πληρώνει** 96 άτομα τα οποία δεν μπορούν να εργαστούν πλέον, και 81 ανθρώπους των οποίων τα συμβόλαια έληξαν ή εξαγοράστηκαν.

Στη ζωή, στην υγεία, στην περιουσία, στη σύνταξη, κάθε μέρα, σε κάθε τομέα της ζωής, η INTERAMERICAN βρίσκεται κοντά στους ασφαλισμένους της με συνέπεια, υπευθυνότητα και αξιοπιστία.
Για την INTERAMERICAN και τους 700.000 ασφαλισμένους της, η ασφάλεια, η σιγουριά και η φροντίδα είναι έννοιες χειροπιαστές.

INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO
Μεγάλη και Σίγουρη

www.interamerican.gr

Λ. Συγγρού 350 Καλλιθέα, 176 80, τηλ.: 210 94 61 111, fax: 210 94 62 007

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

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.

Προσανατολισμένο στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΙΔΡΥΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1989

©ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ
Εκδίδεται από την ΔΙΣΤΡΑΤΟ ΕΠΕ
ΑΦΜ: 095606935
Δ.Ο.Υ. ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ:
Όθωνος & Φιλελλήνων 3, 105 57 Αθήνα
Τηλ.: 210 3229394 - 210 3221525
FAX: 210 3257074
e-mail: espirou@otenet.gr

ΜΕΛΟΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ
ΤΥΠΟΥ

ΝΑΙ! επειδή η ζωή έχει (εκτός του μαύρου-άσπρου) πολλά χρώματα!

Τεύχος 85, Σεπτέμβριος-Οκτώβριος 2003

Συνέντευξη Σοφίας Ρατσιάτου 34

Τα καθήκοντα και ο μεταβαλλόμενος ρόλος του Περιφερειακού Διευθυντή Πωλήσεων: 38

Γυναίκες στις πωλήσεις 66

Συναισθηματικά: Πού είναι οι νέες χώρες της Ελλάδας; 6

5ο Συνέδριο Υδρας 78

Συνέντευξη Ηλία Κοντογιάννη 54

Περιεχόμενα

Γράμμα του Εκδότη 4
Συναισθηματικά 6
Ασφαλιστικό Underwriting 20
Η Allianz καλύπτει το έργο ΚΑΛΑΤΡΑΒΑ & η Interamerican τα ελληνικά ναυπηγεία 32
Συνέντευξη της Σοφίας Ρατσιάτου 34
Τα καθήκοντα και ο μεταβαλλόμενος ρόλος του Περιφερειακού Διευθυντή Πωλήσεων 38
Πώς να γίνεις ολοκληρωμένη προσωπικότητα και επιτυχημένος επαγγελματίας! 42
Οι άνθρωποι ενεργούν 50
Συνέντευξη του Ηλία Κοντογιάννη 54
Πώς παράγονται και παρέχονται Υπηρεσίες Ποιότητας 58
Γυναίκες στις πωλήσεις 66
Ασφάλιση απώλειας κερδών του ιδιοκτήτη ενός έργου υπό κατασκευή 70
Η Πυροπροστασία των Ξενοδοχείων 73
Συνέδριο Υδρας 78
Ειδήσεις - Επικοινωνία 82
Οι αρχαίοι Ελληνες συγγραφείς & η ασφάλιση 106
Ποίηση 108

Πού είναι οι νέες χώρες της Ελλάδας;

Γράφει ο Ευάγγελος Σπύρου

Αίβαλί. Η ιχθυόσκαλα και τα καφενεία. Το μεγάλο άσπρο κτήριο είναι σήμερα το Δημαρχείο της πόλης.

Αφορμή για όσα γράφουμε σ' αυτό το ΝΑΙ μας έδωσαν οι άνθρωποι της εφημερίδας «ΤΑ ΝΕΑ» που, τέλος καλοκαιριού 2003, μαζί με την εφημερίδα προσέφεραν στους αναγνώστες και 12 τραγούδια Μικράς Ασίας και Κωνσταντινούπολης σ' ένα σπάνιο CD.

«Όλβιος όστις της Ιστορίας έσχε μάθησιν», έγραψε ο Ευριπίδης. Λίγοι όμως στη σύγχρονη Ελλάδα γνωρίζουν Ιστορία, ποιοι είμαστε, από πού καταγόμαστε και για ποιους λόγους θα 'πρεπε να είμαστε υπερήφανοι.

Μπορεί σήμερα να μετέχουμε ενεργά και ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΑ στην Ευρωπαϊκή Ένωση και το ΝΑΤΟ, ισότιμοι κάποιων κρατών που βοήθησαν ή δυσκόλεψαν προσπάθειες για ανεξαρτησία και ελευθερία, όμως αξίζει να θυμηθούμε γεγονότα, 50, 100, 150 χρόνων πίσω μας.

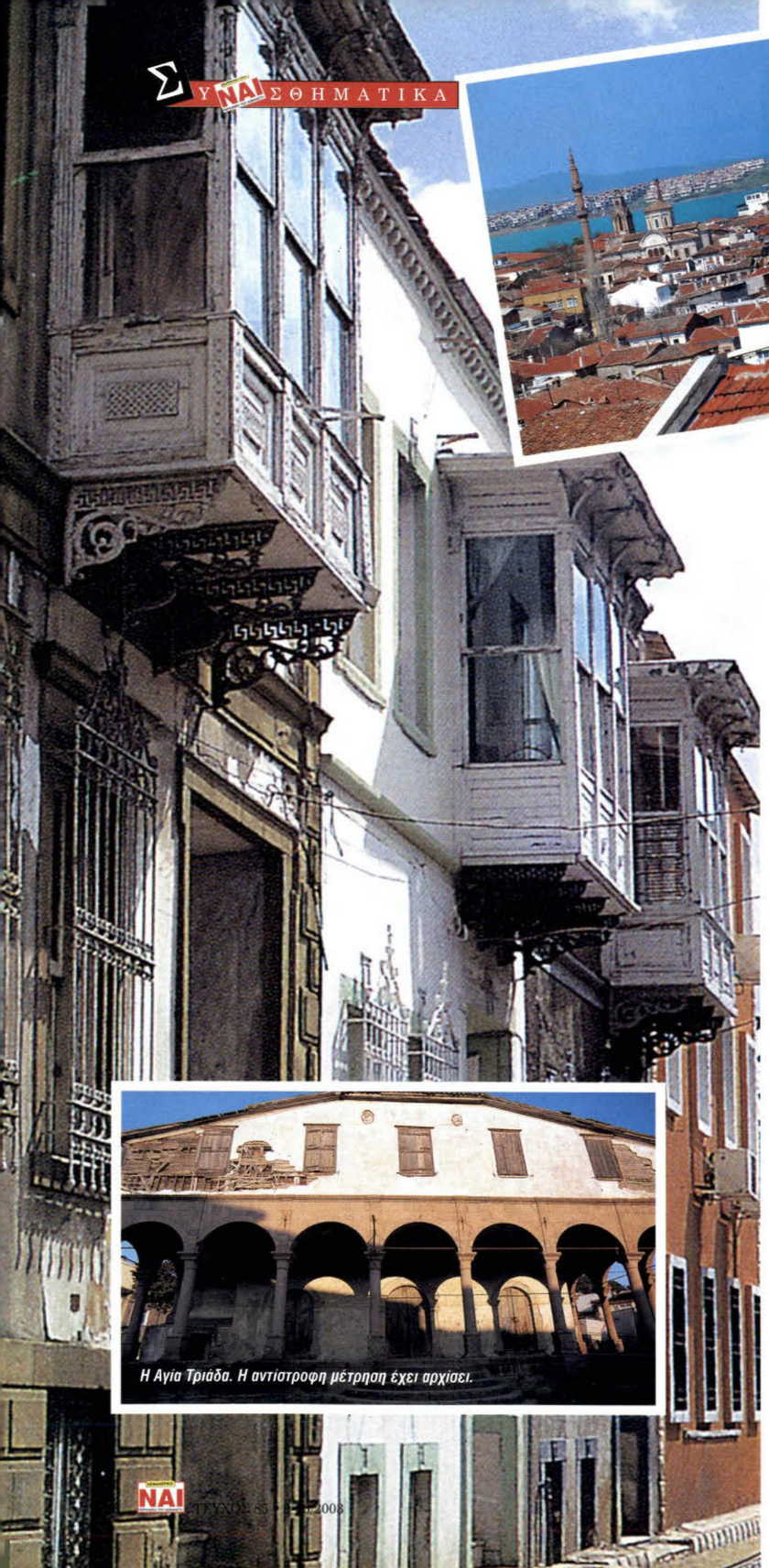
Το 1822 στην Επίδαυρο, έγινε η Διακήρυξη της Ανεξαρτησίας και του προσωρινού πολιτεύματος της Ελλάδας. Είχαν περάσει 400 χρόνια σκλαβιάς. Το 1828 φτάνει στο Ναύπλιο ο Καποδίστριας, πρώτος κυβερνήτης Νέας Ελλάδας. Το 1830 Αγγλία, Γαλλία και Ρωσία υπογράφουν στο Λονδίνο την ανεξαρτησία της Ελλάδας. 1833 άφιξη του Όθωνος στην Ελλάδα και πρώτη έπαρση Ελληνικής σημαίας στην Ακρόπολη. Το 1834 η Αθήνα έγινε πρωτεύουσα Ελλάδας. Το 1864 έγινε η Ένωση Ιονίων Νήσων με την Ελλάδα. Το 1881 έγινε η προσάρτηση της Θεσσαλίας. Το 1912-1913 προσαρτήθηκαν Καβάλα, Σέρρες, Όραμα, τα Ιωάννινα, Ήπειρος, Μακεδονία, Νησιά Βορείου Αιγαίου και Κρήτη.

Το 1920 η Ελλάδα γίνεται η μεγάλη Ελλάδα. Το 1940 πολέμησε Ιταλία - Γερμανία. Το 1947 πήραμε τα Δωδεκάνησα. Το 1956 ξεσηκώθηκε η Κύπρος... Οι μεγάλες δυνάμεις της εποχής μας έδωσαν και μας ξαναπήραν την ελληνική Βόρειο Ήπειρο. Το 1940 είναι πολύ κοντά μας. Όσες περιοχές της Ελλάδας απελευθερώθηκαν χρόνια αργότερα από την επανάσταση του 1821, εντάχθηκαν εκκλησιαστικά σαν νέες χώρες! Κάποιες πολιτικές της εποχής άφησαν ως τις μέρες μας εκκρεμότητες...

Εδώ και 100 χρόνια έγιναν τόσα πολλά που άλλοι λαοί δεν γνώρισαν σ' όλόκληρη την ιστορία τους.

Όταν οι Έλληνες του 1821 (και κυρίως η Φιλική Εταιρία) ξεκίνησαν να βρουν το δίκιο τους, ανέτρεψαν κατεστημένα εποχής 400 ετών. Όταν ο Κοσμάς ο Αιτωλός έφτιαχνε σχολεία το 1750-1760 προσπαθούσε να νικήσει 300 χρόνια τουρκικής κατοχής. Το ίδιο ο Ρήγας Φερραίος, ο Κοραής, οι

Η Σμύρνη καίγεται. Έντρομα πλήθη προσφύγων συνωθούνται στην προκυμαία και με κάθε μέσο προσπαθούν να διαφύγουν. (Φωτογραφικό Αρχείο Κέντρου Μικρασιατικών Σπουδών).



Θέα από ψηλά. Πέτρινα κτήρια και κεραμοσκεπές. Αριστερά διακρίνεται ο Άγιος Ιωάννης με το ρολόι και δεξιά η εκκλησία του Αγίου Γεωργίου. Στο βάθος το Μοσχονήσι και η ασχήμια των ομοιόμορφων μοντέρνων κτηρίων στην παραλία.

Η Αγία Τριάδα. Η αντίστροφη μέτρηση έχει αρχίσει.

Φιλικοί, οι πλούσιοι της Οδησσού, κ.λπ., ο Κολοκοτρώνης, ο Καραϊσκάκης, ο Υψηλάντης, ο Καποδίστριας, κ.ά. εθνομάρτυρες και ήρωες του Γένους μας.

Στα τελευταία όμως 50 χρόνια οι κάθε είδους εξουσίες (πολιτικές, εκκλησιαστικές, κομματικές) διέβρωσαν τις απόψεις του λαού με «δειλές» και λανθασμένες πολιτικές και μνημόσυνα «χαμένων πατρίδων» και αλύτρωτων πατρίδων εξαντλώντας την αγωνιστικότητα του λαού σε γιορτές μνήμης (;) λαϊκά πανηγύρια και εκδηλώσεις επιδερμικές, άνοστες και αναποτελεσματικές.

Ολόκληρες περιοχές βαφτίστηκαν με το συνθετικό νέα, νέος, νέο και δρόμοι μετονομάστηκαν στο κάθετι που χανόταν... Νέα Σμύρνη, Νέα Χαλκηδόνα, Νέα Φιλαδέλφεια, Νέα Μουδανιά, Νέα Ιωνία, Νέα Ερυθραία, κ.λπ. και οδός Μικράς Ασίας, Περγάμου, Κωνσταντινουπόλεως, Εφέσου, Ιωνίας, Βορείου Ηπείρου, Κύπρου, Ίμβρου, κ.λπ. Υπάρχουν τόσοι δρόμοι... Όσοι τόλμησαν να διεκδικήσουν αυτομάτως γίνονται γραφικοί, εθνικιστές, αιθεροβάμωνες και «εκτός εποχής». Με την ίδια λογική όλοι όσους τιμούμε ως ήρωες και μεγάλους του Έθνους, θα έπρεπε να είναι «εκτός». Ήταν; Ο Ρήγας, ο Βενιζέλος, ο Κοραής, ο Σκουφάς, ο Κολοκοτρώνης, ο Παλαμάς, ο Σολωμός, ο... ήταν όλοι «λάθος»; Προσγειωμένοι, σωστοί και παλικάρια ήταν...

Οι Τούρκοι αργά, σταθερά και μεθοδικά καταστρέφουν, λεηλατούν, κατακτούν, αφανίζουν, ασελγούν, παραποιούν, απαιτούν. Οι Έλληνες (οι σημερινοί) «διπλωματούν», αδιαφορούν, δειλιάζουν, παραδίνουν, «ζυγίζουν», αγνοούν, χάνουν...

Προτείνουμε να γίνουμε προσεκτικότεροι και όσοι αποκαλούν έστω και για τυπικούς λόγους ιεραρχίας νέες χώρες, ελληνικές περιοχές, όπως η Κρήτη, η Ήπειρος, η Μακεδονία, τα νησιά να σταματήσουν αυτήν τη λάθος ονομασία. Απ' τα μικρά πηγαίνεις στα μεγάλα...

Προτείνουμε όσοι προβληματίζονται γενικώς να προσέχουν τι λένε τα κόμματα και τι κάνουν πάνω σ' αυτές τις πολιτικές τις εθνικές, επειδή η διπλωματία έχει πάντα μακροπρόθεσμους στόχους και τώρα που μπορούμε να ψηφίζουμε άτομα που εκτός των άλλων έχουν σύνεση, ευαισθησίες και γνώση του τι λένε και τι λέμε.

Δε σημαίνει ότι οι καλοί συνδικαλιστές που κατακυρίευσαν δυστυχώς τα έδρανα της Βουλής είναι και καλοί Έλληνες και καλοί γνώστες της Ιστορίας μας. Δε γνωρίζουν οι άνθρωποι τι εκπροσωπούν και τι διαφέρει το εκπροσωπώ την Ελλάδα από το εκπροσωπώ τους Έλληνες ή εκπροσωπώ το λαό, το κόμμα, μια περιφέρεια ή έναν οικονομικό κλάδο.

Από τότε που χάθηκε η Μικρασία πέρασαν 80 χρόνια. Από το 1453 ως το 1821 ήταν πάνω από 350...

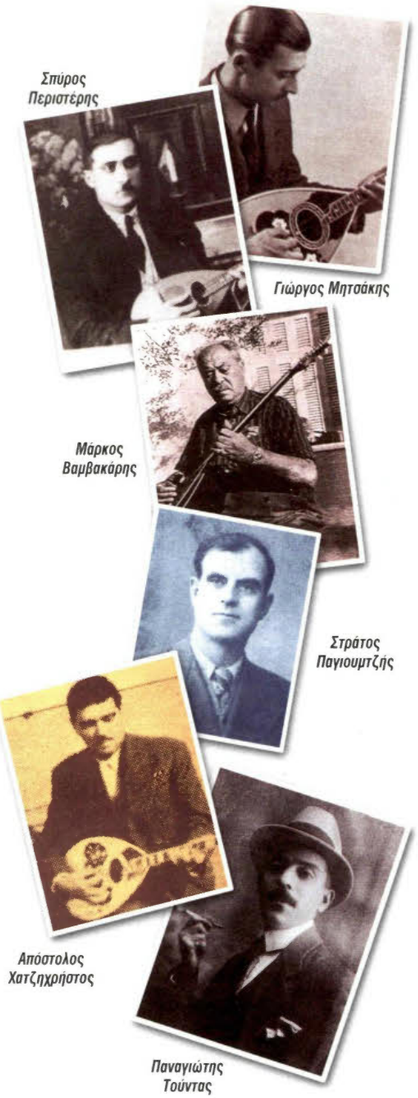
Οι περιοχές χάνονται ή κερδίζονται στα διπλωματικά γραφεία και όχι πάντα στα πεδία των μαχών...

Η μικρή Κύπρος σήμερα έχει ψήφο υπέρ ή εναντίον της Τουρκίας στα ευρωπαϊκά όργανα. Οι συσχετισμοί αλλάζουν. Οι ηγεσίες μας, πολιτικές και θρησκευτικές ας βγουν από το λήθαργο και ας πληροφορούν. Δεν είναι δίκαιο 2-3 τηλεοπτικοί ή μη δημοσιογράφοι (αμφιβόλου πολλές φορές αξίας) να διαμορφώνουν γνώμες άσχετες με το αντικείμενό τους και τις γνώσεις όπως π.χ. τί είναι η εκκλησία της Ελλάδος, το Πατριαρχείο και οι πολιτικές τους πάνω σε κρίσιμα ζητήματα, όπως π.χ. αυτό των Νέων Χωρών. Να μιλήσουν και οι δημοσιογράφοι, αλλά να ακούσουμε και τους ειδικούς που γνωρίζουν το θέμα. Είναι σωστή η τοποθέτηση όμως άσπρο - μαύρο, Χριστόδουλος - Βαρθολομαίος ή μήπως θα έπρεπε να θυμηθούμε ότι υπάρχουν και άλλα χρώματα κι απόψεις;

Μην παραιτούμαστε από τα δί-

Αίβαλί. Πόρτες, φουρούσια, σιδεριές, έργα μαστόρων μιας εποχής που οι άνθρωποι αγαπούσαν τη δουλειά τους κι αντλούσαν ικανοποίηση από το αποτέλεσμα.

Τρεις κόγχες απογυμνωμένες κι αυτές απ' τη μαρμάρινη επένδυσή τους, είν' ό,τι απομένει όλο κι όλο απ' τη λαμπρή τριώροφη πρόσοψη του ρωμαϊκού Νυμφαίου της Μιλήτου (2ος αι. μ.Χ.). Τ' αγάλματα που την κοσμούσαν, βρίσκονται άλλα στην Κωνσταντινούπολη κι άλλα στο Μουσείο του Βερολίνου.



Συνθέτες, στιχουργοί, τραγουδιστές και οργανοπαίχτες του ρεμπέτικου που ξεκίνησαν απ' τη Μικρά Ασία.

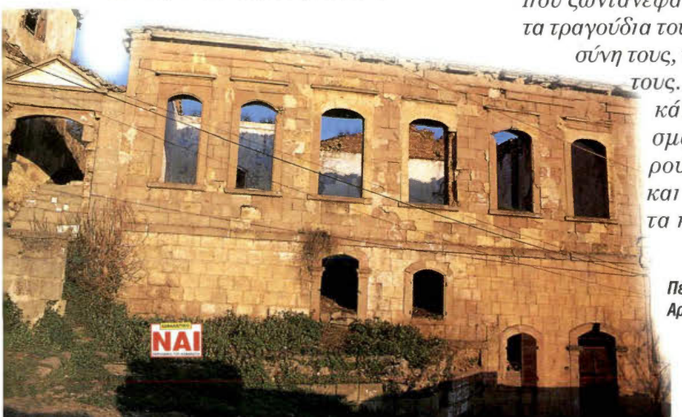
Μολονότι κάθε άνοιξη τα ερείπια κατακλύζονται και πάλι με νερά, δύσκολα μπορεί κανείς να συλλάβει την αρχαία τοπογραφία της Μιλήτου. Οι προσχώσεις του Μαίανδρου την έχουν φέρει κι αυτή κάμποσα χιλιόμετρα πέρα απ' τα κύματα του Αιγαίου. Μετά βίας διακρίνονται τα 4 λιμάνια της, και τα νησάκια που την περιτριγύριζαν, δεν είναι παρά λόφοι στην άπλα της πεδιάδας.

καιά μας! Ζούνε ακόμα αυτοί που μικρά παιδιά ελληνικών περιοχών ήρθαν ως πρόσφυγες στην Ελλάδα φεύγοντας από την ελληνική πατρίδα τους το 1922. Ένα εκατομμύριο διακόσιες είκοσι χιλιάδες ήρθαν το 1924 και προσέφεραν πολλά στη μάνα Ελλάδα οι κάτοικοι της οποίας έκλεισαν σπίτια, πόρτες και παράθυρα να μη βρουν τόπο να κάτσουν και τους ζητούσαν «ένα φράγκο το ποτήρι το νερό...», όπως γράφει ο Σεφέρης. «Φύγετε, θα μας πεθάνετε...» τους έλεγαν και τους άφηναν να πεθαίνουν στη γρίπη, στην ψείρα, στη φυματίωση, στην ελονοσία μες στα φτωχόσπιτα, στις αυτοσχέδιες παράγκες από τσίγκο και πισόχαρτο και στα αντίσκηνα με μια κουβέρτα το χειμώνα (μισή από κάτω, μισή από πάνω...).

Ήταν όμως αυτοί οι πρόσφυγες που ζωντάνεψαν την Ελλάδα με τα τραγούδια τους, τη νοικοκυροσύνη τους, την εργατικότητά τους. Στα θλιβερά σοκάκια των συνοικισμών, στις «καμαρούλες μια σταλιά» και στις γειτονιές με τα κοινά αποχωρητήρια και τα απόνερα να κυλάν στους χωματόδρομους, ήταν όλα ασβεστωμένα, οι γκαζοτενεκέδες είχαν βασιλικά και γεράνια κι ένα κλουβί με φυλακισμένα αηδόνια και καναρίνια κρέμοταν στις αυλές που μαζεύονταν γυναίκες να τραγουδήσουν σμυρνέικα και μικρασιάτικα ή να κλάψουν μάνες, αδέλφια και συντρόφους που χάθηκαν πρόωρα..

Ήταν πρόσφυγες αυτοί που δούλευαν στα 500 περίπου εργοστάσια της Νέας Ιωνίας στα κλωστήρια και στα υφαντουργεία, στα καπνεργοστάσια και μεταξουργεία προσφύγων εμπόρων. Η σημερινή πολιτεία δεν είναι άξια ούτε να συντηρήσει ως μουσεία αυτά τα έργα ευποιίας και πολιτισμού, τα εργοστάσια - αργαλειούς που κέντησαν το «ρούχο» της σύγχρονης Ελλάδας και τις περιοχές όπου κατοικούσαν πρόσφυγες, σε 59 νομούς της χώρας.

Και να ήταν μόνο αυτά! Το νεοελληνικό κράτος του 20ού αιώνα έδωσε προκαταβολές, εκεί γύρω στο 1930, από 5-25% και ομολογίες Εθνικής Τράπεζας που δεν είχαν αξία για ν' αγοράσουν σπίτια - παράγκες και οικόπεδα μέ-



Πέργαμος. Περιοχή του "Μηχανέ Μπογάζ". Το όμορφο κτήριο του Αρρεναγωγείου, ερείπιο τώρα, δίχως στέγη.

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

Πούντα. Πλουσιόσπιτα άλλου καιρού, χτισμένα με τη φροντίδα της καλής δουλειάς, του στέρεου υλικού, για να τα χαρούν γενιές κι εγγόνια. Γ. Σεφέρης.

Αϊβαλί. Τα μεγάλα ελληνικά καφενεία στην προκυμαία. Το γωνιακό είναι το περίφημο καφενείο του Κανέλλου.

Οι ελιές φυτρώνουνε παντού, κι οι ρίζες τους ξεμπουρίζουν τις κερκίδες. Παραμελημένο κι έρημο, το θέατρο των Αλίνδων φαντάζει απείρως ομορφότερο απ' τ' αναστηλωμένα και τα φυλασσόμενα...

Εύρωμος. Μέσα σ' ελαιώνα υψώνονται οι 16 κορινθιακοί κίονες του ρωμαϊκού ναού του Δία. Επιγραφές πάνω σε μερικούς, διαιωνίζουν τα ονόματα όσων συνέβαλαν στα έξοδα της κατασκευής. Όταν ο Άγγλος περιηγητής R. Chandler επισκέφθηκε το 1764 το μέρος, τρομοκρατήθηκε απ' τους φούρνους που 'χαν στηθεί δίπλα στο ναό για να κάνουν απ' τα μάρμαρα ασβέστη.

σω αμαρτωλών οργανισμών και εφευρημάτων πονηρών της ΕΑΠ (Επιτροπής Αποκατάστασης Προσφύγων).

Τα στοιχεία λένε ότι χρωστά πολλά η μητέρα - πατρίδα, που νομικά μπορεί να διεκδικηθούν από κατέχοντες παρανόμως περιουσίες πληρωμένες με αίμα... και που το ΥΠΕΧΩΔΕ ως σήμερα ζητά πρόστιμα αυθαιρέτων αυτό που το ίδιο το βάπτισε οικόπεδα Μικρασιατών... προσφύγων!

Με τον ερχομό των προσφύγων αυξήθηκαν οι καλλιεργούμενες εκτάσεις, διπλασιάστηκε η αγροτική παραγωγή, μεταφέρθηκαν συνήθειες προκοπής και σχέσεις εμπορίου που συνέχισαν Έλληνες Μικρασιάτες ολοκληρώνοντας παραγγελίες που έκαναν Ευρωπαίοι σε εργοστάσια της Σμύρνης... Αυτοί οι δημιουργικοί έμποροι και βιομήχανοι θα'πρεπε να αναφέρονται στα σχολεία ως παραδείγματα όπως για παράδειγμα ο Εφραίμογλου, ο Δημητριάδης, ο Εκμετζόγλου, ο Μοναλάσκιο και χιλιάδες ακόμα... Αλλά... Η πολιτική και θρησκευτική ηγεσία (με ελάχιστες εξαιρέσεις) τους «τσαλάκωσε» παντοιοτρόπως και αυτοί έφτιαξαν δικούς τουςηγέτες ποιητές και τραγουδιστές που ένωσαν το λαό στα τραγούδια που τραγουδιούνται ακόμα σε στεριά και θάλασσα όπου υπάρχουν Έλληνες!

Η ελληνική δισκογραφία εμφανίστηκε στην Κωνσταντινούπολη και Σμύρνη και μέχρι να 'ρθούν οι πρόσφυγες ήταν ελάχιστες οι ηχογραφήσεις τραγουδιών στην Ελλάδα που καρπώθηκε τον πλούτο αυτών των καλλιτεχνών που μετέφεραν από τη Σμύρνη τις δημιουργίες τους. Ο Σπύρος Περιστέρης συνθέτης, στιχουργός, οργανοπαίκτης και μαέστρος που γεννήθηκε στη Σμύρνη το 1900 και πέθανε στην Αθήνα το 1966 μετέφερε από τη Σμύρνη στην Ελλάδα τις δημιουργίες και εμπειρίες της σμυρνέικης Εστουδιαντίνας ή «Πολιτάκια» που ήταν μουσικό συγκρότημα ευρωπαϊκής εμβέλειας με περιοδείες σε Αγγλία - Γαλλία κ.λπ. και ανέδειξε πολλούς μουσικούς.

Από «τα χέρια» του Σπ. Περιστέρη πέρασαν και αναδείχθηκαν οι καλύτεροι συνθέτες, μουσικοί και τραγουδιστές από το ξεκίνημα της Columpia όπου ήταν ο επικεφαλής και αυτός «όρισε» τη μοίρα του νεώτερου ελληνικού τραγουδιού αφού ενορχήστρωνε, βελτίωνε, ενέκρινε ή απέρριπτε όλα τα τραγούδια του ρεπέρτοριου...

Ο Σπ. Περιστέρης έπαιξε και μπουζούκι και ήταν ο καλύτερος εκτελεστής των τραγουδιών του Μάρκου Βαμβακάρη, του Β. Τσιτσάνη, του Γ. Παπαϊωάννου, του Απόστολου Χατζηχρήστου και όλων των άλλων που πέρασαν από την Columpia. Έπαιζε ακόμα ακορντεόν, πιάνο, τσέλο και κόντρα μπάσο. Μέχρι το 1941 που ήρθαν οι Γερμανοί εκτός των άλλων ασχολιών του συνέθεσε και πάνω από 100 τραγούδια... Επέλεγε ρεπερτόριο αλλά και αναδείκνυε φωνητικούς συνδυασμούς που χωρίς αυτόν δε θα υπήρχαν και αποτυπώθηκαν στη δισκογραφία μας όπως οι διφωνίες Μάρκου Βαμβακάρη και Στράτου Παγιουμτζή, Απ. Χατζηχρήστου, Κώστα Ρούκονα, Γ. Κάβουρα, Στελλάκη Περπινιάδη, Ρόζας Εσκενάζυ - Πρόδρομου Τσαουσάκη, Βασίλη Τσιτσάνη...

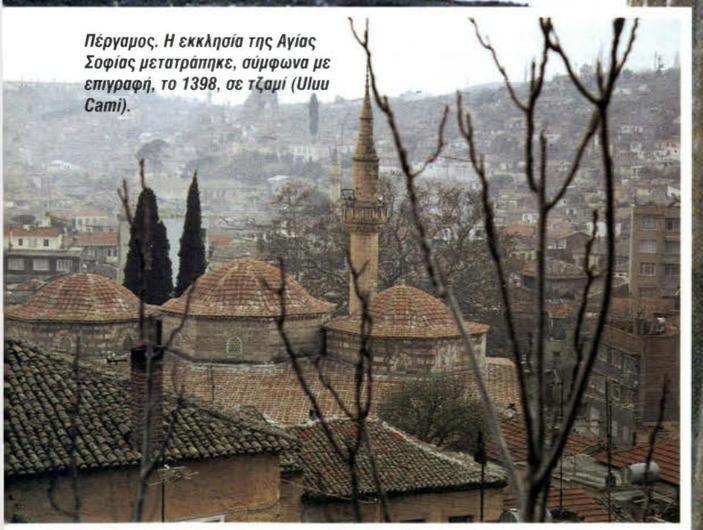
Μετά τη γερμανική κατοχή έγραψε άλλα 100 τραγούδια και υποστήριξε τη μουσική δημιουργία του τόπου κόντρα στις λογοκρισίες της γερμανικής κατοχής και κάποιων κυβερνήσεων Ελλήνων. Συνεργάτης και φίλος του ο Μίνως Μάτσας. Χρειάζεται βιβλίο ολόκληρο για ν' αποτυπωθεί η συνεισφορά των Μικρασιατών, δείγμα των οποίων είναι ο Σπ. Περιστέρης και τα τραγούδια που στήριξαν τον ελληνικό λαό στις περιπέτειές του, όταν άλλοι που όφειλαν να τον στηρίξουν τον εγκατέλειψαν... Στις κρατικές γιορτές και τα μνημόσυνά τους

Το περίφημο ελληνορωμαϊκό Ασκληπιείο, ένα απ' τα πιο γνωστά ιατρικά κέντρα, απ' όπου πέρασαν διάσημοι γιατροί, όπως ο Κλαύδιος Γαληνός, κι εξίσου διάσημοι ασθενείς, όπως ο ρήτορας Αίλιος Αριστείδης.

Θέατρα γερασμένα και μαραμένα από το χρόνο που δείχνουν σαν μες από γυαλί τη λαμπρότητα και τη μεγαλοπρέπεια εκείνων που τα 'χτισαν... Η πόλη μας τα δείχνει, ονειδίζοντάς μας ως απογόνους του μεγαλείου προγονικής δόξας, σημείωνε για την επίσκεψή του στον ερειπιώνα της Περγάμου, αρχές του 13ου αι., ο κατοπινός αυτοκράτωρ της Νικαίας Θεόδωρος Β' Λάσκαρις!

ο λαός έμεινε βουβός.
Στις ταβέρνες, στους γάμους, στις παρέες, στη δουλειά, στα εργοστάσια, στους χορούς, στο στρατό, στο σινεμά, στα θέατρα, στις χαρές και στους καημούς οι Έλληνες στο σύνολό τους τραγουδούσαν τραγούδια και μουσικοποιητικές δημιουργίες διαφορετικές από αυτές που ήθελαν να επιβάλλουν στα θρανία ξενόφερτοι εκούσιοι και ακούσιοι προπαγανδιστές της ξενοδουλειάς και μη ελληνικότητας.
Ο λαός κράτησε την ελληνική του γραμμή στα τραγούδια του Στράτου Παγιουμτζή από το Αϊβαλί, του Χατζηχρήστου από τη Σμύρνη, του Γ. Μητσάκη από την Κωνσταντινούπολη, του Π. Τούντα, του Τσαουσάκη, του Βαμβακάρη που τραγουδούσε σμυρνέικα...
Από εγγόνια του Ομήρου αντί να είναι η Ελλάδα γεμάτη, είναι η Τουρκία με τους Ομέρ και κυριαρχεί. Εκείνοι Όμηροι, εμείς κακόμοιροι.
Ονομάζονται ως σήμερα, νέες χώρες, οι περιοχές με την πανάρχαια ιστορία! Οι Τούρκοι αξιώνουν τζαμί στην αυλή της Ακρόπολης στην Αθήνα και η Αγία Σοφία γέμισε μουσουλμανικά σύμβολα και μιναρέδες... Ναοί, σύμβολα, θέατρα, αγάλματα, δημιουργίες Ελλήνων πανάρχαιες πωλούνται ή θάβονται σε λάσπες και νερά έως εξαφανίσεως και μεις παρακαλούμε «να μας δείρουν ν' αγιάσουμε»!
Ελληνική εκκλησία και Πατριαρχείο Κωνσταντινουπόλεως οφείλουν να συμπορεύονται. Ας ομονοήσουν, ας αγαπήσουν αλλήλους, ας σιωπήσουν! Έχουν ιστορικές ευθύνες και ιερό καθήκον να διαφυλάξουν πανάρχαια δίκαια!
Ή ας σιωπήσουμε περιμένοντας τη νέα γενιά να διεκδικήσει ό,τι της ανήκει και κυρίως σεβασμό και τιμή. Εκτός των άλλων δεν είναι η «Ελλάδα» δικαιοδοσία, μητροπολιτών, δημάρχων, νομαρχών και συνδικαλιστικο-βουλευτών απόφαση. Είναι κάτι περισσότερο. Δεν είναι «αυθαίρετο» κομματικών επιλογών. Είναι νόμιμη ιδιοκτησία του ανθρώπινου γένους «με χαρτιά» και τίτλους και του ανήκει καλλωπισμένη και ευπρεπισμένη, ολόκληρη και ξεκαθαρισμένη από «νομικά» και «διπλωματικά» βάρη και ελαττώματα...
Ας μην είμαστε μόνο προσεκτικοί και επιμελείς για ατομικά αγροτεμάχια και μικρές κάθετες ή οριζόντιες ιδιοκτησίες ολίγων τετραγωνικών όπου οι εφαπτόμενες και όμορες ιδιοκτησίες είναι ξεκαθαρισμένες... Να γνωρίζουμε τουλάχιστον τι μας ανήκει, τι είναι δικό μας και τι όχι.
Η ιστορία είναι προσεκτικός συμβολαιογράφος, ας τον συμβουλευτούμε διαβάζοντας τις σελίδες της. Οι χώρες που ΔΙΕΚΔΙΚΕΙ η ΕΛΛΑΔΑ είναι παλαιές, δεν είναι νέες.
Το Φανάρι - Πατριαρχείο είναι Φάρος Πολιτισμού για 17 αιώνες και πρέπει να διαφυλαχθεί ως κέντρο διακονίας του Πολιτισμού κάτι που κάνει περισσότερους αιώνες ο Ελληνισμός.

Ευάγ. Γ. Σπύρου



Πέργαμος. Η εκκλησία της Αγίας Σοφίας μετατράπηκε, σύμφωνα με επιγραφή, το 1398, σε τζαμί (Uluu Cami).

Μικρό αναστηλωμένο τμήμα της ιωνικής στοάς (1ος αι. μ.Χ.), κατά μήκος της πομπικής οδού της Μιλήτου.

Τώρα το Λιβίσι είναι μια πόλη φάντασμα, ένας τόπος στοιχειωμένος. Ακατοίκητα σπίτια που αντέχουν ακόμη κι ας δέρνονται από βροχές και ανέμους χρόνια εβδομήντα πέντε και που θυμίζουν όστρακα άδεια, όπως τα μαζεύει καμιά φορά το κύμα, σε παραλίες ερημικές.

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

Οι ασφαλιστικές εταιρίες Ο Γύλιππος και ο πόλεμος Αθήνας - Σπάρτης στη Σικελία

Ο Γύλιππος ήταν Σπαρτιάτης στρατηγός στον Πελοποννησιακό Πόλεμο Αθήνας - Σπάρτης τον οποίο οι Σπαρτιάτες έστειλαν στη Σικελία να βοηθήσει τους Συρακούσιους συμμάχους των Σπαρτιατών το 414 π.Χ. Αυτός όπως ιστορεί ο Θουκυδίδης με 4 πλοία και λίγους άντρες πήγε και κατόρθωσε να ελαφρύνει τη θέση των Συρακουσίων από την πολιορκία των Αθηναίων, να οργανώσει την πόλη, να ξεσηκώσει πολλές πόλεις της Σικελίας εναντίον των Αθηνών και να τις κάνει συμμάχους στη μάχη και αφού ανέβασε το ηθικό της σπαρτιατικής συμμαχίας νίκησε τοπικά κατά κράτος τους Αθηναίους.

Ο Στήβεν Πρέσσφιλντ, συγγραφέας και του βιβλίου ΠΥΛΕΣ ΤΗΣ ΦΩΤΙΑΣ στο ιστορικό μυθιστόρημα ΑΝΕΜΟΙ ΠΟΛΕΜΟΥ και στο κεφάλαιο Δάσκαλοι Πολέμου γράφει σχετικά με τον Γύλιππο:

"Μία από τις διαφορές που έχουν οι Σπαρτιάτες σε σχέση με άλλους είναι η εξής: όταν ένας σύμμαχος ευρισκόμενος σε δύσκολη θέση ζητήσει τη βοήθειά τους δεν του στέλνουν ούτε στρατεύματα ούτε θησαυρούς αλλά έναν πολέμαρχο. Αυτός ο αξιωματικός όταν αναλάβει τις πολιορκημένες δυνάμεις, είναι αρκετός, έτσι πιστεύουν για ν' αλλάξει τη ροή των πραγμάτων και να νικήσει. Αυτό ακριβώς έγινε στις Συρακούσες το όνομα του πολέμαρχου ήταν Γύλιππος... Αυτός, τριάντα έξι χρονών με τρία αριστεία ανδρείας, ήρθε στη Σικελία με 4 μόνο πλοία, δύο γραφείς, ένα νεαρό υπολοχαγό και μια χούφτα είλωτες που υπηρετούσαν ως ναύτες. Μέσα σε δώδεκα μήνες έφερε τα πάνω κάτω... Άρχισε με το ναυτικό... Πριν τον ερχομό του φορούσαν εκθαμβωτικές στολές σαν τα παγόνια, ανάλογα με το βαθμό. Απαγόρευσε τα χρώματα κι άφησε το λευκό. Εγκαινίασε γιορτή του Γυμνού Ποσειδώνα - Γυμνοπαιδιές στα δωρικά... Απαγόρευσε καλύμματα στο κεφάλι για να εξαλείψει ματαιοδοξίες κυρίως όμως για να μαυρίσουν οι άνδρες στον ήλιο και να αποκτήσουν σφρίγος... Παρασημοφόρεσε ναυπηγούς και καραβομαραγκούς που δούλευαν ως κατώτεροι τεχνίτες και τους ανακήρυξε σωτήρες της πόλης όταν έφτιαξαν τείχος παραθαλάσσιο και οχυρά... Αναθεώρησε διατάξεις όπου νέοι κάτω των 18 δεν εγγράφονταν στους καταλόγους της πόλης και όσοι περνούσαν τα 60 διαγράφονταν... Οι μεν ήταν πια μαθητευόμενοι, οι γέροι δάσκαλοι... Απέκτησε πολεμικά πλοία. Με τον ίδιο τρόπο ανανέωσε και το στρατό. Οργάνωσε αγώνες... έφερε κοντά τις συνοικίες και τις περιοχές, έφτιαξε αγώνες και έπαθλα για να διακριθούν, μετά τις έβαλε να συμμαχήσουν ανά ομάδες εναντίον άλλων για ν' αποκτήσουν εμπιστοσύνη στον εαυτό τους. Όσοι είχαν επίχρυσες πανοπλίες υποχρεώθηκαν να δουν τη λιτή δική του και να βγάλουν τα στολίδια για ν' αγοραστούν όπλα για φτωχούς στρατιώτες... Εκμεταλλευόμενος τους γλωσσικούς δεσμούς των Δωριέων Σπαρτιατών και Συρακουσίων ενσωμάτωσε λέξεις κοινές που εξυπηρετούσαν την επικοινωνία. Πέρασε στο στρατό πολλές Σπαρτιάτικες συνήθειες όπως τα συσσίτια, για ενωτικό πνεύμα. Απαγόρευσε τη μέθη και επέβαλλε σωστό βηματισμό. Η μεγάλη κοιλιά θεωρούταν έγκλημα, όπως και το χαμήλωμα των ώμων στο περπάτημα.

Χάλκινο κράνος, ανάθημα του Αθηναίου στρατηγού Μιλτιάδη στον Δία, ύστερα από τη νίκη εναντίον των Περσών στον Μαραθώνα

Εισήγαγε σκωπτικά άσματα, όπως και στη Σπάρτη για να κοροϊδεύουν τους απεριποίητους στρατιώτες... Με το παράδειγμά του όμως κυρίως, τους έκανε σαν κι αυτόν, σφριγηλούς, γυμνασμένους, λιτούς, ενωτικούς, ετοιμοπόλεμους, αρρνωπούς με σπαρτιάτικους τρόπους"...

Σε λίγο χρόνο ήταν έτοιμος από ξηρά και θάλασσα να επιτεθεί στους Αθηναίους που τους κατενίκησε τελικά και τους διέλυσε αφού κατάφερε να υψώσει το ηθικό των συντρόφων του, να τους εμφυσήσει πνεύμα ομάδας και πεποίθηση νικητού. Πριν ένα χρόνο όταν έμαθε τον ερχομό του ο στρατηγός Νικίας των Αθηναίων τον αγνόησε και τον καταφρόνησε χωρίς να λάβει κανένα μέτρο προστασίας για την επιτήρηση των κινήσεων του, όπως γράφει ο Θουκυδίδης στο έκτο βιβλίο του.. (και "Ουδεμίαν φυλακήν που εποιείτο"). Για τον καιρό της προετοιμασίας στο έβδομο βιβλίο ο Θουκυδίδης γράφει ότι "οι τε Συρακούσιοι ναυτικόν επληρούν και ανεπειρώντο ως και τούτω επιχειρήσαντες, και ες τ' άλλα πολύ επερρώντο". (Και οι Συρακούσιοι επάνδρωναν καράβια και ασκούσαν τα πληρώματα, αποφασισμένοι να δοκιμάσουν και με το ναυτικό να μετρηθούν, γενικά το ηθικό τους είχε ανέβει πολύ).

Βλέποντας αυτά όλα ο στρατηγός Νικίας των Αθηνών, έστειλε στην Αθήνα επιστολή ζητώντας βοήθεια αφού εξιστόρησε ωμά την κατάσταση λέγοντας:"θα μπορούσα να σας γράψω αλλά πιο ευχάριστα, όχι όμως πιο χρήσιμα" (Τούτων εγώ ηδίω μεν αν είχον υμίν ετέρα επιστέλλειν, ου μεντοι χρησιμότερα γε...) "αφού είναι ανάγκη να πάρετε αποφάσεις"...

Η εξέλιξη των γεγονότων ήταν ότι τους κατανίκησε ο Γύλιππος ελλείψει ηθικού και διάσπασης των Αθηναίων.

Η διδακτική αυτή ιστορία απ' τον Πελοποννησιακό Πόλεμο είναι γενικώς μια καλή αφορμή για σκέψεις από τους ανθρώπους της αφαλιστικής μας αγοράς, ανεξαρτήτως θέσεως - ιεραρχίας.

Χάλκινος θώρακας, που κοσμείται με τις εγχάρακτες μορφές του Δία και του Απόλλωνα και παραστάσεις φυτών και ζώων.

Πήλινο γυναικείο κεφάλι, που κοσμούσε το ακρωτήριο του θησαυρού των Γελώων.

Σήμερα είναι όμως και ΕΠΕΙΓΟΥΣΑ στιγμή για αποφάσεις κυρίως από τους ηγετικούς κύκλους της κάθε μιας εταιρίας αλλά και της Ένωσης Ασφ. Εταιριών όπως και των συνδικαλιστικών επί μέρους οργάνων.

Η Σικελία του ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ δεν είναι μακρά είναι πολύ κοντά σε κάθε πελάτη, σε κάθε εταιρία, σε κάθε τράπεζα, σε κάθε κράτος της Ευρωπαϊκής Ένωσης και μη...

Πόσοι "Γύλιπποι" υπάρχουν να πάνε στους συμμάχους - συνεργάτες να τους βοηθήσουν;

Πόσοι "Αθηναίοι" πιστεύουν αυτό που πίστευαν οι Σπαρτιάτες ότι ένας "Γύλιππος" (αξιωματικός, ηγέτης, Manager, ασφαλιστής) μπορεί να αλλάξει τη ροή των πραγμάτων;

Πόσες εταιρίες είναι οργανωμένες έτσι ώστε να "βγάζουν" ικανούς "Γύλιππους" όπως η Σπαρτιατική Αγωγή;

Πόσες εταιρίες έχουν εμπιστοσύνη στο "Γύλιππο" που στέλνουν να βοηθήσει, πόσες τον αφήνουν ελεύθερο να πράξει ότι έμαθε και πόσες έχουν κανόνες και μηχανισμούς σπαρτιατικής πειθαρχίας ώστε αυτός να ενεργεί εντός "οδηγιών";

Ευχόμαστε να σας βοηθήσει η ιστορία του Γύλιππου επειδή ευτυχώς για όλους μας η ιστορία επαναλαμβάνεται συνεχώς.

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Ξεχωρίστε.
Κινηθείτε ελεύθερα.
Κερδίστε!

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

ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

ASHLEY & HOLMES ATHENS

ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ, ΜΕ ΓΝΩΣΗ ΚΑΙ ΕΜΠΕΙΡΙΑ!

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

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

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
κοντά σας

Και τα δύο: καλός βασιλιάς και άξιος πολεμιστής

Μ' αυτά τα λόγια χαρακτηρίζει η ωραία Ελένη τον Αγαμέμνονα στον Πρίαμο, όπως γράφει η Ιλιάδα. Ο στίχος ήταν ο αγαπημένος του Μεγάλου Αλεξάνδρου και ελπίζουμε και ο Παύλος Ψωμιάδης να συνδυάσει μέχρι τέλους αυτές τις δύο αρετές. Του ηγέτη μεγάλου Ομίλου και του αγωνιστή πρώτης γραμμής. Εκ του μέχρι τώρα αποτελέσματος του έργου του, επιβεβαιώνεται το ρητό στην ασφαλιστική μας αγορά όπου βλέπουμε να μένει ο μόνος Έλληνας επιχειρηματίας ασφαλιστής, αφού σιγά - σιγά οι άλλοι αποχωρούν. Αφορμή του σχολίου μας όσα διαβάσαμε στο περιοδικό ΑΣΠΙΣ πρόσφατα:

«Στο τελευταίο διάστημα ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ προχώρησε χωρίς παλινδρομήσεις στη χάραξη των στρατηγικών του επιλογών που θα του επιτρέψουν να δρέψει καρπούς, όταν θα έρθει η ώρα της σταθερής ανάκαμψης. Το κρισιμότερο ίσως όλων στοιχείο είναι ότι, την περίοδο αυτή, αποδείχτηκαν οι αντοχές όλων των εταιριών του Ομίλου.

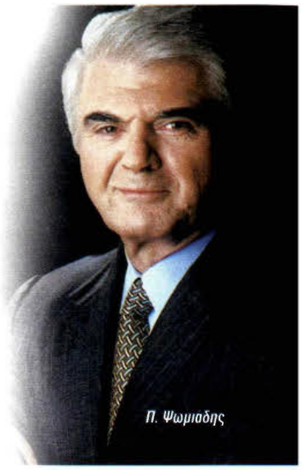
***Και όχι μόνο αντέξαμε αλλά δημιουργούμε τις αναγκαίες συνθήκες και προϋποθέσεις για να συνεχίσουμε αταλάντευτα την προσπάθειά μας προς το μεγάλο μας στόχο, για έναν μεγάλο ελληνικό χρηματοασφαλιστικό Όμιλο με προεξέχουσα θέση στην πανευρωπαϊκή αγορά. Εμείς, ό,τι και αν συμβαίνει γύρω μας, θα προχωράμε πάντα και πάντα θα μεγαλώνουμε! Αποδείξαμε, τους τελευταίους αυτούς μήνες, ότι ο Όμιλος Ασπίς διαθέτει τη στρατηγική αλλά και το σθένος των ανθρώπων του για να πραγματώσει τα οράματά του. Μέσα στο γενικότερο κλίμα αβεβαιότητας και μεμψιμοιρίας εμείς πετύχαμε να δημιουργήσουμε μια νέα ασφαλιστική δύναμη στην ελληνική αγορά, την Commercial Value. Η τράπεζά μας υλοποιεί με συνέπεια τα οργανωτικά πλάνα της, τα στρατηγικά της σχέδια και πρόσφατα προέβει σε νέα εξαγορά ενισχύοντας το μέγεθος και το κύρος της. Περάσαμε σε δυναμική επίθεση στην αγορά, με τη δημιουργία από την Ασπίς Πρόνοια τεσσάρων άκρως ανταγωνιστικών προϊόντων – Ασπίς Σύνταξη, Ασπίς Άμεση Σύνταξη, Ασπίς Νέα Γενιά, Ασπίς Εισόδημα – που απαντούν ακριβώς στις αγωνίες του σημερινού Έλληνα πολίτη, ο οποίος προβληματίζεται για την κατάσταση των ασφαλιστικών ταμείων, ανησυχεί για το μέλλον του παιδιού του και τα απρόοπτα της ζωής.*

Στις σημερινές συνθήκες η ανάγκη να εκπληρώσουμε άμεσα και αποτελεσματικά την αποστολή μας, που δεν είναι άλλη από την παροχή προστασίας, προβάλλει πιο επιτακτική από ποτέ. Ακούμε τις ανάγκες των πελατών μας και αμέσως απαντάμε. Και έτσι πορευόμαστε διασφαλίζοντας εκείνους που το έχουν ανάγκη αλλά και εμάς τους ίδιους. Αυτή είναι η δουλειά μας: να προσφέρουμε ασφάλεια. Αυτό κάνουμε και είμαστε περήφανοι γι' αυτό. Και σίγουρα δεν είναι τυχαίο το γεγονός ότι το πρωτοποριακό πρόγραμμα Υγείας «Ιπποκράτης» μπαίνει με σταθερό ρυθμό σε όλο και περισσότερα ελληνικά σπίτια.

Ο Όμιλος Ασπίς διαθέτει σήμερα μια πλήρη γκάμα χρηματοοικονομικών προϊόντων και υπηρεσιών, τα οποία μπορεί και πρέπει να προσφέρει σε όλους τους πελάτες μας. Πρόσφατη έρευνα της LIMRA έδειξε ότι επτά στους δέκα ερωτηθέντες επιλέγουν να αγοράζουν από τον ίδιο ασφαλιστή. Στο χέρι σας είναι λοιπόν τους πελάτες σας να τους μετατρέψετε σε πελάτες όλων των προϊόντων του Ομίλου μας.

Είναι στο χέρι σας! Και το υποστηρίζω αυτό μετά λόγου γνώσεως. Είναι στο χέρι του καθένα από εμάς. Είναι στο χέρι του ανθρώπου που έχει πίστη στο προσωπικό του σύστημα αρχών και αξιών, πίστη στη μυστική εσωτερική του δύναμη, πίστη στην απεριόριστη ψυχική δύναμη του ανθρώπου, πίστη ότι το αδύνατο γίνεται δυνατό όταν εμείς το θέλουμε!

Αυτή την πίστη, εμείς οι άνθρωποι του Ομίλου Ασπίς – το γνωρίζουν καλά οι παλαιότεροι συνεργάτες που ξεκινήσαμε μαζί από το μηδέν σχεδόν – την έχουμε αποδείξει. Και είμαστε έτοιμοι να το επιβεβαιώσουμε και πάλι με τη συνδρομή και των νέων εκλεκτών συνεργατών που προστίθενται στο δυναμικό του δικτύου μας, με την καλή συνεργασία όλων των ανθρώπων του Ομίλου».


Π. Ψωμιάδης

Όσοι ήταν αποδέκτες του Annual Report του American International Group, ING (www.aig.com) (και θα ήταν δεκάδες χιλιάδες σ' όλο τον κόσμο!) θα είδαν στη σελίδα 35 τη φωτογραφία του Έλληνα ασφαλιστή της ALICO Aig Life κ. Ζακ Σούση που διακρίνεται συνεχώς τα τελευταία χρόνια με πολλές εθνικές και διεθνείς επιτυχίες και πρωτιές. Όλοι οι Έλληνες, όπως και εμείς, ένιωσαν τιμή και υπερηφάνεια που ο κ. Ζ. Σούσης σηκώνει ψηλά με τις διακρίσεις του την ελληνική παρουσία. Η μεγάλη σχολή επιτυχημένων της ALICO συνεχίζει να κοσμεί την ασφαλιστική αγορά, όπως έπραξαν και πράττουν ακόμα πολλά άλλα στελέχη διοικητικά και πωλήσεων αυτής της εταιρίας για πολλά χρόνια. Με τέτοιους ασφαλιστές δεν είναι τυχαία τα καλά αποτελέσματα και η αφοσίωση πελατών και στελεχών. Συγχαρητήρια στον κ. Σούση και τους Διευθυντές του. Ο κ. Ζ. Σούσης στο τελευταίο συνέδριο της εταιρίας του βραβεύτηκε για 1η θέση παραγωγή σε Ζωή. 1η θέση παραγωγός στην Ευρώπη. 3η θέση βραβείο V.I.P. στην Ευρώπη και για τη συμμετοχή και βράβευση στο M.D.R.T. και μέλος Centuzion Club.

Ο κ. Ζακ Σουσης

Στο χαρτοφυλάκιο του Κλάδου Αστικής Ευθύνης της AIG GREECE προστέθηκε από τον Ιούλιο του 2003 ο λογαριασμός της MAMIDOIL - JETOIL με καθαρά ετήσια ασφάλιστρα €85.000 για την κάλυψη της Γενικής Αστικής Ευθύνης (συμπεριλαμβανομένης της κάλυψης Accidental Pollution) σε Ελλάδα και Αλβανία μέσω του Γραφείου Καπουάνο. Το μυστικό της επιτυχίας ήταν η ταχύτητα με την οποία ανταποκρίθηκε ο Κλάδος Τεχνικών Ασφαλίσεων και ιδιαίτερα ο Χρ. Χασιώτης, ο οποίος ανέλαβε τη σύνταξη και επιμέλεια του Insurance Slip, προς δόξαν και δικαίωσιν του καλώς εννοούμενου cross-selling που υφίσταται τα πάντα στον επάνω κόσμο. Τώρα που και ο δημιουργός της ταξιδεύει σε νέες Οδύσσειες.

Αν ήταν λιπαρά τα ασφάλιστρα για ασφάλειες θα λέγαμε ότι η ασφαλιστική αγορά έχει 0-2% λιπαρά... Δίαιτα και φτώχεια σε ασφάλιση εξαιτίας των Τραπεζών.

Συντάξεις για... παιδιά!

Το γήρας είναι παιδική ηλικία αιωνιότητος
Ευκαιρίες για ασφαλίσεις μακράς διάρκειας

Επαναστατική βελτίωση στην αντιμετώπιση του γήρατος αναμένεται να επιφέρει η πρόοδος της βιοτεχνολογίας. Πιστεύεται ότι σύντομα θα εξουδετερώσει τα παραπροϊόντα του οξειδωτικού μεταβολισμού, δηλαδή τις ελεύθερες ρίζες, είτε με ενεργοποίηση των γονιδίων που κωδικοποιούν τα αντιοξειδωτικά ένζυμα καταλάση, δισμουτάση και θειοαναγωγάση, είτε με την εξωγενή χορήγησή τους, παρεμποδίζοντας την οξείδωση των λιπιδίων, των πρωτεϊνών και του DNA.

Ώσπου να επιτευχθεί όμως αυτό, σκόπιμη είναι η λήψη βιταμινών C και E, καθώς και άλλων αντιοξειδωτικών παραγόντων, που ελαττώνουν την οξειδωτική βλάβη και προστατεύουν τους ιστούς.

Ένα πρόσφατο και πολύ σημαντικό επίτευγμα της βιολογίας είναι η αναγνώριση των γονιδίων που είναι υπεύθυνα για την παραγωγή του ενζύμου τελομεράση.

Υποστηρίζεται από πολλούς ερευνητές ότι αν κατορθωθεί η διαρκής ανανέωση των τελομεριδίων των σωματικών κυττάρων με τη χορήγηση τελομεράσης, τα κύτταρά μας θα έχουν την ικανότητα συνεχούς πολλαπλασιασμού με συνέπεια την απώθηση του γήρατος και την παράταση της ζωής μας.

Δεν διστάζω να παραδεχθώ ότι η πρόοδος των θετικών επιστημών και της τεχνολογίας στον αιώνα μας, που έχει υπερβεί και τη φαντασία των πλέον ευφαντάστων, με τα θαυμαστά επιτεύγματα σε όλα τα πεδία, είναι βέβαιο ότι θα αντιμετωπίσει τα πολλαπλά αίτια που προκαλούν το γήρας, θα αυξήσει τη διάρκεια της ζωής μας και θα παρατείνει τη νεότητα.

Η παράταση του χρόνου της ζωής μας και ιδιαίτερα της νεότητας είναι πάντοτε επιθυμητή, η μακροζωία όμως αιώνων ίσως δεν αποτελεί προσφορά προς το γένος των ανθρώπων. Πιστεύω ότι οι άνθρωποι κατά το παρελθόν, που είχαν βραχύ προσδόκιμο επιβιώσεως, δεν ήταν λιγότερο ευτυχείς από όσους υπερβαίνουν σήμερα τα 76 χρόνια, γιατί δεν ζούμε τις δεκαετίες ή τις εκατονταετίες, αλλά την τρέχουσα ώρα, την παρούσα στιγμή. Η φύση με τη σοφία της, όπως την έχει τάξει ο Δημιουργός, θα βρει τον τρόπο να πατάξει τις υπέρμετρες φιλοδοξίες των επιστημόνων και να διατηρήσει το μέτρο. Και ας μη λησμονούμε το λεχθέν από τον Πίνδαρο: «Το γήρας είναι η παιδική ηλικία της αιωνιότητος».

Πηγή: «BHMA SCIENCE», 12-1-2003, Γρ. Σκαλκέας.

Χωρίς άλλα σχόλια:

Αθήνα, 21 Οκτωβρίου 1981. Ο Ανδρέας Γ. Παπανδρέου σχηματίζει την πρώτη σοσιαλιστική κυβέρνηση της νεοελληνικής ιστορίας. Πολλοί προβλέπουν το βίο της βραχύ. Ο Παπανδρέου παραμένει στην εξουσία έως το 1989 και επανέρχεται το 1993. Στη νέα κυβέρνηση ο μόνος που έχει διατελέσει μέλος άλλης είναι ο πρωθυπουργός και ο Ευ. Κουλουμπής. Όλοι οι άλλοι γίνονται για πρώτη φορά υπουργοί. Διακρίνονται: Μαρία Κυπριωτάκη - Περράκη, Αντώνης Τρίτσης, Αναστάσιος Πεπονής, Βασίλειος Ιντζές, Γιάννης Σκουλαρίκης, Μένιος Κουτσόγιωργας, Απόστολος Κακλαμάνης, Νίκος Ακριτίδης, Γιάννης Χαραλαμπόπουλος, Μανόλης Δρεττάκης, μόλις διακρινόμενοι οι Άκης Τσοχατζόπουλος, Ευάγγελος Κουλουμπής και Απόστολος Λάζαρης, Ανδρέας Παπανδρέου, Μελίνα Μερκούρη, Γιάννης Αλευράς, Απόστολος Αλεξανδρής, Ασημάκης Φωτήλας, Γιώργος Κατσιφάρας, Ιωάννης Δροσογιάννης, Γιάννης Ποτάκης και Κώστας Σημίτης.
(Αρχείο Αρ. Σαρρηκώστα)

Ο Γ. Ψαρράς, Γενικός Διευθυντής στον «Αλφα Τ.Ν.» σήμερα.

Τέτοια εποχή (11-9-1995) ο Γιώργος Ψαρράς με την ιδιότητα του Γενικού Διευθυντού Πωλήσεων και Marketing (;) έστειλε ένα υπηρεσιακό σημείωμα, που θα το ονόμαζα ΟΔΗΓΟ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ προς τους Διευθυντές Υποκαταστημάτων INTERAMERICAN με ανακοίνωση στον Δ. Κοντομηνά και κοινοποίηση στους Διευθυντές και Επιθεωρητές Πωλήσεων με θέμα: «Λειτουργική δομή και οργάνωση του "νέου" υποκαταστήματος». Είχε μια συνοπτική παρουσίαση σχεδίου αναδιοργάνωσης του Δικτύου Πωλήσεων, είχε βασική φιλοσοφία, τι χρειαζόταν το δίκτυο, εντοπισμό έλλειψης ενθουσιασμού και λόγους μείωσής του, είχε γενική στρατηγική αναπτύξεως «νέου» υποκαταστήματος, τα κύρια χαρακτηριστικά του νέου υποκαταστήματος, περιγραφή αναλυτική του ρόλου του ασφαλιστή και του χρηματοοικονομικού συμβούλου, ομοίως περιγραφή εργασίας του Διευθυντή Υποκαταστήματος και ανάλυση του επιμέρους ρόλου του περιγραφικά και αναλυτικά... Με τον Γιώργο Ψαρρά σε θέματα εργασίας είχαμε περίπου ίδιες απόψεις και όταν (σπάνια) διαφωνούσαμε, διαφωνούσαμε είτε στο δρόμο (ο σκοπός ήταν ίδιος), είτε για άλλους λόγους, συνήθως να δείξουμε στον Κοντομηνά ότι «έχουμε άποψη δική μας», «αλλά μία από τα ίδια» στην ουσία... αφού μοχθούσαμε και οι δύο για την εταιρία και την άνοδό της. Τώρα (8 χρόνια μετά) έτυχε να ξαναδώ από σύμπτωση ψάχνοντας κάτι άλλο, αυτό το σημείωμα και γνωρίζοντας «τα μέσα και τα έξω» της INTERAMERICAN θα συνιστούσα να το ΞΑΝΑΜΕΛΕΤΗΣΟΥΝ ΟΙ ΙΔΙΟΙ ΑΠΟΔΕΚΤΕΣ και να το ΘΕΣΟΥΝ σε πιο συστηματική εφαρμογή από ΣΗΜΕΡΑ για το 2004. Δεν είμαι σε θέση να γνωρίζω ΤΙ ΑΠ' ΟΛΑ ΕΓΙΝΕ ή ΔΕΝ ΕΓΙΝΕ. Είμαι σε θέση να ελπίζω ότι η εφαρμογή του θα δημιουργήσει μια ΝΕΑ INTERAMERICAN, η οποία αν μελετήσει (ως Διοίκηση) τις 4 πρώτες σελίδες του σημειώματος θα βρει μεγάλες λύσεις για επιστροφή στην κερδοφορία και εξασφάλιση επιβίωσης σε δύσκολους καιρούς. Ο Δ. Κοντομηνάς έλεγε πάντα: «Έχω ένα κανονισμό, να μην έχω κανονισμό» και εννοούσε: «Ευνοώ τα πάντα για ανάπτυξη». Στο πνεύμα αυτό η παράγραφος 4α του σημειώματος Γ. Ψαρρά είναι χρήσιμη για ένα νέο ξεκίνημα που δικαιώνει παλιούς και βάζει κανόνες στους νέους. Δεν αξίζει να είναι «φτηνή στο αλεύρι και ακριβή στα πίτουρα» η νέα φιλοσοφία... Όλες οι προϋποθέσεις υπάρχουν για ακόμη καλύτερες μέρες, σαν αυτές που ονειρευόμαστε αρκετοί παλιοί και ο Μ. Μωϋσής μπορεί να τις υλοποιήσει.

34,8 εκατ. Αμερικανοί στα όρια της φτώχειας

ΟΥΑΣΙΓΚΤΟΝ. Η διαρκώς ταλαντευόμενη οικονομία των Ηνωμένων Πολιτειών έστειλε 1,4 εκατομμύριο περισσότερους ανθρώπους στα επίπεδα της φτώχειας, σύμφωνα με έρευνα της Αμερικανικής Υπηρεσίας Απογραφών. Μάλιστα περίπου το μισό ποσοστό των νέων φτωχών είναι παιδιά. Το 17,2% των παιδιών ή 12,2 εκατομμύρια ζούσαν σε επίπεδα φτώχειας το 2002, ποσοστό αυξημένο από το 16,4% ή αλλιώς τα 11,5 εκατομμύρια του 2001, όπως έδειξαν τα στοιχεία που έδωσε στη δημοσιότητα η Αμερικανική Κοινότητα Ερευνών. Συνολικά, το 12,4% του πληθυσμού, ή σχεδόν 34,8 εκατομμύρια άνθρωποι, ζούσαν σε συνθήκες φτώχειας στις Ηνωμένες Πολιτείες το 2002, ενώ την προηγούμενη χρονιά, τα αντίστοιχα ποσοστά ήταν 12,1% και 33,4 εκατομμύρια άνθρωποι. Το εισόδημα του μέσου νοικοκυριού ανέβηκε κατά 51 δολάρια και λαμβανομένου υπόψιν του πληθωρισμού, έφτασε στα 43.057 δολάρια το χρόνο, ύστερα από μία χαμηλή μείωση που είχε υποστεί την ακριβώς προηγούμενη χρονιά. Πάντως η αύξηση των ποσοστών της φτώχειας στη διάρκεια του 2002 «δεν ήταν έξω από τα συνηθισμένα» και μάλιστα μπορεί να θεωρηθεί πιο ήπια από ό,τι αναμενόταν, όπως δήλωσε ο Σέλντον Ντάνζιγκερ, εκ των διευθυντικών στελεχών του Εθνικού Κέντρου για τη Φτώχεια στο Πανεπιστήμιο του Μίτσιγκαν. (Ασοσιέιτεντ Πρες)

Αγαπητέ κ. Μανώλη Παπαδάκη σ' ευχαριστώ για τα καλά σου λόγια με το γράμμα σου στις 5 Αυγούστου 2003 που αναφέρονται στην προσφορά του ΝΑΙ του οποίου έχεις σχεδόν όλα τα τεύχη και χρησιμοποιείς τα άρθρα μου. Σου εύχομαι να είσαι γερός, να αγωνίζεσαι και να προοδεύεις. Μαζί με όλα τα άλλα που κάνεις να προσέχεις και τους ανταγωνιστές ή συναγωνιστές γιατί συνήθως κακό μεγαλύτερο μας βγάζουν οι φίλοι και συγγενείς! Η απαράδεκτη αντιμετώπιση γίνεται πολλές φορές και από νυν και από παλιούς συντρόφους σε όλες τις εταιρίες και σ' όλες τις περιοχές. Συνήθως κάποιοι το αντιλαμβάνονται πάντα αργά. Και οι τρεις εταιρίες που αναφέρεις στην επιστολή σου κάνουν τα ίδια... Όσοι έρχονται είναι καλοί, όσοι φεύγουν «καταραμένοι»... Δυστυχώς. «Τις γκαμήλες τις φορτώνουν επειδή γονατίζουν». Μη γονατίζεις. Όλες οι εταιρίες (όπως όλοι οι ασφαλιστές) είναι καλές και κακές μαζί... Έτσι είναι η ζωή. Στο χειρισμό είναι η λύση. Βάλε επαγγελματικούς κανόνες και παραμέρισε συναισθηματικά εμπόδια που δεν ισχύουν στον εμπορικό κώδικα. Τα συναισθήματα αφορούν ανθρώπινες σχέσεις, όχι εμπορικές πράξεις. Το θέμα ακουμπά το μεγαλύτερο κομμάτι της ασφαλιστικής αγοράς. Οι περισσότεροι ανακατεύουν τα δύο ζητήματα. Δουλειές και άνθρωποι. Οι εταιρίες μας θέλουν (και έτσι είναι) για δουλειές. Οι εταιρίες όπως και εσύ επιλέγεις συνεργάτες για εργασίες, δεν είσαι λέσχη, ίδρυμα, σύλλογος πολιτιστικός. Βάλε κανόνες και απόδοσε στον Καίσαρα τα του Καίσαρος και στο Θεό τα του Θεού... Έχεις αγνά αισθήματα και φαίνεσαι καλής πίστεως άνθρωπος. Μπορείς να προσφέρεις πολλά. Καλή επιτυχία! Να γνωριστούμε από κοντά!

Οι Έλληνες χρησιμοποιούν περισσότερο σήμερα την κάρτα τους για να κάνουν αναλήψεις και καταθέσεις σε Αυτόματες Ταμειολογιστικές Μηχανές (ΑΤΜ) τραπεζών, από ό,τι πριν από δύο χρόνια. Επίσης, διπλασιάστηκε ο αριθμός αυτών που προτιμούν τις τράπεζες για να παίρνουν το μισθό ή τη σύνταξή τους. Εκτιμάται ότι οι επτά στους δέκα που έχουν κάρτα χρησιμοποιούν τις ΑΤΜ για αναλήψεις, καταθέσεις και ενημέρωση του λογαριασμού.

Οι 5 πρώτες συναλλαγές σε τράπεζες
1. Καταθέσεις ταμιευτηρίου.
2. Αναλήψεις και καταθέσεις σε ΑΤΜ.
3. Είσπραξη μισθών και συντάξεων.
4. Πιστωτικές κάρτες.
5. Προσωπικά και καταναλωτικά δάνεια.

Πού αυξάνεται η ζήτηση
1. Χρήση ΑΤΜ.
2. Είσπραξη μισθών και συντάξεων.
3. Επιταγές.
4. Στεγαστικά δάνεια.

Επιστρέφουν οι μικροεπενδυτές στα Αμοιβαία και οι αποδόσεις των πρώτων 40 κυμαίνονται από 25% έως 45% .

Τα 24 μετοχικά Α/Κ με απόδοση άνω του 25% το 2003 μέχρι 29/8

Αμοιβαία Κεφάλαια Μετοχικά Εσωτερικού	Ενεργητικό (εκατ. ευρώ) 29/8/03	Αριθμός μεριδίων 29/8/03	Μετ. μεριδίων % από 1/1/03	Απόδοση (%) από 1/1/03
NOVABANK Small Cap	9,865	4.834.602,93	344,70	45,40
ΚΥΠΡΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΔΥΝ.	6,823	3.954.792,49	423,21	41,07
ΔΗΛΟΣ Χρηματ/κών Εταιριών	9,240	3.819.577,10	82,72	40,85
NOVABANK Blue Chips	13,971	7.242.353,76	153,48	33,88
Εγνατία ΑΘΗΝΑ Δυναμικό	10,215	6.119.584,01	13,23	33,32
MARFIN Maximum	2,645	1.515.730,76	19,29	31,79
ΕΡΜΗΣ Πρωτοπόρος	9,070	4.664.218,79	19,72	30,79
HSBC Μεσαίας Κεφ.	6,849	2.349.428,14	23,74	30,07
MARFIN Medium	3,770	1.654.155,51	287,08	29,98
ALPHA Athens Index Fund	49,667	6.813.764,01	41,90	29,50
ALICO Μετ. Μεσαίας & Μικρής	9,916	991.354,67	91,58	29,09
ALPHA Μετοχικό	451,795	39.255.619,92	-3,81	28,22
CitiFund Equity	43,012	24.343.120,26	0,92	28,12
ΚΥΠΡΟΥ Ελληνικό	33,239	12.139.557,09	2,15	28,07
HSBC Αναπτυξιακό	112,393	3.861.888,67	-0,96	27,97
METROLIFE Αναπτυξιακό	16,437	1.869.896,67	-3,64	27,82
INTERNATIONAL Εμπορικών	2,368	1.146.250,61	7,06	27,41
ALLIANZ Μετοχών	22,471	3.311.787,95	-20,77	26,75
Εγνατία ΘΗΣΕΑΣ FTSE ASE20	4,372	2.859.711,62	3,75	26,46
Εγνατία ΟΛΥΜΠΙΑ	82,804	7.265.288,19	0,07	26,27
Π & Κ Μετοχικό	8,833	2.640.439,76	7,81	26,25
HSBC Α/Κ TOP 20	15,919	1.846.955,10	9,74	25,77
Α/Κ ΑΤΕ Μετοχικό	146,098	25.431.786,69	-1,41	25,44
ΔΗΛΟΣ Small Cap	115,969	58.659.412,27	-1,47	25,04

Μ. Μωϋσής, Διευθυντών Σύμβουλος Νέας INTERAMERICAN.

Ο Μίνος Μωυσής, Διευθύνων Σύμβουλος της Νέας INTERAMERICAN έστειλε ένα ακόμα μήνυμα στους συνεργάτες του που αξίζει να μελετήσουν καλά όλοι. Για τους αναγνώστες του «ΝΑΙ» παραθέτω ένα απόσπασμα:

«... Οποιαδήποτε ευρωπαϊκή κυβέρνηση προχωρεί σε πρωτοβουλίες για να αντιμετωπίσει το καυτό πρόβλημα των συντάξεων, πρέπει να εξαίρεται...», δήλωσε ο πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Ομοσπονδίας για τη μέριμνα των συντάξεων, κ. Άλαν Πίκεριν.

Τα παραπάνω είναι αρκετά νομίζω για να διαπιστώσει κανείς το μέγεθος της παρέμβασης που απαιτείται στα συνταξιοδοτικά σχήματα σε ολόκληρη την Ευρώπη. Η παρέμβαση αυτή, οπουδήποτε επιχειρείται έχει δύο κοινές προϋποθέσεις. Αφενός μεν τον περιορισμό των παροχών με τη μορφή της αύξησης των ορίων ηλικίας, αφετέρου δε την αναζήτηση επιπλέον παροχών μέσω των ιδιωτικών συνταξιοδοτικών σχημάτων. Η τελευταία γίνεται με την υιοθέτηση ειδικών και ισχυρών φορολογικών κινήτρων για τις εισφορές, όπως για παράδειγμα στη Γαλλία, όπου εκτιμάται ότι στα επόμενα δέκα χρόνια οι εισφορές θα φτάσουν το ποσό των 100 δισ. δολαρίων.

Στην Ελλάδα – όπως γνωρίζουμε ήδη – αμφισβητείται από πολλούς φορείς η επάρκεια της μεταρρύθμισης του προηγούμενου έτους και υπάρχουν πιέσεις για περαιτέρω μέτρα ανάλογα αυτών που λαμβάνονται στην υπόλοιπη Ευρώπη.

Η αύξηση της ζήτησης των συνταξιοδοτικών λύσεων από την Ιδιωτική Ασφάλιση είναι δεδομένη. Κάθε πολίτης διαπιστώνει ότι η δική του πρωτοβουλία για αποταμίευση με στόχο την αύξηση της σύνταξης, απαιτείται ολοένα και περισσότερο. Ταυτόχρονα αποτελεί πια συνείδηση στον απλό πολίτη ότι η άντληση παροχών από την Κοινωνική Ασφάλιση περνάει μέσα από σημαντικές δυσκολίες που το σύστημα αντιμετωπίζει για την επαρκή χρηματοδότησή του...».

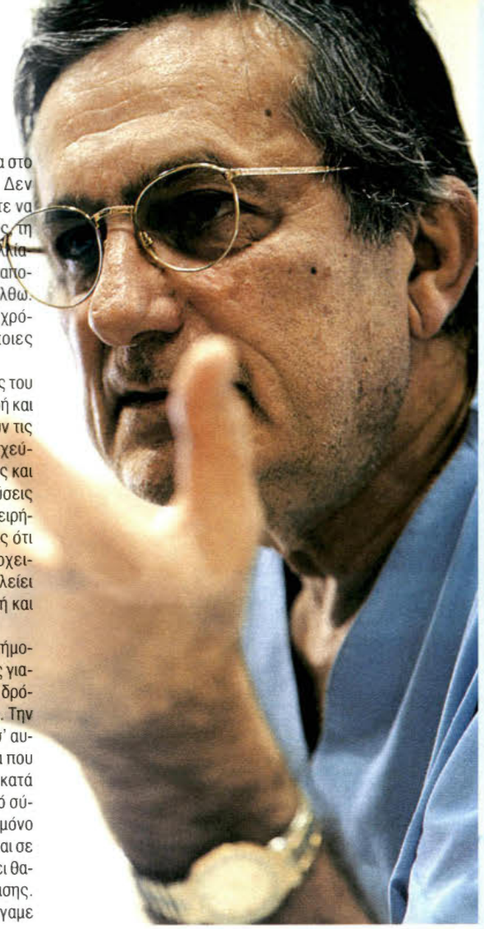
Κύριε διοικητά του ΙΚΑ πού πάνε τα ένσημα αυτών που δεν συμπληρώνουν τον αριθμό να πάρουν σύνταξη; Δεν λέμε τα χρήματα για περίθαλψη. Για την αναλογία εισφορών για ανταπόδοση. Μήπως η συμπαθής ομάδα αυτών που αδικείται θα έπρεπε να προχωρήσει σε νομική διεκδίκηση; Εδώ 3 χρόνια πληρώνεις σε μια ασφαλιστική εταιρία και όλοι ζητάνε όλα. Πώς τους ξέφυγε το ΙΚΑ και τα ταμεία; Μιλάμε για πολλά λεφτά και καιρός είναι να προσληφθούν αναλογιστές στο Δημόσιο να ξεκαθαρίσουν οι αδικίες των εισφορών και το θέμα του επί λύση ασφαλιστικού προβλήματος. Μήπως και η Ένωση Αναλογιστών πρέπει να δραστηριοποιηθεί λίγο προς τα έξω;

Αυτό που άλλοι βλέπουν σήμερα, ο οραματιστής ασφαλιστής Νότης Λαπατάς που ίδρυσε την ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ το 1970 το είδε 30 χρόνια πριν το 1973. Έγινε μέλος του group Deutschez Ring και La Baloise, διεθνών δυνάμεων, γερής πλάτης για να ασκήσει ασφαλιστικές εργασίες με προοπτική και σιγουριά. 30 χρόνια γιορτάζει και οι άνθρωποί της θα πάνε στο Αμβούργο να το γιορτάσουν με τον συνέταιρό τους. Ας δουν και κάποιοι εντόπιοι τραπεζικοί παρόντες ή μέλλοντες συνέταιροι ότι υπάρχει προοπτική στις νοικοκυρεμένες εταιρίες και ότι οι καλοί λογαριασμοί κάνουν καλούς φίλους για πολλά χρόνια...

Ρυμουλκό αυτοκίνητο οδικής βοήθειας της Θεσσαλονικιάς ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ είδα στην πλατεία Κασταλιάς στο Μαρούσι, στην Αθήνα. Και στην Κόρινθο, και στο Αγρίνιο... Καιρός ήταν να κατέβουν οι Μακεδόνες «ν' αρμέξουν γάλα» που δικαιούνται... από παρακάτω... Το κράτος των Αθηνών παίρνει μαθήματα και μάλλον θα μείνει στην ίδια τάξη, αφού δεν βλέπει να διαβάσει ότι σχεδόν ένα στα πέντε αυτοκίνητα πάει βόρεια και ότι ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ και ΕΓΝΑΤΙΑ έσπασαν τα όρια!

Με ακόμα μία απογοήτευση για εκατομμύρια ανθρώπους σε ολόκληρο τον κόσμο αποχαιρέτησαν το 2002 οι Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής. Για ακόμα μία φορά στάθηκαν όλοι εναντίον ενός, αλλά ο ένας επικράτησε.

Παρά τις επίπονες προσπάθειες πολλών μηνών και την υπαρκτή και επείγουσα ανάγκη εκατομμυρίων ασθενών να αποκτήσουν πρόσβαση σε φτηνά φάρμακα, η Ουάσιγκτον εμπόδισε την υπογραφή συμφωνίας που θα βοηθούσε να γεννηθούν ελπίδες για ζωή. Είπε όχι στην εξαγωγή αντιγράφων φαρμάκων (γενερικών) για την αντιμετώπιση λοιμωδών νοσημάτων και του AIDS προς τις φτωχές χώρες.



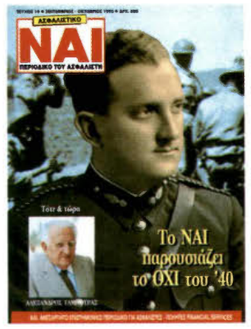
Οι ασφαλιστές έρχονται σε επαφή πολύ συχνά με τους γιατρούς, λόγω των σχέσεών τους με κοινούς πελάτες οι μεν για να τους αποζημιώσουν οι δε για να γνωματεύσουν και να γιατρέψουν και κάποιοι ασφαλιστές μέσα στις υπερβολές τους «ισοπεδώνουν» την εικόνα του γιατρού και ευτυχώς είναι ελάχιστοι αυτοί που όχι από πρόθεση, αλλά από υπερβάλλοντα ζήλο δεν τηρούν τα «εσκαμμένα», όπως φυσικά και ελάχιστοι γιατροί «συνηθίζουν» τον ανθρώπινο πόνο και τα εξ αυτού κέρδη... Η πλειοψηφία γιατρών και ασφαλιστών συνεργάζονται αρμονικά στην επίλυση των προβλημάτων υγείας προσφέροντας οι μεν γιατροί τις γνώσεις και εμπειρίες τους, οι δε ασφαλιστές χρήματα που απαιτούνται όταν δεν υπάρχουν ταμεία και δυνατότητες άλλες... Είναι πολύ σοβαρό θέμα η υγεία και φυσικά απαιτεί πολύ κόστος ως αγαθό εύθραυστο και συνεργασία πολλών ανθρώπων που ο καθένας συμβάλλει αναλόγως προσόντων, με πρώτη συνεισφορά την ιατρική βοήθεια των ιατρών. Εντύπωση μας έκαναν όσα διαβάσαμε στην ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ αρχές Αυγούστου 2003 από τον καθηγητή Παναγιώτη Σπύρου, εξαίρετο άνθρωπο και επιστήμονα με πάνω από 50.000 καρδιοχειρουργικές και θωρακοχειρουργικές επεμβάσεις στο ενεργητικό του. Είπε ο κ. Π. Σπύρου μεταξύ των άλλων:

«Υπάρχουν περιπτώσεις που δεν μπορώ να περιγράψω τα συναισθήματά μου. Τις ώρες αγωνίας που έζησα επί μία νύχτα κρατώντας το χέρι ενός παιδιού ώσπου να ακούσω την αναπνοή του. Περιστατικά που βάραιναν στους ώμους μου, όπου έπρεπε να πάρω καθοριστικές αποφάσεις για την ανάνηψη του ασθενούς. Ούτε θα ξεχάσω ποτέ την πρώτη μεταμόσχευση καρδιάς - πνευμόνων. Έχετε πάει ποτέ σε σφαγείο;

Φανταστείτε ένα θώρακα άδειο, όπως τα ζώα στο σφαγείο. Χωρίς καρδιά, χωρίς πνευμόνια. Δεν υπάρχει πιο συγκλονιστική εικόνα. Μπορείτε να νιώσετε το στρες και, ύστερα από λίγες ώρες, τη χαρά της επιτυχίας. Υπάρχουν στιγμές αγαλλίασης και θριάμβου, υπάρχουν όμως και στιγμές απογοήτευσης που κάνω εβδομάδες για να συνέλθω. -Υπηρετείτε την Καρδιοχειρουργική επί 35 χρόνια. Αν επιχειρούσατε έναν απολογισμό, ποιες στιγμές θα ξεχωρίζατε;

Την αγωνία της καρδιοπνευμονικής ανάνηψης του ασθενούς. Να καταφέρεις να δώσεις αναπνοή και κυκλοφορία. Οι επεμβάσεις μου υπερβαίνουν τις 50.000, εκ των οποίων οι 35 είναι μεταμοσχεύσεις καρδιάς, τρεις μεταμοσχεύσεις καρδιάς και πνευμόνων, δεκαπέντε περίπου μεταμοσχεύσεις ενός ή διπλού πνεύμονος, εκατοντάδες εγχειρήσεις σε παιδιά και νεογέννητα. Θεωρώ όμως ότι οι πιο δύσκολες είναι εκείνες της θωρακοχειρουργικής, του θώρακα, δηλαδή, που περικλείει την καρδιά και τους πνεύμονες, την αναπνοή και την κυκλοφορία».

«Αν δεν υπάρχει παιδεία, δεν υπάρχει επιστήμονας. Η Ιατρική δεν έχει νόημα με αριστούχους γιατρούς, που δεν έχουν παιδεία. Πήραμε λάθος δρόμο και χάσαμε την πραγματικότητα της ζωής. Την ανθρωπιά μας. Αποξενωθήκαμε. Συνέβαλε σ' αυτό και η τηλεόραση με τα κοινωνικά πρότυπα που προβάλλει. Είναι το μεγαλύτερο δηλητήριο κατά τη γνώμη μου, που καταστρέφει το κοινωνικό σύνολο, τη νεολαία. Ο αμφιβληστροειδής – το μόνο μέρος του ανθρώπινου εγκεφάλου που έρχεται σε απόλυτη επαφή με το περιβάλλον – κινδυνεύει θανάσιμα από την οπτική ρύπανση της τηλεόρασης. Είμαστε δέσμιοί της. Δεν διαβάζουμε. Ξεφύγαμε απ' την πραγματικότητα...».



Το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ από ιδρύσεώς του, το 1989, μέχρι σήμερα προσπάθησε, μέσα από τις πολλαπλές ενέργειες και εκδόσεις του επί 15ετίας, σεβόμενο τη θεσμική λειτουργία του, να υπηρετήσει την ανάπτυξη της Ασφαλιστικής Αγοράς και κυρίως το άτομο, τον Ασφαλιστή. Οι σελίδες του είναι γεμάτες τιμή και ενθάρρυνση, σεβασμό και προσφορά στον άνθρωπο επαγγελματία και πελάτη. Αν και κάποιες φορές υπέστη άδικο και βάναυσον κριτική το εξέλαβε ως καλή διάθεση κάποιων για περισσότερη ευθύνη και αυτοβελτίωση. Το ΝΑΙ συμφωνεί με την ανακοίνωση του Δ.Σ. της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος που εξέδωσε στις 7.10.2003, με την οποία εκφράζει την συμπαράστασή του προς τον κύριο Αλέξανδρο Ταμπουρά και καταδικάζει δημοσιεύματα που βάλλουν εναντίον του και της οικογένειάς του. Το διακεκριμένο μέλος της ασφαλιστικής αγοράς κ. Αλέξανδρο Ταμπουρά, το ΝΑΙ ετίμησε με εξώφυλλο και πολλά δημοσιεύματα, στη διάρκεια της 15ετίας, αναγνωρίζοντας τότε και τώρα την προσφορά του. Με αφορμή τα τελευταία γεγονότα παραθέτουμε απόσπασμα της Παλαιάς Διαθήκης, για ανάγνωση και προβληματισμό και διδαχή όλων (Μετάφραση).

18 Οἱ δὲ υἱοὶ τοῦ Νῶε, ποὺ ἐβγῆκαν ἀπὸ τὴν κιβωτόν, ἦσαν ὁ Σήμ, ὁ Χάμ καὶ ὁ Ἰάφεθ. Ὁ Χὰμ ἦταν γενάρχης καὶ πρόγονος τῶν Χαναναίων.

19 Αὐτοὶ οἱ τρεῖς ἦσαν οἱ υἱοὶ τοῦ Νῶε· ἀπὸ αὐτοὺς τοὺς τρεῖς ἐγεννήθησαν καὶ διεσκορπίσθησαν οἱ ἄνθρωποι εἰς ὅλην τὴν γῆν.

20 Καὶ ὁ Νῶε, ποὺ ἦταν γεωργός, ἄρχισε τὴν καλλιέργειαν τῆς γῆς καὶ ἐφύτευσεν ἀμπέλι.

21 Καὶ ἤπιεν ἀπὸ τὸ κρασὶ τοῦ ἀμπελιοῦ καὶ ἐμέθυσεν· ἐπάνω εἰς τὸ μεθύσι του ἔβγαλε ὅλα τὰ ροῦχα του καὶ ἐγυμνώθη μέσα εἰς τὸ σπίτι του.

22 Καὶ ὁ Χάμ, ὁ γενάρχης τῶν Χαναναίων, εἶδε τὴν γύμνωσιν τοῦ πατέρα του καὶ δὲν ἐντράπη· ἀφοῦ δὲ ἐβγῆκεν ἀπὸ τὸ σπίτι, ἔτρεξε καὶ ἐγνωστοποίησε τὸ γεγονὸς μὲ τρόπον χλευαστικὸν εἰς τοὺς ἄλλους δύο ἀδελφούς του, τὸν Σὴμ καὶ τὸν Ἰάφεθ, ποὺ εὑρίσκοντο ἔξω.

23 Ἀλλὰ ὁ Σὴμ καὶ ὁ Ἰάμεθ, ἀφοῦ ἐπῆραν τὸν χιτῶνα τοῦ πατέρα των, τὸν ἅπλωσαν ἐπάνω εἰς τοὺς ὤμους των καὶ βαδίζοντες πρὸς τὰ πίσω, ἐπλησίασαν τὸν πατέρα των καὶ ἐσκέπασαν τὴν γύμνωσίν του· καὶ τὸ πρόσωπόν των τὸ εἶχαν στραμμένον πρὸς τὴν ἀντίθετον κατεύθυνσιν καὶ ἔτσι αὐτοὶ οἱ δύο δὲν εἶδαν καθόλου τὴν γύμνωσιν τοῦ πατέρα των.

24 Ἀνέκτησε δὲ ὁ Νῶε τὴν πνευματικήν του διαύγειαν καὶ συνῆλθεν ἀπὸ τὴν ἐπίδρασιν τοῦ κρασιοῦ καὶ ἔμαθεν ὅσα τοῦ ἔκαμε τὸ νεώτερον παιδί του, ὁ Χάμ.

25 Ὅταν ὁ Νῶε ἔμαθε τὴν ἀσεβῆ καὶ ὑβριστικὴν συμπεριφορὰν τοῦ Χάμ, εἶπε· «καταραμένος θὰ εἶναι ὁ Χαναάν, ὁ υἱὸς τοῦ Χάμ· δοῦλος θὰ εἶναι εἰς τοὺς ἀδελφούς του».

26 Καὶ ἐπρόσθεσεν: «Ἂς εἶναι εὐλογημένος ὁ παντοδύναμος Κύριος, ὁ Θεὸς τοῦ Σήμ, καὶ ὁ Χαναὰν θὰ εἶναι δοῦλος τοῦ Σήμ.

27 Ἂς μεγαλώσῃ, ἂς πληθύνῃ καὶ ἂς αὐξήσῃ ὁ Θεὸς τοὺς ἀπογόνους τοῦ Ἰάφεθ καὶ ἂς κατοικήσουν οἱ ἀπόγονοι τοῦ Ἰάφεθ εἰς τὶς χῶρες καὶ τὶς περιοχὲς τοῦ Σήμ καὶ ἂς γίνῃ ὁ Χαναὰν καὶ οἱ ἀπόγονοί του δοῦλοι των».

28 Ἔζησεν δὲ ὁ Νῶε μετὰ τὸν κατακλυσμὸν τριακόσια πενῆντα ἔτη.

29 Συνεπῶς ὅλες οἱ ἡμέρες τῆς ζωῆς τοῦ Νῶε, τὶς ὁποῖες ἔζησεν εἰς τὴν γῆν, ἐφθασαν συνολικῶς τὰ ἐννιακόσια πενῆντα ἔτη καὶ ἔπειτα ἀπέθανεν.

Γένεσις κεφ. θ'

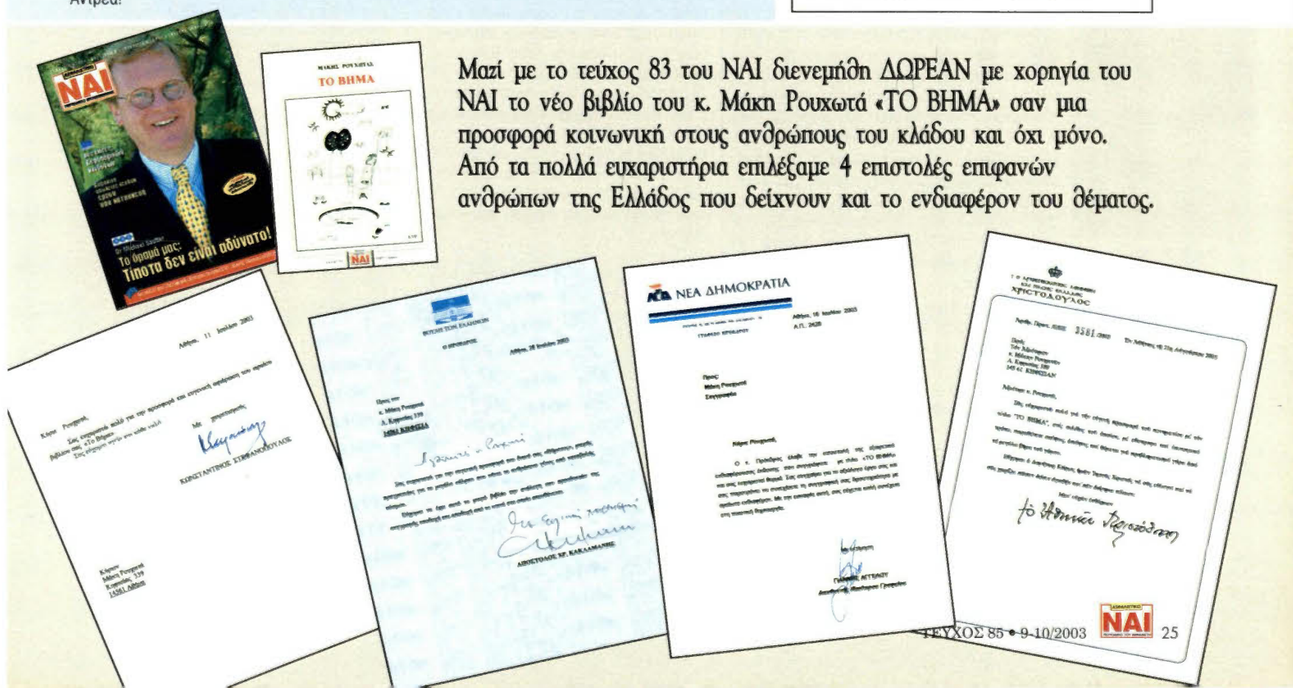
Μέρα σκληρή γεμάτη πόνο ήταν η 24η Σεπτεμβρίου 2003, μέρα που αποχαιρέτησα για πάντα μαζί με πάρα πολλούς φίλους και συγγενείς τον αγαπητό Ανδρέα Π. Ζωγόπουλο, στο χωριό Λυσιμαχεία, λίγο έξω από το Αγρίνιο όπου γεννήθηκε το 1953. Δούλευε στην ELCO ΒΑΓΙΩΝΗΣ πριν το 1977 που έγινε ο πρώτος ασφαλιστής μου στην INTERAMERICAN μετά 1ος Unit Manager το 1980 και Διευθυντής Υποκαταστήματος το 1981 στη Νέα Ιωνία. Προσέφερε πολλά ως πρόεδρος του Συλλόγου Λυσιμαχιωτών, ως ασφαλιστής και ως Διευθυντής. Εκείνα τα πέντε χρόνια 1977-1981 ήμαστε μαζί μέρα - νύχτα, ήμαστε φίλοι, τα ξέραμε όλα ο ένας για τον άλλο, σχεδόν δεν υπήρχε δικό μου και δικό του... Ονειρευτήκαμε, γελάσαμε, κλάψαμε, φοβηθήκαμε, προδοθήκαμε, πιστέψαμε, μοιραστήκαμε ό,τι έγινε από μας και για μας κάτω από τον μικρό ή μεγάλο ουρανό της ζωής μας κείνα τα χρόνια μέχρι που επαγγελματικοί λόγοι μας άλλαξαν το κοινό γραφείο και έμεινα εγώ στην οδό Όθωνος και αυτός στη Νέα Ιωνία... Καθώς μεγαλώναμε ξανασμίγαμε σιγά - σιγά και φέτος βρεθήκαμε 3-4 φορές πολύ κοντά, γίναμε «ένα» κάποια βραδιά τραγουδώντας με φίλους... Αγάπαγε όλο τον κόσμο. Αγαπούσε τον Μιχάλη τον αδερφό του. Την αδερφή του Ειρήνη. Τη μάνα του την Αντιγόνη. Ήταν «θυσία» για κάθε φίλο. Φέτος στη γιορτή του Λεωνίδα Τσιφτσή και σε μια συνάντηση παλιών φίλων Διευθυντών INTERAMERICAN 20ετίας και πάνω τραγούδησε το τραγούδι «Τώρα τα πουλιά, τώρα τα χελιδόνια, τώρα οι πέρδικες, γλυκολαλούν και λένε, ξύπνα αφέντη μου, ξύπνα αγκάλιασε κορμί κυπαρισσένιο κάτασπρο λαιμό, σαν του μαγιού το δρόσο, σαν το κρύο νερό...». Σώπασαν όλες οι άλλες παρέες και χειροκρότησαν οι πάντες. Γινόταν ασπίδα και σπαθί για την οικογένεια... Ήταν ένας λεβέντης με προδιαγραφές σπάνιες για τα μέτρα που ζουν «τα ανθρωπάκια» της σήμερον. Όταν χόρευε ήταν δύσκολο να «κρατήσεις» την αντρειοσύνη που έκανε χορευτικά ηρωικά σκέρτσα... Δεν καταλάβαινε να «σκύψει» σε εξουσία. Είχε καρδιά που «χώραγε» τα πάντα και «έκρυβε» ό,τι «δυσκόλευε» το κάθε «σόι» του για να μπορούν όλοι να είναι ήρεμοι και ήσυχοι σαν αητός που απλώνει φτερούγες και σκεπάζει τα αετόπουλα... Στην κηδεία του ήρθαν από Αθήνα πολλοί φίλοι - συνάδελφοι. Τον Γιώργο Χρυσανθακόπουλο τον έφερε ο κ. Ζαμπαράς με σπασμένο στο γύψο πόδι... Πήρε το μάτι μου τον Κώστα Μπερτσιά, τον Τσαμπούκο, τον Λαλά, τον Μαστραπά, τον Τζινιέρη, τον Βλάχο, τον Αντώνη Καραλή, τον Κώστα Τσίρο, τον Ν. Χαμουζά, τον Γρ. Ζαχάρη, τον Μαχαιρίδη, τον Ν. Παναγιωτόπουλο κ.ά. Αρκετοί έπαιρναν τηλέφωνο και ρώταγαν κι έκλαιγαν. Πονούσε κι η μάνα μου και τ' αδέρφια μου ο Πάνος, ο Μάκης, ο Δημήτρης... Καθώς ο ήλιος έφευγε και κοκκίνιζε την πλάση, με πλησίασε ο Δημήτρης Δημάκης και σφίξαμε τα χέρια μουγγά. Δεν είπα λέξη. Θυμήθηκα κάποια βραδιά που φύγαμε απ' την Σταδίου 10 όπου ήταν τα γραφεία μας 1977-1978 (;) και πήγαμε (τρεις μας) σ' ένα κέντρο με δημοτικά «ΣΤΑΛΛΑΚΤΙΤΕΣ» (;) κάπου στις Τρεις Γέφυρες και πίναμε κρασί και τραγουδούσαμε μέχρι που βγήκε ο ήλιος χαράματα... Ο Δημήτρης έπιασε το κρασοπότηρο στη χούφτα και τόκανε θρύψαλλα. Γέμισε αίματα. Τόκανε και ο Ανδρέας. Πιάσαμε τα χέρια και χορεύαμε ματωμένοι... «Δεν μπόρεσα ούτε να κλάψω, μούπε η γυναίκα μου Μαρία, γυρίζοντας νύχτα γι' Αθήνα... Κεραυνός ήταν μου'κοψε τη φωνή...». «Είναι καλό που φεύγουν νέοι οι άνθρωποι;» μου'πε ο γιος μου ο Κωστής καθώς οδηγούσε. Δεν είπα λέξη. Κράταγα στα χέρια μου σφιχτά ένα κόκκινο τριαντάφυλλο που έκοψα σ' ένα κήπο κοντά στο σπίτι του Ανδρέα... Σκουπίζοντας τα δάκρυα, μου φάνηκαν τα κόκκινα πέταλα σαν αίματα... Α, ρε Ανδρέα, αυτή η Αθήνα που γυρίζω είναι μαύρη και έχει πολλούς κακούς που σε επίκραναν. Από αύριο θα λείπει και στην INTERAMERICAN Νέας Ιωνίας το τριαντάφυλλο που την ομόρφυνε τόσο. Ίσως αυτή η απουσία να δείχνει και πόσο σημαντικοί είναι κάποιοι. Μιχάλη, Ειρήνη, Αντιγόνη, Αμαλία, κυρά Αντιγόνη, κουράγιο. Να ζήσετε, να θυμάστε το παλικάρι που έφυγε αγέραστο, όπως το ψηλό έλατο που χτυπιέται από κεραυνό, πριν ξεραθούν τα κλαριά, πριν τα σαράκια το χιλιοτρυπήσουν. Να το θυμάστε όρθιο, σφριγηλό, με φόντο τον γαλάζιο ουρανό. Γεια Αντρέα!

Εργατικά και θανατηφόρα ατυχήματα
(που δηλώθηκαν στο υπουργείο Εργασίας)

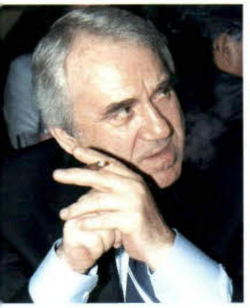
ΕΤΟΣ	ΕΡΓΑΤΙΚΑ	ΘΑΝΑΤΗΦΟΡΑ
1977	14.467	140
1978	14.779	98
1979	14.559	111
1980	14.676	116
1981	13.512	126
1982	11.673	114
1983	10.686	118
1984	10.637	82
1985	9.728	89
1986	9.279	114
1987	8.851	82
1988	7.107	90
1989	7.312	71
1990	6.258	86
1991	5.951	79
1992	5.206	116
1993	5.160	120
1994	4.852	104
1995	–	–
1996	–	–
1997	–	–
1998	–	–
1999	–	116*
2000	4.032	127
2001	5.155	188
2002	–	153

** Αφορά το άθροισμα των 59 θανατηφόρων εργατικών ατυχημάτων κατά το πρώτο εξάμηνο 1999 και των 57 εργατικών ατυχημάτων κατά το δεύτερο εξάμηνο 1999. Δεν συμπεριλαμβάνονται τα 56 θανατηφόρα εργατικά ατυχήματα από το σεισμό της 7/9/1999.*

Σημείωση: Ο λόγος που τα στοιχεία του υπουργείου Εργασίας σταματούν στο 1994 είναι γιατί έκτοτε, με την υπαγωγή των υπηρεσιών Επιθεώρησης Εργασίας στη Νομαρχιακή Αυτοδιοίκηση, δεν συλλέγονται κεντρικά και με συστηματικό τρόπο τα στατιστικά στοιχεία και έτσι κάθε αναφορά σε αυτά δεν θα ήταν αξιόπιστη.



Μαζί με το τεύχος 83 του ΝΑΙ διενεμήθη ΔΩΡΕΑΝ με χορηγία του ΝΑΙ το νέο βιβλίο του κ. Μάκη Ρουχωτά «ΤΟ ΒΗΜΑ» σαν μια προσφορά κοινωνική στους ανθρώπους του κλάδου και όχι μόνο. Από τα πολλά ευχαριστήρια επιλέξαμε 4 επιστολές επιφανών ανθρώπων της Ελλάδος που δείχνουν και το ενδιαφέρον του θέματος.



Ο κ. Λάμπρος ο Τζόλδος, αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της ΕΘΝΙΚΗΣ Ασφαλιστικής, πολύπειρος άνθρωπος των πωλήσεων και της Διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού έχει πολύ δίκιο να υποστηρίζει ότι οι ασφαλιστές μπορούν τώρα με τον φιλικό διακανονισμό να πάρουν θέση και να στηρίξουν τις καλές και βιώσιμες εταιρίες αυτοκινήτων, αφού οι πελάτες θα εξυπηρετούνται άμεσα ή όχι από την εταιρία που εκπροσωπούν. Οι ασφαλιστές οφείλουν να γνωρίζουν ποιες εταιρίες έχουν κεφάλαια, ρευστό και υποδομές να αποζημιώσουν σωστά και αμέσως τον πελάτη. Όλοι έχουμε μερίδιο ευθύνης λέει ο κ. Τζόλδος διοίκηση, πωλητές, εταιρίες, τύπος, πελάτες για το επίπεδο της αγοράς. Συμφωνούμε. Όλοι ξέρουμε και όλοι περιμένουμε την αρμόδια εποπτική αρχή να βάλει τους κανόνες παιχνιδιού ισότιμα, αλλά ο καθένας μπορεί ν' αρχίσει να εκτελεί τις υποχρεώσεις του από τώρα, όπως λέει ο Λάμπρος που πέρασε με επιτυχία από τις πωλήσεις, που από τα χέρια του αναδείχθηκαν χιλιάδες ασφαλιστές και Διευθυντές της Εθνικής που διαπρέπουν σε κάθε γωνιά της Ελλάδας. Με την ευκαιρία να γράψουμε ότι στο ενιάμηνο, ο Βαγγέλης Τριανταφύλλου ως επικεφαλής των Πωλήσεων της Εθνικής είναι σε ανοδική πορεία, θα διατηρήσει και εφέτος την πρωτιά της Εθνικής και ίσως καταφέρει να γίνει πραγματικότητα μια κρυφή ελπίδα του στη ζωή. Λίγο πριν κλείσει ο χρόνος οι επικεφαλείς Επιθεωρητές Πωλήσεων Αρμπουνιώτης, Γλεντής, Τζαβέλας και Φουφόπουλος ανεβάζουν το μέσο όρο όλου του μηχανισμού πωλήσεων με πρώτη θετική επίπτωση την άμιλλα για την πρώτη θέση των ικανότατων Γραφείων Παραγωγής Σωτηριάδη, Μαυρομάτη, Κοτσαρίνη, Κασκάνη, Αναστασίου, Μπρουμεριώτη, Νικολάου, Φραγκάκη. Οι Αθηναίοι Φουφόπουλος - Γλεντής φιλοδοξούν να φέρουν το πρώτο κύπελλο στην Αθήνα, οι Τζαβέλλας, Αρμπουνιώτης επιμένουν να το κρατήσουν στην επαρχία. Το πρόγραμμα Εθνική και Υγεία και το Εθνική Σύνταξη ξαναζωντανεύει τις πωλήσεις... Το ηθικό είναι ανεβασμένο, ο αγώνας συνεχίζεται, η ελληνική αγορά μέσω της ΕΘΝΙΚΗΣ ξαναβρίσκει τον εαυτό της και το ρόλο της.

Αγωγές στον Λάντεν

Στενεύει ο κλοιός γύρω από τον Μπιν Λάντεν. Ο καταζητούμενος από τις ΗΠΑ για την τρομοκρατική επίθεση στους δίδυμους πύργους έχει πια να αντιμετωπίσει και τις αγωγές αντασφαλιστικών ομίλων, που ζητούν 310 δισ. ευρώ για τις ζημιές που έχουν υποστεί. Με την πρώτη στο είδος της αυτή αγωγή, οι εταιρίες Muenchener Rueck, Chubb, Zurich Financial Services και White Mountains Insurance Group μηνύουν τον Οσάμα μπιν Λάντεν, την Αλ Κάιντα αλλά και τις κυβερνήσεις Σαουδικής Αραβίας, Συρίας, Σουδάν, Ιράν και Ιράκ, διεκδικώντας μεγάλο μέρος των κεφαλαίων που έχουν καταβάλει ως αποζημιώσεις. Το πρόβλημα είναι πού θα βρεθεί ο Λάντεν...

Ν.Χ. «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ»

Ο κ. Ν. Παπαηλιού

Και οι δύο εταιρίες του Ομίλου General Union (η General Union και η General Trust) έλαβαν θετική απάντηση από το Υπουργείο Ανάπτυξης σχετικά με το περιθώριο φερεγγυότητας και την Επένδυση Ασφαλιστικής Τοποθέτησης για το 2002. Η μοναδική πειραιώτισσα ασφαλιστική εταιρία εκπροσωπεί επάξια τον Πειραιά και στόχος της είναι μελλοντικά να είναι το ασφαλιστικό στολίδι που θα μαζέψει κοντά της τους Πειραιώτες πράκτορες ασφαλίσεων. Δείγμα της επερχόμενης ανόδου και προόδου της είναι ο τρόπος που αναπτύσσεται στην επαρχία όπου έβαλε προτεραιότητα ανάπτυξής της, π.χ. στην Ήπειρο είχε 4 γραφεία και τώρα έχει 20 ή η Βόρειος Ελλάδα που με κέντρο το υποκατάστημα Θεσσαλονίκης επεκτείνεται σ' όλη την περιοχή. Ο κ. Ν. Παπαηλιού, ο Διευθύνων Σύμβουλός της είναι ένας έξυπνος και νοικοκύρης ηγέτης, μέσα σ' όλα, «στ' αλώνια και στα σαλόνια» της δουλειάς στα κεντρικά και στην αγορά που προσθέτει καλές επενδύσεις και περιουσία όπως η αγορά ακινήτων 6.500 τ.μ. στη Χαλκίδα σε συμφέρουσα τιμή και μια συνετή διαχείριση των χρημάτων που φέρνουν οι συνεργάτες πωλήσεων με επικεφαλής τον κ. Μιχ. Τσακαλιά. Είκοσι δισεκατομμύρια δρχ. (..... ευρώ) καθαρά ασφάλιστρα υπολογίζεται ότι θα πετύχουν ως το τέλος του έτους με περίπου 30-35% αύξηση από πέρυσι σε όλους τους κλάδους. Ενδιαφέρον παρουσιάζει ακόμη το γεγονός ότι ο Όμιλος ξεκίνησε ασφαλίσεις κλάδου εγγυήσεων και ότι στο 2003 επίσης άρχισε εργασίες και η νέα εταιρία ακινήτων. Συγχαρητήρια στους συνεργάτες της φιλοπρόοδης εταιρίας, ασφαλιστές και διοικητικούς.

906 ασφαλιστικοί σύμβουλοι του δικτύου πωλήσεων της Ασπίς Πρόνοια εκπαιδεύτηκαν κατά τη διάρκεια του περασμένου έτους από την Aspis Bank στην προώθηση τραπεζικών προϊόντων.
Το αποτέλεσμα ήταν να προσελκυστούν 2.500 νέοι πελάτες μέσω του δικτύου της Ασπίς Πρόνοια, ενώ από την πλευρά της η Aspis Bank κατέβαλε το ποσό των 257.000 ευρώ ως αμοιβές για το σύνολο των εργασιών που έφεραν στην Τράπεζα 500 από τους συνεργάτες του δικτύου της Ασπίς Πρόνοια.

Ειδική Οδηγία κυοφορείται στο Συμβούλιο της Ευρώπης για την ασφαλέστερη κατασκευή του εμπροσθίου τμήματος των αυτοκινήτων ώστε η πρόσκρουση πάνω σε σώματα πεζών να μην επιφέρει βαρειές σωματικές βλάβες.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ασφαλίσεων (Comite Europeen des Assurances - CEA) εόρτασε στις 19 Ιουνίου τα 50 χρόνια από την ίδρυσή της. Σε ειδική συνδιάσκεψη που συγκλήθηκε στο Παρίσι με την ευκαιρία αυτή μίλησαν, μεταξύ άλλων, ο Πρόεδρος του CEA κ. G. Swalef, ο Πρόεδρος του Lloyd's Lord Peter Levene, ο Πρόεδρος της AXA κ. G. de la Martiniere και άλλοι επιφανείς ασφαλιστές.

Βάφτισε το καλοκαίρι, στην Αγία Μαρίνα Εκάλης την κόρη του ο Διομήδης Αυγίκος. Πήγα με την κόρη μου Ελπίδα, που τη βάφτισε ο πατέρας του Στέλιος. Και το όνομα αυτής Αικατερίνη - Μελίνα. Ευχόμαστε να γίνει Μεγάλη και μέλι για την κοινωνία. Είναι και τυχερή που η κυρά Ρένα την φροντίζει και δε θα πιαστεί «Αμερικανάκι» αφού είναι INTERAMERICANAKI από κούνια... Να ζήσει και να την καμαρώσουμε νύφη.

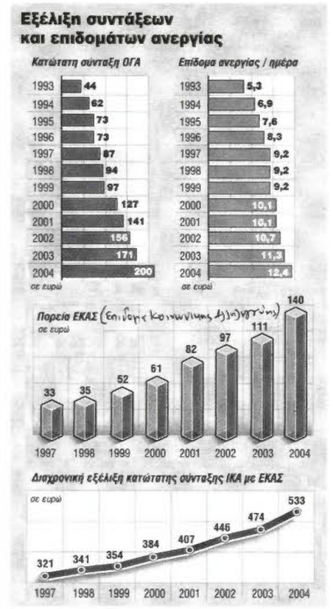
Γνωρίζετε ότι ένας στους 100 Σουηδούς είναι ασφαλισμένος στην ΑΣΠΙΔΑ - ΠΡΟΝΟΙΑ του Παύλου Ψωμιάδη που ό,τι αναλαμβάνει το ζωογονεί; Γνωρίζετε ότι εκεί στη Σουηδία έχει 83.000 περίπου συμβόλαια; Ότι ο Σύλλογος των Σουηδών οδοντιάτρων (2.000 άτομα περίπου) έχει ομαδικό συμβόλαιο στην ΑΣΠΙΔΑ; Ότι ομαδικό στην ΑΣΠΙΔΑ έχουν επίσης και η IBM Σουηδίας (450 άτομα) η ABN - AMRO (400 άτομα), η σουηδική ΔΕΗ, η πολεμική τους βιομηχανία BOFORS (700 άτομα) και κατασκευαστική υποβρυχίων KOCKUMS (350 άτομα) και πολλές ακόμα μεγάλες εταιρίες που εμπιστεύονται την ΑΣΠΙΔΑ και από το νέο έτος θα είναι ανεξάρτητη σουηδική εταιρία; Ο Παύλος είναι απλός άνθρωπος, Πειραιώτης μπεσαλής, που δεν του αρέσουν τα «μπιχλιμπίδια των image makers». Όμως, οι δικοί του ας βγουν να πληροφορήσουν επιτέλους πιο πολύ, ότι στην ΑΣΠΙΔΑ γίνονται έργα και να τα δείξουν στους «μουρμούρηδες» τάχα ενημερωμένους της κακιάς ώρας... «Οι άντρες δεν μιλούν πολύ, το δείχνουνε με πράξεις», λέει το τραγούδι, αλλά κάπου - κάπου ας βάλουν και καμία φωνή... Να φεύγουν τα παπαγαλάκια και τα τρωκτικά...

Τα οψώνια της αμαρτίας... θάνατος! Αφορά και όσους την ψώνισαν και νομίζουν ότι ο κόσμος ασχολείται μ' αυτούς.

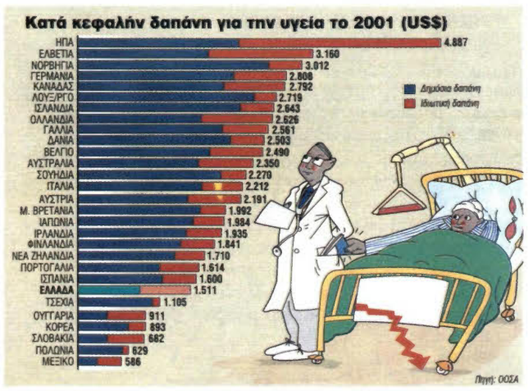
Κάτω στον Πειραιά ξεκινά το κουβάρι για ένα ακόμα σκανδαλάκι... με πανεπιστημιακό δίπλωμα.

Έφτασε τα 300 φύλλα το έντυπο «Νέα - Αστραπή» της AIG GREECE. Εν τη λιτότητί του, είναι ασφαλώς το μακροβιότερο εταιρικό έντυπο που έχει να παρουσιάσει η ασφαλιστική μας (και όχι μόνο...) αγορά! 300 δεκαπενθήμερα τεύχη ισοδυναμούν με 150 μήνες ή κάτι λιγότερο από 13 συνεχή χρόνια! Ένα είναι το σίγουρο: πως ο συντάκτης του το χαίρεται αφάνταστα! Μέσα από τα ΝΕΑ - ΑΣΤΡΑΠΗ δεν καταγράφεται μόνο η ιστορία, τα πεπραγμένα, η ζωή του Ομίλου AIG GREECE. Κυρίως σχεδιάζονται και αναγγέλλονται τα τεκταινόμενα κι όλες οι αυριανές εξελίξεις που αφορούν σ' ένα συγκρότημα που σύντομα θα εορτάσει 70 χρόνια δραστηριας και πάντα ανανεούμενης παρουσίας. Συγχαρητήρια να τα χιλιάσετε!

Με πειράζει που οι αλλοδαποί και κυρίως η πολυπληθής ομάδα των Αλβανών με 50 μεροκάματα έχουν «ένσημο» και βιβλιάρια υγείας στο ΙΚΑ και οι ασφαλιστικές εταιρίες με τόσες παραγωγές και τόσα χρόνια... βγάζουν έξω από τις ομαδικές συνεργάτες τους και τότε που χρειάζονται περίθαλψη δεν την έχουν... Πώς λένε για τις τράπεζες ότι σου χαρίζουν ομπρέλα (με δάνεια) στον ήλιο και σου την παίρνουν όταν βρέχει; Έτσι... και χειρότερα. Μην πούμε ονόματα γιατί θα μας κόψουν... και τις συνδρομές. Ύστερα πώς να φτιάξεις νέους;



Για έξοδα στην υγεία, παρ' όλο που έχουν αυξηθεί και στα 30 κράτη - μέλη του ΟΟΣΑ, η Ελλάδα έρχεται σχεδόν τελευταία. Η κατά κεφαλήν δαπάνη στο χώρο της υγείας – σε δημόσιο και ιδιωτικό τομέα – στη χώρα μας είναι 1.739 ευρώ. Λιγότερα ξοδεύουν η Τσεχία (1.271 ευρώ), η Ουγγαρία (1.027 ευρώ), η Κορέα (1.027 ευρώ), η Σλοβακία (784 ευρώ), η Πολωνία (723 ευρώ) και το Μεξικό (674 ευρώ).
Την ίδια ώρα ΗΠΑ, Ελβετία και Νορβηγία βρίσκονται στις πρώτες θέσεις του πίνακα αφού ξοδεύουν, κατά κεφαλήν για την υγεία, .624, 3.637 και 3.466 ευρώ αντίστοιχα.



Ποιοι υποσκάπτουν την ιδιωτική ασφάλιση;

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά χρόνο με το χρόνο κατακτά και νέα υψηλότερα μεγέθη, έστω και με σκαμπανεβάσματα. Η παραγωγή ασφαλίστρων αυξάνεται σε όλους τους κλάδους, νέα προϊόντα μπαίνουν στην αγορά, όλο και περισσότεροι Έλληνες ασφαλίζονται. Την ίδια στιγμή τα εσωτερικά προβλήματα που την ταλανίζουν – και κυρίως αυτό της αξιοπιστίας της και της φερεγγυότητάς της – εντείνονται. Γενική είναι η αίσθηση ότι το κύρος της είναι δυσανάλογα μικρό σε σχέση με την αποτελεσματικότητά της και την προσφορά της.
Τις πταίει γι' αυτή την αντιφατική εικόνα που εμφανίζει η αγορά;
Μία από τις πολλές απαντήσεις στο παραπάνω ερώτημα μπορούν να δώσουν τα ψιλά γράμματα στο κάτω μέρος των ισολογισμών των ασφαλιστικών εταιριών, οι παρατηρήσεις, με άλλα λόγια, των ορκωτών λογιστών, οι οποίες – ειρήσθω εν παρόδω – ορισμένες φορές και αυτές λένε τις μισές αλήθειες. Παρατηρήσεις που δείχνουν ότι η αγορά υποσκάπτει το κύρος από μόνη της. Γιατί πάντα είναι προτιμότερο να κατανοείς τις δυσκολίες που αντιμετωπίζεις, παρά να τις κρύβεις με δημιουργική λογιστική. Η αλήθεια, όσο σκληρή και να είναι, δεν έβλαψε ποτέ κανέναν.

Λ.Κ.

Άλλο από μακριά, άλλο να δεις από κοντά. Όταν κάποιοι συζητούσαν και στην Ύδρα τι να κάνουν στο μέλλον ο κ. Κοντομηνάς (είναι μπροστά ο άνθρωπος) και τα στελέχη του Μίνος Μωϋσής και Κώστας Μπερτσιάς, 29 και 30 Σεπτεμβρίου, ήταν μαζί με τον πρώτο επικεφαλή της EURECO επί τόπου στη Ρουμανία και Βουλγαρία να επιθεωρήσουν το μέχρι τώρα επιτελεσθέν έργο και να προγραμματίσουν τις νέες τους ενέργειες. Οι στρατηγοί στα προκεχωρημένα φυλάκια. Δείγμα του επεκτατικού ενδιαφέροντος της EURECO για αυτές τις χώρες και της εμπιστοσύνης της στα στελέχη INTERAMERICAN...

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ ΣΤΟ NAI

«Κύριε Κλέαρχε Πεφάνε, μόλις τώρα διάβασα το άρθρο σας στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ και σας συγχαίρω ειλικρινά γι' αυτό. Προσπαθήστε να περνάτε αυτά τα μηνύματα στον κόσμο με κάθε διαθέσιμο τρόπο. Κάτι καλό θα βγει από αυτή την προσπάθεια. Μπράβο σε σας και στον Βαγγέλη τον Σπύρου που φιλοξενεί στο περιοδικό του άρθρα που μας αγγίζουν.

Με εκτίμηση
Ειρήνη Καμηλάκη
Δ/ντρια Τομέα Εξυπηρέτησης Πελατών
ΦΟΙΝΙΞ - METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ»

«Αγαπητέ κύριε Σπύρου,
Θα ήθελα να μεταβιβάσετε ένα μεγάλο ΜΠΡΑΒΟ στη Δέσποινα Παπαδημητρίου για τη συγκινητική και ανθρώπινη έκθεση που έγραψε και για την οποία πήρε το Α' βραβείο!
Επίσης θα ήθελα να συγχαρώ εσάς και να σας ευχαριστήσω που επιλέξατε να δημοσιεύσετε την έκθεση και να την μοιραστείτε με τους αναγνώστες του περιοδικού σας. Θαυμάζω τον κόπο και τον χρόνο που αφιερώνετε κάθε φορά στο να βρίσκετε θέματα που ξεφεύγουν από τα τετριμμένα και τα οποία έχουν να εκφράσουν φρέσκιες ιδέες και απόψεις που μας βάζουν σε σκέψη και μας κάνουν να προβληματιζόμαστε.
Ευχαριστούμε εσάς και τη Δέσποινα.
Με φιλικούς χαιρετισμούς,
Καλλιόπη Γουρντή
Τμήμα Marketing & Δημοσίων Σχέσεων»

Με τον Κίμωνα Κουλούρη δειπνούσε ο Λευτέρης Γονής κάποια μέρα και το ερώτημα που πλανάται είναι τι έλεγαν. Δεν αποκλείεται θέμα να ήταν οι τιμές. Ό,τι και αν έλεγαν κάποιοι ζήλευαν... Τον Κουλούρη που ξέρει νωρίς να κάνει παρέα αυτούς που έχουν δύναμη και ψήφους.

Αποθεματικά και σε εκτός σχεδίου ακίνητα

Δώρο στις – βεβαρημένες οικονομικά – ασφαλιστικές εταιρίες, προκειμένου να καλύψουν τα αποθεματικά τους, κάνει η κυβέρνηση με ειδική ρύθμιση που εμπεριέχεται στο νομοσχέδιο για το υπαίθριο εμπόριο που κατατέθηκε χθες στη Βουλή. Στην πράξη, η κυβέρνηση, εν γνώσει των κινδύνων, «κλείνει τα μάτια» στις επισφαλείς επενδύσεις των ασφαλιστικών εταιριών, δίνοντάς τους το δικαίωμα να τοποθετούν τα αποθεματικά τους ακόμη και σε ακίνητα που βρίσκονται εκτός σχεδίου. Ακόμη, το νομοσχέδιο προβλέπει ότι η αξία των εντός σχεδίου ακινήτων που θα λαμβάνεται υπόψη θα είναι η αντικειμενική, αλλά προσαυξημένη κατά 30%.
Αναγνωρίζοντας τους κινδύνους που συνεπάγεται μια τέτοια επένδυση, αλλά επιδιώκοντας ταυτόχρονα να βοηθήσει τις εταιρίες του κλάδου να ξεφύγουν από την κρίση, το υπουργείο Ανάπτυξης θέτει χρονικό όριο στις παρεκκλίσεις του νόμου, ορίζοντας ότι αυτές θα αφορούν μόνο στις χρήσεις 2002 και 2003. Στην εισηγητική έκθεση του νομοσχεδίου επισημαίνεται, άλλωστε, ότι «αν οι παρεκκλίσεις ισχύσουν για το μέλλον, δεν θα παρέχουν την απαιτούμενη διασφάλιση», καθώς όπως τονίζεται «εφόσον δεν έχει ολοκληρωθεί το Κτηματολόγιο, υπάρχει το ενδεχόμενο να δηλωθούν ακίνητα αμφισβητούμενου ιδιοκτησιακού καθεστώτος». Οι αποφάσεις αυτές ικανοποιούν αιτήματα των ασφαλιστικών εταιριών, που αντιμετωπίζουν προβλήματα λόγω της κρίσης των δύο τελευταίων ετών, έρχονται ωστόσο λίγο μόλις καιρό πριν αλλάξει το καθεστώς εποπτείας του κλάδου, το οποίο και θα περάσει σε ανεξάρτητη Αρχή.

Με υπηρεσιακό σημείωμα προς τους συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων και Διευθυντές Διοικητικών Υπηρεσιών Ομίλου INTERAMERICAN. Ο κ. Κ. Αποστολίδης πληροφορεί ότι ο κ. Κ. Τσαμπούκος αναλαμβάνει την ευθύνη του Δικτύου Πωλήσεων, έχοντας ως αναπληρωτή του, τον κ. Δ. Χατζηστύλη.

Ο Κώστας, είναι προσωπικότητα γνωστή σε όλους μας και δε χρειάζεται συστάσεις. Η πολυετής εμπειρία του σε όλες τις θέσεις των Πωλήσεων, το γεγονός ότι αποτελεί σάρκα από τη σάρκα μας αντιλαμβανόμενος τα προβλήματά μας, αποτελεί και την καλύτερη εγγύηση για την αποτελεσματικότερη λειτουργία μας», σημειώνει ο Κυριάκος.

Παράλληλα, ο κ. Κ. Σμπιλής μετακινείται ως επικεφαλής της Διεύθυνσης Ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού του Δικτύου (πρώην Διεύθυνση Εκπαίδευσης).

«Είναι γεγονός ότι, το σημαντικότερο θεμέλιο για τη μελλοντική μας ανάπτυξη, περνάει μέσα από την εισροή νέου αίματος στο Δίκτυο. Τα νέα συστήματα ανάπτυξης Ανθρώπινου Δυναμικού για συνεργάτες και Unit Managers, η εκπαίδευση των συνεργατών και των διευθυντών μας, καθώς και η αναζωογόνηση του Financial Planning, αποτελούν στοιχήματα που σε μεγάλο βαθμό θα κρίνουν την πορεία μας στο μέλλον», συμπληρώνει φιλικά ο Κυριάκος Αποστολίδης.

Με τον κ. Κ. Τσαμπούκο συνεργαστήκαμε αρκετά καλά για πολλά χρόνια όταν ήμουν Διευθυντής Υποκαταστήματος και η ζωή μου στην INTERAMERICAN είναι γεμάτη αναμνήσεις με βασικό παράγοντα στην εξέλιξή μου τον άνθρωπο Κώστα Τσαμπούκο που γεννήθηκε στην Πάτρα το 1935 που αγαπά πολύ τη γυναίκα του Έφη και την κόρη του Μανίνα, που σπούδασε Ιατρική στο Universite de Montpelier στη Γαλλία, που από το 1969 που τον έκανε ασφαλιστή ο Π. Ψωμιάδης είναι στην INTERAMERICAN ως ασφαλιστής (1969-1971) ως Unit Manager (1971-1972), ως Agency Manager (1972-1975), ως Agency Director (1975-1979), ως Περιφερειακός Διευθυντής Πωλήσεων (1979-1987), ως Διευθυντής Πωλήσεων από το 1988 και που ήταν και πριν πωλητής φαρμάκων στο ΝΕΙΑΔΑ (1964-1967) και την DEFARM (1967-1969). Μιλά γαλλικά και ιταλικά, καλύτερα όμως μιλά τη «γλώσσα του ασφαλιστή» που την ξέρουν λίγοι. Ξέρει ιστιοπλοΐα και τον βοηθά να μην έχει «ναυάγια» στη στεριά. Ο Δ. Κοντομηνάς «κέρδισε» πολύ περισσότερα απ' όσα

Ο κ. Τσαμπούκος στην κυκλοφορία του πρώτου τεύχους του ΝΑΙ

νομίζει, από τον Κώστα Τσαμπούκο που του έμεινε πιστός, υπεράνω εαυτού του με όλες του τις δυνάμεις και με κατάθεση χρημάτων για να αγορασθεί η INTERAMERICAN τότε που κάποιοι ήθελαν να του την πάρουν... και είναι γραμμένα όλα αυτά... Κυριότερο προσόν του Κ. Τσαμπούκου, το γέλιο του και η πιστή εφαρμογήτου ρητού: «Το σιγάν, κρείττον του λαλείν»... όπου πρέπει βέβαια.

Του εύχομαι σύντομα η κόρη του να κάνει ένα εγγονάκι και να φύγει... στις παιδικές χαρές να ηρεμήσει.

Αθήνα, 28 Οκτωβρίου 1955. Ο Κωνσταντίνος Καραμανλής έχει αναλάβει την πρωθυπουργία από τις 6 του μηνός και προσέρχεται στη Μητρόπολη για τη δοξολογία της εθνικής επετείου, συνοδευόμενος από τη σύζυγό του Αμαλία. Το πλήθος ξεσπά σε ιαχές υπέρ του κυπριακού αγώνα, ενώ στο κέντρο των Αθηνών ξεσπούν για δεύτερη ημέρα συγκρούσεις διαδηλωτών και αστυνομίας με αποτέλεσμα τον τραυματισμό 37 πολιτών και 23 αστυνομικών. Είναι η πρώτη μεγάλη δοκιμασία για τον Καραμανλή. Παρόμοιες συγκρούσεις προκαλούνται και στη Λευκωσία με έναν Κύπριο νεκρό από τα πυρά των βρετανικών αρχών. Ένα μήνα πριν το Σεπτέμβριο του 1955, στην Κωνσταντινούπολη από βανδαλισμούς Τούρκων κατά ελληνικών περιουσιών, καταστράφηκαν πάνω από 4.000 ελληνικά καταστήματα, 100 ξενοδοχεία και ελληνικά εστιατόρια και 70 εκκλησίες. Στόχος η εκδίωξη των Ελλήνων της Κωνσταντινούπολης, κάτι που σταδιακά δυστυχώς επιτεύχθηκε...

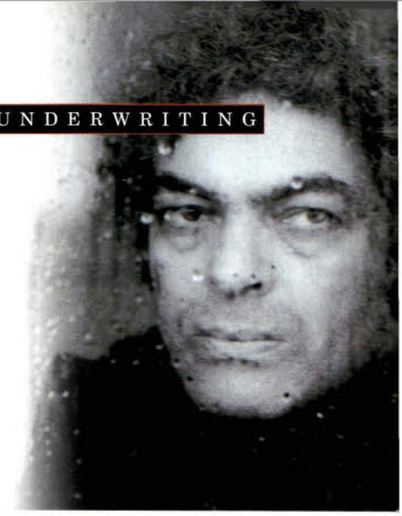
Ο καλός φίλος κ. Μάνος Μαρκόγλου, ο αρχαιότερος Διευθυντής της ALICO, ο καθηγητής με την πλούσια αρθρογραφία και τη δημιουργική ενασχόλησή του γύρω από τα μυστικά της Πολιτικής Επιστήμης, μου έστειλε το τελευταίο πόνημά του, το βιβλίο «ΤΟ ΔΟΓΜΑ ΤΡΟΥΜΑΝ», αποκορύφωμα των φιλικών ελληνοαμερικανικών σχέσεων 1947-1955, έκδοση 2003 και τον ευχαριστώ. Συμφωνώ ότι η έκδοση του βιβλίου όπως γράφεται στον πρόλογο, «γίνεται στην κατάλληλη στιγμή μέσα στη θάλασσα των αντιαμερικανικών εντύπων και όλων των σχετικών εκδόσεων της γνωστής θολοκουλτούρας...». Είναι γεγονός ότι πολλά λάθη και από τις δύο πλευρές οδήγησαν στην απώλεια μιας μεγάλης συμμαχίας για την προώθηση των ελληνικών σχέσεων και την αξιοποίηση του μεγάλου αριθμού Ελλήνων στη μεγάλη χώρα των Ηνωμένων Πολιτειών... Όμως η ιστορία που μας θυμίζει ο κ. Μαρκόγλου βοηθά στο να βγουν τα χρήσιμα συμπεράσματα για τη θετική προσέγγιση και όχι τη ρήξη συμμαχιών... Ίσως κάποτε θα πρέπει να αναφερθούν με τ' όνομά τους οι όποιοι επιπόλαιοι και μη συνετοί δημαγωγοί δημιουργούν αρνητικό κλίμα στην πορεία των λαών... Και φυσικά και οι δύο λαοί πολλές φορές δεν είναι εύκολο να «μαζέψουν» τα προβλήματα των εκάστοτε ηγεσιών...

Συγχαρητήρια στο Δικηγόρο Γιώργο Τζανή, Γενικό Γραμματέα Γραφείου Διεθνούς Ασφάλισης για το βιβλίο που μας έστειλε και μελετήσαμε με τίτλο «ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ». Πραγματικά προσέφερε υπηρεσίες στον κλάδο Ασφάλισης στους δικηγόρους και καταναλωτές. Καλός γνώστης του θέματος, καλός και έμπειρος δικηγόρος, χειρίστηκε πρακτικά και νομικά το όλον θέμα, ώστε να αποτελέσει βάση καλής σχέσης των δικηγόρων και της ασφαλιστικής αγοράς. Συγχαίρουμε και τον άνθρωπο Γεώργιο Τζανή που αν και επικεφαλής ή μέλος επιτροπών και Δ.Σ. στην Ένωση και σε άλλους φορείς είναι σεμνός, συνετός, χυμώδης σε γνώσεις, γνωστικός, με ήθος που τιμά όλες του τις «κατά κόσμον» θέσεις και ιδιότητες. Τέλος, δίδαξε ότι καλόν είναι να γίνονται «κοινόν κτήμα» και να μη μένουν κτήμα «ενός» όσα λόγω δημοσίων λειτουργημάτων «απέκτησαν» κάποιοι τυχεροί της ζωής...

Ο κ. Γιώργος Τζανής

Υπάρχουν άνθρωποι που σηκώνουν εποχές και λαούς στις πλάτες τους και τους πάνε λίγο πιο πέρα ή λίγο ψηλότερα... Η Ελλάδα έχει πολλούς τέτοιους στο πέρασμα των χρόνων... Συνήθως οι συνάνθρωποι της εποχής δεν τους βλέπουν ούτε τους τιμούν. Ένας τέτοιος άνθρωπος ήταν ο μουσικός Μάνος Λοΐζος που πέθανε στις 17 Σεπτεμβρίου 1982 ώρα 3 στη Μόσχα και άφησε ένα «τρομακτικό έλλειμμα» στη θέση του στο ελληνικό τραγούδι... Τα τραγούδια του γλυκοτραγουδήθηκαν από εκατομμύρια στόματα και συντρόφεψαν τον Έλληνα στην ελπίδα, στον πόνο, στη θλίψη, στον έρωτα, στον αγώνα του. Ένα βράδυ στη δεκαετία του 1970 έτυχε σε μια ταβέρνα να τον δω με τη Χάρις Αλεξίου κι έναν άλλο όταν από τη συντροφιά μου μου'παν «Αυτός είναι ο Λοΐζος!». Μέσα σε 12 χρόνια (1969 πρώτος δίσκος) προσέφερε στον Έλληνα τραγούδια που χιλιοτραγουδήθηκαν όπως το «Δελφίνι - Δελφινάκι», «Το παλιό ρολόι», «Η γοργόνα», «Η Τζαμάικα», «Σεβάχ θαλασσινός», «Δέκα παλικάρια», «Καλημέρα ήλιε» (που συνέβαλε ν' ανεβεί το ΠΑΣΟΚ στην εξουσία), «Το ακορντεόν», «Ο δρόμος είχε τη δική του ιστορία», «Ο γερο νέγκρο Τζιμ», «Μια καλημέρα εἰν' αυτή πέστην κι ας πέσει χάμω», «Πάγωσ' η τσιμινιέρα», «Ο Κουταλιανός», «Παποράκι του Μπουρνόβα», «Παραμυθάκι μου», «Αχ χελιδόνι μου», «Σ' ακολουθώ», «Ελισσώ», «Γ' Παγκόσμιος», «Ο στρατιώτης», «Το ζεϊμπέκικο της Ευδοκίας» και τόσα άλλα... Έφυγε απ' τη ζωή πικραμένος και φοβισμένος, παρακαλώντας ένα φίλο του «να έχει το νου του στη Μυρσίνη», την κόρη του, αυτός που τραγούδησε «στο μονοπάτι σα θα βγεις, μιας ανοιξιάτικης αυγής, να μη ξεχάσεις να της πεις,. μια καλημέρα της ζωής»... Αχ, ρε Μάνο, πόσα σου χρωστάμε...!

«Ο Μάνος ήταν απλός άνθρωπος», είπε στο «ΔΙΦΩΝΟ» ο Αντ. Βαρδής, διηγώντας το παρακάτω περιστατικό. «Το 1979, ο Μάνος, παρότι ήταν άρρωστος, ετοίμαζε τη δουλειά με τον Μανώλη Ρασούλη "Τα τραγούδια της Χαρούλας", που περιέχει το αγαπημένο μου τραγούδι "Όλα σε θυμίζουν". Κανόνισε λοιπόν να πάρει μερικούς μουσικούς, όπως εμένα, τον Πολυκανδριώτη, τον Νικολόπουλο, τον Λασκαράκη, να κάνουμε πρόβα στο σπίτι του και να γράψουμε τα τραγούδια σε ντέμο για να τα δώσει στην εταιρία, αλλά και για να τα ακούσει η Χαρούλα. Έμενε με ενοίκιο (1979) σε μια μονοκατοικία μεταξύ Παλαιού Ψυχικού και Φιλοθέης. Εκείνο τον καιρό ήθελα να μπω στο χώρο ως συνθέτης και έκανα όνειρα. Τι λεφτά θα βγάλω, να κάνω δικό μου σπίτι... Μου έκανε εντύπωση που ο Μάνος δεν είχε δικό του σπίτι, ενώ φανταζόμουν ότι είχαν περάσει πολλά λεφτά από τα χέρια του. Πήγαμε λοιπόν σπίτι του κατά τις δέκα το πρωί και αρχίσαμε να παίζουμε τα τραγούδια του. Κατά τις εντεκάμισι συνειδητοποιήσαμε ότι ούτε ο Μάνος ούτε η γυναίκα του, η Δώρα, μας ρώτησαν αν θέλαμε καφέ. Κάποιος από τους μουσικούς ζήτησε από τη Χαρούλα, η οποία είχε μεγαλύτερη οικειότητα, να πει κάτι ή έστω να φτιάξουμε καφέ μόνοι μας. Προθυμοποιήθηκε λοιπόν να φτιάξει



καφέ η Χαρούλα. Πήγε στην κουζίνα και αμέσως μετά βγήκε από το σπίτι, χωρίς να ανταλλάξει λέξη, και γύρισε έπειτα από είκοσι λεπτά με τσάντες από μίνι μάρκετ. Μετά μάθαμε ότι ο Μάνος δεν είχε στο σπίτι του ούτε καφέ, ούτε ζάχαρη: ήταν σε τόσο άθλια οικονομική κατάσταση. Έπαθα πολύ μεγάλο σοκ, γιατί φάνταζε στο μυαλό μου το ύψος του ονόματός του με εκατομμύρια... Τότε αναρωτήθηκα σε τι χώρο μπαίνω»...

Παιδικός Σταθμός
για γονείς

Η εκδοτική εταιρία «ΔΙΣΤΡΑΤΟ Ε. ΣΠΥΡΟΥ Ε.Π.Ε.» μέλος της Ένωσης Δημοσιογράφων Ιδιοκτητών Περιοδικού Τύπου, που εκδίδει τα έντυπα «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ», «BANCASSURANCE & BANKING» και «NEXT DEAL», προχώρησε στην έκδοση της εφημερίδας «Παιδικός Σταθμός για γονείς» με στόχο να δώσει λύσεις, με πρακτικές κυρίως απαντήσεις στα παιδικά προβλήματα, στους γονείς παιδιών προσχολικής ηλικίας και σε όλους όσους έρχονται σε επαφή με τα παιδιά (νηπιαγωγοί, δάσκαλοι, βρεφοκόμοι, παππούδες, γιαγιάδες, κ.λπ.). Στόχος της εφημερίδας «Παιδικός Σταθμός για γονείς» είναι να συμβάλλει στη βελτίωση της συμπεριφοράς των γονέων προς το παιδί και ταυτόχρονα να αποτελέσει μοχλό πίεσης προς το εκπαιδευτικό σύστημα ώστε να εντάξει στην προετοιμασία των νηπιαγωγών την εκπαίδευση στην πράξη. Η έκδοση θα κυκλοφορεί ανά δεκαπενθήμερο σε 20.000 αντίτυπα που θα διανέμεται σε αποδέκτες opinion makers δωρεάν (τιμής ένεκεν, παιδίατροι, παιδιατρικές κλινικές, παιδικοί σταθμοί, νηπιαγωγεία) σε συνδρομητές και στο περίπτερο με τιμή 1 €. Οι γονείς στην πλούσια ύλη του «Παιδικού Σταθμού για γονείς» θα μπορούν να βρουν γνώσεις, οδηγίες και πληροφορίες βασισμένες σε τεκμηριωμένα επιστημονικά δεδομένα, παρουσιασμένες με τρόπο κατανοητό και πρακτικό. Σε κάθε τεύχος θα υπάρχουν ειδικά αφιερώματα, όπου επιστήμονες και παιδαγωγοί θα έχουν την ευκαιρία να καταθέσουν τις απόψεις τους ευελπιστώντας να προσφέρουν ένα σπουδαίο βοήθημα στους γονείς προκειμένου να αναθρέψουν σωστά το παιδί τους και να ανακαλύψουν όλα τα ιδιαίτερα στοιχεία του χαρακτήρα του. Επίσης, όπως πάντα θα υπάρχει πλούσια θεματογραφία για εκπαίδευση, υγεία, διατροφή, κ.λπ.

Οι αποδέκτες του εντύπου είναι τετραπλοί καταναλωτές των προϊόντων που αφορούν γονείς, οικογένεια, παιδιά και προμηθευτές (καταστήματα παιδικών ειδών, παιδίατροι, παιδικοί σταθμοί, παιδότοποι, κ.λπ.).

ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ ΑΓΡΙΝΙΟΥ: Έγινε βέβαια η συμφωνία με την ξένη εταιρία την πολυεθνική και μεταβιβάστηκε η παραδοσιακή εταιρία. Όμως ένα ηθικό στοιχείο έχει έλλειμμα. Ο ιδρώτας αυτών που δούλεψαν για την ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ δεν πληρώθηκε. Δεν εννοώ αυτό που σκέφτεσθε ΠΟΝΗΡΟΙ ΚΑΙ ΑΝΥΠΟΠΤΟΙ οικονομολόγοι. ΕΝΝΟΩ αυτές τις χιλιάδες ΚΡΑΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΑΛΛΕΣ ΕΠΙΔΟΤΗΣΕΙΣ στη βιομηχανία ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ για τόσα χρόνια απ' το ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΔΗΜΟΣΙΟ και τα ΧΡΗΜΑΤΑ του ελληνικού λαού. Ποιος θα τις ξεπληρώσει; «Ήλιο με ήλιο», δούλευαν οι Αγρινιώτες εργάτες στα χωράφια και τις καπναποθήκες για την ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ που «τσέπωνε» συνέχεια επιδοτήσεις, ενισχύσεις, φοροαπαλλαγές και μονοπώλια. Έμπαιναν στο αυτόφωρο φτωχοί εργάτες αν κάπνιζαν με λαθραίο ροζ χαρτί ένα τσιγάρο από τα καπνά τους κάποτε... Δεν ξέρω απλώς ρωτάω αν έτσι γίνεται η κοινωνική πολιτική – και αν έχω λάθος να νιώθω ότι αδικούνται πολλοί διά παντός μ' αυτή τη συμφωνία... Και τα γράφω επειδή έμαθα γράμματα στα «ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΕΙΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΗΡΙΑ ΑΓΡΙΝΙΟΥ» και καταλαβαίνω ίσως καλύτερα τι πάει να πει αυτή η πώληση...

«Με ελαφρώς μειωμένη τιμή σε σχέση με την αρχική ανακοίνωση, αλλά εντός των ορίων της συμφωνίας, θα πραγματοποιηθεί τελικά η πώληση του 76% της καπνοβιομηχανίας Παπαστράτος στην πολυεθνική Phillip Morris International. Όπως ανακοινώθηκε στις 15/9/03, οι δύο πλευρές συμφώνησαν ότι η τιμή που θα καταβληθεί στους μετόχους της Παπαστράτος από τη Philip Morris θα ανέλθει είτε στα 18,02 ευρώ, είτε στα 17,97 ευρώ, ανάλογα με την τελική συμφωνία που θα επέλθει σχετικά με την εκτίμηση ορισμένων ακινήτων της εταιρίας. Η αρχική συμφωνία προσδιόριζε το ανώτατο τίμημα στα 18,15 ευρώ και εμπεριείχε δυνατότητα έκπτωσης έως 1%. Εφόσον ολοκληρωθεί η εξαγορά, η Phillip Morris θα πρέπει να καταθέσει δημόσια προσφορά για την εξαγορά των υπόλοιπων μετοχών της Παπαστράτος».

Ενδιαφέρον παρουσιάζει το νέο νοσοκομειακό πρόγραμμα SANTE και TOP SANTE της Le Monde που κυκλοφόρησε πρόσφατα.

Δεν αφορά άλλους, αφορά... εμάς!

Η Γαλλία κήδεψε με τιμές τους «ξεχασμένους» του καύσωνα!

Ο επίλογος του δράματος που έπληξε τη Γαλλία με τον πρωτοφανή για τη χώρα καύσωνα, ο οποίος προκάλεσε τον θάνατο περίπου 11.500 ανθρώπων, δόθηκε με την κηδεία 7 θυμάτων που κανείς δεν αναζήτησε. Η σορός αρκετών «ξεχασμένων» μοναχικών ανθρώπων, που έχασαν τη ζωή τους τον Αύγουστο, είχε κρατηθεί σε ειδικές ψυκτικές εγκαταστάσεις για αρκετές ημέρες και η προθεσμία ενταφιασμού είχε παραταθεί δύο φορές, με την ελπίδα ότι οι δικοί τους, γυρίζοντας από τις διακοπές τον Σεπτέμβριο, θα τους αναζητούσαν. Αλλά αν για ορισμένους βρέθηκαν συγγενείς και γνωστοί για να ασχοληθούν με την ταφή τους, 57 παρέμειναν «αζήτητοι». Η Πολιτεία αποφάσισε να κάνει χθες ομαδική κηδεία και ενταφιασμό τους σε ατομικούς τάφους, στο τμήμα των απόρων σε νεκροταφείο της περιοχής Βαλ Ντε Μαρν. Στη νεκρώσιμη τελετή δόθηκε εξαιρετική επισημότητα, σαν η Γαλλία να ήθελε να σβήσει τις άσχημες εντυπώσεις που προκλήθηκαν από τις παραλείψεις, τα λάθη, την αδιαφορία, την έλλειψη αποτελεσματικής αντιμετώπισης μιας τέτοιας θεομηνίας όπως ο πρωτοφανής για τη Γαλλία καύσωνας. Έπειτα από την πολεμική που ξέσπασε κατά των αρχών και των υγειονομικών υπηρεσιών, ο Γάλλος πρόεδρος Σιράκ, που είχε κατηγορηθεί γιατί έμεινε απών και σιωπηλός κατά τη διάρκεια του δολοφονικού καύσωνα τον Αύγουστο, θέλησε να παραστεί προσωπικά στην κηδεία των αζήτητων θυμάτων. Ο δήμαρχος Παρισιού Μπερτράν Ντελανοέ, που συνόδευσε τα θύματα του καύσωνα μέχρι την τελευταία τους κατοικία, έδωσε έμφαση με δήλωσή του στη σοβαρότητα και στην αυτοσυγκράτηση που επιβάλλεται για μια τέτοια τελετή. Ανάμεσα στις προσωπικότητες που παρευρέθηκαν στην τελετή ήταν ο υπουργός Υγείας Ζαν Φρανσουά Ματέι, εκπρόσωποι των δημοτικών και κοινοτικών αρχών της περιοχής και θρησκευτικοί εκπρόσωποι. Η τελετή δεν είχε θρησκευτικό χαρακτήρα, καθώς ήταν άγνωστο το θρήσκευμα των θυμάτων. Περίπου εξήντα άτομα συγκεντρώθηκαν στο νεκροταφείο για να εκφράσουν αλληλεγγύη προς τους ανθρώπους που βρήκαν το θάνατο μόνοι και εγκαταλελειμμένοι από όλους. Με τις μαρτυρίες τους υπογράμμισαν, ότι «στη σημερινή Γαλλία του ατομικισμού και των εγωισμών, θέλησαν να δείξουν συμπαράσταση προς τα θύματα, συνοδεύοντας τους νεκρούς με την παρουσία τους, εφόσον δεν βρέθηκαν δικοί τους άνθρωποι να το κάνουν».

Πηγή: «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ»

• Δίπλα στα πολύβουα εμπορικά κέντρα και τις φανταχτερές βιτρίνες των σύγχρονων μητροπόλεων της «γηραιάς ηπείρου» υπάρχει μία άλλη πιο γκρίζα πραγματικότητα. Αυτή των ανθρώπων που κοιμούνται σε πεζοδρόμια, στα παγκάκια και τα χαρτοκιβώτια, λίγα μόλις μέτρα μακριά από τα λαμπερά φώτα του πολιτισμού, ξεχασμένοι απ' όλους κι απ' όλα... Ο αριθμός των αστέγων της Δυτικής Ευρώπης «έχει σκαρφαλώσει» σε ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα, καθώς εκτιμάται ότι τα σημερινά ποσοστά συναγωνίζονται εκείνα του τέλους του Δευτέρου Παγκοσμίου Πολέμου. Σύμφωνα με στοιχεία της Ευρωπαϊκής Ομοσπονδίας των Εθνικών Οργανισμών που εργάζονται για τους άστεγους (FEANTSA), ένα Σώμα που έχει την έδρα του στις Βρυξέλλες και συνενώνει διαφορετικές ευρωπαϊκές οργανώσεις που ασχολούνται με το ζήτημα, τρία εκατομμύρια Δυτικοευρωπαίοι είναι άστεγοι σήμερα, ενώ το 10% από αυτούς κοιμάται μόνιμα στην ύπαιθρο.

Ευχαριστήρια επιστολή

Κύριον Ευάγγελο Γεωργίου Σπύρου Ασφαλιστικό Ναι

«Αγαπητέ Βαγγέλη,
Πιστεύω ότι ο Θεός έχει δώσει ένα μεγάλο δώρο στους ανθρώπους. Την ικανότητα να επιλέγουν, ν' αποφασίζουν αλλά και να είναι υπεύθυνοι για τις πράξεις τους.
Ο άνθρωπος πρέπει να κάνει τις επιλογές του και να μη δέχεται απλά τη μοίρα του. Η συνεχώς εξελισσόμενη κοινωνία, μας ζητά να έχουμε το θάρρος των επιλογών μας, διότι μόνο η ελευθερία της επιλογής γεννά τους θαρραλέους. Χωρίς επιλογές φυλακιζόμαστε στο παρελθόν. Άλλωστε η επιτυχία και η ευτυχία δεν είναι θέμα ευκαιριών αλλά επιλογών. Σημασία έχει ότι ζούμε για να διαλέγουμε, για να χτίζουμε διαρκώς τον κόσμο και τον εαυτό μας, να βελτιωνόμαστε, να εξελισσόμαστε και να μη μένουμε στάσιμοι. Σταματάμε να είμαστε καλοί, όταν σταματάμε να γινόμαστε καλύτεροι. Πιστεύω ότι μια από τις καλύτερες επιλογές που έχω κάνει στη ζωή μου είναι η συνεργασία σαν διευθυντής πλέον με τον Όμιλο ΑΣΠΙΣ που είναι ένας από τους μεγαλύτερους χρηματοοικονομικούς ομίλους στη χώρα μας και διατηρεί την ελληνοκεντρική του ταυτότητα. Η σύγχρονη αντίληψη του Ομίλου, τα πρωτοποριακά ασφαλιστικά προγράμματα, τα ευέλικτα χρηματοοικονομικά προϊόντα της ASPIS BANK, που εδρεύει στο Αγρίνιο, μα πάνω απ' όλα ο επαγγελματισμός και το πάθος των συνεργατών μου, συνθέτουν την όλη εικόνα του υποκαταστήματός μου. Χωρίς τη βοήθεια όμως τη δικιά σου όλα αυτά τα 20 χρόνια που υπηρετώ με ευσυνειδησία και τιμιότητα το θεσμό δε θα έφτανα ποτέ σ' αυτή τη δικαίωση. Πάντα ήσουν δίπλα μου και στις ευχάριστες και στις δυσάρεστες στιγμές, όπου ήσουν το ασφαλές λιμάνι μου. Οι γνώσεις που άντλησα από εσένα ήταν τα σκαλοπάτια της επιτυχίας μου. Χωρίς τη συμβολή σου και τη συμπαράστασή σου, όλα αυτά τα χρόνια θα έμενα στάσιμος και όχι εξελίσιμος. Είσαι ο άνθρωπος που όχι μόνο μας διδάσκεις γνώσεις και δεξιότητες, αλλά μας μορφώνεις με την ευρύτερη έννοια. Είσαι αυτός που δεν βάζει απλά λιθαράκια, αλλά ογκόλιθους στο κτίσιμο του ιδιωτικού ασφαλιστικού φορέα. Είσαι δημιουργός, διότι από εσένα έμαθα, ότι μέσα από τη δημιουργία εξελίσσεσαι ως άνθρωπος, μαθαίνεις καινούρια πράγματα, αντιμετωπίζεις νέες προκλήσεις κάθε φορά που ανοίγεσαι σ' ένα καινούριο χώρο. Σίγουρα η ζωή σου θ' αποτελέσει βιβλίο ωφέλιμο και διδακτικό για τις επερχόμενες γενιές.

Σ' ευχαριστώ φίλε Βαγγέλη,
Σιάτρας Παναγιώτης
Δ/ντής Υποκαταστήματος "ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ" Αγρινίου»

Το έλλειμμα και το χρέος στην Ευρωπαϊκή Ένωση (% του ΑΕΠ)

Κράτος	Δημόσιο Έλλειμμα 2001	Δημόσιο Έλλειμμα 2002	Δημόσιο χρέος 2001	Δημόσιο χρέος 2002
Αυστρία	+0,3	-0,2	67,3	67,3
Βέλγιο	+0,6	+0,1	108,5	105,8
Βρετανία	+0,7	-1,5	38,9	38,5
Γαλλία	-1,5	-3,1	56,8	59,0
Γερμανία	-2,8	-3,5	59,5	60,8
Δανία	+3,1	+2,1	45,4	45,5
Ελλάδα	**-1,5**	**-1,2**	**106,9**	**104,7**
Ιρλανδία	+0,9	-0,2	36,1	32,4
Ισπανία	-0,3	+0,1	56,8	53,8
Ιταλία	-2,6	-2,3	109,5	106,7
Λουξ/γο	+6,1	+2,5	5,5	5,7
Ολλανδία	-0,0	-1,6	52,9	52,4
Πορτογαλία	-4,2	-2,7	55,5	58,1
Σουηδία	+4,5	+1,3	54,4	52,7
Φινλανδία	+5,2	+4,2	44,0	42,7
Ευρωζώνη	-1,6	-2,2	69,2	69,0
Ευρώπη 15	-0,9	-1,9	63,0	62,3

• Δύο καλά στελέχη έμπειρα και με ίδια κουλτούρα πανεπιστημιακή και ασφαλιστική, ο Γρ. Λυσιμάχου και Τάσος Παγώνης συναντώνται στον Όμιλο Τράπεζας Πειραιώς όπου μάλλον θα συνεργαστούν ως καλοί φίλοι για κάτι νέο ή για ένα καλό πλαίσιο των ήδη υπαρχόντων. Κάποτε ήταν και στην ΕΘΝΙΚΗ... Περιμένουμε κάτι επιτέλους καλό, αφού όλες οι προϋποθέσεις υπάρχουν.

Γιατί δεν θέλουν να γίνουν ασφαλιστές;

Ανεργία των νέων

%, νέοι κάτω από 25 ετών, Μάρτιος 2003

ΑΣΠΙΣ Νέα Γενιά

ΣΥΣΤΗΜΑ ΕΞΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΠΑΙΔΙΩΝ

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

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

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

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΑΣΠΙΣ

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ

Η Allianz καλύπτει το έργο ΚΑΛΑΤΡΑΒΑ & η Interamerican τα ελληνικά ναυπηγεία

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά διαθέτει σήμερα την τεχνογνωσία να προχωρεί σε καλύψεις μεγάλων και σύνθετων καλύψεων είτε σε βιομηχανίες είτε σε κατασκευαστικά έργα ή στην ασφάλιση προσωπικού.

Το γεγονός αυτό πρέπει να το τονίζουμε ιδιαίτερα στις σημερινές συνθήκες που βιώνει η αγορά κύριο χαρακτηριστικό της οποίας είναι η έλλειψη αξιοπιστίας απέναντι στο θεσμό.

Οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες έχουν να επιδείξουν τέτοιου είδους σύνθετα συμβόλαια που δείχνουν περίτρανα ιδιαίτερα και μετά από τυχόν έλευση κάποιου κινδύνου ότι ο καταναλωτής είτε είναι βιομηχανία, είτε κατασκευαστική εταιρία, είτε εμπορική επιχείρηση, μπορεί να βασίζεται στην ιδιωτική ασφάλιση.

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ προκειμένου να δείξει και σε αυτό τον τομέα το έργο των ελληνικών ασφαλιστικών εταιριών αλλά και των στελεχών τους παρουσιάζει στο τεύχος αυτό τις καλύψεις που προσφέρουν δύο μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες στον τομέα των μεγάλων έργων και των ομαδικών συμβολαίων προσωπικού αντίστοιχα.

Ειδικότερα παρουσιάζονται οι καλύψεις που προσφέρει η Allianz σε μεγάλα Ολυμπιακά έργα καθώς και το ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο για το προσωπικό των ναυπηγείων Σκαραμαγκά που σύναψε η Interamerican.

Η Allianz συμμετέχει στην ασφάλιση του έργου Καλατράβα

Η Allianz μέσω της μητρικής της γερμανικής Allianz έχει αναλάβει ως leader ή συμμετοχή στην ασφάλιση μίας σειράς Ολυμπιακών έργων μεταξύ των οποίων περιλαμβάνεται και το πλέον πολυσυζητημένο έργο του Ισπανού αρχιτέκτονα Καλατράβα, μία σύνθετη κατασκευή που απειλείται από πολλούς κινδύνους και κυρίως τους έντονους ανέμους.

Όλα τα Ολυμπιακά έργα ασφαλίζονται με ασφαλιστήριο συμβόλαιο Κατά Παντός Κινδύνου Εργολάβων - το οποίο είναι επίσης γνωστό με την ονομασία C.A.R. (Contractors' All Risks) - και ασφαλιστήριο συμβόλαιο Εργοδοτικής Ευθύνης.

Το συμβόλαιο Κατά Παντός Κινδύνου Εργολάβων αποτελείται από δύο τμήματα:

Το τμήμα Ι που καλύπτει υλικές ζημιές στο ίδιο το έργο όπως:

- θεομηνίες, π.χ. πλημμύρα, βροχή, χιόνι, ανεμοθύελλα, κεραυνό.
- πυρκαγιά ή έκρηξη
- σεισμό, καθίζηση, κατολίσθηση εδάφους
- ανθρώπινη αμέλεια

Το τμήμα ΙΙ - που καλύπτει την Αστική Ευθύνη του Ασφαλιζόμενου έναντι τρίτων για ζημίες από ατυχήματα (θάνατο, σωματικές βλάβες ή/και υλικές ζημίες) που τυχόν προξενηθούν σε αυτούς από αμελείς πράξεις ή παραλείψεις του ή των προσώπων που έχει στην υπηρεσία του, συνεπεία εργασιών κατασκευής του ασφαλιζομένου έργου.

Στα μεγάλα έργα συνήθως δίνονται οι παρακάτω συμπληρωματικές καλύψεις (ειδικοί όροι) ΟΠΩΣ:

- απεργίες, οχλαγωγίες, πολιτικές ταραχές
- τρομοκρατικές ενέργειες
- εσφαλμένη μελέτη του έργου
- ζημίες σε υπόγειες καλωδιώσεις και λοιπές εγκαταστάσεις / δίκτυα
- ζημίες σε εργοταξιακούς καταυλισμούς και αποθήκες
- υπερωρίες, νυχτερινές εργασίες, ταχείες αποστολές συνεπεία καλυπτόμενης ζημίας
- αεροπορικός ναύλος συνεπεία καλυπτόμενης ζημίας
- δοκιμαστική λειτουργία μηχανημάτων και εγκαταστάσεων
- κάλυψη ασφαλισμένων μερών/τμημάτων που παραδόθηκαν ή τέθηκαν σε λειτουργία.
- αυτόματη αναπροσαρμογή ασφαλιζόμενων κεφαλαίων μέχρι 20%
- αστική ευθύνη αλλήλων, μεταξύ συνασφαλιζόμενων
- ζημίες κατά την περίοδο συντήρησης

Συμπληρωματικά δίνεται η κάλυψη Ευθύνης Εργοδότη η οποία αφορά ατυχήματα που τυχόν προξενηθούν στο εργατοτεχνικό προσωπικό του Ασφαλιζόμενου από αμέλεια δική του ή των προστηθέντων του. Η κάλυψη συνίσταται συγκεκριμένα σε διαφορά ημερομισθίου Ι.Κ.Α., καθώς και σε τυχόν καταβολή αποζημίωσης για ηθική βλάβη (συνεπεία τραυματισμού) ή ψυχική οδύνη (σε περίπτωση θανάτου).

Ειδικότερα η Allianz ασφαλίζει 100%:

1. Κατασκευή Ολυμπιακών Εγκαταστάσεων Baseball, Softball, Hockey & Λοιπών Αθλημάτων, στο Ελληνικό.
2. Ολυμπιακό Σκοπευτήριο στο Μαρκόπουλο.
3. Ανατολικός Κλάδος Ολυμπιακού Δακτυλίου στη Λ. Κηφισίας (Ανισόπεδος Κόμβος στο Φάρο Ψυχικού, Αγ. Βαρβάρα και Φιλοθέη).

Η Allianz είναι Ηγέτιδα (Leader):

1. Ολυμπιακό Κέντρο Κωπηλασίας Κανό-Καγιάκ, στο Σχοινιά.
2. Ολυμπιακό Ιππικό Κέντρο & Νέος Ιππόδρομος Αθηνών, στο Μαρκόπουλο.
3. Κατασκευή Συγκροτήματος Κτηρίων Υπουργείου Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων (ΟΛΥΜΠΙΑΚΟ ΧΩΡΙΟ 2004) στις Αχαρνές.

Η Allianz συμμετέχει:

1. Ολυμπιακό Κέντρο Ραδιοτηλεόρασης (IBC), στο Μαρούσι.
2. Αισθητική Ενοποίηση του Αθλητικού Κέντρου της Αθήνας (Ο.Α.Κ.Α.) - ειδικές κατασκευές, στο Μαρούσι.
3. Κτηριακό Συγκρότημα Ελληνικής Αστυνομίας, στην Αμυγδαλέζα Αττικής.

Η Interamerican ασφαλίζει τα ναυπηγεία Σκαραμαγκά

Ο όμιλος Interamerican αναπτύσσει έντονη δραστηριότητα στον κλάδο των Ομαδικών Ασφαλίσεων κερδίζοντας την εμπιστοσύνη επιχειρήσεων που θέλουν να προσφέρουν μία ουσιαστική παροχή ως κίνητρο αποδοτικής εργασίας στο προσωπικό τους. Στο πλαίσιο αυτό μία ακόμη μεγάλη επιχείρηση η "Α.Ε. ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΝΑΥΠΗΓΕΙΑ" πιο γνωστή ως "Ναυπηγεία Σκαραμαγκά" ασφάλισε πρόσφατα το προσωπικό της που αποτελείται από 1.500 και πλέον εργαζομένους στην Interamerican. Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο, που πραγματοποίησε το Υποκατάστημα του Κώστα Παναγόπουλου, καλύπτει τους 1.500 εργαζόμενους με παροχές ασφάλειας ζωής, ατυχημάτων, ανικανότητας, νοσοκομειακού επιδόματος, νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περίθαλψης. Παράλληλα στους ασφαλισμένους παρέχεται η δυνατότητα να ασφαλίσουν με ιδιαίτερα προνομιακούς όρους και τα μέλη των οικογενειών τους. Ήδη 1.000 περίπου εξαρτώμενα μέλη έκαναν χρήση αυτής της δυνατότητας και ασφαλίστηκαν.

Γενικότερα η Interamerican παρέχει σύγχρονα και εξελιγμένα προγράμματα ομαδικής ασφάλισης που περιλαμβάνουν:

- Ομαδικά προγράμματα ασφαλιστικών παροχών: Είναι ευέλικτα προγράμματα που παρέχουν ασφάλιση ζωής και ανικανότητας από ατύχημα ή ασθένεια, αναπλήρωση εισοδήματος σε περίπτωση πρόσκαιρης ανικανότητας, ασφάλιση νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περίθαλψης.
- Ομαδικά συνταξιοδοτικά προγράμματα: περιλαμβάνουν προγράμματα καθορισμένης εισφοράς (Defined Contribution Scheme), και προγράμματα καθορισμένης παροχής (Defined Benefit Scheme).
- Ομαδικά προγράμματα Διαχείρισης Υγείας: Μέσα από ένα ολοκληρωμένο σύστημα υγείας (medisystem) παρέχονται υπηρεσίες για:

* Πρόληψη: Είναι ετήσιο πακέτο εξατομικευμένων εξετάσεων (check up) χωρίς χρέωση.

- Διάγνωση: Εκτεταμένο δίκτυο γιατρών και διαγνωστικών κέντρων για απεριόριστες εξετάσεις χωρίς χρέωση.
- Θεραπεία: Παρέχεται κάλυψη σε όλα τα νοσοκομεία και προνομιακή κάλυψη σε ειδικά συμβεβλημένα νοσοκομεία.
- Συντονισμένες Υπηρεσίες Υψηλής Ποιότητας: Μέσω της γραμμής υγείας 210-1010 παρέχονται σε 24ωρη βάση ιατρικές συμβουλές και συντονισμένες διαδικασίες υγειονομικής μεταφοράς παθόντος.

Επίσης η Interamerican παρέχει μία ολοκληρωμένη υποστήριξη στους πελάτες της. Ορίζει το δικό της υπεύθυνο διαχείρισης ασφαλιστηρίου, που ασχολείται με την παρακολούθηση και την προσωπική εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων της επιχείρησης, καθώς και με τον συντονισμό των εργασιών, του δικτύου συνεργατών και των διοικητικών υπηρεσιών. Επίσης προσφέρει πλήρη μηχανογραφική υποστήριξη.

- Εξασφαλίζει ταχύτητα στη διεκπεραίωση των αποζημιώσεων, ακρίβεια και ποιότητα στην παρακολούθηση των συναλλαγών και στη διαμόρφωση της ασφαλιζόμενης ομάδας, καθώς και παρουσίαση στατιστικών στοιχείων από τη χρήση του ασφαλιστηρίου σε τακτά χρονικά διαστήματα.
- προσφέρει σε κάθε ασφαλιζόμενο μέλος πλήρες ενημερωτικό βιβλιάριο ασφάλισης με περιγραφή των καλύψεων και χρήσιμες πληροφορίες για τα δικαιολογητικά που απαιτούνται για κάθε περίπτωση αποζημίωσης.

Σοφία Ρατσιάτου

Ν' αφήσουμε τη ζωή να πετάξει σαν δυνατός αετός ψηλά!

Συνέντευξη στον Λάμπρο Καραγιώργο

Η συνέντευξη είχε κλειστεί και πραγματοποιήθηκε πριν ανακοινωθούν οι αλλαγές στο ING Ελλάδας, πριν η πρώτη κυρία εν τοις πράγμασι, των πωλήσεων στο ING, η Σοφία Ρατσιάτου, αναλάβει και τυπικά πλέον επικεφαλής του δικτύου πωλήσεων της μεγάλης αυτής ασφαλιστικής εταιρίας. Η συζήτηση έγινε με την κ. Ρατσιάτου, στα γραφεία του Υποκαταστήματος της στη Γλυφάδα εκεί όπου πάνω από 130 ασφαλιστές δίνουν κάθε ημέρα τη μάχη των πωλήσεων με τη βοήθεια της δικής τους Σοφίας. Ήταν μάλιστα η ημέρα της ονομαστικής της εορτής και τα τηλέφωνα δεν σταμάτησαν να χτυπούν. Μπορεί λοιπόν να μην είχε ανακοινωθεί τίποτα μέχρι εκείνες τις ημέρες όμως η ίδια που γνώριζε βέβαια τι έμελλε να γίνει έδειχνε έτοιμη να αναλάβει νέα και μεγαλύτερα ρίσκα σε μία περίοδο ιδιαίτερα κρίσιμη για την αγορά και την εταιρία. Δεν έλεγε λοιπόν τυχαία απαντώντας στην τελευταία ερώτηση της συνέντευξής μας ότι το μήνυμα προς τους ασφαλιστές του ING είναι "Μια γροθιά. Να δείξουμε την αξία μας, δυνατά, σταθερά, μονιασμένα". Αυτό το μήνυμα θα προσπαθήσει να το περάσει τώρα και από τη θέση της ως διευθύνουσα πωλήσεων του δικτύου του ING.

"Όλη η φιλοσοφία μας είναι, δηλώνει αποκλειστικά στο "Ασφαλιστικό ΝΑΙ", να πάμε με νέους αναπτυξιακούς ρυθμούς. Οι μηχανές στο φουλ για νέες στρατολογίες, νέα υποκαταστήματα, νέα προϊόντα. Υπολογίζουμε μέσα στο 2004 τη δημιουργία 6 νέων υποκαταστημάτων, ενώ από τις αρχές του 2004 θα κυκλοφορήσουν τέσσερα νέα προϊόντα. Επίσης ιδιαίτερη έμφαση θα δοθεί στο τμήμα scale support, θα βοηθήσουμε και θα υποστηρίξουμε με όλες μας τις δυνάμεις τους ασφαλιστές μας".

Η συνέντευξη της κ. Ρατσιάτου έχει ως εξής:

Κυρία Ρατσιάτου, έχετε μία πολύ σημαντική παρουσία αρκετά χρόνια τώρα στο επάγγελμα της ασφαλιστικής συμβούλου. Πότε ήταν πιο δύσκολα τα πράγματα, όταν ξεκινήσατε εσείς ή τώρα;

Κάθε εποχή έχει τις δικές της ευκολίες και δυσκολίες. Το 1984 που ξεκίνησα την καριέρα μου, υπήρχε λιγότερος ανταγωνισμός, αλλά οι πελάτες δεν ήταν τόσο συνειδητοποιημένοι για την αναγκαιότητα των παροχών μιας ασφάλισης και η εταιρία μας ήταν στο ξεκίνημα. Εγώ προσωπικά είχα και το άγχος του πρωτάρη...

Εσείς πως θα ορίζατε τις δυσκολίες του ασφαλιστικού επαγγέλματος;

Έχουμε γαλουχηθεί με την προσδοκία να γίνουμε υπάλληλοι. Η μεγαλύτερη "δυσκολία" είναι να συνειδητοποιήσουμε ότι δεν είμαστε υπάλληλοι, αλλά επιχειρηματίες. Δεν έχεις ωράριο. Πρέπει να φροντίζεις να βρίσκεις πελάτες, να δουλεύεις σταθερές ώρες, να ενημερώνεσαι διαρκώς, να δουλεύεις ομαδικά, να βρίσκεις διαρκώς νέα επιχειρήματα και νέες ιδέες.

Η δουλειά μας

α) θέλει αυτοπειθαρχία. Να ξεκινάς κάθε μέρα νωρίς το πρωί, όχι γιατί χτυπάς κάρτα και σου το επιβάλλουν άλλοι, αλλά γιατί το θέλεις και έτσι να μεγαλουργείς.

β) θέλει γερές αντιστάσεις. Να μην το βάζεις κάτω με τις πολλαπλές απορρίψεις των πελατών.

γ) θέλει σταθερότητα ενεργειών. Κάθε μέρα γραφείο, τηλέφωνα, RDV, οργανωμένες παρουσιάσεις, συστάσεις.

Από τους 100 νέους ασφαλιστές, πόσοι υποκύπτουν στις δυσκολίες και αποχωρούν και πόσοι τις ξεπερνούν;

Το 30% παραμένει στο επάγγελμα. Ένα άλλο 30% το παλεύει. Το 40% απογοητεύεται γρήγορα και αποχωρεί. Άλλωστε ας μην ξεχνάμε ότι δεν κάνουμε όλοι για όλα τα επαγγέλματα.

Ποια χαρακτηριστικά συγκεντρώνουν οι ασφαλιστές που ξεπερνούν τις δυσκολίες;

Είναι φιλόδοξοι, τους αρέσουν οι προκλήσεις, είναι αγωνιστές, προσαρμόζονται εύκολα στο σύστημα, μαθαίνουν γρήγορα.

Κυρία Ρατσιάτου εσείς βρεθήκατε ποτέ στη θέση να εγκαταλείψετε το επάγγελμα του ασφαλιστή και πως απετράπη αυτό;

Τον Ιούλιο του 1986. Είχα μια πτώση παραγωγής και αναζήτησα την εύκολη λύση - να σταματήσω. Έπεσαν όλοι επάνω μου. Είχα απίστευτη υποστήριξη από τους ανθρώπους του γραφείου και τον τότε διευθυντή μου Ν. Βαμβουκάκη και γρήγορα ανασυντάχθηκα.

Σήμερα η αγορά είναι μπροστά σε νέες εξελίξεις, δυσκολίες και προκλήσεις. Πως θα χαρακτηρίζατε την αγορά σήμερα. Ποια είναι τα χαρακτηριστικά της;

Η αγορά είναι χείμαρρος. Όλα τρέχουν. Πολλές εταιρίες - πολλά προϊόντα, τραπεζικά, συνταξιοδοτικά, ασφαλιστικά. Υψηλές απαιτήσεις όσον αφορά στο service από τους πελάτες. Οι πελάτες αναζητούν τον επαγγελματία, τον ειδικό. Οι δυσκολίες της σημερινής αγοράς μπορεί να σημαίνουν και ευκαιρίες...

Γιατί ο Έλληνας καταναλωτής δεν αγοράζει εύκολα ασφάλεια ζωής; Μήπως έχει ευθύνες και ο ασφαλιστής γι' αυτό;

Ο Έλληνας καταναλωτής δεν είναι εξοικειωμένος με την Ασφάλεια Ζωής. Δεν γνωρίζει τα οφέλη. Φοβάται και λίγο. Αφήνει και τα πράγματα στην τύχη τους.

Από την άλλη, κακά τα ψέμματα, έχουμε και εμείς οι ασφαλιστές το μερίδιο ευθύνης μας. Εστιάζουμε περισσότερο στην πώληση συνταξιοδοτικών και νοσοκομειακών προγραμμάτων και λιγότερο στην κάλυψη θανάτου. Οι ασφαλιστές όμως που είναι χρόνια στο επάγγελμα και είναι γνώστες της δουλειάς, δεν παραλείπουν την πώληση Ασφάλειας Ζωής για την προστασία της οικογένειας του πελάτη. Εδώ θα ήθελα να επισημάνω το πόσο σημαντική θα ήταν η συνδρομή της πολιτείας στην αύξηση των πωλήσεων Ασφαλειών Ζωής, με την απελευθέρωση των ορίων της φοροαπαλλαγής των ασφαλίστρων.

Πάντα είχα μία απορία, γιατί ο ασφαλιστής μου δεν επεδίωξε να μου πουλή-

“Δουλέψτε με φαντασία. Φτιάξτε καλύτερες σχέσεις. Ανακαλύψτε την οδό της επιτυχίας”

σει και άλλες ασφάλειες, πέραν της ζωής όπως αστικής ευθύνης, εισοδήματος, κ.λπ.;

Ας μη γελιόμαστε. Ο κλάδος ζωής είναι ο βασιλιάς. Πρώτα θα ασφαλίσω τον εαυτό μου, που δεν έχει τιμή, και μετά τα κινητά και περιουσιακά μου στοιχεία. Άλλωστε, η ασφάλεια ζωής θέλει γνώση και τέχνη για να πουληθεί. Οι ασφάλειες των γενικών κλάδων αγοράζονται γιατί κατά ένα λόγο είναι υποχρεωτικές.

Μήπως “ευθύνονται” και οι προμήθειες;

Το αντίθετο. Στις ασφαλίσεις ζωής οι προμήθειες με τα χρόνια φθίνουν, ενώ στις ασφάλειες των γενικών κλάδων χτίζεις ένα χαρτοφυλάκιο που έχει διαχρονική προμήθεια (σύνταξη για το μέλλον, όπως χαρακτηριστικά λέω εγώ).

Μιλώντας κανείς με γενικούς διευθυντές αλλά και ασφαλιστές διακρίνει την τάση να σηκώνουν όλοι ψηλά τα χέρια, αυτήν περίοδο. Δεν είναι εύκολη η πώληση λένε. Τι γίνεται λοιπόν; Σηκώνουμε τα χέρια ψηλά και περιμένουμε να περάσει η μπόρα;

Θα ήθελα εδώ να μοιραστώ μαζί σας μια ιστορία που άκουσα τελευταία σε ένα σεμινάριο που παρακολούθησα. Συνέβη σε ένα χωριό που ζούσε ένας γέρος σοφός που είχε γίνει γνωστός σε Δύση και Ανατολή για την ικανότητά του να απαντά σωστά σε οποιαδήποτε ερώτηση, όσο δύσκολη κι αν ήταν. Στο ίδιο χωριό ζούσαν δύο πιτσιρικάδες που ήθελαν να βρουν κάποια ερώτηση στην οποία ο σοφός γέρος να μην μπορεί να απαντήσει. Έψαξαν λοιπόν πολύ, και τη βρήκαν. “Θα πάρουμε ένα μικρό ζωντανό πουλάκι”, είπα μεταξύ τους, “θα το βάλουμε στις χούφτες μας και θα πάμε να ρωτήσουμε το σοφό γέρο αν το πουλάκι ζει. Αν μας απαντήσει ναι, θα σφίξουμε λίγο τα χέρια μας, και θα του πούμε - Λάθος έκανες, πουλάκι είναι ψόφιο. Αν πάλι μας πει όχι, τότε θα ανοίξουμε τα χέρια μας και το πουλάκι θα πετάξει”. Πιάνουν λοιπόν το πουλάκι στη χούφτα τους και ρωτούν το γέροντα: - Παππού, το πουλάκι είναι ζωντανό ή νεκρό;

Ο σοφός γέρος τους κοιτάζει στα μάτια, χαμογελάει τρυφερά και τους λέει: “Δεν χρειάζεται παρά ένα σφίξιμο των χεριών σας και το πουλάκι θα πεθάνει. Ή ένα άνοιγμα και το πουλάκι θα πετάξει ελεύθερο”.

Ακριβώς με τον ίδιο τρόπο κρατάμε στη χούφτα μας την ίδια μας τη ζωή. Είναι στο χέρι μας αν θέλουμε να τη φυλακίσουμε ή να την αφήσουμε να πετάξει σαν δυνατός αετός και να φτάσει όσο πιο ψηλά μπορεί.

Ωραία ιστορία! Εσείς στο ING σηκώσατε τα χέρια ψηλά; Στο υποκατάστημα σας σηκώσατε τα χέρια ψηλά;

Είμαστε “εφ’ όπλου λόγχη”. Εμείς χρησιμοποιούμε την παγκόσμια τεχνογνωσία του ING για να είμαστε πιο έτοιμοι και πιο ευέλικτοι στις νέες απαιτήσεις.

Στο υποκατάστημά μου τώρα, τα χαμόγελα και τα νούμερα μάλλον αποδεικνύουν το αντίθετο.

Πώς πρέπει να κινηθεί λοιπόν ένας ασφαλιστής στις σημερινές συνθήκες; Τι συμβουλεύετε;

Εστιαστείτε. Ξεκαθαρίστε που θέλετε να πάτε. Ελάτε να χαράξουμε το δρόμο. Δουλέψτε με φαντασία. Φτιάξτε καλύτερες σχέσεις. Ανακαλύψτε την οδό της επιτυχίας.

Οι ασφαλιστές μου λένε με σταθερότητα την αλήθεια. Τα ωφελήματα που θα απολαύσει ο πελάτης, έχοντας καλυμμένα τα νώτα του.

Πόσο μόνη αισθάνεστε όταν έχετε ραντεβού με ένα πελάτη; Βλέπετε την εταιρία δίπλα σας; Αισθάνεστε γενικότερα την “υποστήριξη” των φορέων του κλάδου; το ρωτώ αυτό γιατί πολλοί επισημαίνουν ότι ο κλάδος δεν προβάλλεται επαρκώς από τους συλλογικούς του φορείς.

Ασφαλώς και έχω την υποστήριξη της εταιρίας. Τίποτε μεγάλο δεν γίνεται μόνο του. Είναι το αποτέλεσμα μιας ομαδικής συνεργασίας. Το ING μπροστά και στις νέες απαιτήσεις των καιρών έχει δημιουργήσει πρόσφατα το Sales Support Department που βοηθάει στη στρατολόγηση, στην εκπαίδευση, στη μηχανογραφική υποστήριξη, και οριοθετεί την καριέρα του επαγγελματία συνεργάτη. Το ING έχει όραμα, έχει στρατηγική και η επιτυχία του είναι μονόδρομος.

Για την προβολή όμως του κλάδου γενικώς τι έχετε να πείτε;

Θα πρέπει από τα θεσμοθετημένα όργανα του κλάδου να γίνουν κινήσεις ούτως ώστε να ισχυροποιηθεί ο ρόλος μας και ο Έλληνας καταναλωτής να κατανοήσει το συμφέρον του. Πρέπει πιστεύω να ενισχυθεί ο ρόλος του ασφαλιστή μέσω των συλλογικών φορέων της αγοράς. Οι ασφαλιστές έχουν εμπειρία και ιδέες και μπορούν να βοηθήσουν σε αυτή την κατεύθυνση. Για παράδειγμα γιατί στην Επιτροπή Ζωης της Ένωσης να μην συμμετέχει και ένας ασφαλιστής;

Κλείνοντας εδώ τη συνέντευξη ποιο μήνυμα θέλετε να στείλετε στους ασφαλιστές;

“Μια γροθιά. Να δείξουμε την αξία μας, δυνατά, σταθερά, μονιασμένα”.

Συνέντευξη στον Βαγγέλη Σπύρου το Νοέμβριο του 1991

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

ΣΟΦΙΑ ΡΑΤΣΙΑΤΟΥ

Ένα από τα «συν ένα» της ΝΝ!

Η Σοφία Ρατσιάτου είναι γέννημα-θρέμμα του ασφαλιστικού χώρου. Ήρθε χωρίς γνωριμίες. Χωρίς προϋπηρεσίες. Γεμάτη φιλοδοξίες. Με θέληση να πετύχει και να προσφέρει. Σπούδασε κοινωνιολογία στην Πάντειο Σχολή Πολιτικών Επιστημών, αλλά οι ασφάλειες της φάνηκαν βουνό στην πρώτη γνωριμία. Μιλά λίγο κι εργάζεται πολύ. Θέλει να μιλά το έργο της. «Το Λακωνίζειν εστί φιλοσοφείν».

Συνέντευξη στον Βαγγέλη Σπύρου με την επιτυχημένη Manager της ΝΝ.

Κα Ρατσιάτου, σας ευχαριστώ για την τιμή που δεχθήκατε να μοιρασθούμε μαζί με τους αναγνώστες του «ΝΑΙ» σκέψεις και εμπειρίες σας. Θέλετε να ξεκινήσουμε για την πρώτη γνωριμία σας με τις ασάλειες και την Nationale-Nederlanden;

— 10 Νοεμβρίου 1984. 1η μέρα σεμινάριου στη σχολή Βαμβουκάκη. Μαιάνδρου 19 στα Ιλίσια. Προϋπηρεσία μηδέν. Οι ασφάλειες μου φαίνονται βουνό.

Ποιό ήταν το κίνητρο που σας οδήγησε να κάνετε καριέρα σαν manager ασφαλιστών;

— Ταλέντο στην επικοινωνία με τους άλλους. Ανθρώπινη φιλοδοξία. Τρομερή υποστήριξη και κινητοποίηση από τον διευθυντή μου;

Έχετε φιλοδοξία να προσφέρετε κάτι διαφορετικό στο επάγγελμα και την εταιρία σας; Δηλαδή κάτι που να σας ξεχωρίζει από τους συναδέλφους σας της αγοράς και της εταιρίας σας και να λένε «αυτό το ξεκίνησε ή το καθιέρωσε η κα Ρατσιάτου»;

— Θάθελα πολύ να προσφέρω και εγώ +1 στην ασφαλιστική αγορά.

Το ΝΑΙ πιστεύει πως ήρθε η ώρα της γυναίκας να δείξει τις δυνατότητες και την προσφορά της. Στη θέση του Manager συνήθως βρίσκουμε έναν άντρα «ψυχρό επαγγελματία». Ποιό είναι η δική σας γνώμη, γλυκαίνει και ομορφαίνει η «σκληρή αντρική καρέκλα» με την γυναικεία παρουσία; Και η απόδοση για την εταιρία είναι η ίδια, χειρότερη ή καλύτερη;

— Δεν μου αρέσει να διαχωρίζω τα 2 φύλα. Τα 2 φύλα συνυπάρχουν και το ένα καλύπτει τα κενά του άλλου. Άλλες φορές ομορφαίνει η «σκληρή καρέκλα» με την αντρική και άλλοτε με την γυναικεία παρουσία. Τίποτα δεν είναι απόλυτο. Εξαρτάται από τις εκάστοτε συνθήκες.

Πώς τα πήγατε το 1991 με την παραγωγή ασφαλιστών και ασφαλίστρων;

Θαυμάσια. Η μέση μηνιαία παραγωγή του υποκαταστήματός μας είναι 40.000.000 και η αύξηση του ανθρώπινου δυναμικού της τάξεως του 50%.

Μπορεί ένα υποκατάστημα ή μια εταιρεία με μεγάλη νέα παραγωγή να έχει και υψηλό δείκτη προσφοράς υπηρεσιών ποιότητας;

— Όταν οι άνθρωποί της γαλουχήθηκαν μ' αυτή την φιλοσοφία, ΝΑΙ! Άλλωστε αυτό αποδεικνύεται και από την υψηλή μας διατηρησιμότητα.

Υπάρχουν κίνητρα που λείπουν σήμερα στις ασφαλιστικές εταιρίες για ασφαλιστές και managers;

— Όσον αφορά την Ν.Ν. σοφώς υπάρχουν θετικά κίνητρα για σωστούς επαγγελματίες ασφαλιστές και managers.

Πόσο κατοχυρωμένο είναι το ασφαλιστικό επάγγελμα στην Ελλάδα;

Συγκριτικά με το 1984 που ξεκίνησα, σήμερα ανθεί.

Πώς βλέπεις την Ν-Ν στην Ελλάδα τα επόμενα χρόνια; Μέχρι πώρα είχε μια καλή στρατηγική και μαζί με την υποστήριξη της Internationale Nederlanden, μέσα σε μία δεκαετία κατάφερε να πρωταγωνιστεί στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά.

— Όπως πάντα. Κλασικά να καλπάζει.

Μπορείς να μας πεις μερικά δυνατά σημεία των ανθρώπων της;

Θα ξεκινήσω με τη διοίκηση της Εταιρείας.

«Κοντά στον συνεργάτη». Άμεση λύση οιουδήποτε προβλήματος. Υποστήριξη. Με λίγα λόγια δουλεύοντας στην Ν.Ν. αισθάνεσαι ΑΣΦΑΛΕΙΑ. Θα προχωρήσω στα στελέχη των κεντρικών μας γραφείων: πάντα πρόθυμος, ενημερωμένος με διάθεση για διαρκή βελτίωση. Και το μεγάλο ατού της Ν-Ν; Ποιοί άλλοι; Οι ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ! Μοναδικοί. Σεχωριστοί!

Διαβάζεις άλλες συνεντεύξεις συναδέλφων που παρουσιάζει το «ΝΑΙ»; Πώς βλέπεις αυτό το περιοδικό του Ασφαλιστή στο χώρο μας;

Διαρκώς βελτιώνεται, και κρίνω πώς θ προσφέρει στην γενικότερη καλυτέρευ της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Ποιές όμορφες στιγμές του επαγγ ματός μας μαζί με συμβουλές θα θε να θυμίσεις και να προσφέρεις στου σφαλιστές και τους ανθρώπους γε της πρώτης γραμμής των πωλήσεων μια αγκαλιά όμορφες πολύχρωμες τ πες απ' την πατρίδα της Nationale-Ne landen;

— Τη στιγμή του κλειοίματος της της μας ασφάλειας, τη στιγμή της π μας μισθοδοσίας, τη στιγμή της π μας συμμετοχής σε εκπαιδευτικό και τη στιγμή της εισόδου μας σ του management.

Ευχαριστώ πολ

10 «ΝΑΙ» / ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 1991

ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 1991 / «ΝΑΙ» 11

Τα καθήκοντα και ο μεταβαλλόμενος ρόλος του Περιφερειακού Διευθυντή Πωλήσεων:

Προβλήματα & δυνατότητες

Οι εταιρίες που πραγματοποιούν πωλήσεις των προϊόντων τους σε ευρεία γεωγραφική περιοχή χρειάζονται κατά κανόνα κάποιον που θα μεταδώσει την πολιτική της επιχείρησης στο δίκτυο των υποκαταστημάτων και θα φροντίσει για την εφαρμογή της. Οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν αποτελούν εξαίρεση. Το άτομο που επιφορτίζεται με την εκτέλεση των καθηκόντων αυτών μπορεί να φέρει τον τίτλο "Επόπτης Υποκαταστημάτων", "Υποδιευθυντής Περιφέρειας", "Επόπτης Περιφερειακών Διευθυντών", "Περιφερειακός Διευθυντής Πωλήσεων" κ.λπ. Άσχετα από τον τίτλο του, το άτομο αυτό αποτελεί το συνδετικό κρίκο ανάμεσα στα κεντρικά γραφεία και τα υποκαταστήματα της εταιρίας.

Η παρούσα μελέτη αφορά ακριβώς αυτό το άτομο, το οποίο αναφέρεται παρακάτω ως "Περιφερειακός Διευθυντής Πωλήσεων" (ΠΔΠ).

Οι περισσότεροι από μας σίγουρα νομίζουμε πως έχουμε σαφή γνώση του τι ακριβώς κάνει ο ΠΔΠ..... αλλά στην πραγματικότητα τι ξέρουμε; Στην παρούσα μελέτη γίνεται μια πρώτη προσπάθεια να ξεκαθαρίσουμε το ρόλο του ΠΔΠ μέσα στην εταιρία, τις αλλαγές που υφίσταται ο ρόλος αυτός και ορισμένα από τα προβλήματα που αντιμετωπίζονται στην κατανόηση της ζωτικής σημασίας των καθηκόντων του Περιφερειακού Διευθυντή Πωλήσεων.

Η LIMRA μελέτησε τους ΠΔΠ σε 28 εταιρίες με συνεντεύξεις που πήρε τόσο από τον ΠΔΠ όσο και από τον άμεσο προϊστάμενό του σε κάθε εταιρία. Μετά τις συνεντεύξεις έγιναν και επισκέψεις σε υποκαταστήματα μαζί με 26 από τους ΠΔΠ, για να διαπιστωθεί από πρώτο χέρι πώς εφαρμόζονται στην πράξη οι θεωρίες και οι στόχοι. Βέβαια, η μελέτη δεν ήταν στατιστικά αντιπροσωπευτική όλων των ΠΔΠ. Η παρούσα μελέτη αποτέλεσε μάλλον μια σε βάθος ανάλυση ενός σχετικά μικρού αριθμού περιπτώσεων σε ένα ευρύ φάσμα επιχειρήσεων.

Περίληψη

Η δουλειά του ΠΔΠ δεν είναι εύκολη. Ένας από τους λόγους που συμβαίνει αυτό είναι ότι ο ΠΔΠ βρίσκεται στη λεπτή θέση του "ενδιαμέσου" μεταξύ των κεντρικών γραφείων και των υποκαταστημάτων. Οι συχνές αλλαγές πολιτικής στα κεντρικά γραφεία ενδέχεται να συνδυαστούν με το ξέσπασμα κρίσεων στα υποκαταστήματα, έτσι ώστε οι ΠΔΠ να αισθάνονται ότι κάποιος "κατεβάζει ιδέες για να μας ταλαιπωρεί". Εξάλλου, η δουλειά του ΠΔΠ μοιάζει να γίνεται όλο και πιο περίπλοκη σε πολλές εταιρίες με την ανάπτυξη του μάρκετινγκ. Κατά συνέπεια, δημιουργείται συχνά αρκετή σύγχυση ως προς το τι ακριβώς υποτίθεται πως κάνει ο ΠΔΠ. Μπορεί πράγματι να υπάρχουν πολύ μεγάλες διαφορές μεταξύ του πώς αντιλαμβάνεται τα καθήκοντα του ΠΔΠ η κεντρική διεύθυνση, ο Επόπτης Περιφερειακών Διευθυντών ή ο ίδιος ο περιφερειακός διευθυντής πωλήσεων.

Συγκεκριμένα ευρήματα:

Όπως αναμενόταν, βρέθηκε ότι ο ΠΔΠ αποτελεί τον κυριότερο συνδετικό κρίκο ανάμεσα στα κεντρικά γραφεία και τα υποκαταστήματα. Εντούτοις, τα συγκεκριμένα καθήκοντα που εκτελεί ο ΠΔΠ διαφέρουν από εταιρία σε εταιρία. Για παράδειγμα, ο ένας μπορεί να ασχολείται σχεδόν αποκλειστικά με στρατολόγηση, ενώ ένας άλλος μπορεί να μοιράζει το χρόνο του ανάμεσα σε διάφορες άλλες ασχολίες και να μη δίνει καθόλου σημασία στη στρατολόγηση. Καμιά περιγραφή εργασίας δε θα μπορούσε να καλύψει σε όλο το εύρος της την ποικιλία των ρόλων που παίζουν οι ΠΔΠ.

Οι λόγοι για τους οποίους διέφεραν τα καθήκοντα των ΠΔΠ ήταν πολλοί: οι στόχοι, η δομή, οι πρακτικές των αντίστοιχων εταιριών, η ωριμότητα και η επιτυχημένη λειτουργία των υποκαταστημάτων όπου εργάζονταν, οι επιτελικές αρμοδιότητες, καθώς και το κατά πόσο οι ΠΔΠ θεωρούσαν τη δουλειά τους σα σταδιοδρομία ή απλώς σαν ένα σκαλοπάτι προς κάτι άλλο. Επιπλέον, τα καθήκοντα πολλών ΠΔΠ άλλαζαν συχνά ανάλογα με τις μεταβολές που γίνονταν στην πολιτική των επιχειρήσεων.

Στα τελευταία χρόνια, φαίνεται ότι η δουλειά του ΠΔΠ εξελίσσεται προς μια νέα κατεύθυνση σα συνέπεια της διάδοσης του μάρκετινγκ. Πράγματι, διαφαίνεται μια τάση οι ΠΔΠ να εποπτεύουν λιγότερα υποκαταστήματα αλλά με πιο πολύπλοκο τρόπο. Πολλοί ΠΔΠ αρχίζουν να ασχολούνται με εργασίες που αποτελούσαν προηγουμένως αρμοδιότητες των κεντρικών γραφείων. Σε ορισμένες περιπτώσεις ο ΠΔΠ είναι πλέον υπεύθυνος να επιβλέπει και έναν ή περισσότερους βοηθούς.

Εν μέρει, ίσως λόγω του μεταβλλόμενου ρόλου τους, πολλοί από τους ΠΔΠ που περιλήφθηκαν στη μελέτη είχαν μόνο μια ασαφή και συγκεχυμένη ιδέα για τα καθήκοντά τους στα πλαίσια της εταιρίας. Σε πολλές περιπτώσεις υπήρχαν σαφείς διαφορές ανάμεσα στο τι πίστευε ο ΠΔΠ πως ήταν η δουλειά του και σε εκείνο που νόμιζε ο Επόπτης Περιφερειακών Διευθυντών ότι έπρεπε να κάνει ο ΠΔΠ.

Σχετικό ήταν και το γεγονός ότι οι περισσότεροι ΠΔΠ της μελέτης δε διέθεταν γραπτή περιγραφή της εργασίας τους, δεν ήξεραν καν ότι υπήρχε τέτοια περιγραφή, ή είχαν μια που ήταν τελείως ξεπερασμένη.

Οι περισσότεροι ΠΔΠ διέθεταν ένα εντυπωσιακό σύνολο από στοιχεία για το υποκατάστημά τους χάρη στο μάρκετινγκ: πωλήσεις, ακυρώσεις, στρατολόγηση κ.λπ. Επίσης, οι περισσότεροι είχαν σαφή αντίληψη για το ακριβώς περίμενε η εταιρία στους τομείς αυτούς: 80% διατηρησιμότητα, 10% αύξηση ανθρώπινου δυναμικού κ.λπ. Γενικά όμως δε γνώριζαν τις προσδοκίες της εταιρίας σχετικά με την επίτευξη των στόχων, ούτε είχαν εκπαιδευτεί στη χρήση των δεδομένων τους για να τους επιτύχουν.

Κατά κανόνα, ο ΠΔΠ ήταν ο "ενδιάμεσος" που αντιδρούσε από τη μια μεριά στις κρίσεις που ξεσπούσαν στα υποκαταστήματα και από την άλλη στις μεταβαλλόμενες οδηγίες "άνωθεν". Μολονότι οι αντιδράσεις αυτές των ΠΔΠ ήταν γενικά οι αναμενόμενες, συνήθως περίμεναν από αυτούς να παίρνουν πρωτοβουλία και να χαράζουν πολιτική. Προφανώς όμως πολλοί ΠΔΠ ασχολούνταν σχεδόν αποκλειστικά με θέματα ρουτίνας, επιτυγχάνοντας πολύ λίγα πράγματα στον τομέα των καινοτομιών.

Φαίνεται ότι υπάρχουν αρκετά προβλήματα σχετικά με το ρόλο του ΠΔΠ. Μερικά από αυτά αφορούν τη διάψευση των ελπίδων, όπως συμβαίνει σχεδόν πάντα στα επαγγέλματα που έχουν απαιτήσεις. Άλλα πάλι προβλήματα οφείλονται στο μάρκετινγκ, το οποίο προκαλεί αλλαγές στα καθήκοντα του ΠΔΠ που συχνά δεν είναι ούτε προγραμματισμένες, ούτε αναμενόμενες. Οι αλλαγές αυτές συνεχίζονται και είναι δυνατόν να δημιουργήσουν ακόμη περισσότερη σύγχυση. Ορισμένα προβλήματα μπορούν να αποφευχθούν αν δοθεί ιδιαίτερη προσοχή στο ρόλο του ΠΔΠ. Πολλές επιχειρήσεις καταβάλλουν ήδη σχετικές προσπάθειες. Σκοπός όμως της παρούσας μελέτης δεν είναι να επαινέσει τις προσπάθειες, αλλά να επισημάνει τα προβλήματα. Παρόλο που αυτή η προσέγγιση του θέματος μπορεί να δημιουργήσει αρνητικές εντυπώσεις, επιλέχθηκε για να βοηθήσει άλλες εταιρίες να αποφύγουν τα ίδια προβλήματα.

Καθήκοντα του Περιφερειακού Διευθυντή Πωλήσεων

Δεν εκπλήσσει η διαπίστωση της μελέτης ότι κάθε ΠΔΠ ενεργούσε ως πρωτεύων συνδετικός κρίκος ανάμεσα στα κεντρικά γραφεία και το δίκτυο των υποκαταστημάτων της εταιρίας. Μολονότι μερικοί ΠΔΠ αποτελούσαν το μοναδικό τέτοιο κρίκο, ενώ άλλοι παρακάμπτονταν μερικές φορές από άλλες γραμμές επικοινωνίας, γεγονός είναι ότι όλοι οι ΠΔΠ, χωρίς εξαίρεση, εκτελούσαν το καθήκον αυτό σε σημαντικό βαθμό. Το παραπάνω, καθώς και τα άλλα καθήκοντα που εκτελούσε τουλάχιστον ένας ΠΔΠ καταγράφονται στον παρακάτω κατάλογο. Είναι φανερό ότι υπάρχει επικάλυψη ανάμεσα σε ορισμένα καθήκοντα, π.χ. η "επαφή με τα υποκαταστήματα" μπορεί να γίνει με σκοπό να "τεθούν στόχοι".

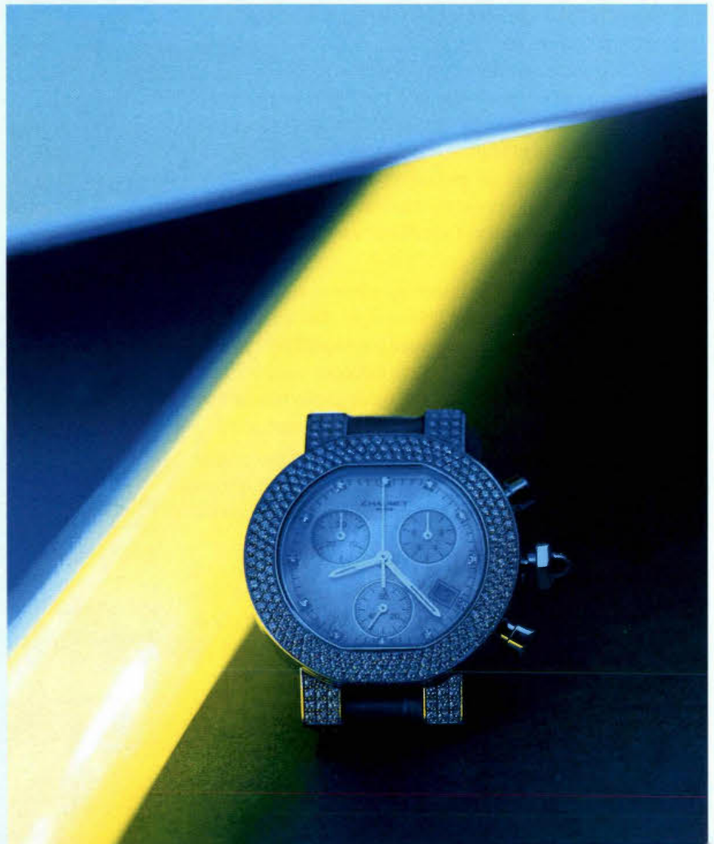
Κατάλογος Καθηκόντων

1. Διασύνδεση κεντρικών γραφείων και υποκαταστημάτων - Διάδοση και ερμηνεία της πολιτικής και της πρακτικής που ακολουθεί η εταιρία για το προσωπικό των υποκαταστημάτων. Αναφορά των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν τα υποκαταστήματα στους αρμόδιους των κεντρικών γραφείων.

2. Επαφή με υποκαταστήματα. Πραγματοποίηση προσωπικών επισκέψεων στα υποκαταστήματα και γενικότερα διατήρηση τακτικής επαφής με το ταχυδρομείο, το τηλέφωνο, τα τερματικά των Η/Υ της μηχανογράφησης κ.λπ.

3. Περιφερειακά συνέδρια - Διοργάνωση περιφερειακών συνεδρίων με προσωπική προετοιμασία ή μέσω συναντήσεων με ειδικούς των κεντρικών γραφείων για τον προσδιορισμό στόχων.

4. Στρατολόγηση διευθυντών - Στρατολόγηση διευθυντών κ.λπ., συχνά με πλήρη ευθύνη για αυτό.



5. Επιλογή διευθυντών - Κατά κανόνα, βοήθεια στην επιλογή με σχετικές εισηγήσεις αλλά χωρίς δυνατότητα τελικής επιλογής.

6. Εκ των υστέρων επιλογή διευθυντών (γιούνιτς, ασφαλιστών κ.λπ.) - Εκτίμηση της απόδοσης των διευθυντών κ.λπ. και, κατά κανόνα, υποβολή εισηγήσεων σχετικά με το μέλλον τους. Ο ΠΔΠ μπορεί να έχει τον τελευταίο λόγο σχετικά με την απόλυση γιούνιτς και ασφαλιστών.

7. Εκπαίδευση και ανάπτυξη διευθυντών - Γενικός προσανατολισμός και συντονισμός επαφών με το προσωπικό των κεντρικών γραφείων (ιδιαίτερα τη διοίκηση υποκαταστημάτων) για νεοδιοριζόμενο προσωπικό. Εποπτεία της συνεχιζόμενης ανάπτυξης διευθυντών και γενικών πρακτόρων.

8. Εποπτεία εκπαίδευσης στα υποκαταστήματα - Παροχή βοήθειας στους διευθυντές στην εισήγηση προαγωγών και την επιλογή κατάλληλων εκπαιδευτικών προγραμμάτων για ασφαλιστές και γιούνιτ μάνατζερ.

9. Διοικητικό προσωπικό υποκαταστημάτων. - Εκτίμηση της επάρκειας του προσωπικού και υποβοήθηση του διευθυντή κατά την άσκηση εποπτείας πάνω στο προσωπικό.

10. Χρηματοοικονομική διαχείριση/έλεγχος υποκαταστημάτων - Εποπτεία προόδου και διοίκησης χρηματοοικονομικού σχεδίου, καθώς και προϋπολογισμού και δαπανών των υποκαταστημάτων. Σε ορισμένες περιπτώσεις, η εργασία αυτή συνεπάγεται τη λεπτομερή εξέταση των βιβλίων κονδύλι προς κονδύλι μαζί με το διευθυντή. Σε άλλες περιπτώσεις, ενδέχεται να γίνει μια γενική θεώρηση και συζήτηση των κυριότερων προβλημάτων.

11. Τεχνικές μάρκετινγκ για νέα προϊόντα - Παρουσίαση του σχετικού υλικού στα υποκαταστήματα μέσω περιφερειακών συνεδρίων ή συναντήσεων σε επιμέρους υποκαταστήματα.

12. Προσδιορισμός στόχων - Ο ΠΔΠ θέτει στόχους ή βοηθάει τον διευθυντή στον προσδιορισμό στόχων για το υποκατάστημα. Κατά κανόνα, οι στόχοι αυτοί αφορούν την παραγωγή, το προσωπικό και τις ακυρώσεις. Σε μερικές περιπτώσεις, οι στόχοι τίθενται από τον Επόπτη Περιφερειακών Διευθυντών, ενώ ο ΠΔΠ απλώς βοηθά το διευθυντή να μετατρέψει τους στόχους αυτούς σε στόχους του υποκαταστήματος.

13. Πρόοδος προς την επίτευξη των στόχων - Εποπτεία και ανασκόπηση της προόδου προς τους στόχους του υποκαταστήματος. Λήψη ή επίβλεψη διορθωτικών μέτρων, όποτε ανακύπτουν ενδείξεις για το ενδεχόμενο να μην επιτευχθούν οι στόχοι.

14. Συντονισμός με άλλους ΠΔΠ - Συμμετοχή σε τακτικές συνεδριάσεις μεταξύ των τομέων των υποκαταστημάτων και τυπική ή άτυπη ενημέρωση του Επόπτη Περιφερειακών Διευθυντών.

15. Επιτελικά καθήκοντα - Μεταξύ άλλων, τα καθήκοντα αυτά αφορούν εκπαιδευτικά σεμινάρια, σχεδιασμό συνεδρίων, συμμετοχή σε επιτροπές επιλογής, διεξαγωγή διαπραγματεύσεων με εργατικά σωματεία, ανάπτυξη νέων προϊόντων, δημιουργία προγράμματος αποζημιώσεων, καθώς και ανασκόπηση παροχών.

16. Προγραμματισμός - Οργάνωση της σωστής χρησιμοποίησης του χρόνου του ΠΔΠ.

Ούτε ένας από τους ΠΔΠ της μελέτης δεν εκτελούσε όλα ανεξαιρέτως τα παραπάνω καθήκοντα. Ο καθένας εκτελούσε ένα μοναδικό συνδυασμό από ορισμένα καθήκοντα. Η ποικιλία των εργασιών των ΠΔΠ φαίνεται από τα εξής παραδείγματα: Σε μία εταιρία, ο ΠΔΠ αφιέρωνε δύο τρίτα του χρόνου του σε επισκέψεις υποκαταστημάτων, στη διάρκεια των οποίων δίνονταν έμφαση στη χρηματοοικονομική διαχείριση.

Το υπόλοιπο ένα τρίτο του χρόνου αφιερωνόταν σε επιτελικά καθήκοντα, διοικητικές λεπτομέρειες, συνεδριάσεις, σεμινάρια και προγραμματισμό.

Σε μια άλλη εταιρία, ο ΠΔΠ χρησιμοποιούσε το μισό χρόνο του για τη στρατολόγηση των PPGA.

Από τον υπόλοιπο χρόνο του, μόνο ένα τρίτο χρησίμευε για επαφές με υποκαταστήματα, με κύριο σκοπό τη δημιουργία αρμονικής σχέσης και την επίλυση ορισμένων προβλημάτων. Τον υπόλοιπο χρόνο ο ΠΔΠ ασχολούνταν με διοικητικές λεπτομέρειες και προγραμματισμό.

Επίσης, οι ΠΔΠ είχαν διαφορετικό βαθμό ευθύνης για τα καθήκοντα που εκτελούσαν.

Για παράδειγμα, στην περίπτωση των επισκέψεων σε υποκαταστήματα, συνήθως ο ΠΔΠ προγραμμάτιζε τις επισκέψεις και ύστερα ενημέρωνε τον Επόπτη Περιφερειακών Διευθυντών. Σε μια περίπτωση όμως ο ΠΔΠ δεν μπορούσε να επισκεφθεί ένα υποκατάστημα χωρίς πρώτα να πάρει την άδεια του Επόπτη Περιφερειακών Διευθυντών. Σε άλλη περίπτωση, τόσο ο ΠΔΠ όσο και ο Επόπτης Περιφερειακών Διευθυντών έπρεπε να πάρουν άδεια από το διευθυντή υποκαταστήματος προκειμένου να επισκεφθούν ένα υποκατάστημα.

Πώς να γίνεις ολοκληρωμένη προσωπικότητα & επιτυχημένος επαγγελματίας!

Γράφει ο Ευάγ. Γ. Σπύρου

Ο κεντρικότερος στόχος του ΝΑΙ από την πρώτη έκδοση ως σήμερα ήταν η συνεισφορά στον ασφαλιστή (μαζί με άλλους), ιδεών και πρακτικών για να γίνει ολοκληρωμένη προσωπικότητα. Αυτό αντανακλάται στην ύλη του ΝΑΙ που περιλαμβάνει θεματολογία ανάλογη με πολλές σελίδες αφιερωμένες στην πνευματικότητα του ασφαλιστή, στην υγεία του, στην οικογένειά του, στη μόρφωση και τις γνώσεις του, στην οικονομική του ανεξαρτησία, στην προσφορά του στο κοινωνικό σύνολο και στη θέση του στο επάγγελμα που ασκεί.

Είναι ΑΠΟΛΥΤΗ πεποίθησή μας, ότι ασφαλιστές με ολοκληρωμένη προσωπικότητα, που συνεχώς την βελτιώνουν – και ΜΟΝΟΝ αυτοί – θεωρούνται επιτυχημένοι για την πλευρά των πελατών και εταιριών που τους εμπιστεύονται και αφοσιώνονται σ' αυτούς μακροχρόνια είτε είναι ακόμη ασφαλιστές είτε δεν είναι, είτε ζουν είτε έφυγαν απ' αυτό τον κόσμο.

Παραγωγικότητα και ολοκληρωμένη προσωπικότητα είναι συνδεδεμένα. Γι' αυτό και εταιρίες με ασφαλιστές χαμηλής προσωπικότητας έχουν και χαμηλά αποτελέσματα. Εταιρίες που προβάλλουν καλές προσωπικότητες, που είναι συνήθως λίγες, συμπαρασύρουν στη βελτίωση μεγαλύτερο αριθμό συνεργατών που βελτιώνονται προσωπικά, και κατ' επέκταση εταιρικά, ανεβάζοντας το μέσο όρο, αλλά και το τελικό αποτέλεσμα. Οι Διευθυντές σύμβουλοι και οι Γενικοί Διευθυντές καλό είναι να αναρωτιούνται τακτικά πόσους ασφαλιστές με ολοκληρωμένη προσωπικότητα έχουν στην αγορά και στην επικοινωνία με τους ήδη πελάτες ή υποψηφίους πελάτες.

Και επειδή το μέλλον των εταιριών εξαρτάται από την προσωπικότητα των ασφαλιστών τους σ' αυτό το ΝΑΙ θα προσπαθήσουμε να θυμίσουμε πέντε χαρακτηριστικά που κάνουν τους ανθρώπους και τους ασφαλιστές επιτυχημένους και ολοκληρωμένες προσωπικότητες. Πρώτον, η επαγγελματική σταδιοδρομία και η οικονομική ανεξαρτησία. Δεύτερον, η μόρφωση, οι σπουδές και η πνευματική καλλιέργεια. Τρίτον, η προσφορά του στο κοινωνικό σύνολο. Τέταρτον, η οικογενειακή κατάσταση και πέμπτον, η υγεία, η ζωτικότητα, η φυσική κατάσταση που αποτελεί προϋπόθεση για όλα.

➤ ΥΓΕΙΑ - ΦΥΣΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Είναι η αρτιότητα των σωματικών λειτουργιών, η αρτιμέλεια, η σωματική ευεξία. Υγιής είναι ο γερός, αυτός που έχει άρτια και φυσιολογική σωματική κατάσταση. Μεταφορικά υγιής είναι και αυτός που είναι συνετός, λογικός, ψυχικά και πνευματικά εντάξει. Υγιεινή, είναι σύνολο κανόνων και συνηθειών που αποσκοπούν στο να διατηρούνται ανέπαφες οι φυσιολογικές λειτουργίες.

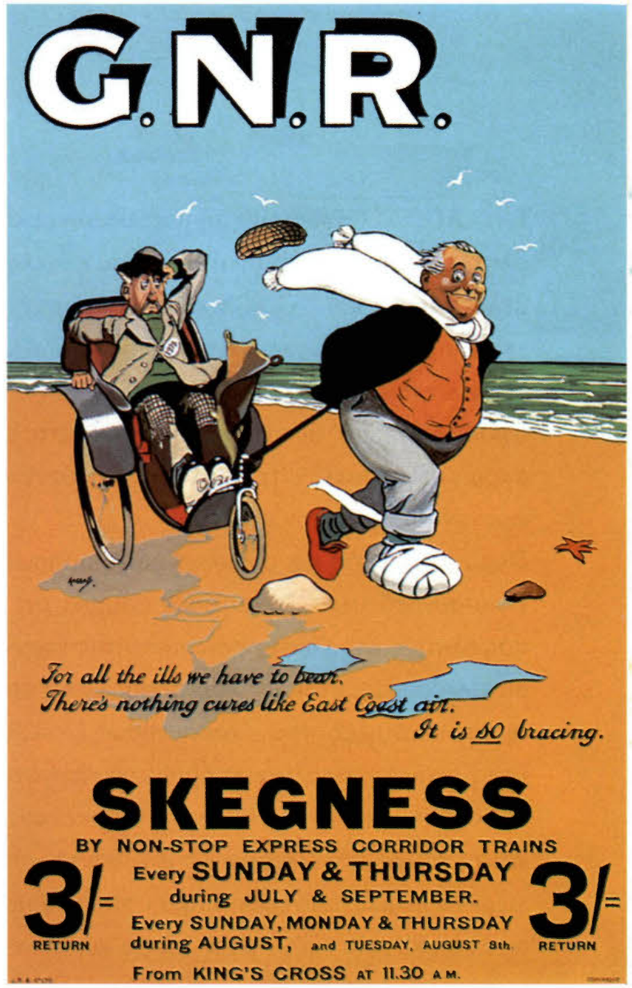
Υγιεινός είναι αυτός ή αυτό που συντελεί στην υγεία, ο ωφέλιμος στην υγεία παράγοντας. Στην αρχαιότητα η Υγεία ήταν ελληνική θεότητα, προσωποποίηση υγείας, σώματος και ψυχής. Η Υγεία ήταν σύζυγος ή κόρη του Ασκληπιού, αδελφές της δε ήταν η Πανάκεια, η Ιασώ και η Ακησία.

Οι καλλιτέχνες την εικόνιζαν σα νέα γυναίκα. Ο Ιπποκράτης έβαλε τις βάσεις για την υγεία με το έργο του «Περί αέρων, υδάτων και τόπων». Όλοι οι λαοί από την αρχαιότητα ως σήμερα είχαν κανόνες υγιεινής και προστασίας που έδειχναν τη σημασία της υγείας και υγιεινής. Ο Αλέξης Λουπασάκης στο βιβλίο του «ΓΕΛΙΟ, Η ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΘΕΡΑΠΕΙΑ», Εκδόσεις Κέδρος, τηλ. 210 8219 278 γράφει στη σελ. 9: «Αρρώστια = Χωρίς ευρωστία. Ασθένεια = Χωρίς σθένος. Ένας άνθρωπος όταν έχει καλή υγεία διακρίνεται για το δημιουργικό του κέφι για ζωή και για τα ενεργειακά του... αποθέματα...». Για να πετύχει ένα άτομο χρειάζεται υγεία, δύναμη, ενέργεια, ζωτικότητα...

Στο θέμα υγείας θέλουμε να θυμίσουμε στους ασφαλιστές ότι πολλοί είναι απρόσεχτοι στην υγιεινή τους εικόνα. Δείχνουν κουρασμένοι, δουλεύουν πολλές ώρες, έχουν «στομάχια», στρες, «κοιλίτσες», πυτιρίδα, δερματικά, καρδιοπάθειες και... άτσαλη ζωή. Οι Managers τους λίγες φορές ασχολούνται μ' αυτό το θέμα και τους τυραννούν στο πρωί - απόγευμα, στις πολύωρες συναντήσεις και σεμινάρια, στις λιγοστές διακοπές ξεκούρασης, στο «πρεσάρισμα» και «ντοπάρισμα» και σε πολλά μη επιτρεπτά. Ασφαλίζουν την υγεία άλλων και ξεχνούν τη δική τους.

Είχαμε πολλές καρδιοπάθειες τελευταία και εμφράγματα αρκετά... Λίγη προσοχή χρειάζεται και μέτρο... Δυστυχώς βλέπω πολλούς φίλους διευθυντές και «πονάει» η ψυχή μου με το «χάλι» τους... Ώρες ολόκληρες απ' το πρωί ως το βράδυ εκπαίδευση, σεμινάρια, συνεντεύξεις, πελάτες, κεντρικά, στρατολογήσεις και καταντούν να «σέρνονται» κυριολεκτικά χωρίς ζωντάνια, χαμένοι, με «βλέμμα προβάτου», επαναλαμβανόμενοι, βραχνιασμένοι, κουρασμένοι, κυνηγώντας «στόχους στον ουρανό» εκλιπαρώντας τον απροσανατόλιστο να προσανατολιστεί στο επάγγελμα... ή στους στόχους της εταιρίας.

Τα έκανα και εγώ όλα αυτά τα λάθη και κέρδισα «χαρτιά», επαίνους και... χάπια για την πίεση. Είναι ειρωνεία και τραγωδία να ζητάς από έναν ανύποπτο, ήρεμο και γαλήνιο υποψήφιο να γίνει σαν κι εσένα «επιτυχημένος» μ' αυτή την εικόνα και με την άλλη που κρύβεις μακριά από τη ζωή της οικογένειας και της κοινωνίας, «κουρδισμένος» στο πιάσιμο των αιτήσεων



του μήνα... χωρίς δύναμη και ζωντάνια να «μιλήσεις» στο παιδί σου, στη γυναίκα σου, στο γιατρό σου... (Δεν αφορούν όλους αυτά, πιθανόν το 90%)! Και μη με κατακρίνετε, η μεγάλη επιτυχία σας να πάτε στο MILLION DOLLAR ROUND TABLE θα σας οδηγήσει να ακούσετε τα ίδια, ότι δηλαδή ολοκληρωμένη προσωπικότητα είναι η συνύπαρξη πολλών πλευρών της ζωής με πρώτη την υγεία και φυσική κατάσταση και ότι ο πλούτος, είναι κάτι αλλά δεν είναι το σημαντικότερο.

Αυτοί που μίλησαν για μέτρο και θέσπισαν ωράρια εργασίας πριν από μας κάτι ήξεραν... «Προσέξτε την υγεία σας», όπως έλεγε παλιότερα και η INTERAMERICAN. Προσέξτε τον εαυτό σας, φροντίστε τον για να είναι καιρό «στην υπηρεσία»!

➤ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΣΤΑΔΙΟΔΡΟΜΙΑ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑ

Είναι ένας άλλος παράγοντας που βοηθά στην ολοκληρωμένη προσωπικότητα. Και φυσικά δεν είναι οι πρώτοι αυτοί που πετυχαίνουν. Πετυχαίνουν όσοι κάνουν καλά αυτό που κάνουν και μέσω αυτού είναι αυτάρκεις.

Εξαρτημένα άτομα από «μέσα», «εξουσίες» και πρόσωπα δεν θα είναι ποτέ προσωπικότητες. Ούτε στην καριέρα, ούτε στην οικογενειακή ζωή θα τα καταφέρουν.

Άτομα ανεξάρτητα, άτομα που είναι αφεντικά του εαυτού τους, άτομα με ελευθερία στις επαγγελματικές τους δραστηριότητες, άτομα που δεν ισοπεδώνονται από ανώτερους, αυτά είναι κοντά στην επιτυχία. Αυτά τα άτομα κανονίζουν τη μοίρα τους και κερδίζουν εκτίμηση.

Εντύπωση μου έκανε η γνώμη ενός μοναχού ΔΟΣΙΘΕΟΥ, που σ' ένα βιβλίο καλογηρικής μαγειρικής («Ὀψοποιῶν Μαγγανεῖα», Εκδόσεις Σταμούλη, τηλ. 2105238305 www.stamoulis.gr) έγραφε ότι κάποιοι άγιοι αγίασαν ως μάγειροι καθαρίζοντας κρεμμυδάκια και τρίβοντας κατσαρόλες επειδή έκαναν καλά τη δουλειά τους όπως ο Άγιος Σάββας, ο Άγιος Ευφρόσυνος, ο Άγιος Ιωάννης Επίσκοπος Κολωνίας, κ.ά.

Αν ένα άτομο σταδιοδρομεί σωστά και τρώει άξια το ψωμί του χωρίς να είναι βάρος ή εξαρτημένος τότε στην πλευρά αυτή της ζωής είναι πετυχημένο.

Τα περισσότερα είναι ματαιοδοξία... μετά από αυτό. Φυσικά το μέτρο με μοιάζει φυσαρμόνικα και ανοιγοκλείνει σύμφωνα με το άτομο.

➤ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Οικογένεια είναι η ομάδα συγγενών ατόμων που ζουν μαζί στην ίδια στέγη. Οικογένεια είναι και το σόι, δηλαδή άτομα που συνδέονται με ομάδα αίματος και χωρίς να συγκατοικούν. Οικογενειάρχης είναι ο αρχηγός της οικογένειας. Οικογενειακή κατάσταση είναι η ποιότητα και οι δραστηριότητες που αναπτύσσει κάποιος στην οικογένεια. Η οικογένεια πολλές φορές παραμελείται χάρη της εργασίας. Όλοι λένε ότι δουλεύουν για την οικογένειά τους. Όμως η ευτυχία ή η δυστυχία της οικογένειας εξαρτάται από τον αρχηγό που δουλεύει... έξω, γι' αυτήν. Πόσες φορές όμως ο αρχηγός είναι κοντά στην οικογένεια; Κοντά στη σύζυγο; Κοντά στα παιδιά και στα σχολεία, στις σχολικές γιορτές, στη ζωή των παιδιών; Ξέρουν οι σύζυγοι τι στοχεύουν και οι δύο μαζί; Είναι κοντά οι επαγγελματικοί και οικογενειακοί στόχοι; Πώς κατανέμεται ο χρόνος μεταξύ εργασίας και οικογένειας; Ποιος φορτώνεται τις κοινωνικές υποχρεώσεις της οικογένειας; Μαζί με το προηγούμενο «ΝΑΙ» προσφέραμε στους συνδρομητές μας ΔΩΡΕΑΝ το βιβλίο του Μάκη Ρουχωτά «ΤΟ ΒΗΜΑ» σαν απόδειξη του πόσο νοιαζόμαστε και για άλλα, εκτός εργασίας ζητήματα, όπως ο γάμος... Τι να τα κάνεις όλα τ' άλλα αν δεν πήγες καλά στο γάμο; Ή αν δεν τα πας καλά στο μισό της ζωής σου; Η οικογένεια είναι κίνητρο και αντικίνητρο όμως και κυρίως είναι ένα από τα θέματα που συμβάλλουν στην επιτυχία ή στην αποτυχία.

➤ Η ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑ, ΟΙ ΓΝΩΣΕΙΣ & Η ΜΟΡΦΩΣΗ

Το 1969 διάβασα ένα βιβλίο του Ν. Βασιλειάδη με τίτλο «Από τα προβλήματα των νέων μας». Ήμουν τότε 21 χρονών παλικάρι, φοιτητής στην Πάντειο Σχολή Πολιτικών Επιστημών. Πάνω στην άνοιξη της ζωής τότε που σαν πράσινα «λαίμαργα» βλαστάρια τα όνειρα φύτρωναν συνέχεια πάνω μου. «Από χώρα σε χώρα, σαν την άνοιξη, το πνεύμα ταξιδεύει», έγραφε στον πρόλογο του βιβλίου. «Κι είναι τώρα πια κανένα παλικάρι μας που να μην κρύβει στα στήθη του ένα πρόβλημα, έναν πόθο;». Με χιλιάδες πόθους ξεκινούσα να κερδίσω γνώσεις. Δόξα τω Θεώ πήρα τα επόμενα χρόνια δύο πτυχία Ανωτάτης Εκπαίδευσης (Πάντειο και Νομική Αθηνών), έκανα επιμορφώσεις, σεμινάρια marketing και πωλήσεων, ταξίδεψα σε πάνω από 60 χώρες - κράτη, διάβασα χιλιάδες βιβλία και έγραψα χιλιάδες άρθρα. Όμως όλα τα χρόνια, κάθε φορά που συζητιόταν το θέμα «γνώσεις», θυμόμουν το βιβλίο και το θέμα ΓΝΩΣΕΙΣ ΚΑΙ ΓΝΩΣΙΣ. Συγχωρήστε με που θέλω να το μοιραστώ μαζί σας μέσω του ΝΑΙ. Επειδή δεν μπορείτε να πετύχετε μέσω άλλου δρόμου διαβάστε τις απόψεις του μαζί μου άλλη μια φορά, όπως είναι γραμμένες το 1969:

➤ ΓΝΩΣΕΙΣ ΚΑΙ ΓΝΩΣΙΣ

«Πάντες ἄνθρωποι τοῦ εἰδέναι ὀρέγονται φύσει» γράφει ο Αριστοτέλης. Δεν μπορούσε να διατυπωθεί λακωνικότερος ορισμός του βρασμού, που κατέχει την ψυχή του ανθρώπου για γνώσεις. Γιατί είναι αληθινά βρασμός ψυχής, η ανησυχία που δέρνει, ιδιαίτερα τις νεανικές ψυχές, για να θησαυρίσουν γνώσεις άφθονες και ποικίλες.

Καθώς γράφω τούτες τις γραμμές αναλογίζομαι τις εκατοντάδες χιλιάδες των νέων, νά 'ναι σκυμμένες στο βιβλίο με τα μάτια καρφωμένα στις έντυπες σελίδες και να μοχθούν αποθησαυρίζοντας όσο μπορούν περισσότερες γνώσεις.

«Ο άνθρωπος, λέγει ο Schiller, όταν βγήκε από τα χέρια του Δημιουργού ήταν ένα ευτυχισμένο καλλιτέχνημα». Από την ώρα όμως, που κατέκτησε μια - μια αράδα το μυστήριο του αλφαβήτου, κι άρχισε μ' αυτό να γράφει και ν' αποταμιεύει τα πορίσματα των μελετών του, έγινε ένας «δυστυχισμένος καλλιτέχνης»!

Έχει αρκετό δίκαιο. Σεις, που βυθίζεστε στον απύθμενο ωκεανό των γνώσεων, διαλέξατε ωραίο έργο, αλλά δύσκολο. Σας έλαχε, για να θυμηθούμε τον Πλάτωνα, ένας ωραίος αλλά δύσκολος βίος. Γιατί οι γνώσεις αρχή έχουν· τέλος δεν έχουν. «Ὁ προστιθείς γνῶσιν προστίθησιν ἄλγημα» λέγει ο Εκκλησιαστής. Πληθαίνουν οι γνώσεις; Πληθαίνει και το ξενύχτι. Πληθαίνει κι ο κόπος, η αγωνία, ο αγώνας... Η παιδεία είναι αδελφωμένη με το μόχθο, με την αυστηρή πειθαρχία της ψυχής.

Κι αυτά όλα για τις γνώσεις. Για τη γνώση; Υπάρχει διαφορά ανάμεσα στις δύο λέξεις: γνώσεις και γνώσις. Το ξέρουμε, θα πείτε. Πληθυντικός ο ένας, ενικός ο άλλος. Ναι· αλλά ο ενικός «γνώσις» είναι δυνατότερος από τον... πληθυντικό «γνώσεις»! Η διαφορά δεν είναι γραμματική, είναι ουσιαστική.

Θά 'θελα τα σημερινά νιάτα νά 'ναι άνθρωποι πολλών γνώσεων. Ν' αποκτούσαν γνώσεις γλωσσικές, τεχνικές, επιστημονικές, ιστορικές, φιλοσοφικές. Είναι ωραίο πράγμα νά 'χεις μπροστά σου νέον, που να κατέχει ικανό θησαυρό γνώσεων, κι απ' αυτόν ν' αντλεί, όποια ώρα θέλει, ό,τι του χρειάζεται. Η απόκτηση γνώσεων είναι βέβαια «άλγημα», έχει όμως για βραβείο μιαν εσωτερική ικανοποίηση και γλυκύτητα, γιατί παρέχει σημαντική βοήθεια στη ζωή.

Εδώ όμως χρειάζεται να προσέξετε. Οι γνώσεις μας βοηθούν στη ζωή. Δεν μας εξασφαλίζουν όμως την πραγματική και ουσιαστική επιτυχία. Για τούτο το δεύτερο χρειάζεται η γνώση. Η γνώση του θελήματος του Θεού. Ο νόμος του, που είναι λυχνάρι και φως, ασπίδα και μάχαιρα.

Ο πανέξυπνος λαός μας είναι πολύ ακριβής και σοφός στους χαρακτηρισμούς του. Τους ανθρώπους που έχουν γνώσεις τους ονομάζει «πολυμαθείς». Αυτούς, που έχουν τη γνώση, τους ονομάζει «γνωστικούς», δηλαδή συνετούς, φρόνιμους, κοσμημένους με αληθινή σοφία. Για το λαό, οι πρώτοι λένε εντυπωσιακές κουβέντες, οι δεύτεροι «γνωστικές» κουβέντες.

Υπάρχει τεραστία διαφορά μεταξύ του πολυμαθούς και του γνωστικού. Ο πολυμαθής αποταμιεύει με κόπο κι επιμέλεια τ' αποκτήματα των μελετών του. Τα καταθέτει εν συνεχεία στη διάνοιά του. Παίρνει τις κρύες γνώσεις, τις κλείνει στο ταμείο της ψυχρής λογικής. Αλλά τι το όφελος; «Πολυμαθίη νόον ου διδάσκει» (Ηράκλειτος)· η πολυμάθεια δεν βάζει μυαλό στον άνθρωπο.

Ξέρει πολλά. Δε χάνει την ευκαιρία να το διακηρύξει. Κομπάζει για το θησαυρό του, φουσκωμένος από οίηση. Ο λαός θαυμάζει τα διανοητικά του προϊόντα, αλλά δεν τρέφει και πολλή εκτίμηση στο πρόσωπό του. Διαισθάνεται ακόμη, πως αυτός ο υδροκέφαλος των γνώσεων που έρχεται να του μιλήσει, του μιλάει από... συγκατάβαση! Όταν ο λαός τον ακούει να εκφράζεται με στόμφο, κατεχόμενο από τον οίστρο της επιδείξεως, αισθάνεται αηδία και περιφρόνηση.

Τον γνωστικόν όμως τον πλησιάζει και τον ακούει με έκδηλον σε-

[Ελάτε με τους Ισχυρούς!]

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

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

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

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

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

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

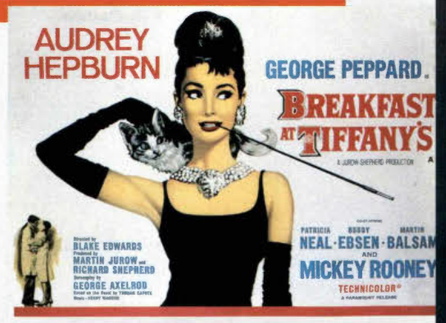
ALICO AIG Life
Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

➤ ΓΝΩΣΕΙΣ ΚΑΙ ΓΝΩΣΙΣ

βασμό ο λαός. Τον ακούει με δέος. Ιδιαίτερα όταν ο γνωστικός είναι νέος στην ηλικία, χωρίς τους λευκασμένους κροτάφους.
Προφανής ο λόγος. Ο γνωστικός είναι ταπεινός. Όσες γνώσεις κι αν κατέχη, ξέρει, ότι δεν ξέρει τίποτε. Κάνει το πάθος «μάθος», όπως λέγει ο Αισχύλος. Δεν αποταμιεύει στα ανήλια ταμεία της ψυχρής λογικής γνώσεις ξερές. Θησαυρίζει με άγιο πάθος στην καρδιά. Εκεί καταθέτει την αληθινή σοφία, που δεν είναι άλλη παρά το θέλημα του Θεού «τό ἀγαθόν καί εὐάρεστον καί τέλειον». Κι αυτή τη γνώση την κάμνει στη συνέχεια ζωή, βίωμά του.
Μπορούν να ισοφαρίσουν οι γνώσεις του πολυμαθούς μ' αυτή τη γνώσι του γνωστικού; Όχι. Ποτέ.
Να, τι προσφέρει στο γνωστικόν και ιδιαίτερα στο νέον η γνώση του νόμου του Θεού:
Τον καθιστά ικανό να διακρίνει σωστά και να κρίνει αντικειμενικά στην κάθε περίπτωση. Τον σοφίζει. Τον στολίζει με φρονιμάδα και σύνεση. «Κόσμος νεανίαις σοφία». Του λαξεύει τον χαρακτήρα. Τον οπλίζει με δύναμη ακατάβλητη. Τον βοηθεί στην απόκτηση της σωφροσύνης. Θα πρόσθετα και πολλά άλλα, αλλά φοβάμαι πως γίνομαι κουραστικός, απαριθμώντας τα βραβεία της γνώσεως του θελήματος του Θεού.
Όποιος σπουδάζει ν' αποκτήσει αυτή τη γνώση, αξιοποιεί και τις άλλες γνώσεις του, τις πολλές ή τις λίγες. Τις αξιοποιεί κατά τρόπο μοναδικό και θαυμαστό. Η σύζευξη της γνώσεως του θείου θελήματος και των γνώσεων, είναι το πιο άριστο πράγμα στη ζωή σας.
Ο γνωστικός Κολοκοτρώνης δίνοντας το έτος του θανάτου του (1843) Αϊβασιλιάτικες ευχές και συμβουλές σε κάποιο νέο, που μόλις είχε έρθει στην Ελλάδα από τις Ακαδημίες της Γερμανίας, έλεγε: «Η φιλοσοφία είναι φως της ψυχής. Έρχεται όμως ευθύς έπειτα, ένα άλλο φως, φωτεινότερο· το φως της θρησκείας». Αυτή αξιοποιεί και την άλλη γνώση.
Ένα παράδειγμα σας φέρνω από τα πολλά. Τους Τρεις Ιεράρχας. Αν δοξάσθησαν, αν ανεμόχλευσαν την εποχή τους, αν λάμπουν στο στερέωμα, είναι γιατί επέτυχαν να συζεύξουν την μόρφωσι του νου, τις γνώσεις, με τη μόρφωση της ψυχής, την γνώση του θελήματος του Θεού.
Ο σοφός Σολομών δίνει μια ωραία συμβουλή στα νιάτα, που ρίχνονται με βουλιμία για γνώσεις. Χωρίς ν' αποκλείει τις γνώσεις, τις πολλές και ποικίλες, προστάζει: «Λάβετε γνῶσιν ὑπέρ χρυσίον δεδοκιμασμένον» (Παροιμ. η' 10). Αποκτήσατε τη γνώση του θελήματος του Θεού. Προτιμήσατε τη μόρφωση της ψυχής, πιο πολύ κι από το γνήσιο και καθαρό χρυσάφι. Σ' αυτή την απόκτηση έγκειται η επιτυχία σας».

➤ Η ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ

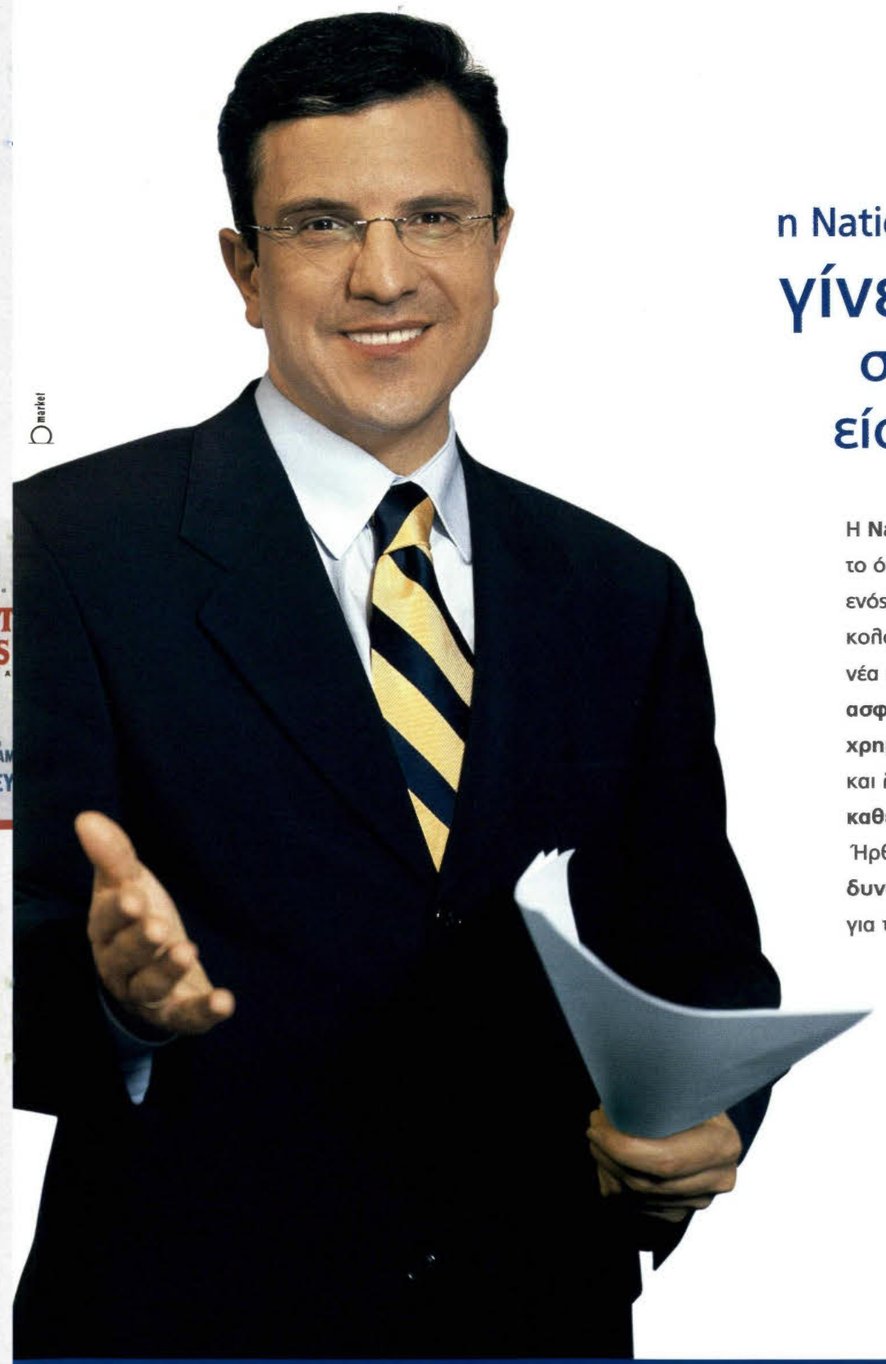
Κοινωνικός, είναι αυτός που ανήκει, αναφέρεται ή αρμόζει στην κοινωνία. Αυτός που μεριμνά για την κοινωνία. Ο κοσμικός, που είναι πολύ κοινωνικός.
Το άτομο κρίνεται στην επιτυχία του αν έχει κοινωνική προσφορά. Τι επέστρεψε στην οικογένεια, τη γειτονιά, την πόλη, την πατρίδα του. Μετείχε στα κοινά ή «λούφαξε» στην καλοπέρασή του; Μετέχοντας ως πρόεδρος συλλόγων ή μέλος Δ.Σ. σε διάφορα επαγγελματικά ή κοινωνικά σωματεία διαπίστωσα τι αγώνα κάνουν κάποιοι ανάμεσά μας για τα κοινά και τους συναδέλφους. Ήμαστε μια μικρή ομάδα, κάποτε σ' ένα σχολείο των παιδιών μου, και τρέχαμε για τα πιο απίθανα· να μπει φως σε σκοτεινούς δρόμους για να μη φοβούνται τα μικρά μαθητάκια, να μπουν σήματα τροχαίας, να φυτευτούν λουλούδια, να 'ρθεί γρήγορα πετρέλαιο, να κάνουμε γιορτές, να κλείνει η πόρτα και πολλά άλλα που μας γέμιζαν χαρά και ικανοποίηση από τη συμμετοχή και ταυτόχρονα αναγνώριση και ευχαριστήρια... Θυμάμαι τις αγωνίες μας στο σύλλογο συντονιστών, τις κοινωνικές αλλαγές που έφερναν εκδηλώσεις του πολιτιστικού συλλόγου, όπως η έκδοση εφημερίδας, το πανηγύρι, οι συνεστιάσεις, οι εκδρομές, οι συμμετοχές σε γάμους και κηδείες, κ.ά. Μα, είναι δυνατόν μόνο η δουλειά, το χρήμα και η θέση να ικανοποιούν τα κριτήρια επιτυχίας; Όχι. «Μήτρος τε πατρός καί τῶν ἄλλων προγόνων ἁπάντων, τιμιώτερον ἐστίν ἡ πατρίς καί σεμνότερον καί ἁγιώτερον...». Και αν ισχύει αυτό για κάθε πατρίδα, πόσο να ισχύει για την Ελλάδα μας;
Υπάρχει πεδίο δράσης για όλους. Οι «μονόχνωτοι» δεν είναι αποδεκτοί. Αυτοί που μέσα τους νιώθουν «χαλασμό» για τα κοινά είναι αυτοί που κάνουν τη ζωή καλύτερη με την κοινωνική προσφορά τους, με τα έργα φιλανθρωπίας, με τις ευεργεσίες και τις δωρεές, με την προσφορά σε εργασία... Είναι αυτοί οι κοινωνικοί εργάτες που «ανάβουν ένα φανάρι στην ακτή για να δουν οι θαλασσοδαρμένοι της ζωής να γλυτώσουν από τα κύματα». Πόση χάρη έχουν και στον ασφαλιστικό χώρο αρκετοί άνθρωποι που τρέχουν στα κοινά για χρόνια όπως ο Κώστας Λάμπρου, η Καίτη Ζερβού, ο Χρ. Καραγιαννίδης, ο Π. Γεωργουλέας, ο Ν. Μακρόπουλος, η Μακεδονίτισσα Αγγελική Νταλιάνη, ο Γιάννης ο Μπουρλακής, ο Γ. Χειλαδάκης στις ομάδες μπάσκετ, ο Θ. Μελακοπίδης, ο Δ. Βακάλης, ο Γ. Δρούλλιας



και τόσοι φίλοι που τους ξέρετε καλά να τρέχουν για το... σύλλογο... δωρεάν! Η εργασία από μόνη της πολλές φορές έχει... εγωιστικά κίνητρα και αποβλέπει στην ικανοποίηση του ατόμου. Εν ευρεία εννοία και η εργασία προσφέρει, έμμεσα. Άμεσα όμως η κοινωνική προσφορά και διάκριση είναι συλλογική, ομαδική σχέση... Είναι παρουσία στο στίβο και όχι θέση στην κερκίδα· είναι θυσία για τους άλλους. Είναι διάθεση προσφοράς και όσοι δίνουν είναι αυτοί που παίρνουν τα διπλά και τριπλά της προσφοράς τους. Αν θέλετε να νιώθετε ολοκληρωμένοι και να σας αγαπούν να είστε κοινωνικοί... Μέσα στον κόσμο και τα όνειρά του...

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Όλος ο κόσμος **εσύ!**



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

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

www.ing.gr

ING
Όλος ο κόσμος εσύ!

INSURANCE INVESTMENT MANAGEMENT EMPLOYEE BENEFITS BANKING

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Οι άνθρωποι ενεργούν για τους δικούς τους λόγους

Πώς λειτουργεί η ανθρώπινη ύπαρξη κατά τη διάρκεια μιας επαφής για πώληση

Στην προσπάθειά μας να καταλάβουμε τους άλλους, θα πρέπει να εξετάσουμε τι είναι εκείνο που παρακινεί κάποιον να κάνει κάτι.

Οι ψυχολόγοι παραδέχονται πως είναι πάρα πολλά αυτά που δεν γνωρίζουν για τη συμπεριφορά της ανθρώπινης ύπαρξης. Παρόλα αυτά, φαίνεται να συμφωνούν ότι η βασική αιτία που κάνει τον άνθρωπο να ενεργεί όπως ενεργεί, είναι η επιθυμία του να ικανοποιήσει μια ομάδα από βασικές ανάγκες που δεν μπορεί ούτε να περιγράψει, ούτε να αναγνωρίσει.

Αυτή λοιπόν η ομόφωνη συμφωνία, βοήθησε τους ψυχολόγους να διατυπώσουν το γενικό κανόνα ότι:

"οι άνθρωποι ενεργούν
για τους δικούς τους
λόγους...
όχι για δικούς μας"
Γιατί συμβαίνει αυτό;
Διότι οι άνθρωποι θέλουν να ικανοποιήσουν τις δικές τους ανάγκες, όχι τις δικές μας. Βέβαια θα μου πείτε ότι αυτό είναι γνωστό... Αλλά.... δυστυχώς εκατομμύρια Γονείς, Δάσκαλοι, Εργοδότες, Υπάλληλοι, Ασφαλιστές, αποτυγχάνουν, ακριβώς επειδή δεν καταλαβαίνουν τους ανθρώπους με τους οποίους έρχονται σ' επαφή ή συναλλάσσονται καθημερινά.

Βλέπετε, συνήθως είμαστε τόσο απασχολημένοι με το να θέλουμε να ικανοποιήσουμε τις δικές μας ανάγκες, ώστε ξεχνάμε όλα όσα αφορούν τις ανάγκες των ανθρώπων που προσπαθούμε να επηρεάσουμε.

Στην καθημερινή μας προσπάθεια για να επιτύχουμε στις πωλήσεις, πρέπει να γίνει πλέον κατανοητό ότι η βάση για την επιτυχία είναι το πραγματικό, ειλικρινές ενδιαφέρον για τα προβλήματα και τις ανάγκες των άλλων.

Διότι αυτούς θέλουμε να καταλάβουμε, τις δικές τους ανάγκες θέλουμε να αποκαλύψουμε. Είμαστε εκεί, για να μπορέσουμε να κάνουμε τους άλλους να ικανοποιήσουν βασικές τους ανάγκες δια μέσου του προϊόντος μας.

Βλέπουμε λοιπόν αυτή τη στιγμή το πόσο απαραίτητο είναι να γνωρίσουμε το προϊόν μας, έτσι ώστε να φτιάξουμε το ιδανικό πρόγραμμα Ασφαλιστικής καλύψεως, για τον πελάτη μας. (Την ιδανική λύση στα προβλήματα του υποψηφίου πελάτη).

Προσοχή: Όχι μόνο τεχνικές γνώσεις

Στο σημείο αυτό πρέπει να προσέξουμε μήπως τυχόν και πάθουμε αυτό που έπαθε ο Γρηγόρης.

Ο Γρηγόρης ήταν ένας Ασφαλιστής που από παλιά είχα στο Agency μιας Ασφαλιστικής Εταιρείας με την οποία ξεκίνησα την καριέρα μου.

Ο άνθρωπος αυτός γνώριζε τόσες λεπτομέρειες για το "προϊόν" μας, όσες κανένας άνθρωπος απ' όσους έχω γνωρίσει μέχρι σήμερα.

Γνώριζε τα πάντα σχετικά με τα τιμολόγια, τις εναλλακτικές λύσεις, τις παροχές του ανταγωνισμού κ.λπ.

Και όμως, παρά τον πλούτο των γνώσεων που είχε, δεν μπορούσε να πουλήσει. Την εποχή εκείνη αυτό το "φαινόμενο" αποτελούσε έναν πραγματικό "γρίφο".

Για καλή μου τύχη βρισκόταν στην Ελλάδα ένας μεγάλος δάσκαλος των Ασφαλειών Ζωής, ο Antony Sandy, ένας Αμερικανός Agency Manager με 20ετή πείρα.

Του εξήγησα τα πάντα και τον παρακάλεσα να μελετήσει την περίπτωση.

Ευτυχώς ο Γρηγόρης Φ. γνώριζε απταίστως την αγγλική γλώσσα. Σε δυο μέρες ο Tony είχε βρει την απάντηση.

Θέλετε να την ακούσετε;

Μην εκπλαγείτε... είναι πρόβλημα πολύ κοινό ακόμη και σήμερα.

Ο άνθρωπος αυτός, μου είπε ο Tony, έμαθε τις ασφαλίσεις Ζωής σαν "Προϊόν" και τίποτε άλλο.

Δεν μπόρεσε ποτέ να καταλάβει ότι οι άνθρωποι δεν αγοράζουν το προϊόν, αλλά αγοράζουν **"Αυτό που το προϊόν θα κάνει γι' αυτούς".**

Με άλλα λόγια, οι άνθρωποι αγοράζουν την **ικανοποίηση** μιας ανάγκης που εκπληρώνεται με την αγορά του προϊόντος.

Ο πατέρας που υπογράφει ένα συμβόλαιο, δεν αγοράζει μια Ασφάλεια Ζωής, αγοράζει ίσως την εκπλήρωση του ονείρου του να δει το γιο του διάσημο πιανίστα και, μέσω του "προϊόντος", εξασφαλίζει τα οικονομικά μέσα για αυτή την εκπλήρωση της επιθυμίας του. Αργότερα θα δούμε ότι αυτή η επιθυμία του πατέρα μπορεί να πηγάζει από την ανάγκη που νιώθει κάθε άνθρωπος να πάρει και να δώσει αγάπη.

Κάντε ένα πείραμα

Μας έλεγε ο εκπαιδευτής: Κάντε ένα πείραμα. Σκεφτείτε, μερικά προϊόντα που θα μπορούσατε εσείς και η οικογένειά σας να χρησιμοποιήσετε. Μετά, καλέστε έναν πωλητή να σας κάνει παρουσίαση. Θα δείτε ότι είναι σε θέση να σας αναλύσει διεξοδικά όλα τα πλεονεκτήματα του προϊόντος και τι δουλειές μπορεί να κάνει.

Τώρα, όταν σου αναπτύξουν ένα πλεονέκτημα, κάνε του την ερώτηση: "και τι σημαίνει αυτό για μένα";

Θα δείτε ότι οι περισσότεροι θ' αρχίσουν να χάνουν τα λόγια τους, να εκνευρίζονται και, γενικά, να μην είναι καθόλου αποτελεσματικοί στην παρουσίαση του προϊόντος τους.

Το πρόβλημά τους είναι ίδιο με αυτό του Γρηγόρη Φ. Γνωρίζουν το προϊόν τους, αλλά σπάνια κάθισαν να σκεφθούν το προϊόν τους σε σχέση με το τι αυτό το προϊόν **σημαίνει** για τους ανθρώπους που θα το αγοράσουν.

Σας εισηγούμαι να δοκιμάσετε αυτή την εμπειρία με τον επόμενο πωλητή που θα χτυπήσει την πόρτα σας.

Μετά, την επόμενη φορά που θα είστε μπροστά σ' ένα πελάτη, θα γνωρίσετε την εμπειρία των καλυμμένων ερωτηματικών που έχει στο μυαλό του ο πελάτης, ερωτηματικά που ίσως ποτέ δεν πάρουν τη μορφή λέξεων, ποτέ δεν θα ερωτηθούν από τον πελάτη. Θα είναι ένα μάθημα που δεν θα ξεχάσετε ποτέ.

Ίσως να μη βρείτε ποτέ ένα πελάτη που θα σας αντιμετωπίσει με αυτόν τον τρόπο, (εκτός κι αν έχει διαβάσει το βιβλίο). Θα βρείτε όμως τον πελάτη που απλώς θα σας πει "Δεν μ' ενδιαφέρει" ή "Θέλω να το σκεφτώ".

Μπορείτε ν' αποφύγετε αυτή τη δυσάρεστη κατάσταση αν ακολουθήσετε την παρακάτω συμβουλή: **"Συγχωνεύετε τις γνώσεις που έχετε για το προϊόν, με τις γνώσεις που έχετε για την ανθρώπινη συμπεριφορά. Μπορείτε να ρυθμίσετε τα "Computer" σας, έτσι ώστε:**

"να μη δέχονται ποτέ στοιχεία που αφορούν το προϊόν, εάν δεν υπάρχει συγχωνευμένη μέσα τους και η έννοια του τι σημαίνει αυτό το συγκεκριμένο στοιχείο, για τον άνθρωπο - πελάτη".

Να έχεις πάντα μέσα στο μυαλό σου, μια βασική αλήθεια.

Οτιδήποτε σκέπτεσαι, λες, ή κάνεις, πρέπει να έχουν σαν αντικειμενικό σκοπό να βοηθήσουν τον άνθρωπο πελάτη να ικανοποιήσει τις δικές του ανάγκες, μέσω της υπηρεσίας ή του προϊόντος που του προσφέρεις.

Θυμάμαι κάποτε, είχαν ρωτήσει τον υπ' αριθμό ένα μεσίτη στην Αμερική πώς τα κατάφερε να φθάσει τόσο ψηλά. Ο άνθρωπος αυτός πουλούσε σπίτια.

"Μα είναι πολύ απλό" απάντησε εκείνος. "Εγώ δεν πουλώ σπίτια,
πουλώ την εκπλήρωση ενός ονείρου του νέου ιδιοκτήτη".

Τι πραγματικά πουλούσε ίσως το δούμε αργότερα όταν θα κάνουμε την ανάλυση της πυραμίδας των ανθρωπίνων αναγκών. Γιατί... Αλλά σας αφήνω να το μαντέψετε...

Και για να γίνω πιο σαφής.

Θέλω να μαντέψετε ποια ανάγκη ικανοποιούσε ο άνθρωπος μέσα από την αγορά ενός σπιτιού. Ανάγκη που πολύ έντεχνα τον έκανε ο μεσίτης να αποκαλύψει...

Σαν πωλητές, πρέπει να μάθουμε ότι οι άνθρωποι έχουν πολλές ανάγκες.

Η φυσική κατάσταση μιας ανάγκης είναι να εκφρασθεί και να ικανοποιηθεί, έστω και αν το άτομο δεν έχει καμία συνείδηση αυτών των αναγκών.

Θυμήσου: **Οτιδήποτε σκέπτεσαι, λες ή κανεις κατά τη διάρκεια μιας πώλησης, πρέπει να έχει σαν αντικειμενικό σκοπό, την ικανοποίηση των αναγκών του πελάτη.**

Πηγή: Γ. ΤΣΑΚΙΡΗΣ: Πωλήσεις μια ανθρώπινη δύναμη. Εκδόσεις SSI

Ο Γ. Τσακίρης έφυγε νωρίς από κοντά μας αφήνοντας όμως αναμνήσεις εκπαιδευτικής προσφοράς . Στις φωτό εκπαιδεύοντας ανθρώπους επιθεώρησης. Ευάγγελος Σπύρου στην INTERAMERICAN

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

Ασφαλώς, από θέση ισχύος

Το **AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG)** είναι ο μεγαλύτερος διεθνής ασφαλιστικός - χρηματοοικονομικός Οργανισμός, με παρουσία σε 136 χώρες. Με χρηματιστηριακή αξία που ξεπερνά τα $200 δισ., κατατάσσεται στην πρώτη δεκάδα των μεγαλύτερων και πιο ισχυρών εταιριών του κόσμου. Διεθνείς Οργανισμοί Αξιολόγησης, όπως οι Standard & Poor's, Moody's και A.M.Best & Co., βαθμολογούν επί σειρά ετών την **AIG** με την υψηλότερη δυνατή διάκριση, 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.

Με 50 συναπτά χρόνια, **1951-2001**, επιτυχημένης συνέργειας και με την πρόκληση της νέας χιλιετίας, η **AIG** και το **Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν.ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ Χ.ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.**, προχώρησαν στη δημιουργία της **AIG GREECE**, ενός σχήματος κάτω από το οποίο εντάσσονται όλες οι εργασίες και των δύο Ομίλων στην Ελλάδα.

Με δεδομένο τα 50 αυτά χρόνια συνεχούς προσφοράς στον Έλληνα Ασφαλιζόμενο, συνεχίζουμε το δημιουργικό μας έργο, με: **σύγχρονες** δομές, **πρωτοποριακές** ιδέες, **καινοτόμα** προϊόντα, **ευέλικτες** διαδικασίες, **εξειδικευμένη** προσέγγιση και **ποιοτική** εξυπηρέτηση.

AIG GREECE

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

Ηλίας Κοντογιάννης

Περιφερειακός Διευθυντής Πωλήσεων INTERAMERICAN

Η αγορά χρειάζεται πωλητές!

Συνέντευξη στη Βιβή Σεβαστάκη

Η διάρκειά του είναι γνωστή στην ασφαλιστική κοινωνία του τόπου. Έχει συνδεθεί με την INTERAMERICAN από τα πρώτα χρόνια της Εταιρίας και της έμεινε πιστός έως σήμερα. Στα χέρια του ανδρώθηκαν αρκετοί φτασμένοι σήμερα, στα χέρια ενός ανθρώπου που επαγγελματικά δημιουργήθηκε μέσα στις ασφάλειες χωρίς ποτέ να θεωρήσει ότι έχει φτάσει κάπου. Γι' αυτό έχει παρόν και θα έχει μέλλον. Επαίρεται για τους συνεργάτες του, ίσως διότι από αυτούς αντλεί την επιβεβαίωση που χρειάζεται ένας ηγέτης. Ο Ηλίας Κοντογιάννης είναι ένας αυθεντικός μέντωρ στο χώρο του. Η συνέντευξη που ακολουθεί, αναδεικνύει αυτή ακριβώς την ιδιότητά του.

IN: Έχετε δημιουργήσει ασφαλιστές που μένουν στην Εταιρία και διακρίνονται. Με ποιούς τρόπους τους προσελκύετε και τους ετοιμάζετε για διακρίσεις;

Η.Κ.: Θεωρώ πραγματικά έπαινο και επίτευγμα την εμπιστοσύνη των συνεργατών μου στο πρόσωπό μου για την επαγγελματική τους κατεύθυνση. Εκεί οφείλεται η υψηλή διατηρησιμότητα συνεργατών, που ίσως είναι η υψηλότερη της ασφαλιστικής αγοράς. Αντέχουν στο χρόνο λόγω της εξυπηρέτησης και φροντίδας που παρέχουν με συνέπεια και συνέχεια προς τους πελάτες , οι οποίοι και τους αποδέχονται. Εκτός από πολλά χρόνια μαζί μου, εξακολουθούν να είναι στο προσκήνιο επιτυχημένα και να έχουν υψηλές αμοιβές - μέλημά μου ιδιαίτερα σοβαρό. Οι αμοιβές τους είναι πρωταρχικός μου στόχος ώστε να διατηρούνται στο επάγγελμα.

Ενδεικτικά αναφέρω τους κ. Καπουτσή Φάνη (σχεδόν 30 χρόνια), Γιατράκο Νίκο και Καπουτσή Αντώνη (24 - 25 χρόνια), Γιαπιτζόγλου Παντελή , Κουκουζέλη Χρήστο, Μπάμπαλη Βασίλη, Παρασκευόπουλο Γιώργο, Σοπίδη Χρήστο (22 – 23 χρόνια), Νερσεσιάν Στέφανο, Στάϊκο Αλέκο, Τζίβα Άρη (20 –21 χρόνια), Γκούτσελα Παντελή, Χιώτη Χρήστο (19 χρόνια), Σιμόπουλο Μιχάλη, Χρυσοπούλου Άννα και Χρυσόπουλο Γιώργο (16 χρόνια), Βιγκλιάρη Ηλία , Κολοκοτρώνη Πλάτωνα (13 χρόνια). Σε αυτούς, πλέον, έχει προστεθεί και σημαντικός αριθμός νεότερων επαγγελματικά συνεργατών, πολλοί από τους οποίους πλησιάζουν, ήδη, την δεκαετία στον ασφαλιστικό χώρο. Είναι σεβαστοί με τις ιδιαιτερότητες και τη διαφορετική τους προσωπικότητα, όλοι όμως σεβόμαστε και τιμούμε τις αρχές που έχω θέσει και που όλοι έχουν αποδεχθεί. Δηλαδή:

- θετικός τρόπος σκέψης,
- επαγγελματική συμπεριφορά,
- κερδοφορία,
- αγάπη για την INTERAMERICAN,
- ειλικρίνεια,
- ευπρέπεια,
- χαμηλοί τόνοι
- και οι διεκδικήσεις να προκύπτουν μόνο εκ του αποτελέσματος.

Αυτοί μεταλαμπαδεύουν το πνεύμα του γραφείου μας και επιλέγουν ποιοί θα είναι οι αυριανοί τους συνάδελφοι. Στην ερώτησή σας πώς τους πείθω, η απάντησή μου είναι: «μα φυσικά, με το προσωπικό μου παράδειγμα!». Με είχε ρωτήσει συνεργάτης μου: «τι πρέπει να κάνω για να γίνω σαν και σας κ. Κοντογιάννη; ". Χαμογέλασα και του απάντησα: «κάθε μέρα σάς δείχνω». Με κάποιους από αυτούς ξεκινήσαμε τις συναντήσεις μας σε ένα καφενείο στην Καλλιθέα (Σωκράτους και Σκρα γωνία) και με την καθημερινή επιμονή, εργατικότητα και εμπιστοσύνη στο πρόσωπό μου, δημιουργήσαμε ό,τι εσείς βλέπετε σήμερα. Όλοι οι συνεργάτες μου γνωρίζουν ότι από το πρωί ως το βράδυ είμαι δίπλα τους. Είμαι «ανοιχτός» πάντα γι' αυτούς. Η πόρτα του γραφείου μου δεν κλείνει ποτέ. Γνωρίζουν την αγωνία μου να κερδίζουν χρήματα, να είναι στο προσκήνιο, να είναι καλά με τις οικογένειες τους. Όλα αυτά τα χρόνια αφουγκράζομαι τις ανάγκες τους και ενεργώ με το ίδιο κέφι και αγάπη γι' αυτούς και εν τέλει καθημερινά τους μανατζάρω σαν managers.

Ο κ. Ηλίας Κοντογιάννης με τον Δημήτρη Κοντομηνά

Στην εκπαίδευση, εκτός από σεβασμό στις ανάγκες του πελάτη, δίνω πάντα βαρύτητα στην ευθύτητα, στην ειλικρίνεια, στην εντιμότητα, όπως και στην αναγνώριση, στην αξιοποίηση και στην πίστη τόσο στο μέγεθος όσο και στην ποιότητα των υπηρεσιών της INTERAMERICAN, αλλά πάνω απ' όλα στη σωστή εξυπηρέτηση προς τους πελάτες μας. Ρυθμός στη δουλειά, κέρδος με συνέπεια και συνέχεια, έχουν σαν αποτέλεσμα τις διακρίσεις τους. Να τονίσω βέβαια ότι ουδέποτε παρακίνησα συνεργάτη μου να διακριθεί για τη «διάκριση». Οι διακρίσεις έρχονται ως φυσική συνέπεια των αποτελεσμάτων τους, κάτι που συνεχίζεται μέχρι και σήμερα, αν και οι τίτλοι πια μοιάζει να έχουν ξεφτίσει, αφού δυστυχώς έχουν, από κάποιους, κακοποιηθεί.

IN: Ποιός πιστεύετε ότι είναι ο ρόλος του μέντορα στη δημιουργία νέων επαγγελματιών;

Η.Κ. Έθεσα την ερώτηση: «ποιον θεωρείτε manager – μέντορα;» στους συνεργάτες μου και σταχυολόγησα μερικές από τις περιγραφές τους, που, όπως είπαν, αφορούν την καθημερινότητά τους μαζί μου.

Ο manager – μέντορας λοιπόν:

- Διοικεί δια του παραδείγματος.
- Έχει πίστη στον άνθρωπο, πράγμα που τον υποχρεώνει να αντιλαμβάνεται τις δυνατότητες και να μετρά το όριο παρέμβασής του.
- Διατηρεί τις ισορροπίες μεταξύ της ανθρώπινης υπόστασης και της επαγγελματικής υποχρέωσης.
- Εξασφαλίζει περιβάλλον εργασιακής ασφάλειας και διευκολύνει την επαγγελματική εξέλιξη.
- Είναι προσιτός αλλά και εμπνέει σεβασμό.
- Έχει σταθερότητα αλλά και ευελιξία
- Σε μαθαίνει να είσαι μαχητής.
- Χρησιμοποιεί τις αντιθέσεις για να σε κάνει να προχωρήσεις και όχι για να σε ταπεινώσει.
- Δεν αφήνει εκτεθειμένους τους συνεργάτες του απέναντι σε τρίτους, αλλά, αν χρειαστεί, επισημαίνει κατ' ιδίαν τα λάθη τους.
- Παρακινεί χωρίς να ανταγωνίζεται, διορθώνει χωρίς να προσβάλλει, κατευθύνει χωρίς να καταπιέζει, ενθουσιάζει χωρίς να αποπροσανατολίζει.

IN: Πώς βλέπετε σήμερα την ασφαλιστική αγορά; Από τότε που ξεκινήσατε τι έχει αλλάξει,

Ο κ. Ηλίας Κοντογιάννης σε σεμινάριο LIMRA στο Ναύπλιο. Αρχές 1980.

ποιές είναι οι απαιτήσεις της αγοράς από τον σημερινό ασφαλιστή;

Η.Κ.: Σήμερα περισσότερο από ποτέ γίνεται εμφανής η ανάγκη των υπηρεσιών μας. Οι λίστες αναμονής στα ταμεία περίθαλψης, τα προβλήματα συνταξιοδότησης και η προβολή που γίνεται σε αυτά τα προβλήματα από τα ΜΜΕ τροφοδοτούν την δουλειά μας. Από την άλλη, όταν όλοι προτείνουν κατανάλωση, εμείς είμαστε οι μοναδικοί που συνιστούμε αποταμίευση .

Ο κ. Ηλίας Κοντογιάννης σε εκδήλωση των γραφείων του ΝΑΙ στο Κολωνάκι.

Κάποτε προσπαθούσαμε να βρούμε από τα κλαδικά περιοδικά κάποια είδηση που θα αφορούσε τον χώρο μας, για να τη χρησιμοποιήσουμε στην παρακίνηση του πελάτη να ασφαλιστεί ή να έχουμε κάποια αποζημίωση στα χέρια μας, που ήταν η ύψιστη επιβεβαίωση των λεγομένων μας.

Σήμερα, όπως προανέφερα, οι ειδήσεις που αφορούν στην δουλειά μας, μας «προσφέρονται» αφειδώς, δίνουμε ένα σωρό χρήματα σε αποζημιώσεις και αντί αυτό να έχει απογειώσει την ασφαλιστική αγορά και ιδιαίτερα την INTERAMERICAN, επικρατεί δυστυχώς στασιμότητα, που προσωπικά πάντως, πιστεύω ότι είναι προσωρινή.

Το εύκολο κέρδος του 1999 – 2000 αποπροσανατόλισε πολλούς από το ποιά είναι η δουλειά τους. Ευθύνονται βέβαια και οι εταιρίες και οι διευθυντές για την σημερινή εικόνα. Οι συνεργάτες μου πάντως, με την καθοδήγησή μου, είχαν λιγότερες απώλειες από αυτήν την «παγίδα».

Πρέπει όλοι να καταλάβουν ότι όχι μόνον πρόβλημα δεν έχουμε, αλλά ιδιαίτερα εμείς στην INTERAMERICAN, με στόλο αυτοκινήτων οδικής βοήθειας, με πλήρως εξοπλισμένα για άμεση ανάγκη ελικόπτερα, αεροπλάνα, ασθενοφόρα, με δικά μας νοσοκομεία και κέντρα πρώτης βοήθειας (ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ, Αθηναϊκή, ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ Παίδων, MEDIFIRST), με πρωτοπόρα νοσοκομειακά και συνταξιοδοτικά προγράμματα, με άριστες υπηρεσίες διεκπεραίωσης (εκδόσεις συμβολαίων, αποζημιώσεις κ.λπ.) σε συνάρτηση μάλιστα με τις αυξανόμενες ποιοτικά ανάγκες των πελατών, πρέπει να σαρώνουμε την αγορά.

Σήμερα, περισσότερο από ποτέ, η αγορά χρειάζεται πωλητές. Πωλητές με γνώση, εντιμότητα, ειλικρίνεια, δυνατότητα σωστής εξυπηρέτησης των πελατών και κυρίως αποφασιστικότητα. Εξάλλου, η ήδη ανεπτυγμένη ασφαλιστική συνείδηση των πελατών λειτουργεί άκρως θετικά και όχι αρνητικά για μας. Σε πρόσφατη έρευνα είχε αναφερθεί ότι από το 61,4% που θέλει να ασφαλιστεί, το 30% ούτε καν έχει «ενοχληθεί».

Αλλά και οι πωλητές σήμερα περισσότερο από ποτέ χρειάζονται managers να τους στηρίζουν και να τους εμπνέουν. Δυστυχώς, πολλοί συνάδελφοι έχουν μπερδέψει την έννοια του διευθυντή με αυτήν του manager. Άλλο διευθυντής, άλλο manager.

Όποιος δε διαπρέπει στις παρούσες συνθήκες και δεν αρπάζει την ευκαιρία είναι «λίγος». Δανείζομαι αυτούσια τα λόγια πελάτη προς συνεργάτη μου: «Το μοναδικό επάγγελμα που δεν περνάει κρίση είναι το δικό σας, φίλε μου, με αυτά που γίνονται. Καλά, δεν βλέπεις τηλεόραση, δεν ακούς ραδιόφωνο; Λυπάμαι, αλλά είστε «λίγοι», αν εσείς επικαλείστε κρίση στην δουλειά σας. Τι να πούμε όλοι εμείς οι υπόλοιποι;».

Το επάγγελμά μας δίνει τη δυνατότητα να γίνουμε δημιουργοί, να διαμορφώσουμε χαρακτήρα νικητή. Ας απεξαρτηθούμε, λοιπόν, από τη φοβία της απλής επιβίωσης.

ΙΝ: Τι έχετε διδαχθεί από την πολύχρονη επαγγελματική εμπειρία σας;

Η.Κ.: Θα σας απαντήσω με επιγράμματα:

- Συνέπεια – Συνέχεια.
- Η ταχύτητα του λαγού και η σιγουριά της χελώνας.
- Όλοι τα θέλουμε όλα, χωρίς να κάνουμε τίποτα γι' αυτό!
- Εμπόδια βλέπεις μόνον όταν δεν θες να προχωρήσεις.
- Αν αγαπάς την δουλειά σου, όλος ο χρόνος είναι διακοπές.

Για να φτάσεις στο περισσότερο πρέπει να αξιοποιήσεις αυτό που έχεις.

Ποιός είναι ο Ηλίας Κοντογιάννης

«Είμαι στον ασφαλιστικό χώρο και πιστός στην INTERAMERICAN από το 1973 μέχρι και σήμερα (ασφαλιστής, unit manager, συντονιστής υποκαταστήματος, επιθεωρητής πωλήσεων).

Εμπνευστής και πρότυπό μου ήταν ο κ. Κοντομηνάς. Έβλεπα την πορεία της INTERAMERICAN και αρχικά οραματίστηκα ένα υποκατάστημα μικρού αριθμού επιλεγμένων συνεργατών. Ποτέ δεν χρησιμοποίησα «μαζική» στρατολόγηση ή προσέγγιση συνεργατών από τον ανταγωνισμό. Δύο επαγγελματίες το χρόνο, λέω, και δεν κατάφερα μέχρι τώρα να το επιτύχω.

Στη συνέχεια οραματίστηκα τη «μεγάλη μονάδα» και όταν το 1990 μου απενεμήθη ο τίτλος του Περιφερειακού Διευθυντού, όπως και σε άλλους δύο συναδέλφους μου, έβαλα σε εφαρμογή αυτό το όραμα. Δημιούργησα 5 υγιή και επιτυχημένα υποκαταστήματα (4 σε διάρκεια 2 ετών (1994 – 95), που ίσως είναι χρόνος ρεκόρ στην ασφαλιστική αγορά και ένα νέο και πολλά υποσχόμενο το 2002) παρακινώντας συνεργάτες μου ασφαλιστές να γίνουν συντονιστές. Τα υποκαταστήματα αυτά θα αποτελούσαν μία πρότυπη, κερδοφόρα «Μεγάλη Μονάδα» σύμφωνα με τον αρχικό μου σχεδιασμό.

Σήμερα, η συστέγαση με δύο από τους συνεργάτες μου διευθυντές, κ. Παχή και Δεμοιράκο, υποδεικνύει κατά ένα μέρος, το μοντέλο της υγιούς μεγάλης μονάδας που οραματιζόμουν.

Είναι προφανές, ότι θεωρώ τις μεγάλες μονάδες μοναδική λύση αντιμετώπισης των προβλημάτων για τις μελλοντικές εξελίξεις. Επί σειρά ετών οι εταιρίες αναφέρονται σε αυτές, όμως, η σημερινή διοίκηση της INTERAMERICAN κάνει τη διαφορά, αφού έχει ήδη αρχίσει να τις υλοποιεί και δεν έμεινε μόνο σε εξαγγελίες.»

Ενός λεπτού σιγή για συνάδελφο, σε συνέδριο INTERAMERICAN στη Ρόδο

Ο κ. Ηλίας Κοντογιάννης σε κάποιο στρατηγικό ξεκίνημα του Ομίλου INTERAMERICAN, στο Ναύπλιο

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

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

Olympic DDB

Πώς παράγονται και παρέχονται
Υπηρεσίες Ποιότητας

Ο Αντώνης Σπανός επί το έργον, ως εισηγητής θεμάτων ποιότητος πριν κάποια χρόνια σε συνεργάτες επιθεώρησης Ευαγγέλου Σπύρου INTERAMERICAN

Πριν 5 χρόνια στις 4/2/98 ο Αντ. Σπανός μου έστειλε ένα βιβλίο μ' ένα σημείωμα που έγραφε μεταξύ των άλλων: «Με μεγάλη μου χαρά κ. Σπύρου, έχω την τιμή να σας στείλω, τιμής ένεκεν, ένα αντίτυπο του νέου βιβλίου μου με τίτλο "Πώς παράγονται και παρέχονται αποτελεσματικά Υπηρεσίες Ποιότητας" από τις εκδόσεις "ΓΑΛΑΙΟΣ". Το βιβλίο αυτό, περιγράφει τα συστήματα, τις διαδικασίες, τους τομείς δραστηριοτήτων και τις μεθόδους διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού των οργανισμών παροχής υπηρεσιών, που επηρεάζουν αποφασιστικά το τελικό επιθυμητό προϊόν του οργανισμού που είναι, η παροχή ασυναγώνιστων υπηρεσιών προς τους πελάτες και η δημιουργία άρρηκτων δεσμών συνεργασίας μαζί τους. Στο βιβλίο αυτό, προμηθευτές, πελάτες και προσωπικό ενός οργανισμού, μαζί με συστήματα βελτίωσης και διασφάλισης ποιότητας, συνδέονται μεθοδικά σε μια αέναη προσπάθεια συνεχούς βελτίωσης προϊόντων και υπηρεσιών, σε όφελος των ίδιων των πελατών και με στόχο τη διασφάλιση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος για τον οργανισμό. Κάθε στέλεχος που εργάζεται σε οργανισμούς παροχής υπηρεσιών, ανεξάρτητα από μέγεθος, αντικείμενο εργασίας, ή ιδιοκτησιακό καθεστώς, (Δημόσιος ή Ιδιωτικός Τομέας), θα βρει στο βιβλίο αυτό, συστήματα, εργαλεία, και πρακτικά παραδείγματα που ενδιαφέρουν. Σας εύχομαι καλή ανάγνωση». Το διάβασα 2-3 φορές αυτό το βιβλίο και κάθε φορά που ένιωθα ή έβλεπα σε άλλους ένα πρόβλημα θυμόμουν το βιβλίο του Αντώνη που, σ' αυτό το ΝΑΙ, σκέφθηκα να βάλω τα συμπεράσματά του για την αξία των αποτελεσματικών Υπηρεσιών Ποιότητας. Αφού διαβάσετε το απόσπασμα που παραθέτω, ψάξτε να βρείτε το βιβλίο σαν «συγχαρητήρια» στο συγγραφέα.

Φωτο: Σκηνές έργου ποιότητας Θ. Αγγελόπουλου

Βιογραφικό

Ο Αντώνης Σπανός είναι μαθηματικός με μεταπτυχιακές σπουδές σε Διοίκηση Επιχειρήσεων στις ΗΠΑ, σε Διοίκηση Ασφαλιστικών Εταιριών (μέλος του Life Office Management Association) και σε προγραμματισμό - ανάλυση μεγάλων ασφαλιστικών εταιριών.
Χρημάτισε εκπρόσωπος ποιότητας του Σ.Ε.Β. στον E.F.Q.M., μέλος Δ.Σ. του Ινστιτούτου Χρηματοοικονομικών Σπουδών και μέλος Δ.Σ. του ελληνικού Forum Ποιότητας. Επικεφαλής αξιολογητής ποιότητας του Ευρωπαϊκού Μοντέλου Ποιότητας, με μεγάλο αριθμό αξιολογήσεων στο ενεργητικό του. Μέλος της ομάδας συμβούλων που εγκατέστησε το πρώτο στη Μεσόγειο Πρότυπο Διασφάλισης Ποιότητας ISO 9001, σε ελληνικά ξενοδοχεία. Υπήρξε πρόεδρος ελληνικής επιτροπής για το Ευρωπαϊκό Media Award, μέλος επιτροπής για το Benchmarking ανθρώπινου δυναμικού του E.F.Q.M., μέλος Ελληνογιουγκοσλαβικής Επιτροπής Βιομηχανικής Συνεργασίας.
Συγγραφέας του βιβλίου Ολική Ποιότητα. Συγγραφέας άρθρων για θέματα ποιότητας, ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού και εξυπηρέτησης πελατών.
Έχει συνεργαστεί με εντυπωσιακά μεγάλο αριθμό ελληνικών και ξένων επιχειρήσεων και ιδιωτικών - δημόσιων οργανισμών, προσανατολισμένων σε παραγωγή ή υπηρεσίες, για θέματα εγκατάστασης συστημάτων Ολικής Ποιότητας, εκπαίδευσης, ερωτηματολογίων και επισκοπήσεων.
Υπήρξε πρόεδρος του ευρωπαϊκού εργαστηρίου για την ποιότητα σε τράπεζες και ασφαλιστικές εταιρίες που διοργάνωσε ο E.F.Q.M., στο Τορίνο το 1993.
Τακτικός καθηγητής του Ε.Ι.Α.Σ., έχει διδάξει και διδάσκει σαν προσκεκλημένος εισηγητής, σε κολέγια, πανεπιστημιακά ιδρύματα και έχει παρουσιάσει εργασίες του σε διεθνή συνέδρια.

Ο προσανατολισμός ενός οργανισμού στους πελάτες είναι αποτέλεσμα μακρόχρονης και επίπονης διαδικασίας. Η επιτυχία της θέτει, σαν απαραίτητη προϋπόθεση, δέσμευση της ηγεσίας και συστηματική συμμετοχή του υπόλοιπου προσωπικού. Βασίζεται σε ανάπτυξη θετικής νοοτροπίας του ανθρώπινου δυναμικού του οργανισμού και κατά δεύτερο λόγο σε ανάπτυξη αξιόπιστων συστημάτων διασφάλισης ποιότητας διαδικασιών και προϊόντων / υπηρεσιών.
Οι βασικές προϋποθέσεις για την εγκαθίδρυση συστημάτων και κλίματος προσανατολισμού στους πελάτες συνοψίζονται παρακάτω:

• Προσδιορισμός της αλυσίδας των πελατών

Ένα εργοστάσιο παράγει τροφές για γάτες. Οι τροφές αγοράζονται από έμπορο χονδρικής πώλησης και διανέμονται σε σούπερ μάρκετ, από όπου αγοράζονται από καταναλωτές που έχουν γάτα και τελικά οι τροφές καταναλίσκονται από τη γάτα. Ποιος είναι ο πελάτης του εργοστασίου;
Στην περίπτωση αυτή ο πελάτης δεν είναι μόνο ένας, αλλά μια αλυσίδα διαδοχικών πελατών, οι οποίοι έχουν διαφορετικές απαιτήσεις και προσδοκίες. Όλοι οι πελάτες πρέπει να δεχθούν ικανοποιητικές υπηρεσίες από το δικό τους προμηθευτή και ο αρχικός προμηθευτής (εργοστάσιο τροφών) θα πρέπει να ικανοποιήσει όλους τους πελάτες της «αλυσίδας».

• Προσδιορισμός των εσωτερικών πελατών

Οι εσωτερικοί πελάτες πρέπει να παραλαμβάνουν αξιόπιστο «προϊόν» από τους δικούς τους προμηθευτές, ώστε με τη σειρά τους να προσθέσουν «αξία» στο προϊόν αυτό και να το προωθήσουν στον τελικό καταναλωτή.

Σε ένα μεγάλο πολυκατάστημα της Αθήνας, προμηθεύτηκα μια θήκη για φύλαξη δισκετών ηλεκτρονικού υπολογιστή. Η τιμή του ήταν χαμηλή και η διαδικασία πώλησης / παράδοσης αποτελεσματική. Κατά τη χρήση διαπίστωσα ότι το ίδιο το προϊόν ήταν ελαττωματικό. Η προστιθέμενη αξία που προσέθεσαν οι διαδικασίες εξυπηρέτησης, σε ένα ελαττωματικό προϊόν που παραδόθηκε για πώληση από το τμήμα προμηθειών, δεν ήταν επαρκής για να μεταβάλει θετικά το τελικό αποτέλεσμα που είναι η δυσαρέσκεια του πελάτη.

• Αποκατάσταση συστηματικής επικοινωνίας με τους πελάτες

Πόσο τακτική και συστηματική είναι η επικοινωνία με τους πελάτες;

Είναι βέβαιο ότι δε συνιστά τακτική επικοινωνία με τους πελάτες ένα ερωτηματολόγιο που χρησιμοποιήθηκε για μία μόνο φορά πριν 2 χρόνια. Επίσης, δε συνιστά τακτική επικοινωνία μια συνομιλία με πελάτες που πραγματοποίησε πριν έξι μήνες ο διευθυντής πωλήσεων του οργανισμού.

• Διασφάλιση για τους πελάτες ως προς τη δυνατότητα να εκφράζουν με αξιοποιήσιμο τρόπο τις απόψεις, τα παράπονά τους και τις συστάσεις τους

Οι πελάτες για λόγους που περιγράφονται σε άλλο κεφάλαιο, δεν εκφράζουν συνήθως τα παράπονά τους. Πολύ σπάνια στέλνουν επιστολές διαμαρτυρίας για να παραπονεθούν για την έλλειψη σήμανσης και εποπτείας στους αδιάβατους από την κυκλοφορία ή τις παραπονούμενες κοινωνικές ομάδες δημόσιους δρόμους για την καθυστέρηση δημοσίων και ιδιωτικών υπηρεσιών ως προς την τήρηση των δεσμεύσεών τους προς τους πολίτες για την αδιαφορία σερβιτόρων, τηλεφωνητριών, για την έλλειψη επαγγελματισμού ορισμένων οδηγών ταξί, για την αδράνεια ή την πίεση που επιδεικνύουν οι πωλητές για τη ζημία που υφίσταται η οικονομία όταν οι αρχαιολογικοί χώροι παραμένουν κλειστοί για τους επισκέπτες.

Οι οργανισμοί οφείλουν να διευκολύνουν τους πελάτες τους να εκφράσουν τα παράπονά τους με αξιοποιήσιμο τρόπο. Η ερώτηση «μείνατε ευχαριστημένοι από τις υπηρεσίες μας;» απευθυνόμενη σε έναν πελάτη πολυκαταστήματος, απαντάται λόγω της φύσεώς της με ναι ή όχι. Η απάντηση με τη μορφή αυτή δεν είναι αξιοποιήσιμη. Θα πρέπει η πρώτη ερώτηση να συμπληρωθεί με μία επόμενη όπως είναι η ακόλουθη:

Εάν δεν μείνατε ευχαριστημένοι από τις υπηρεσίες μας, ποιος είναι ο λόγος;
Η ποικιλία των ειδών;
Η ποιότητά τους;
Η τιμή;
Η εξυπηρέτηση;

Η διαμόρφωση των ερωτημάτων με τον τρόπο αυτό, κατευθύνει τις απαντήσεις σε συγκεκριμένα σημεία της αλυσίδας εξυπηρέτησης και σαφείς διορθωτικές ενέργειες.

• Εξεύρεση νέων τρόπων επικοινωνίας με τους πελάτες

Τα ερωτηματολόγια είναι μαζικός και όχι ιδιαίτερα ακριβής τρόπος επικοινωνίας με τους πελάτες και, βέβαια, ασύγκριτα καλύτερος από το τίποτα. Νέοι τρόποι επικοινωνίας, όπως βιντεοσκόπηση παραπόνων, απαιτούν περισσότερη τεχνική υποδομή, αλλά είναι αποτελεσματικοί. Πολλά ανώτατα στελέχη μελετούν και αναλύουν προς το δίκτυο πωλήσεων, επιστολές παραπόνων πελατών. Οι εργάτες ιαπωνικού εργοστασίου παρακολουθούν σε βίντεο τα παράπονα των πελατών για τα αυτοκίνητα που κατασκευάζουν, μεταφερόμενα σε αυτούς από τις πιο απόμακρες χώρες. Το αποτέλεσμα είναι έτσι ισχυρότερη ευαισθητοποίηση του προσωπικού.

• Χρησιμοποίηση και αξιοποίηση παραπόνων

Κάποτε ρώτησα το διευθυντή μάρκετινγκ μιας εταιρίας παροχής υπηρεσιών, αν η εταιρία του χρησιμοποιεί ερωτηματολόγια: «Ναι», μου απάντησε. «Είναι δεμένα σε πακέτα μέσα σ' αυτό το δωμάτιο, αν θέλετε να τα διαβάσετε».

Πληροφόρηση που δεν είναι προσβάσιμη, ταξινομημένη και αξιοποιήσιμη από τα στελέχη δεν έχει αξία.

• Ανάπτυξη ενός αξιόπιστου (έστω και απλού) τρόπου για μετάδοση στο προσωπικό, πληροφοριών που αναφέρονται σε θέματα πελατών

Η ανακοίνωση προς το προσωπικό αποτελεσμάτων επισκόπησης γνώμης πελατών, πρέπει να είναι τακτική και θα πρέπει να δίδεται δυνατότητα στο προσωπικό να παρακολουθεί και να κρίνει τα αποτελέσματα των προσπαθειών του για την εξυπηρέτηση των πελατών, είτε αυτά είναι θετικά είτε αρνητικά.

• Προσαρμογή του συστήματος διοίκησης ανθρώπινου δυναμικού και συστημάτων επιλογής, εκπαίδευσης, παρακίνησης και ανταμοιβής προσωπικού, έτσι ώστε να ενισχύεται το αποτέλεσμα της ικανοποίησης του πελάτη

Μια συνήθης πρακτική ανώτατων στελεχών, είναι να διακηρύττουν προς το προσωπικό τους ότι έχουν σα στόχο την εξυπηρέτηση του πελάτη. Όταν όμως υπάρξει εποχή προαγωγών ή αυξήσεων μισθών, δεν φαίνεται να υφίσταται ορατή σύνδεση των προσπαθειών του προσωπικού για εξυπηρέτηση του πελάτη με τις παρεχόμενες αμοιβές. Κατά την πρόσληψη προσωπικού δεν τίθενται υπόψη των νεοπροσλαμβανομένων, κριτήρια ικανότητας παροχής εξυπηρέτησης. Τα στελέχη δέχονται αόριστες επιπλήξεις «ότι δεν κάνουν σωστά τη δουλειά τους». Η απόδοση, η ανταμοιβή και οι επιπλήξεις, πρέπει να συνδέονται άμεσα με θέματα εξυπηρέτησης πελατών. Στα υπάρχοντα όμως συστήματα αξιολόγησης απόδοσης, σπάνια συναντάται το κριτήριο: «Επιτεύγματα στην εξυπηρέτηση των πελατών».

Χαρακτηριστικά των οργανισμών που είναι προσανατολισμένοι στον πελάτη

Οι οργανισμοί με σαφή προσανατολισμό στους πελάτες:

1. Έχουν όραμα και στρατηγική εξυπηρέτησης ξεκάθαρα διατυπωμένη.
2. Έχουν ορατή και προσιτή ηγεσία.
3. Η εξυπηρέτηση είναι κουλτούρα και τρόπος ζωής.
4. Έχουν συστήματα εξυπηρέτησης προσανατολισμένα στον πελάτη.
5. Έχουν ισορροπήσει το σύστημα με τον άνθρωπο.
6. Στρατολογούν, προσλαμβάνουν, εκπαιδεύουν, προάγουν, αμείβουν με κριτήριο την ποιότητα της εξυπηρέτησης.
7. Ενημερώνουν τους πελάτες τους για την αξία της εξυπηρέτησης.
8. Ενημερώνουν το προσωπικό τους για την αξία της εξυπηρέτησης.
9. Μετρούν με δείκτες το παρεχόμενο επίπεδο εξυπηρέτησης και γνωστοποιούν συστηματικά τα αποτελέσματα στο προσωπικό τους και ιδιαίτερα στο προσωπικό πρώτης γραμμής.

Συστηματική προσέγγιση στην ικανοποίηση του πελάτη

Οι *Edvardsson, Thomasson και Ovretveit* καταλήγουν σε δέκα προτάσεις για τη συστηματική προσέγγιση στην ικανοποίηση των πελατών.

1. Εντοπίστε τις επιθυμίες των πελατών, υπαλλήλων και διοίκησης.
2. Επιλέξτε κοινό – και ενιαίο – σχέδιο δράσης για όλη την εταιρία.
3. Επιλέξτε στόχους ποιότητας για όλα τα επίπεδα της εταιρίας.
4. Δημιουργήστε και προωθήστε εσωτερικό σύστημα αναγνώρισης και ανταμοιβής.
5. Οργανώστε τη βελτίωση της ποιότητας.
6. Συγκριθείτε με τους καλύτερους στο χώρο σας.
7. Μετρήστε πού βρίσκεσθε, βάλτε στόχους και μετρήστε πού φτάσατε.
8. Ακούτε τους πελάτες όταν κάνουν παράπονα.
9. Η ποιότητα της εξυπηρέτησης βασίζεται σε ικανό και δεσμευμένο προσωπικό.
10. Η ποιότητα και η καινοτομία στις υπηρεσίες, εξαρτάται πολύ από το σχεδιασμό της παρεχόμενης υπηρεσίας.

Τα όρια της παροχής υπηρεσιών;

Η ικανοποίηση των αναγκών των πελατών αποτελεί προϋπόθεση ανταγωνιστικότητας για τους σύγχρονους οργανισμούς.

Ο προσδιορισμός και η μετέπειτα ικανοποίηση των αναγκών αυτών, χωρίς να λαμβάνονται υπόψη κάποιοι περιορισμοί, αλλά και η προσδοκία του κέρδους, οδηγεί συχνά στην παραγωγή ακραίας μορφής υπηρεσιών, που εγγίζουν τα όρια της ανθρώπινης ευαισθησίας.

Στις Η.Π.Α., (μη ασφαλιστικές) εταιρίες που έχουν πολλαπλασιαστεί αριθμητικά τα τελευταία χρόνια, προσφέρουν τη δυνατότητα σε ασθενείς προσβεβλημένους από AIDS και ευρισκόμενους στο τελευταίο στάδιο της ασθένειας, να εισπράξουν μέρος του κεφαλαίου της ασφάλειας που έχουν συνάψει προ της εκδήλωσης της ασθένειάς τους με τον όρο να εκχωρήσουν τα δικαιώματα του συμβολαίου τους μετά θάνατον στην εταιρία που καταβάλλει την προκαταβολή.

Αποτελεί «κίνητρο» για τους πάσχοντες που καταλήγουν στο να αποδεχθούν τις υπηρεσίες αυτές, η δυνατότητα να ζήσουν με άνεση το υπόλοιπο της ζωής τους.

Τα ερωτήματα που προκύπτουν στις περιπτώσεις αυτές, αναφέρονται στα όρια των ανθρώπινων συναισθημάτων και πεποιθήσεων, που δεν πρέπει να θίγονται ή να εξαγοράζονται με χρήματα. Τα όρια των υπηρεσιών πρέπει να περιορίζονται από:

- Διατυπωμένη και εποπτευόμενη επαγγελματική δεοντολογία.
- Σεβασμό των ηθών και των συνηθειών του ευρύτερου κοινωνικού περιβάλλοντός τους.
- Συμμόρφωση με εθνική και διεθνή νομοθεσία.

Πηγή: Εκδόσεις: «ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ» -
ΕΥΤΥΧΙΑ ΣΠ. ΓΑΛΛΑΙΟΥ & ΣΙΑ.
Α. ΣΠΑΝΟΣ: Πώς παράγονται και παρέχονται υπηρεσίες ποιότητας

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Τώρα και... SUPER ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΟ

Απεριόριστη νοσοκομειακή περίθαλψη με απαλλαγή

Περιγραφή παροχής

Το "SUPER νοσοκομειακό" είναι ένα νοσοκομειακό ασφαλιστικό πρόγραμμα που σκοπός του είναι να καλύψει τα πιο σοβαρά περιστατικά υγείας, συνεπεία ατυχήματος ή ασθένειας, που απασχολούν τον ασφαλισμένο και απαιτούν νοσηλεία με διανυκτέρευση στην Ελλάδα ή το εξωτερικό και με υψηλό κόστος περίθαλψης.

Κυριότερο πλεονέκτημα του προγράμματος είναι ότι καλύπτει το υψηλό κόστος περίθαλψης με ένα ανταγωνιστικά χαμηλότερο ασφάλιστρο.

Καλύψεις

Το καλυπτόμενο ποσό του προγράμματος αυτού είναι "ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΟ" για την Ελλάδα, ενώ για το εξωτερικό ανέρχεται σε 300.000 ευρώ, ποσό ικανό να καλύψει το MAXIMUM των νοσοκομειακών εξόδων.

Το ανώτατο ποσό για ημερήσιο νοσήλειο (Δωμάτιο + Τροφή) είναι Α' θέση στην Ελλάδα και στο εξωτερικό ανέρχεται σε 300 ευρώ.

Το εκπιπτόμενο ποσό - κατά περίπτωση - ανέρχεται σε 1.500 ευρώ.

Διευκρινίσεις

Στο πρόγραμμα "SUPER ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΟ" προβλέπονται τα εξής:

- Στο καλυπτόμενο από την Εταιρία ποσό εξόδων δεν υπάρχει συμμετοχή του ασφαλισμένου.
- Το πρόγραμμα καλύπτει και τον τοκετό με περιοριστικούς όρους (συμμετοχή του ασφαλισμένου στο υπερβάλλον ποσό 50% και μετά από 21 μήνες - 630 ημέρες).
- Σε περίπτωση που η άλλη ασφάλιση συμμετείχε στα έξοδα και αποζημίωσε με ποσό ίσο ή μεγαλύτερο με αυτό του εκπιπτόμενου (απαλλαγή) τότε η απαλλαγή δεν ισχύει. Εάν όμως το ποσό που κάλυψε άλλη ασφαλιστική είναι μικρότερο της απαλλαγής, τότε αυτό συμψηφίζεται με το ποσό της απαλλαγής.

Επιπλέον Κάρτα Επείγουσας Βοηθείας

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ στα πλαίσια του προγράμματος SUPER ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΟ σας καλύπτει και με το πρόγραμμα AGROLIFE ASSISTANCE.

Είναι ένα πρόγραμμα που εξειδικεύεται στην επείγουσα, άμεση ταξιδιωτική και ιατρική βοήθεια. Αποτελεί δε, το πιο κατάλληλο εφόδιο για μια ακόμη πιο αποτελεσματική προστασία.

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

GENERALI Relax ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Η σιγουριά που σας επιτρέπει να βλέπετε μπροστά

Generali - Πάντα δίπλα σας

Η Generali, η τρίτη ευρωπαϊκή δύναμη ανάμεσα σε όλους τους ασφαλιστικούς Ομίλους στην Ευρώπη, δημιούργησε το ολοκληρωμένο πρόγραμμα προστασίας Generali Relax Επιχείρηση, που μπορεί να καλύψει αποτελεσματικά κάθε ανάγκη προστασίας και της δικής σας επιχείρησης, από την πιο απλή μέχρι και την πιο εξειδικευμένη. Τώρα μπορείτε να συγκεντρωθείτε στα μακροπρόθεσμα σχέδια που αφορούν το μέλλον της επιχείρησής σας.

Το Generali Relax Επιχείρηση είναι το σωστό βήμα που θα σας επιτρέψει να κινηθείτε άνετα, για να έχετε το προβάδισμα στο χώρο σας...

Generali Relax Επιχείρηση

Δουλέψατε σκληρά και επενδύσατε πολλά για να πετύχει η επιχείρησή σας. Για να μην αφήσετε απρόβλεπτους κινδύνους να καταστρέψουν τις προσπάθειες μιας ζωής σε μια στιγμή, χρειάζεστε και αξίζετε την πιο ολοκληρωμένη ασφαλιστική κάλυψη που μπορείτε να έχετε.

Το πρόγραμμα Generali Relax Επιχείρηση σας καλύπτει ολοκληρωτικά, γιατί προσαρμόζεται απόλυτα στις ανάγκες της επιχείρησής σας, είτε είναι γραφείο, κατάστημα ή ιατρείο, και εξασφαλίζει αποτελεσματικά τη συνέχιση της λειτουργίας της ό,τι κι αν συμβεί.

Με το Generali Relax Επιχείρηση, ασφαλίζουμε εμείς την επιχείρησή σας, για να εξασφαλίσετε εσείς την επιτυχία της.

Το Generali Relax Επιχείρηση προστατεύει σωστά την επιχείρησή σας

Το Generali Relax Επιχείρηση με βάση τις ανάγκες σας, προστατεύει την επιχείρηση καλύπτοντας:

- Την ίδια την Οικοδομή ή / και τις Βελτιώσεις και διακοσμήσεις που τυχόν υπάχουν.
- Το περιεχόμενό της, όπως εμπορεύματα, πάγιο εξοπλισμό, ακόμη και τον τεχνικό εξοπλισμό του ιατρείου σας, αλλά ακόμη, κατ' επιλογή σας:
- Τα αντικείμενα που είναι σταθερά στερεωμένα στην εξωτερική πλευρά της οικοδομής.
- Τα κινητά αντικείμενα που βρίσκονται ή εκτίθενται στην ύπαιθρο ή κάτω από υπόστεγα.
- Τα εξωτερικά βοηθητικά κτίσματα.

Ασφαλιστικές καλύψεις

Το Generali Relax Επιχείρηση αποζημιώνει ζημιές και καλύπτει δαπάνες και οικονομικές απώλειες παρέχοντας το παρακάτω πακέτο ΒΑΣΙΚΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ:

Ασφαλιζόμενοι Κίνδυνοι - καλύπτονται ζημιές από:

- Πυρκαγιά από τυχαία αιτία ακόμα και από βραχυκύκλωμα ή εμπρησμό ή πτώση κεραυνού, έκρηξη, ζημιές από καπνό
- Στάσεις, απεργίες, οχλαγωγίες, πολιτικές ταραχές, κακόβουλες ενέργειες τρίτων
- Τρομοκρατικές ενέργειες
- Καιρικά φαινόμενα & ζημιές διαβροχής (πλημμύρα, θύελλα, καταιγίδα, χιόνι, χαλάζι, διάρρηξη σωληνώσεων ή εγκαταστάσεων αποχέτευσης, υπερχείλιση δεξαμενών).
- Κλοπή με διάρρηξη ή / και Ληστεία.
- Άλλες υλικές ζημιές (πρόσκρουση οχήματος, πτώση αεροσκάφους, τυχαία θραύση κρυστάλλων, αλλοίωση εμπορευμάτων).

Επιπλέον παροχές και καλυπτόμενες δαπάνες

- Πρόσθετες δαπάνες ως επακόλουθο υλικής ζημιάς (αποκομιδή ερειπίων, έξοδα φύλαξης, έξοδα μεταφοράς, παραμονής και επανεγκατάστασης του περιεχομένου.
- Κλοπή και ληστεία χρημάτων που φυλάσσονται στις

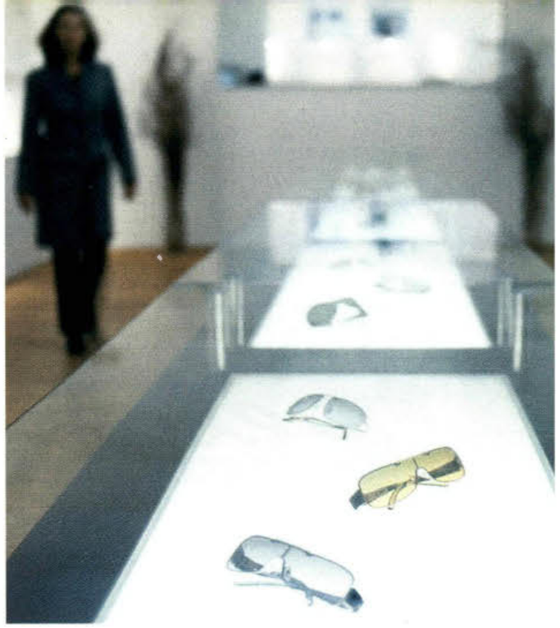
εγκαταστάσεις ή κατά τη μεταφορά.
• Απώλεια / ζημιά περιουσίας υπό προσωρινή απομάκρυνση (κάλυψη περιεχομένου κατά τη διάρκεια προσωρινής μετα-στέγασης κατόπιν υλικής ζημίας).
• Απώλεια εισπρακτέων ενοικίων ως επακόλουθο υλικής ζημιάς.
• Ημερήσιο επίδομα λόγω διακοπής εργασιών κατόπιν υλικής ζημιάς.
• Αστική ευθύνη (γενική αστική ευθύνη προς τρίτους από τη λειτουργία των εγκαταστάσεων, έναντι του ιδιοκτήτη οικοδομής στην οποία στεγάζεται η επιχείρηση, έναντι των γειτόνων από μετάδοση πυρκαγιάς, έναντι των υπαλλήλων της επιχείρησης).
Το Generali Relax Επιχείρηση σας δίνει τη δυνατότητα να προσθέσετε επιπλέον, κατ' επιλογή, οποιαδήποτε από τις παρακάτω ΠΡΟΑΙΡΕΤΙΚΕΣ καλύψεις:
Ασφαλιζόμενοι Κίνδυνοι - καλύπτονται ζημιές από:
• Σεισμός (κλονισμός από τη δόνηση ή / και επακόλουθη πυρκαγιά)
• Ολίσθηση, Καθίζηση εδάφους
• Ηλεκτρικές βλάβες στις ηλεκτρικές εγκαταστάσεις ή τις συσκευές.
Επιπλέον Παροχές και καλυπτόμενες δαπάνες
• Τεχνικός εξοπλισμός ιατρείου

Ετήσια Ολικά Ασφάλιστρα

Τα ασφάλιστρα για το σύνολο των ΒΑΣΙΚΩΝ ΚΑΛΥΨΕΩΝ (ασφαλιζόμενων κινδύνων και συμπληρωματικών παροχών), καθορίζονται ανάλογα με το είδος της επιχείρησης. Τα καταστήματα χωρίζονται σε κατηγορίες ανάλογα με το είδος της επιχείρησης, ενώ το κόστος για γραφεία και ιατρεία είναι ενιαίο. Τα ετήσια ασφάλιστρα υπολογίζονται ανάλογα με την αξία των ασφαλισμένων αντικειμένων. Ενδεικτικά, για ασφαλιζόμενο κεφάλαιο (αξία)€ 1.000 τα ΕΤΗΣΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ είναι:
Κατάστημα:
Α' κατηγορίας
€ 1,30 για την οικοδομή και € 4,50 για το περιεχόμενο
Β' κατηγορίας
€ 1,50 για την οικοδομή και € 6,00 για το περιεχόμενο
Γ' κατηγορίας
€ 1,90 για την οικοδομή και € 7,80 για το περιεχόμενο
Γραφείο ή Ιατρείο
€ 1,20 για την Οικοδομή και € 2,50 για το περιεχόμενο πλέον € 0,70 για τον τεχνικό εξοπλισμό ιατρείου
Τα ασφάλιστρα για τις προαιρετικές καλύψεις (πρόσθετων ασφαλιζόμενων κινδύνων και συμπληρωματικών παροχών) υπολογίζονται ανάλογα με το είδος της κάλυψης και το ασφαλιζόμενο κεφάλαιο ανά κάλυψη.

Εκπτώσεις

• 5% σε επιχειρήσεις στις οποίες υπάρχει τουλάχιστον ένα από τα δύο επιπλέον μέτρα ασφαλείας, είτε συναγερμός συνδεδεμένος με κέντρο 24ωρης παρακολούθησης εταιρίας security, είτε φύλακας σε 24ωρη βάση.
• 5% σε ασφαλισμένες επιχειρήσεις με ασφαλισμένο κεφάλαιο μεταξύ € 150.001 και € 300.000.
• Generali Bonus - Μια πρωτοποριακή προσφορά της Generali, που σας προσφέρει επιπλέον έκπτωση 10% κατά την πρώτη ετήσια ανανέωση του συμβολαίου, εάν δεν έχει δηλωθεί ή πληρωθεί ζημιά και εφόσον τα καθαρά ετήσια ασφάλιστρά σας υπερβαίνουν τα € 90,00.

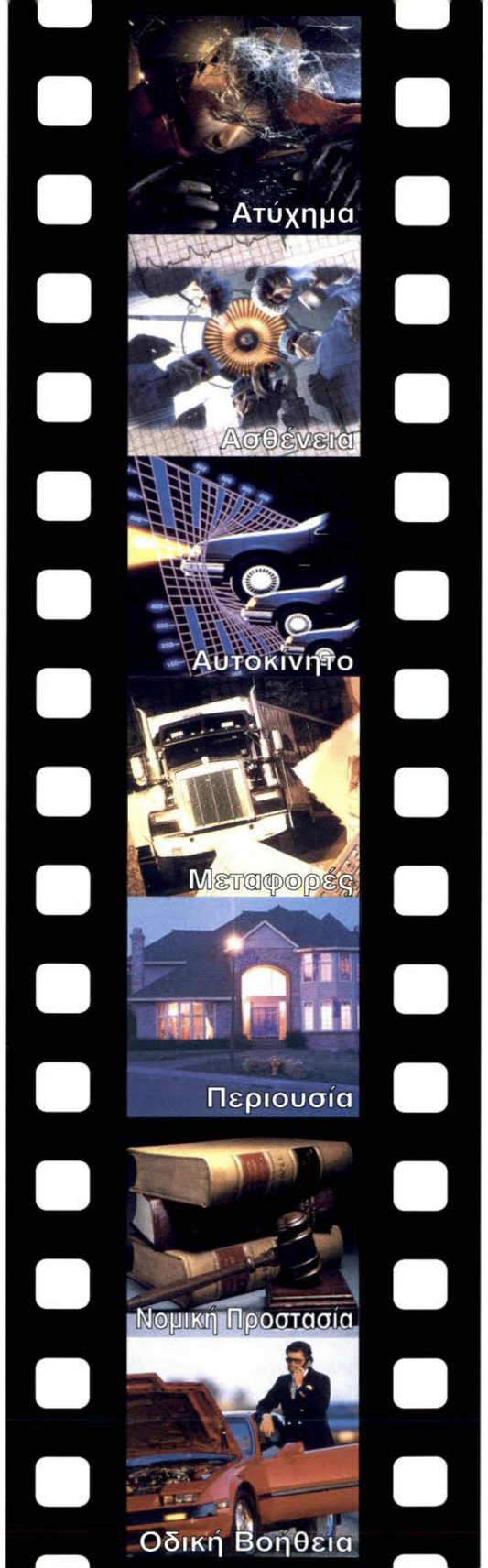


Αντιπροσωπευτικά καταστήματα ανά κατηγορία

• Στην Α' ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ περιλαμβάνονται καταστήματα ειδών κεραμικής, αγροτικών μηχανημάτων, πρατήρια αναψυκτικών / αεριούχων ποτών, ειδών αλουμινίου, ανθοπωλεία, αρτοπωλεία, γυμναστήρια και ινστιτούτα αισθητικής, ειδών κιγκαλερίας, ειδών υγιεινής, εκθέσεις αυτοκινήτων, εκθέσεις επίπλων, καφενεία / λέσχες / εντευκτήρια, κουρεία / κομμωτήρια, οπτικών ειδών, ορθοπεδικών ειδών, τροφίμων, υφασμάτων και άλλα συναφή.
• Στη Β' ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ περιλαμβάνονται καταστήματα fast food και εστιατόρια, αθλητικών ειδών, βιβλιοπωλεία / ειδών γραφείου, δερμάτινων ειδών, δώρων, ενδυμάτων / εσωρούχων, ζαχαροπλαστεία με ή χωρίς εργαστήριο, ηλεκτρικών ειδών, καθαριστήρια ενδυμάτων, καλλυντικών, κεντημάτων, λαϊκής τέχνης, μουσικών οργάνων, υαλοπωλεία / κρυστάλλινων ειδών, υποδημάτων, φαρμακεία / φαρμακοποθήκες, φωτιστικών ειδών και άλλα συναφή.
• Στη Γ' ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ περιλαμβάνονται καταστήματα αλιείας, δισκοπωλεία, ειδών κυνηγιού, ελαστικών ειδών, εμπορίας αυτοκινήτων / πρατήρια υγρών καυσίμων / σταθμοί αυτοκινήτων / πλυντήρια αυτοκινήτων, εργαστήρια αγγειοπλαστικής / κεραμικής, ηλεκτρονικών υπολογιστών, καθρεπτών, κορνίζων / πλαισίων, οινοπνευματωδών ποτών / πρατήρια ποτών (κάβες), παιχνιδιών, πλαστικών ειδών, Super Market, τυπογραφεία / γραφικών τεχνών, φωτογραφικών ειδών, χημικών ειδών, χρωμάτων και άλλα συναφή.

Επικοινωνήστε τώρα με την Generali

Ένα μεγάλο **δίκτυο συνεργατών** σε όλη την Ελλάδα είναι στη διάθεσή σας για να σχεδιάσετε μαζί την ολοκληρωμένη ασφαλιστική κάλυψη της επιχείρησής σας.
Μπορείτε να απευθυνθείτε στον **Ασφαλιστικό σας Σύμβουλο** ή στο **Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών** της Generali, στο τηλέφωνο: 210 8096400 ή να επισκεφθείτε τη σελίδα μας στο Διαδίκτυο: www.generali.gr.



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

Γυναίκες στις πωλήσεις

Είναι παντού. Είναι στο σπίτι. Στη δουλειά. Στο γραφείο. Στο management. Στις πωλήσεις. Στις επαφές με τους πελάτες. Στην εκπαίδευση. Στο δρόμο. Στα καταστήματα. Στα σχολεία των παιδιών. Στους παιδιάτρους. Στο κομμωτήριο. Στις κοινωνικές εκδηλώσεις. Στα σαλόνια. Στις συγγενικές συνάξεις. Στις συζυγικές υποχρεώσεις. Στις συντροφικές συναντήσεις.
Με 2 και 3 και 5 ρόλους ταυτόχρονα και τα καταφέρνουν. Και διακρίνονται. Και προσφέρουν. Και ομορφαίνουν την πεζή καθημερινότητά μας.
Σκεφθείτε γραφεία χωρίς ένα γυναικείο χαμόγελο, ένα "νάζι", χωρίς λουλούδια στα βάζα, χωρίς "καρδούλες" στα πλήκτρα και τα PC, χωρίς το διπλό άρωμα γυναίκας και HERMES ή CHANEL ή BULGARI ή DUNE CRISTIAN DIOR ή GIORGIO BEVERLY HILLS... Σα στρατώνες θα ήταν ή αντρικές φυλακές... Το NAI ξεκινά να παρουσιάζει γυναίκες στις πωλήσεις. Η Βιβή Σεβαστάκη τις ανακαλύπτει και ομορφαίνει και το NAI!

Κωνσταντίνα Κίτσου,
Συντονίστρια

INTERAMERICAN

Η κυρία που παρουσιάζουμε επιβεβαιώνει το γένος της ασφάλειας. Η Κωνσταντίνα Κίτσου εμπνέει σιγουριά με τη θετικότητά της και τον επαγγελματισμό που τη διακρίνει. Γνωρίζει τον τρόπο να κερδίζει την εμπιστοσύνη των ανθρώπων στους οποίους απευθύνεται, χρησιμοποιώντας γι' αυτό όχι μόνο τα εφόδια που της παρέχει η Εταιρία, αλλά και τα προσωπικά της χαρίσματα: την προσήνεια, την ειλικρίνεια, την αμεσότητα στην προσέγγιση των ζητημάτων που απασχολούν το συνομιλητή της. Και βέβαια, έχει γι' αυτά έτοιμες τις λύσεις και τις προτάσεις.

Η κυρία Κίτσου περιλαμβάνεται στα παλαιά και δοκιμασμένα στελέχη του δυναμικού της INTERAMERICAN, έχοντας ξεκινήσει ως διοικητική υπάλληλος το 1981. Το ενδιαφέρον της για το περιεχόμενο της δουλειάς του ασφαλιστή, την έστρεψε προς τις πωλήσεις. Στις ασφάλειες προόδευσε σταθερά και κατέληξε το 1997 Διευθύντρια του υποκαταστήματος που στεγάζεται στον Πύργο των Αθηνών, στους Αμπελόκηπους.

Για την παραγωγική δραστηριότητά της κυρίως στα συνταξιοδοτικά προγράμματα, η Κωνσταντίνα λέει:

"Είναι γεγονός αναμφισβήτητο ότι το ασφαλιστικό σύστημα στην Ελλάδα - και όχι μόνο - αντιμετωπίζει τεράστια προβλήματα, και αυτό δεν το λέμε σήμερα μόνον εμείς οι ασφαλιστές, αλλά ο πολίτης το διαβάζει καθημερινά στα άρθρα των εφημερίδων, το ακούει από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης και κυρίως το αισθάνεται ο ίδιος όταν βλέπει τί πληρώνει στις εισφορές των Ταμείων του και τί τελικά θα εισπράξει όταν έρθει η στιγμή - για την οποία μάλιστα δεν ξέρει πότε ακριβώς θα έρθει. Πρέπει λοιπόν να αποδείξουμε στον πολίτη ότι εμείς μπορούμε να του προσφέρουμε σωστές και αξιόπιστες λύσεις. Ο ρόλος του χρηματοασφαλιστικού συμβούλου σήμερα δεν είναι να προωθεί προϊόντα, αλλά να διαχειρίζεται ανάγκες και αυτό ακριβώς πιστεύω πως περιμένει ο σύγχρονος πελάτης από εμάς να κάνουμε για λογαριασμό του. Αυτό αποτελεί για μένα και τους συνεργάτες μου μια πρόκληση και ταυτόχρονα μια ευθύνη απέναντι στους πελάτες μας. Αφιερώνουμε αρκετό χρόνο στις συγκεντρώσεις του υποκαταστήματος και στις ομάδες εποπτείας για να εντοπίσουμε τα θέματα που ενδιαφέρουν έναν υποψήφιο πελάτη. Παράλληλα με τους νέους πελάτες, επαναπροσεγγίζουμε και τους ήδη υπάρχοντες για να καλύψουμε πληρέστερα τις συνταξιοδοτικές τους ανάγκες".

Σχετικά με τις σημερινές ανάγκες του πολίτη, η διακεκριμένη Συντονίστρια επισημαίνει:

"Οι εποχές αλλάζουν, αλλάζουν ποιοτικά και οι ανάγκες των πολιτών. Σήμερα, που ο πολίτης έχει πρόσβαση σε έναν τεράστιο όγκο πληροφοριών χρειάζεται περισσότερο από ποτέ άλλοτε, δίπλα του ένα επαγγελματία χρηματοασφαλιστικό σύμβουλο, που να διαθέτει τις κατάλληλες γνώσεις και τα κατάλληλα εργαλεία για να μπορέσει να του δώσει τις καλύτερες λύσεις στις ανάγκες του. Η έντονη μεταβλητότητα που χαρακτηρίζει την εποχή που ζούμε, η αστάθεια των αγορών, η μεγάλη πτώση των επιτοκίων αναδεικνύουν με έμφαση τις χρηματοοικονομικές ανάγκες του πελάτη. Σήμερα είναι απαραίτητο ο πολίτης, για να αισθάνεται και να είναι ασφαλής, να καλύπτεται από μια ομπέλα ασφαλιστικών παροχών".

Η ιδιωτική ασφάλιση χωράει στη συνταξιοδοτική μέριμνα; Πολλή συζήτηση έχει γίνει γι' αυτό το ζήτημα, στο πλαίσιο της ασφαλιστικής μεταρρύθμισης. Η Κωνσταντίνα Κίτσιου έχει ξεκάθαρη άποψη:

"Ο τομέας των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων

θα πρέπει να παραδεχθούμε ότι δεν έχει ακόμα αναπτυχθεί όσο θα έπρεπε στην Ελλάδα. Πιστεύω όμως πως θα αποτελέσει το σημείο αιχμής στη δουλειά μας τα επόμενα χρόνια. Αργά ή γρήγορα - μάλλον γρήγορα - το κράτος θα αναγκασθεί να προβεί σε νέα μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού με σκοπό να αντιμετωπισθεί σωστά πλέον η προβληματική κατάσταση των Ταμείων. Μια ματιά σε ό,τι έχει συμβεί ή βρίσκεται σε εξέλιξη στην υπόλοιπη Ευρώπη θα μας κάνει να καταλάβουμε πως είναι αδύνατο να αργήσει αυτό να γίνει και στη χώρα μας. Το τοπίο λοιπόν στο χώρο των συντάξεων θα αλλάξει εντυπωσιακά. Πιστεύω ότι το κράτος θα δώσει ισχυρά κίνητρα στους πολίτες, ώστε να φροντίσουν οι ίδιοι για τη σύνταξή τους. Τότε ο ρόλος ο δικός μας θα είναι σημαντικός, αρκεί βέβαια και εμείς να μπορούμε να σταθούμε στο ύψος των περιστάσεων, καθώς ο πολίτης θα επιλέγει πλέον την εταιρία που θα συνεργαστεί με βάση τα μεγέθη της, το κύρος και την αξιοπιστία που διαθέτει στην αγορά, προκειμένου να διασφαλίσει με τον καλύτερο τρόπο τα χρήματά του".

Ξεκάθαρη είναι η γνώμη της και για το περιβάλλον στο οποίο εργάζεται:

"Η διοίκηση της INTERAMERICAN τόσο στο παρελθόν όσο και σήμερα, είναι σταθερά προσανατολισμένη στο να συμπαρίσταται στο δύσκολο έργο του Δικτύου των Πωλήσεων. Συμπορευόμαστε σε μια κοινή προσπάθεια με γνώμονα για τη διοίκηση την υποστήριξη των συνεργατών, τόσο από πλευράς κινήτρων όσο και από πλευράς προϊόντων. Η INTERAMERICAN ήταν και είναι μια εταιρία που όχι μόνο απαντά στις προκλήσεις των καιρών, αλλά πολλές φορές ανοίγει το δρόμο δημιουργώντας η ίδια τις προκλήσεις. Δεν διστάζει να κάνει σημαντικές τομές, τόσο σε επίπεδο προϊόντων αλλά και σε επίπεδο φιλοσοφίας των πωλήσεων. Διαθέτουμε ισχυρά προϊοντικά όπλα στην ελληνική αγορά και είμαι βέβαιη πως θα διατηρήσουμε αυτό το πλεονέκτημα και στο μέλλον. Η αναμφισβήτητη επιτυχία της Εταιρίας να διατηρείται τόσα πολλά χρόνια στην κορυφή βασίζεται κυρίως στη σημασία που δίνει πάντοτε η INTERAMERICAN στον άνθρωπο. Τον άνθρωπο συνεργάτη, τον άνθρωπο πελάτη. Ίσως για το λόγο αυτό η επιτυχία αυτή δεν αντιγράφεται εύκολα".

Σοφού Αγγελική

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η γυναίκα από τη φύση της διαθέτει ανεπτυγμένο ένστικτο, υπομονή και επιμονή, συνέπεια και ικανότητα να διαχειρίζεται ανθρώπινες σχέσεις και συμπεριφορές.

Ότι ακριβώς απαιτεί το επάγγελμά μας.

Όμως δεν αρκούν για την καταξίωση της στην ιεραρχία των πωλήσεων ίσως γιατί κυριαρχεί το πρότυπο του άνδρα manager ιδιαιτέρως στην επαρχία (πόσες γυναίκες βρίσκονται στην ιεραρχία σε σχέση με τους άνδρες);

Ας παραδεχτούμε όμως ότι το επάγγελμά μας είναι τελικά αξιοκρατικό. Όποιος αντέχει ανεβαίνει στην πυραμίδα ανεξαρτήτως φύλου. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει ανάγκη από γυναίκες δυναμικές, αυτοδημιούργητες και αυτοπεποίθητες. Άλλωστε η ασφάλεια και η ζωή είναι γένους θηλυκού. Όπως και η... ανασφάλεια.

1. Όλοι στην αγορά μιλούν το τελευταίο διάστημα για δυσκολίες. Είναι όντως δύσκολη την περίοδο αυτή η αγορά; Που εντοπίζετε εσείς τις δυσκολίες αυτές;

α) Η οικονομική ύφεση της αγοράς που οδηγεί τους καταναλωτές σε περικοπές εξόδων και τις εταιρίες σε αυξήσεις ασφαλίστρων.

β) Προσαρμογή διαμεσολαβούντων στις νέες συνθήκες σύμφωνα με τις οδηγίες της Ε.Ε., στρατολόγηση και εκπαίδευση υποψηφίων ασφαλιστών χωρίς την υποστήριξη εκπαιδευτικών κέντρων που λειτουργούν στην Αθήνα και στις μεγάλες πόλεις.

γ) Η προσπάθεια μείωσης του κόστους των δικτύων από τις εταιρίες, οφείλει να γίνει με προσεκτικούς χειρισμούς.

δ) Η απειλή των εναλλακτικών δικτύων.

2. Πως ξεπερνάτε εσείς στο δικό σας υποκατάστημα τις δυσκολίες;

3. Που πρέπει να ρίξει σήμερα το βάρος ο ασφαλιστής; Σε ποιους τομείς;

Στροφή και στις γενικές για αναπλήρωση εισοδήματος που χάθηκε από την κρίση στις Ασφαλίσεις Ζωής και τη γενική πολιτική μείωσης προμηθειών.

- Συνεχής εκπαίδευση - ενημέρωση.

- Προσπάθεια διείσδυσης σε συγκεκριμένες αγορές και διαχείρισης των ελλειμάτων και της κρίσης της αγοράς.

- Εστιάζουμε στη λύση και όχι στο πρόβλημα. Επαναπροσδιορίζουμε τους ρόλους μας.

- Αξιοποιούμε το ισχυρό πλεονέκτημά μας που είναι και παραμένει η ποιότητα του ανθρώπινου δυναμικού. Μέσα απ' αυτό φροντίζουμε για την ουσιαστική επικοινωνία με τους ανθρώπους μας.

- Καθορίζουμε το στόχο της διαδικασίας και όχι μόνο του αποτελέσματος.

- Αξιοποιούμε κάθε κέντρο επιρροής.

- Αλλάζουμε νοοτροπία και συνήθειες. Είναι συνήθεια η επιτυχία το ίδιο και η αποτυχία.

4. Τι πρέπει να ζητήσει από την εταιρία και από τη διεύθυνση πωλήσεων της εταιρίας του;

5. Ποιες είναι οι εκτιμήσεις σας για το μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς;

Σταθερή διαχρονική αξία πάντα ο επαγγελματίας ασφαλιστής. Η δική μας υπηρεσία δεν παρέχεται από ηλεκτρονικούς υπολογιστές ούτε μπορεί να υποκατασταθεί από εναλλακτικά δίκτυα. Είναι στάση ζωής και μάλιστα υψηλών προδιαγραφών. Άλλωστε η δική μας αγορά της επαρχίας είναι τόσο μικρή που διασφαλίζει από μόνη της διαφάνεια και αξιοπιστία και τελικά εξοστρακίζει τους "περιστασιακούς" και τους "γυρολόγους". Αναβάθμιση καταξίωση του κλάδου, ανάκαμψη και ωρίμανση της αγοράς.

Όταν ξεκαθαρίσει το τοπίο και παγιωθούν προϋποθέσεις και υποδομές τότε θα μας οδηγήσουν στην πραγματική σύγκλιση με την Ε.Ε.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Το 1986 ξεκίνησα την ασφαλιστική μου καριέρα ως παραγωγός ασφαλίσεων στην Αγροτική Ζωής στην Κόρινθο. Στην πόμενη τριετία δημιούργησα τη δική μου ομάδα ασφαλιστών και το 1992 ανέλαβα τη θέση του Συντονιστή Διευθυντή ιδρύοντας ένα νέο γραφείο στο Ναύπλιο. Τον ίδιο χρόνο ανέλαβα την ευθύνη ανάπτυξης νομού Αρκαδίας ιδρύοντας γραφείο στην Τρίπολη.

*Σημαντικό θεωρώ ότι επιτυγχάνουμε "κάθε χρόνο" τη βράβευση της περιοχής σε **διατήρησιμότητα** καθώς και τη συμμετοχή σε όλα τα εκπαιδευτικά ταξίδια, στοχεύοντας όχι μόνο την ποσοτική αλλά την ποιοτική ανάπτυξη της περιοχής ευθύνης μου.*

Επίσης σημαντικό θεωρώ ότι τόσο εγώ όσο και "όλοι" οι συνεργάτες μου εξακολουθούμε να παραμένουμε στην εταιρία που ξεκινήσαμε και να μεγαλώνουμε μαζί της καθώς επίσης και την ουσιαστική στήριξη της συντονίστριας ομάδας Κορίνθου Σοφού Γεωργίας που είναι αδελφή μου και συνεργάζεται με την αγροτική από το 1982.

ΕΡΕΥΝΑ

Γυναίκες στις πωλήσεις

Μποντιώτη Λένα
Υπεύθυνη Πωλήσεων στην
GALAXIAS INSURANCE

1) Περιγράψτε μας την καθημερινότητα και την εμπειρία σας από τις πωλήσεις.

Σε αυτό το επάγγελμα δεν υπάρχει καθημερινότητα.Η κάθε μέρα είναι διαφορετική, με ζωντάνια και εντάσεις, διότι η σχέση με τις πωλήσεις είναι και συναίσθημα. Είναι ίσως η μόνη δουλειά που η εμπειρία ναι μεν υπάρχει, αλλά δεν έχει όριο, γιατί καθημερινά εμπλουτίζεται. Μετά από εμπειρία 20 χρόνων στον ασφαλιστικό χώρο, σχεδόν κάθε μέρα σκέφτομαι και προβληματίζομαι για τα νέα δεδομένα που διαπιστώνω. Καθημερινά επικοινωνώ με 20-30 άτομα του χώρου και ο καθένας τους μου μεταφέρει την μοναδικότητα των προβληματισμών τους με μοναδική εμπειρία.

2) Πως βλέπετε το ρόλο του ασφαλιστή στη σημερινή κρίσιμη οικονομική περίοδο.

Κατά την άποψή μου ακριβώς λόγω της οικονομικής κρίσης ο σημερινός μέσος καταναλωτής αρχίζει να νιώθει την ανάγκη προστασίας της ιδιοκτησίας του, μιας και με δυσκολία πλέον μπορεί να την αντικαταστήσει. Συνεπώς ο ρόλος του ασφαλιστή είναι σημαντικός και χρήσιμος αυτή την περίοδο. Μέλημά του είναι πλέον η σωστή εκπαίδευσή του και η μετέπειτα ορθή ενημέρωση του καταναλωτή προκειμένου να προστατέψει το δυνατόν καλύτερα την αυτή ιδιοκτησία του. Η πρώτη προτεραιότητα για έναν «διαμεσολαβούντα» είναι το σωστό service, μέσα από τη μεταγοραστική εξυπηρέτηση, προσφέροντας στον πελάτη αυτά που σύμφωνα με τις εξελίξεις χρειάζεται. Επίσης πρώτη προτεραιότητα θεωρώ, τη συνεχόμενη και σε βάθος εκπαίδευσή του, η οποία σε συνδιασμό με τα προηγούμενα θα δημιουργήσει τη διαφορά. Και βέβαια αυτή η δύσκολη και κρίσιμη περίοδος θα δείξει τους πραγματικούς επαγγελματίες και θα αναβαθμίσει το ρόλο τους.

3) Νιώθετε ότι οι Έλληνες έχουν ασφαλιστική συνείδηση; Επαρκή ασφάλιση;

Σίγουρα είναι συνέχεια της προηγούμενης ερώτησης. Δηλαδή το πόσο συμβάλλει ο επαγγελματίας ασφαλιστής στη διαμόρφωση της ασφαλιστικής συνείδησης του κοινού. Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι ο πελάτης εκπαιδεύεται με τη συμπεριφορά του ασφαλιστή του.

Στη διαμόρφωση όμως της ασφαλιστικής συνείδησης θεαματικά απούσα είναι η εποπτεύουσα αρχή (δηλ. το κράτος) τη στιγμή που τόσα έχει να ωφεληθεί, όταν άνθρωπος και περιουσία είναι ασφαλισμένα. Θα πρέπει βέβαια και το καταναλωτικό κοινό να συνειδητοποιήσει τη σπουδαιότητα της ασφάλισης και να της δώσει την προτεραιότητα που της αρμόζει προκειμένου να εξασφαλίσει την οικονομική αποκατάσταση της όποιας ζημιάς.

Πιστεύω ότι τα επόμενα χρόνια η ασφαλιστική συνείδηση των Ελλήνων θα έχει κατά πολύ βελτιωθεί. Σ' αυτό θα έχουν συμβάλλει πάντα κατά τη γνώμη μου, πρώτα οι «διαμεσολαβούντες» και εν συνεχεία οι ασφαλιστικές εταιρίες μέσω των ενώσεων και το κράτος.

4) Πόσο χρειάζεται ένας ασφαλιστής τις ασφάλειες αυτοκινήτου; Μήπως θα μπορούσαν να πωληθούν αυτές οι ασφάλειες χωρίς τη μεσολάβηση ασφαλιστή;

Η υποχρεωτική από το Νόμο αστική ευθύνη προς τρίτους θα μπορούσε να πωλείται απευθείας από τις εταιρίες παρόλο που η εξυπηρέτηση θα ήταν πλημελής. Όταν όμως συζητάμε για ένα περιουσιακό στοιχείο από 8.000, 15.000, ή πάνω από 30.000 ευρώ χρήζει ασφάλισης και σαν αντικείμενο και γι αυτούς που μεταφέρει. Κατά συνέπεια όλες αυτές οι πρόσθετες καλύψεις πρέπει να πουληθούν από ασφαλιστές.

Άρα και σ' αυτήν την περίπτωση είναι απαραίτητος ο ασφαλιστής. Επειδή δε, είναι από το Νόμο υποχρεωτική η ασφάλιση των αυτοκινήτων δίνει στους ασφαλιστές τη δυνατότητα για την πώληση και όλων των άλλων ασφαλιστικών χρήσιμων προϊόντων.

5) Ποια είναι τα πλεονεκτήματα ενός ασφαλιστή μιας μικρής σε μέγεθος εταιρίας;

Χρειάζονται εταιρίες που να τιμούν και να σέβονται το όνομά τους.

Να είναι συνεπείς στις υποχρεώσεις τους και να παρέχουν:

α) Ανταγωνιστικά προϊόντα,

β) Άμεση και σωστή εξυπηρέτηση των πελατών και ασφαλιστών και

γ) Σωστές ανθρώπινες σχέσεις.

Το τελευταίο σίγουρα το προσφέρουν περισσότερο οι μικρές εταιρίες.

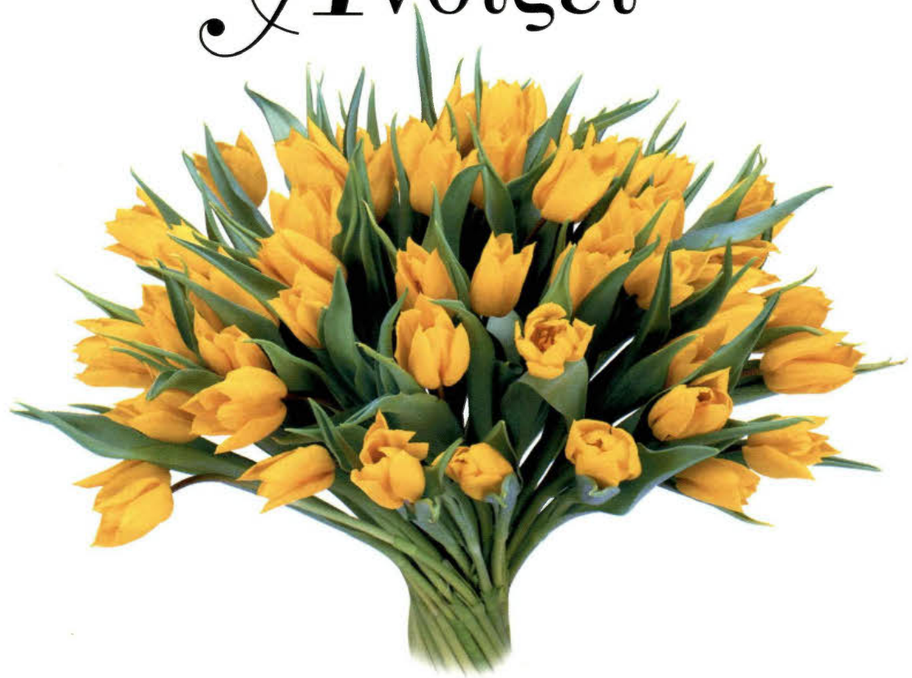
Αυτό που εγώ θέλω και έχω την ευχέρεια να τονίσω είναι η προσπάθεια που θα καταβάλλουμε συνέχεια για την καλύτερη υποστήριξη των συνεργατών μας.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Γεννήθηκα στην Αθήνα.
Είμαι μητέρα μιας κόρης 21 χρόνων.
Η παρουσία μου στο χώρο των ασφαλιστικών εταιρειών ξεκίνησε το 1980
Μέχρι το 1999 ολοκλήρωσα επιτυχημένη πορεία ως στέλεχος στον Όμιλο ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, ξεκινώντας από το τμήμα εισπράξεων Ζωής και κατόπιν στο Τμήμα Πωλήσεων (Αναλογιστική – Στατιστική) που υπήρξε δάσκαλος για την κατοπινή επαγγελματική μου πορεία.
Σήμερα είμαι Υπεύθυνη Πωλήσεων στην ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.

ASSET LINKED
ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΖΩΗΣ

Ασφάλιση που Ανθίζει



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

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

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

ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΕΚΠΙΠΤΟΥΝ ΑΠΟ ΤΟ ΦΟΡΟΛΟΓΗΤΕΟ ΕΙΣΟΔΗΜΑ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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

SYNEDIA S.A.

Ασφάλιση απώλειας κερδών του ιδιοκτήτη ενός έργου υπό κατασκευή*

(Principal's advance loss of profit)

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

I. Βάση της ασφαλίσης – Τι ασφαλίζεται

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

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

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

II. Ορολογία

Περίοδος Ασφάλισης

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

Προγραμματισμένη Ημερομηνία Έναρξης Δραστηριότητας

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

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

III. Ειδικές εξαιρέσεις

Οι ασφαλιστές δεν φέρουν ευθύνη για:

1. Απώλεια μικτού κέρδους και / ή αυξημένου κόστους λειτουργίας που οφείλεται σε οποιαδήποτε καθυστέρηση η οποία προκλήθηκε από ή είναι αποτέλεσμα ή συνέπεια:
   1.1. Απώλειας ή ζημιάς που καλύπτεται από το συμβόλαιο «Κατά Παντός Κινδύνου Εργολάβων ή Συναρμολόγησης» με παράρτημα, εκτός εάν έχει ρητά συμφωνηθεί γραπτώς.
   1.2. Σεισμού, ηφαιστειακής έκρηξης, παλλιροϊκού κύματος, εκτός εάν έχει ρητά συμφωνηθεί γραπτώς.
   1.3. Απώλειας ή ζημιάς σε παρακείμενη περιουσία, μηχανήματα και εξοπλισμό κατασκευής.
   1.4. Απώλειας ή ζημιάς μέσων λειτουργίας ή τροφοδοσίας, έλλειψη, καταστροφή, υποβάθμιση ή ζημιά σε οποιαδήποτε υλικά είναι απαραίτητα για την καλυπτόμενη δραστηριότητα.
   1.5. Οποιονδήποτε περιορισμών, τίθενται από οποιαδήποτε δημόσια αρχή.
   1.6. Μη διαθεσιμότητας ή ελλείψης κονδυλίων.
   1.7. Τροποποιήσεων, προσθηκών, βελτιώσεων, επανόρθωσης σφαλμάτων ή ελαττωμάτων ή εξουδετέρωσης ανεπαρκειών, οι οποίες λαμβάνουν χώρα μετά την επέλευση του γεγονότος.
   1.8. Απώλειας ή ζημιάς σε αντικείμενα, τα οποία έχουν παραλειφθεί ή τίθενται σε λειτουργία από τον ασφαλιζόμενο ή για τα οποία έχει παύσει να υφίσταται κάλυψη στο ασφαλιστήριο «Κατά Παντός Κινδύνου Εργολάβων ή Συναρμολόγησης».
2. Οποιαδήποτε απώλεια οφείλεται σε πρόστιμα, ή ποινές για παράβαση σύμβασης, για καθυστερημένη ή μη εκτέλεση παραγγελιών ή για οποιεσδήποτε ρήτρες οποιασδήποτε φύσεως.
3. Απώλεια εργασιών λόγω αιτίων όπως ανάκληση, λήξη ή ακύρωση χρηματοδοτικής μίσθωσης, αδείας ή εντολής κ.λπ. η οποία λαμβάνει χώρα μετά την ημερομηνία της πραγματικής έναρξης λειτουργίας της επιχείρησης.
4. Απώλεια ή ζημιά σε κατασκευαστικές εργασίες πρωτότυπης φύσης, εκτός εάν έχει ρητά συμφωνηθεί γραπτώς με πρόσθετη πράξη.

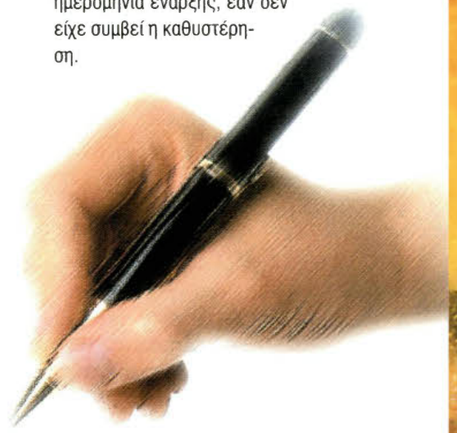
IV. Βάση υπολογισμού αποζημίωσης:

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

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

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

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



V. Ειδικοί όροι

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

1. Ο ασφαλιζόμενος εφοδιάζει τους ασφαλιστές με ενημερωμένες αναφορές προόδου εργασιών στα τακτά χρονικά διαστήματα τα οποία καθορίζονται στον πίνακα του ασφαλιστηρίου.
2. Σε περίπτωση οποιασδήποτε ουσιώδους μεταβολής στον αρχικό κίνδυνο, όπως:
   - μεταβολές στον αρχικό προγραμματισμό εργασιών
   - τροποποιήσεις, μεταβολές ή προθήκες σε οποιοδήποτε τμήμα των εργασιών
   - διαφοροποιήσεις από τις προκαθορισμένες μεθόδους κατασκευής
   - μεταβολές στο ασφαλιστικό ενδιαφέρον του ασφαλιζομένου, όπως διακοπή ή εκκαθάριση της επιχείρησης, το ασφαλιστήριο καθίσταται άκυρο εκτός εάν η συνέχισή του συμφωνηθεί εγγράφως από τον ασφαλιστή.
3. Οποιαδήποτε παράταση της περιόδου ασφάλισης του ασφαλιστηρίου «Κατά Παντός Κινδύνου Εργολάβων ή Συναρμολόγησης» δεν οδηγεί αυτόματα σε παράταση της περιόδου ασφάλισης, που αφορά το συμβόλαιο «Απωλείας Κερδών».

VI. Υποχρεώσεις Ασφαλιζομένου

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

VII. Δικαιώματα Ασφαλιστών

Οι ασφαλιστές έχουν δικαίωμα να καθυστερήσουν την καταβολή αποζημίωσης.

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

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

Η Πυροπροστασία των Ξενοδοχείων

Συμβολή στο Risk Management*

Πριν 20 σχεδόν χρόνια, στις 22.11.84 είχα την τύχη να διαβάσω τα Ασφαλιστικά Μελετήματα του Ι.Δ. Πολίτη που τα εξέδωσε σαν "συμβολή στη διερεύνηση ορισμένων ασφαλιστικών θεμάτων". Ο κ. Γιάννης Πολίτης με βοήθησε και με ενεθάρρυνε αρκετές φορές για πολλά και διάφορα όπως φαντάζομαι και αρκετούς άλλους μέχρι την πρόσφατη συνταξιοδότησή του από την ALLIANZ. Σταδιοδρόμησε επιτυχώς στην ALICO, την Ελληνική Πίστη, την INTERTRUST (INTERAMERICAN Ζημιών) την Central Life, την Helvetia και την ALLIANZ και εκτός ασφαλιστικής αγοράς στην ΙΖΟΛΑ και τη Νομική Σχολή Αθηνών. Το κείμενο για την πυροπροστασία των Ξενοδοχείων που γράφτηκε το 1983, 20 χρόνια μετά εξακολουθεί να είναι επίκαιρο και λόγω Ολυμπιακών αγώνων το επέλεξα να επαναδημοσιευθεί επειδή πιστεύω ότι θα ωφελήσει διπλά και ως κοινωνική προσφορά και ως "ασφαλιστική ύλη" για αύξηση εργασιών. Παράλληλα ας λειτουργήσει και ως ένας δημόσιος έπαινος για τη συγγραφική του συνεισφορά στα ασφαλιστικά δρώμενα.

Ε.Σ.

Σε ένα διεθνές ασφαλιστικό περιοδικό έχει γραφεί ότι σε περίπτωση πυρκαγιάς ξενοδοχείων η δημόσια γνώμη και τα μέσα ενημερώσης ζητούν τον "αποδιοπομπαίο τράγο". Την ευαισθησία αυτή της κοινής γνώμης για τον εντοπισμό "κάποιων υπεύθυνων" όλοι την καταλαβαίνουμε.
Η συσσώρευση τόσου κόσμου στον ίδιο χώρο - στο ξενοδοχείο - κάνει μια πιθανή καταστροφή πιο δραματική. Αν μάλιστα υπάρχουν και ανθρώπινα θύματα, τότε το γεγονός της πυρκαγιάς παίρνει μεγαλύτερες διαστάσεις και γίνεται πρωτοσέλιδη είδηση στις εφημερίδες. Άλλωστε η έκταση των ζημιών και ο αριθμός των θυμάτων - που τις περισσότερες φορές δεν είναι μικρός - δικαιολογούν το αυξημένο ενδιαφέρον της Κοινής Γνώμης και της Πολιτείας για τη σωστή πυροπροστασία των ξενοδοχείων, των σύγχρονων δηλ. πολυόροφων συγκροτημάτων με πολλαπλότητα παρεχομένων εξυπηρετήσεων, που αυξάνουν, δυστυχώς, την πιθανότητα πυρκαγιάς.
Η χώρα μας έχει δημιουργήσει ένα ευρύτατο δίκτυο ξενοδοχείων κάθε κατηγορίας. Η κατασκευή τους σε πολλά απ' αυτά είναι πολυτελής. Η δε γεωγραφική του διασπορά είναι τέτοια ώστε να καλύπτει ολόκληρο σχεδόν τον ελληνικό χώρο. Κεντρικές συνοικίες των Αθηνών αλλά και απομακρυσμένες από κάθε αστική δραστηριότητα περιοχές - αγροτικές ή νησιωτικές - έχουν το δικό "τους" ξενοδοχειακό συγκρότημα. Και είναι εύλογο το ερώτημα τί θα γίνει σε περίπτωση μιας πυρκαγιάς; Είναι δυνατή η καταστολή της ή θα θρηνήσουμε θύματα και θα αντιμετωπίσουμε τη διεθνή κατακραυγή για την παραγνώριση κάθε προληπτικού μέτρου;

Μερικά χαρακτηριστικά παραδείγματα

Προτού προχωρήσουμε θα δώσουμε μερικά παραδείγματα από πρόσφατες μεγάλες πυρκαγιές ξενοδοχείων.
Τον Ιανουάριο του 1978 το παραδοσιακό 6όροφο ξενοδοχείο Coates House Hotel στο Κάνσας Σίτυ κάηκε εξ ολοκλήρου. Η πυρκαγιά που ταχύτατα εξαπλώθηκε μέσα από το απροστάτευτο κλιμακοστάσιο προκάλεσε το θάνατο 20 ατόμων και τον τραυματισμό άλλων 9.
Το Constellation Hotel στο Τορόντο του Καναδά, ένα ξενοδοχείο με 20 ορόφους, κατέρρευσε ολοκληρωτικά τον Ιανουάριο του 1981, ύστερα από πυρκαγιά που άρχισε στο εστιατόριό του. Η πυρκαγιά προκάλεσε το θάνατο δύο ενοίκων.
Επίσης τον Ιανουάριο 1981, στο Τορόντο του Καναδά πυρκαγιά κατέστρεψε το Park Hotel, ένα ξενοδοχείο 22 ορόφων και προκάλεσε το θάνατο 6 ατόμων και τον τραυματισμό άλλων 58. Η πυρκαγιά ξεκίνησε από δωμάτιο υπηρεσίας του 2ου ορόφου και μέσα από τους χώρους των ανελκυστήρων απλώθηκε σ' όλους τους ορόφους, αφού προηγουμένως πυκνοί δηλητηριώδεις καπνοί είχαν εισχωρήσει παντού.
Το Δεκέμβριο του 1980 έξεσπασε αιφνιδιαστικά πυρκαγιά στο ξενοδοχείο Stonffer Inn της Πολιτείας της Νέας Υόρκης που σαν αποτέλεσμα είχε να χάσουν τη ζωή τους 26 άτομα, όλα ανώτατα επιχειρηματικά στελέχη μιας εταιρίας ηλε-

κτρονικών υπολογιστών που είχαν εκεί το ετήσιο συνέδριό τους. Άλλα 40 άτομα τραυματίστηκαν σοβαρά. Η πολυτελής αλλά και εξαιρετικά εύφλεκτη διακόσμηση του ξενοδοχείου συνέβαλαν στη γρήγορη εξάπλωση της πυρκαγιάς με τα τόσα δραματικά από πλευράς ανθρώπινης ζωής αποτελέσματα.

Τον Φεβρουάριο του 1982, 32 άτομα πέθαναν και 60 τραυματίσθηκαν κατά τη διάρκεια πυρκαγιάς που ξέσπασε στους δύο τελευταίους ορόφους του 10όροφου ξενοδοχείου "Νέα Ιαπωνία" στο Τόκιο. Η έλλειψη κατάλληλου συστήματος συναγερμού θεωρήθηκε σαν η βασική αιτία για την τόση έκταση της καταστροφής σε ανθρώπινες και υλικές απώλειες.

Το Δεκέμβριο του 1982 το 7όροφο ξενοδοχείο Carlton στην Αλεξάνδρεια της Αιγύπτου μετατράπηκε σε άμορφη μάζα ύστερα από πυρκαγιά. Εκτός από τις τεράστιες υλικές ζημιές η πυρκαγιά προκάλεσε και το θάνατο 10 ατόμων και το σοβαρό τραυματισμό 16. Η πυρκαγιά άρχισε από το μηχανοστάσιο των ανελκυστήρων και επεκτάθηκε γρήγορα τροφοδοτούμενη από τη διαροή υγραερίων.

Στις 18 Μαρτίου 1981 στο ξενοδοχείο Maria Isabel Sheraton στην Πόλη του Μεξικού, πυρκαγιά που ξέσπασε από άγνωστη αιτία στο 18ο πάτωμα είχε σαν συνέπεια να πεθάνουν 3 άτομα και άλλα 20 να υποστούν δηλητηρίαση από τον καπνό.

Έκρηξη δοχείου προπανίου που προκλήθηκε κατά την εκτέλεση εργασιών συντηρήσεως προκάλεσε πυρκαγιά στα υψηλότερα πατώματα του ξενοδοχείου United Nations Plaza στη Νέα Υόρκη στις 15 Απριλίου 1983. Ευτυχώς η γρήγορη και δραστική επέμβαση των πυροσβεστικών συνεργείων και η αποτελεσματική λειτουργία του συστήματος πυρασφαλείας του ξενοδοχείου απέτρεψαν τις απώλειες σε ανθρώπινα θύματα.

Στις 29 Δεκεμβρίου 1982 πυρκαγιά στο ξενοδοχείο Kumbo στη Νότια Κορέα έγινε η αιτία για το θάνατο 10 ατόμων και τον τραυματισμό άλλων 15. Η πυρκαγιά ξέσπασε σε δωμάτιο του πρώτου ορόφου από αναμμένο τσιγάρο και με μεγάλη ταχύτητα εξαπλώθηκε λόγω της κατασκευής σ' ολόκληρο το ξενοδοχείο.

Ως γνωστό το Μεγάλο Σάββατο ξέσπασε πυρκαγιά στο ξενοδοχείο Ουάσιγκτον στην Κωνσταντινούπολη. Σαν πιθανή αιτία της πυρκαγιάς θεωρείται η ανάφλεξη φιάλης υγραερίου στη βοηθητική κουζίνα του ξενοδοχείου. Η έκρηξη που επακολούθησε και η αστραπιαία μετάδοση της πυρκαγιάς με πυκνούς καπνούς, λόγω της διακόσμησης του κτηρίου με εύφλεκτα υλικά, προκάλεσε το θάνατο σε 42 άτομα και ανάμεσά τους 19 Έλληνες. Το υποτυπώδες σύστημα συναγερμού του ξενοδοχείου δε φαίνεται ότι λειτούργησε αποτρεπτικά για τη μεγάλη καταστροφή.

Τέλος, θα πρέπει να κάνουμε ειδική μνεία για τη μεγαλύτερη μέχρι σήμερα καταστροφή ξενοδοχείου από πυρκαγιά, δηλαδή για το ξενοδοχειακό συγκρότημα MGM Grand Hotel στο Las Vegas του Τέξας το Δεκέμβριο 1980. Η πυρκαγιά αυτή είχε σαν συνέπεια να χάσουν τη ζωή τους 84 άτομα και εκατοντάδες άλλα να τραυματιστούν. Οι υλικές ζημιές από την πυρκαγιά και οι προβαλλόμενες οικονομικές απαιτήσεις από τα θύματα και τους συγγενείς των θυμάτων υπερβαίνουν τα $600 εκατομμύρια ΗΠΑ.

Τον Ιούλιο του 1971 στη Ρόδο το ξενοδοχείο Grand Hotel διέτρεξε σοβαρό κίνδυνο από πυρκαγιά. Η πυρκαγιά εκδηλώθηκε στη διάρκεια εργασιών οξυγονοκολλήσεως και γρήγορα άρχισε να επεκτείνεται. Εκτός από τις υλικές ζημιές τραυματίστηκαν 5 άτομα, από τα οποία 3 ξένοι τουρίστες, ενώ άλλοι 6 τουρίστες διασώθηκαν από την πυρκαγιά με πολλή προσπάθεια.

Επίσης το Νοέμβριο του 1981 πληροφορηθήκαμε όλοι ότι το γνωστό ξενοδοχείο των Αθηνών "Άγιος Γεώργιος" Λυκαβηττού διέτρεξε τον κίνδυνο της καταστροφής από πυρκαγιά που σαν αιτία είχε βραχυκύκλωμα στις ηλεκτρικές εγκαταστάσεις του εστιατορίου. Η πλαστική διακόσμηση βοήθησε αποφασιστικά στη γρήγορη εξάπλωση της πυρκαγιάς ευτυχώς χωρίς ανθρώπινα θύματα.

Τέλος θα πρέπει να αναφερθεί ότι σύμφωνα με την ετήσια επετηρίδα της Πυροσβεστικής μας Υπηρεσίας ο αριθμός των πυρκαγιών σε ξενοδοχεία είναι ο ακόλουθος: το 1967 67, το 1977 49, το 1978 56, το 1979 44, το 1980 25 και το 1981 37 πυρκαγιές.

Οι συνέπειες μιας πυρκαγιάς

Οι συνέπειες της πυρκαγιάς σ' ένα ξενοδοχείο από οποιαδήποτε αιτία κι αν έχει προκληθεί αυτή μπορούν να ταξινομηθούν ως εξής:

α. Υλικές ζημιές στο ίδιο το ξενοδοχείο.

β. Σωματικές βλάβες - πιθανόν και θάνατος - μελών του προσωπικού του ξενοδοχείου.

γ. Υλικές ζημιές σε περιουσιακά στοιχεία των ενοίκων του ξενοδοχείου π.χ. ρουχισμός, τιμαλφή, χρήματα, αυτοκίνητα κ.λπ.

δ. Υλικές ζημιές σε περιουσιακά στοιχεία τρίτων που ευκαιριακά βρίσκονταν στο ξενοδοχείο κατά τη διάρκεια της πυρκαγιάς π.χ. αυτοκίνητα στο χώρο σταθμεύσεως του ξενοδοχείου.

ε. Σωματικές βλάβες ή και θάνατος ενοίκων του ξενοδοχείου ή και τρίτων π.χ. επισκεπτών.

ότ. Διακοπή της λειτουργίας του ξενοδοχείου ή προσωρινή αναστολή της σε συνδυασμό με την πιθανή δυσφήμιση της επιχειρήσης που σαν αποτέλεσμα θα έχει την απώλεια ή τον περιορισμό των εσόδων και, κατά συνέπεια, των κερδών της αντίστοιχης επιχειρήσεως.

Είναι επομένως αρκετά εμφανές ότι το κόστος μιας πυρκαγιάς για την ξενοδοχειακή επιχείρηση αλλά και για το κοινωνικό σύνολο είναι αρκετά σημαντικό. Ιδιαίτερα η επιβάρυνση αυτή αποβαίνει δυσβάστακτη αν υπάρχουν θάνατοι ή σοβαρές αναπηρίες και μάλιστα αλλοδαπών. Η ευθύνη της ξενοδοχειακής επιχειρήσης είναι αρκετά ευρεία και η καταδίκη της είναι πολύ πιθανή αν μάλιστα ληφθεί υπ' όψη η έκταση καταστροφής σε ανθρώπινα θύματα (Ι.Δ. Πολίτη: Η Ασφάλιση Ευθύνης Ξενοδόχου, Αθήνα 1981, όπου γίνεται λεπτομερής ανάπτυξη).

στρες, σίδερα, ανεμιστήρες κ.λπ. που περιορίζουν την πυρασφάλεια του ξενοδοχείου.

Δεύτερον, μέτρα που αποσκοπούν στο να καταστήσουν δυσχερή την εξάπλωση της πυρκαγιάς ή τα επακόλουθά της.

Π.χ. αποφυγή ξύλινης διακοσμήσεως ή, αν αυτό δεν είναι δυνατό, περιορισμό, της ξύλινης διακοσμήσεως σε χώρους που δεν είναι από τη φύση τους χώροι "μεγάλου κινδύνου", χρησιμοποίηση άφλεκτης ταπετσαρίας και μοκέττας και γενικότερα περιορισμένη χρήση των προϊόντων της πετροχημικής βιομηχανίας που εκτός του ότι αναφλέγονται εύκολα παράγουν καπνό και δηλητηριώδη αέρια από την καύση.

Τρίτον, μέτρα που συμβάλλουν στον τοπικό περιορισμό της πυρκαγιάς.

Π.χ. πυροστεγείς πόρτες στους διαδρόμους και σε ορισμένους χώρους που είναι ιδιαίτερα εκτεθειμένοι στον κίνδυνο πυρκαγιάς - χώροι μεγάλου κινδύνου - όπως οι κουζίνες, τα πλυντήρια, οι αποθήκες καυσίμων κ.λπ., αυτόματη διακοπή της λειτουργίας των εγκαταστάσεων του κλιματισμού (air-conditioning), τοποθέτηση επιστομίων πυρασφαλείας στις σωληνώσεις εξαερισμού, ώστε ο καπνός και τα δηλητηριώδη αέρια που παράγονται από τη φωτιά να μη διαχέονται μέσα απ' αυτές στους χώρους του ξενοδοχείου, αυτόματη διακοπή της λειτουργίας των ανελκυστήρων με ταυτόχρονη απομόνωση του φρεατίου για να αποφευχθεί η κατακόρυφη διασπορά της φωτιάς, του καπνού και των δηλητηριωδών αερίων.

Τέταρτον, μέτρα έγκαιρης ειδοποίησης για την πυρκαγιά και γρήγορης εκκένωσης του κτηρίου.

Π.χ. ευαίσθητο σύστημα πυρανιχνεύσεως σ' όλο το κτήριο, αυτόματο και χειροκίνητο σύστημα συναγερμού, έξοδοι κινδύνου με ελεύθερη και εύκολη την προσπέλαση προς ανοικτούς δημοσίους χώρους, φωτεινή σήμανση με αυτόνομη παροχή ηλεκτρικής ενέργειας, εξωτερικές σκάλες διαφυγής, χώρος προσγειώσης ελικοπτέρου στην οροφή του ξενοδοχείου που αποδεικνύεται πολλές φορές εξαιρετικά χρήσιμος για τη διάσωση ανθρώπων από πολυόροφα ξενοδοχειακά συγκροτήματα.

Πέμπτον, μέτρα εκπαιδεύσεως του προσωπικού του ξενοδοχείου.

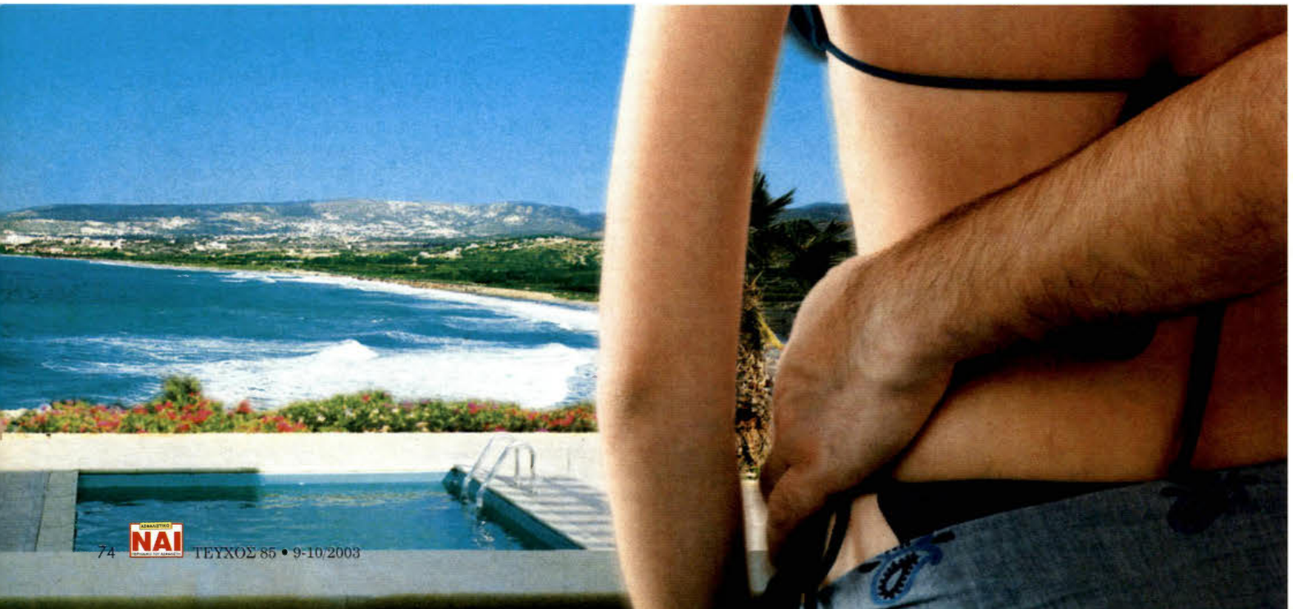
Η άγνοια και η αμέλεια του προσωπικού για τον κίνδυνο πυρκαγιάς έχει αποδειχθεί σημαντικός παράγων για τέτοιες καταστροφές. Ιδιαίτερα το προσωπικό του ξενοδοχείου οφείλει να συνειδητοποιήσει ότι υπάρχουν πάντοτε επικίνδυνες περιοχές που είναι περισσότερο εκτεθειμένες στον κίνδυνο της πυρκαγιάς, π.χ. κουζίνα, πλυντήρια - στεγνωτήρια, κομμωτήριο, χώρος αποθήκευσης καυσίμων και θέρμανσης νερού κ.λπ.

Δυστυχώς η εποχιακή λειτουργία ορισμένων ξενοδοχειακών μας μονάδων και η ελληνική μας αισιοδοξία δε μας αφήνουν να λάβουμε τα κατάλληλα μέτρα που να περιορίζουν στο ελάχιστο το "ανθρώπινο σφάλμα".

Η εξοικείωση αφ' ετέρου του προσωπικού με το εγκατεστημένο σύστημα εντοπισμού της πυρκαγιάς και την έγκαιρη σήμανση συναγερμού μπορεί να περιορίσει την έκταση της καταστροφής. Ακόμη η αποφασιστική επέμβαση των ομάδων πυρασφαλείας του ξενοδοχείου στα πρώτα λεπτά της πυρκαγιάς μπορεί να αποβεί σωστική για την αποφυγή μιας τραγωδίας.

Έκτον, μέτρα ενημέρωσης των πελατών.

Π.χ. να μη ρίχνουν τη στάχτη και τα αποτσίγαρα στο πάτωμα ή στο καλάθι των αχρήστων, να μη χρησιμοποιούν τον ανελκυστήρα ή να μην ανοίγουν τα παράθυρα και την πόρτα σε περίπτωση πυρκαγιάς κ.λπ. Οι συστάσεις αυτές μπορούν να αναρτηθούν πλάι στον πίνακα τιμών του ξενοδοχείου ή και να δίδονται σε κάθε πελάτη του ξενοδοχείου μαζί με ένα σχέδιο διαφυγής του σε περίπτωση πυρκαγιάς.



Αναγκαία μέτρα πυροπροστασίας

Η λήψη μέτρων για την πρόληψη μιας πυρκαγιάς ή, τουλάχιστον, για την έγκαιρη και αποτελεσματική της καταπολέμηση και τον περιορισμό των απωλειών σε ανθρώπινα θύματα και υλικές ζημιές αποβαίνει αναγκαία. Τα μέτρα πυροπροστασίας θα μπορούσαν να συνοψιστούν στα εξής:

Πρώτον, μέτρα που αποσκοπούν στο να περιορίσουν τις πιθανότητες να εκραγεί μια πυρκαγιά.

Π.χ. κατάλληλα υλικά κατασκευής του κτηριακού συγκροτήματος, τελειοποιημένες ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις, που μηδενίζουν την πιθανότητα βραχυκυκλώματος, εγκατάσταση συγχρόνων και καινούργιων συσκευών εξυπηρετήσεως του κοινού όπως οι μηχανές κατασκευής καφέ, μονίμων σιδερωτηρίων κ.λπ., η μη χρησιμοποίηση φορητών ηλεκτρικών συσκευών όπως θερμά-

Η ελληνική νομοθεσία

Τον Ιανουάριο 1979 εκδόθηκε η υπ' αριθ. 2 πυροσβεστική διάταξη (ΦΕΚ 100/3.2.79, 2ο

τεύχος) που ρυθμίζει σε αρκετή έκταση και με ικανοποιητική τεχνική πληρότητα την πυροπροστασία των ξενοδοχείων μας. Η σημασία που η Πολιτεία έχει δώσει στην ανάγκη για πυροπροστασία φαίνεται από την αμεσότητα της εφαρμογής της διάταξης αυτής, δηλ. από τις 3 Φεβρουαρίου 1979, την ημερομηνία της δημοσίευσης της στην Εφημερίδα της Κυβέρνησης. Τούτο σημαίνει: α) ότι κάθε ξενοδοχείο που ήταν στο στάδιο της κατασκευής την ημερομηνία εκείνη έπρεπε να αποκτήσει τα μέσα πυροπροστασίας που προέβλεπε η διάταξη αυτή και β) κατ' εξαίρεση για τα ήδη τότε λειτουργούντα ξενοδοχεία χορηγήθηκε προθεσμία προσαρμογής που αποκαλείται "προθεσμία ελέγχου". Η προθεσμία προσαρμογής ορίζεται 3μηνη για τα φορητά μέσα πυροπροστασίας π.χ. φορητοί πυροσβεστήρες, για τα μόνιμα δε μέσα π.χ. έξοδοι διαφυγής, σύστημα αυτόματου πυρανιχνεύσεως κ.λπ. ετήσια από τη δημοσίευση της πυροσβεστικής διάταξης, δηλ. μέχρι την 4η Φεβρουαρίου 1980. Επομένως υπάρχει σήμερα στη χώρα μας η κατάλληλη νομοθεσία για την πρόληψη και καταστολή των πυρκαγιών των ξενοδοχείων μας.

Το πεδίο εφαρμογής της πυροσβεστικής διατάξης είναι αρκετά ευρύ, εφ' όσον σαν ξενοδοχειακό κατάλυμα ορίζεται "κάθε εστεγασμένος χώρος που προορίζεται για διαμονή και διανυκτέρευση κοινού". Ενδεικτικά και μόνον αναφέρονται τα ξενοδοχεία, τα μοτέλ, οι ξενώνες, τα πανδοχεία, τα οικοτροφεία κ.λπ. Συνεπώς σαν ξενοδοχειακό κατάλυμα πρέπει να θεωρηθούν και τα ενοικιαζόμενα δωμάτια και όσα άλλα εξομοιώνονται προς ξενοδοχεία όπως οι κλινικές, οι κλινάμαξες κ.λπ. (Α.Κ. 834, παρ. β). Αποφασιστικό κριτήριο για το χαρακτηρισμό ενός καταλύματος σαν ξενοδοχείου είναι εάν έχει σαν προορισμό τη διαμονή και διανυκτέρευση και, παράλληλα, είναι προσιτό στο Κοινό, δηλ. σε κάθε ένα που έχει την πρόθεση να κάμει χρήση των υπηρεσιών του καταλύματος. Οσάκις στο ξενοδοχειακό κατάλυμα λειτουργούν και αίθουσες εστιατορίου, ζαχαροπλαστείου, διαλέξεων, λέσχης κ.λπ. τότε επιπρόσθετα εφαρμόζονται και τα μέτρα που προβλέπουν οι πυροσβεστικές διατάξεις 3 και 4. Είναι προφανές ότι εδώ πρόκειται για χώρους που αφ' ενός μεν συγκεντρώνουν ταυτόχρονα πλήθος ανθρώπων, αφ' ετέρου δε είναι περισσότερο πρόσφοροι για έκρηξη πυρκαγιάς, χωρίς η έκταση τους - περιορισμένη συνήθως - να επιτρέπει τη διασπορά των θαμώνων. Πρόκειται δηλ. για χώρους μεγαλύτερου κινδύνου όπου η έκρηξη μιας πυρκαγιάς μπορεί να έχει ανυπολόγιστες συνέπειες σε ανθρώπινα θύματα.

Τα μέτρα που η πυροσβεστική αυτή διάταξη προβλέπει διακρίνονται σε προληπτικά και κατασταλτικά, ανταποκρίνονται δε στην πλειονότητά τους στη διεθνή πρακτική πυροπροστασίας ξενοδοχείων, όπως αναφέρθηκε παραπάνω. Το πρόβλημα όμως είναι κατά πόσο τα μέτρα αυτά υπάρχουν σήμερα σε λειτουργία στις ξενοδοχειακές μονάδες της χώρας μας. Είναι αναμφισβήτητο ότι η εγκατάστασή τους συνοδεύεται από δαπάνες, πολλές φορές σημαντικές που φυσικό είναι να προκαλούν την μεμψιμοιρία και την παρελκυστική πολιτική των ενδιαφερομένων επιχειρήσεων.

Η καθιέρωση ενός κρατικού προγράμματος ειδικής χρηματοδότησης με μερική μόνο έντοκο επιστροφή του χορηγηθέντος ποσού θα μπορούσε να αποτελέσει αποφασιστικό παράγοντα για τη σωστή πυροπροστασία των ξενοδοχείων μας, προτού θρηνήσουμε για ανθρώπινα θύματα και διεθνή διασυρμό. Ακόμη η κατάλληλη ασφαλιστική κάλυψη που θα προβλέπει εκτός από τηναπλή ασφάλιση πυρός, και την ασφάλιση της ευθύνης της ξενοδοχειακής επιχείρησης και της απώλειας κερδών σε περίπτωση μιας πυρκαγιάς, θα ήταν ένα ακόμα μέσο προστασίας της.

Πηγή: Ι.Δ. Πολίτη: Ασφαλιστικά Μελετήματα 1984.

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

5ο ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΥΔΡΑΣ

Ευκαιρίες και απειλές για τις αγορές στην Ανατολική Ευρώπη

Γράφει ο Λάμπρος Καραγιώργος

Για άλλη μία χρονιά διεξήχθη με επιτυχία το 5ο Διεθνές Συνέδριο Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών στην Ύδρα, με τη συμμετοχή 370 συνέδρων από 30 χώρες.

Η προσπάθεια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, αξίζει οπωσδήποτε συγχαρητήρια, καθώς κατόρθωσε να κάνει τελικώς το Συνέδριο θεσμό, αν κρίνουμε και από την πλούσια συμμετοχή εκπροσώπων της διεθνούς ασφαλιστικής αγοράς. Επίσης, το γεγονός ότι στην Ύδρα παρών ήταν και ο νέος πρόεδρος της CEA κ. Gerard de la Martiniere, πρόεδρος της Γαλλικής Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών, έδωσε στο συνέδριο ακόμη μεγαλύτερο βάρος. Ωστόσο την ίδια στιγμή πλήρως απούσα ήταν η ελληνική πολιτεία και πιο συγκεκριμένα το αρμόδιο Υπουργείο Ανάπτυξης, γεγονός που καυτηριάστηκε και από τους εκπροσώπους της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών.

Επίσης αυτό που εμείς ως «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» θα θέλαμε να επισημάνουμε ήταν και το γεγονός ότι για μία ακόμη χρονιά το μήνυμα του Συνεδρίου «πνίγηκε» στα ήρεμα κατά τα άλλα νερά του Αργοσαρωνικού καθώς αυτό που έμεινε στους δημοσιογράφους που φιλοξενήθηκαν στην Ύδρα ήταν οι επερχόμενες αυξήσεις ασφαλίστρων στον κλάδο αυτοκινήτου.

Ο τύπος από την πλευρά του την δουλειά του κάνει, όμως το γεγονός αυτό θα πρέπει να προβληματίσει σοβαρά τους διοργανωτές τόσο σημαντικών εκδηλώσεων. Είναι κρίμα για τον ασφαλιστικό κλάδο από μία συνάντηση ασφαλιστών και αντασφαλιστών αυτό που μένει στο τέλος να είναι μία αύξηση στα ασφάλιστρα αυτοκινήτων.

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας οργάνωσε με μεγάλη επιτυχία το 5ο Συνέδριο Ασφαλιστών από τα Βαλκάνια, τη Μαύρη Θάλασσα και την Ανατολική Μεσόγειο και Αντασφαλιστών που διεξήχθη για πέμπτη συνεχόμενη χρονιά στην Ύδρα από 25-28 Σεπτεμβρίου 2003.

Φέτος οι συμμετοχές ξεπέρασαν τις 370 και προέρχονταν από 30 χώρες: Αίγυπτο, Αλβανία, Αρμενία, Αυστρία, Βέλγιο, Βοσνία & Ερζεγοβίνη, Βουλγαρία, Γαλλία, Γερμανία, Δανία, Ελβετία, Ελλάδα, Ινδία, Ιρλανδία, Ισπανία, Ιταλία, Κύπρο, Λευκορωσία, Μεγάλη Βρετανία, Ολλανδία, Ουκρανία, Πολωνία, Πορτογαλία, Ρουμανία, Ρωσία, Σερβία & Μοντενέγκρο, Σλοβενία, Σουηδία, Τουρκία ΦΥΡΟΜ.

Στη διάρκεια των εργασιών του συνεδρίου δόθηκε η ευκαιρία στους ασφαλιστές των κρατών από τις περιοχές που προαναφέρθηκαν να έρθουν σε επαφή με εκπροσώπους της διεθνούς αντασφαλιστικής αγοράς και να ανταλλάξουν απόψεις αλλά και να διατυπώσουν θέσεις για περαιτέρω συνεργασία. Έτσι, με τη συγκεκριμένη διοργάνωση η Ελλάδα αποδεικνύεται ως ο συνδετικός κρίκος των χωρών της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, των Βαλκανίων και της Μαύρης Θάλασσας με τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ο Γεώργιος Κώτσαλος, Πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε. άνοιξε τις εργασίες του συνεδρίου, καλωσορίζοντας τους συμμετέχοντες. Εξήγησε τους λόγους επιλογής της Ύδρας και διαπίστωσε ότι το συνέδριο έχει γίνει πλέον θεσμός, καθώς είναι ένα βήμα διαλόγου για

- τις ευκαιρίες και τις απειλές που αντιμετωπίζει η ασφαλιστική αγορά,
- τις ανθρώπινες ανάγκες και τους τρόπους κάλυψής τους,
- την αξία της ιδιωτικής ασφάλισης σε άτομα και επιχειρήσεις.

Στη συνέχεια τρεις εκλεκτοί ομιλητές οι Gerard de la Martiniere, Πρόεδρος της Γαλλικής Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, Αλέξανδρος Σπαχής, Σύμβουλος της Επιτροπής Ευρωπαϊκής Ένωσης και η Suzanne Czech, στέλεχος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεων (C.E.A.) αναφέρθηκαν στο μεγάλο γεγονός της τελευταίας **"Διεύρυνσης της Ευρωπαϊκής Ένωσης"** και συγκεκριμένα στις προσπάθειες των νέων κρατών-μελών να πετύχουν τα κριτήρια εισδοχής και στις προοπτικές ανάπτυξης της οικονομίας τους γενικά και τις ιδιωτικής ασφάλισης ειδικότερα.

Το επόμενο θέμα **"Ευκαιρίες και απειλές για τις αγορές των χωρών της Ανατολικής Ευρώπης"** ανέπτυξαν οι Michael Khalaf και Albert Van Meteren, εκπρόσωποι των ασφαλιστικών εταιριών AIG και ING αντίστοιχα και ο κ. Simon Foreman, εκπρόσωπος της AON RE. Παρουσίασαν την εμπειρία τους από τις χώρες αυτές τονίζοντας τις μεγάλες αναπτυξιακές δυνατότητες αλλά και τις δυσκολίες στη δραστηριοποίησή τους στις αγορές αυτές.

Το θέμα της **"Αντικειμενικοποίησης των Σωματικών Βλαβών"** σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος και της δυνατότητας χρησιμοποίησης πινάκων κατάταξης τραυματισμών ανάλογα με τη βαρύτητά τους ανέπτυξαν οι Jean-Louis Marsaud, εκπρόσωπος της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλίσεων (C.E.A.), George Modol και Miguel Maria Pena, εκπρόσωποι των αντασφαλιστικών εταιριών PARTNER RE και MAPFRE RE αντίστοιχα.

Ο Γεώργιος Κώτσαλος, Πρόεδρος της Ε.Α.Ε.Ε.

Αναπτύχθηκε η εμπειρία αγορών που χρησιμοποιούν τέτοιους πίνακες οι οποίοι κατά γενική παραδοχή όχι μόνο διευκολύνουν το διακανονισμό των ζημιών αλλά και εξασφαλίζουν τη δίκαιη και ισότιμη αποζημίωση των παθόντων.

Για τα **"Συνταξιοδοτικά Επαγγελματικά Συστήματα"** και την πρόκληση που αποτελούν για τις ασφαλιστικές εταιρίες μίλησαν οι Iain Batty και Μιχάλης Παγίδας εκπρόσωποι των εταιριών CMS CAMERON McKENNA και Sc JOHNSON & SON HELLAS LTD αντίστοιχα και ο Reinoud van den Broek, εκπρόσωπος της ACHMEA PENSIONS.

Οι εισηγήσεις κατέδειξαν ότι οι ευρωπαϊκές χώρες κάνουν εκτεταμένη χρήση των ασφαλιστικών εταιριών για τη λειτουργία τέτοιων συστημάτων, λόγω της εμπειρίας και τεχνογνωσίας τους.

Το θέμα **"Κλιματολογικές αλλαγές και ασφαλείες"** ανέπτυξαν οι Thomas Loster, Νικηφόρος Γεωργιάδης και Matthias Klawa, εκπρόσωποι των εταιριών, MUNICH RE, ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΚΑΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΟΥ και ALLIANZ αντίστοιχα.

Αναφέρθηκαν στα αίτια των έντονων κλιματολογικών αλλαγών, στις επιπτώσεις τους σε πολλούς κλάδους ασφάλισης και ιδιαίτερα στους κλάδους περιουσίας, αυτοκινήτων, καθώς και στις θαλάσσιες και αγροτικές ασφαλίσεις και στον ιδιαίτερο ρόλο που καλείται να διαδραματίσει η ιδιωτική ασφάλιση στην κάλυψη αυτών των κινδύνων.

Τα προβλήματα της **"Αντασφάλισης στα Βαλκάνια"** ανέπτυξαν οι Νίκος Γουλής, Johann-Adrian von Lucius και Μάριος Απέργης, εκπρόσωποι των εταιριών ΕΘΝΙΚΗ, MUNICH RE και FRANKONA RE αντίστοιχα.

Το συντονισμό των ως άνω ενοτήτων είχαν η Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε. και οι Αρίστος Στυλιανού, Σωτήρης Ταγκόπουλος, Ercument Cetin Alanya και George Martin, εκπρόσωποι των εταιριών GENERAL INSURANCE OF CYPRUS, AIG LIFE, RAY SIGORTA και GARANTA αντίστοιχα.

Στο τέλος η Μ. Αντωνάκη συνόψισε τα συμπεράσματα των εργασιών του συνεδρίου.

Ο Πρόεδρος της Ένωσης Γ. Κώτσαλος έκλεισε τις εργασίες του συνεδρίου ανανεώνοντας το ραντεβού για την επόμενη χρονιά.

ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ ΑΝΤΩΝΑΚΗ: Η Ύδρα έγινε θεσμός

Η Ε.Α.Ε.Ε. ξεκίνησε πριν από πέντε χρόνια τη διοργάνωση του διεθνούς αυτού συνεδρίου που φέρνει σε επαφή ασφαλιστές της Ανατολικής Ευρώπης, των Βαλκανίων, της Ανατολικής Μεσογείου και της Μαύρης Θάλασσας με τη διεθνή αντασφαλιστική αγορά στο πανέμορφο νησί της Ύδρας.

Επιλέχθηκε το συγκεκριμένο μέρος γιατί είναι μοναδικό λόγω της ιστορίας, της παράδοσης και της γραφικότητάς του. Αντίθετα με πολλά άλλα νησιά της Ελλάδας που έχουν αναπτυχθεί με μεγάλες τουριστικές εγκαταστάσεις η Ύδρα έχει παραμείνει ίδια.

Μ. Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε.

Το γεγονός ότι δεν επιτρέπεται η κυκλοφορία αυτοκινήτων δυσχεραίνει μεν τις μεταφορές αλλά συμβάλλει άμεσα στο να διατηρήσει το νησί το μοναδικό χρώμα του.

Κάθε χρόνο, λόγω της ιδιαιτερότητας του τόπου, έχουμε να υπερβούμε πολλές οργανωτικές δυσκολίες που παρουσιάζονται και προσπαθούμε να πραγματοποιούμε ένα συνέδριο αντάξιο των προσδοκιών των συνέδρων και της ελληνικής φιλοξενίας.

Η πενταετής αδιάκοπη διοργάνωσή του, με τη συμμετοχή εκατοντάδων συνέδρων κάθε φορά, και η παραγωγική ανταλλαγή απόψεων, πάνω σε καίρια θέματα του κλάδου, μας δίνουν πλέον το δικαίωμα να είμαστε πολύ ικανοποιημένοι και περήφανοι και να μιλάμε για την καθιέρωση ενός θεσμού.

Εκτός όμως από τη σημασία του για τον ασφαλιστικό κλάδο, το συνέδριο αυτό αναδεικνύει παράλληλα τη χώρα μας ως κέντρο και συνδετικό κρίκο των χωρών της Ανατολικής Ευρώπης και της Μεσογείου με τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Εύχομαι αυτός ο θεσμός να διατηρηθεί και κάθε χρόνο να αποδίδει η προσπάθεια όλων μας για ακόμη καλύτερες διοργανώσεις.

ΣΥΝΤΑΞΙΟΔΟΤΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ

Η θετική εμπειρία της Πολωνίας

Της Ευγενίας Τζώρτζη

Την εμπειρία του από τη μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού συστήματος στην Πολωνία μεταφέρει στο Συνέδριο της Ύδρας ο κ. Iain Batty, συνεργάτης της εταιρείας CMS Cameron Mackenna. Στη συνέχεια ακολουθεί μια μίνι συνέντευξη του κ. Batty, στο Next Deal για τη μεταρρύθμιση στην Πολωνία.

Ποια συμπεράσματα μπορούν να εξαχθούν από τη μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού συστήματος στην Πολωνία και κατά πόσο αυτή η εμπειρία θα μπορούσε να αξιοποιηθεί και από άλλες χώρες της Ανατολικής και Κεντρικής Ευρώπης.

Η εμπειρία της μεταρρύθμισης των ασφαλιστικών συστημάτων τόσο στην Πολωνία όσο και σε άλλες χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης μπορεί να μας δώσει πολύ ενδιαφέροντα διδάγματα. Το πρώτο συμπέρασμα είναι ότι η μεταρρύθμιση έγινε δημοφιλής στις χώρες αυτές από την εισαγωγή της και σήμερα στην Πολωνία πάνω από 10 εκατομμύρια άτομα συμμετέχουν στο σύστημα των συνταξιοδοτικών ταμείων. Ένα πολύ ενδιαφέρον στοιχείο είναι επίσης το γεγονός ότι οι αλλαγές αυτές έγιναν αποδεκτές από την πλειοψηφία των ατόμων, οι οποίοι δεν υποχρεώθηκαν βάσει νόμου να συμμετάσχουν, αλλά αντίθετα το έπραξαν εκούσια.

Ένα δεύτερο βασικό συμπέρασμα είναι το γεγονός ότι τα συνταξιοδοτικά ταμεία είχαν μια καθοριστική επίδραση στις κεφαλαιαγορές. Ειδικά στην Πολωνία, στην Ουγγαρία και στην Τσεχοσλοβακία, τα συνταξιοδοτικά ταμεία διαδραματίζουν πλέον ένα σημαντικό ρόλο στις αγορές και στα ισχυρά λόμπι, σε θέματα που σχετίζονται με την εταιρική διακυβέρνηση. Ένα τρίτο συμπέρασμα από τη μέχρι σήμερα εμπειρία μας είναι ότι η μεταρρύθμιση των ασφαλιστικών συστημάτων εισάγοντας θεσμούς όπως τα συνταξιοδοτικά ταμεία μπορεί να ανακουφίσει το δημογραφικό πρόβλημα που δημιουργείται μέσα από την αύξηση του γηρασμένου τμήματος του πληθυσμού. Σε κάθε περίπτωση όμως θα πρέπει να σημειώσουμε ότι η μεταρρύθμιση των συστημάτων αυτών δεν μπορεί να είναι αποτέλεσμα εξαναγκασμού.

Κατά πόσο το ενδεχόμενο πτώσης των κεφαλαιαγορών δημιουργεί κινδύνους για την κεφαλαιακή επάρκεια των συνταξιοδοτικών ταμείων στο μέλλον και τι θα μπορούσε να γίνει για να αποφευχθεί ένας τέτοιος κίνδυνος.

Τα συνταξιοδοτικά ταμεία τόσο στην Ανατολική Ευρώπη όπως και σε όλο τον κόσμο λειτουργούν στη βάση των καθορισμένων συνεισφορών, που υπαγορεύεται από τη λογική ότι τα οφέλη που λαμβάνει κάθε άτομο είναι αποτέλεσμα του ύψους της συνεισφοράς του στο σύστημα και συνεπώς οι επενδύσεις επιστρέφουν στον ίδιο. Η επίδραση προφανώς από το ενδεχόμενο πτώσης των κεφαλαιαγορών είναι αναπόσπαστο στοιχείο της ανάληψης του κινδύνου, αλλά δε θα πρέπει να μας διαφεύγει ότι το ίδιο ισχύει και για οφέλη που μπορεί να προκύψουν από τον οικονομικό κύκλο των επενδύσεων. Πολλοί διαχειριστές άλλωστε συνταξιοδοτικών ταμείων σήμερα είναι σε θέση να προσφέρουν προϊόντα εγγυημένου κεφαλαίου, συμμετέχοντας με αυτόν τον τρόπο στον κίνδυνο που μπορεί να προκληθεί από την αστάθεια των αγορών σε αυτές τις περιοχές.

Η διεύρυνση της Ε.Ε. και οι ασφαλιστικές εταιρείες

Η διεύρυνση της Ευρωπαϊκής Ένωσης αποτελεί ένα μείζονος σημασίας γεγονός για την ίδια την εξέλιξη της Ευρώπης και η ΣΕΑ, αντιλαμβανόμενη την τάση αυτή, έχει ήδη πραγματοποιήσει τη διεύρυνσή της εδώ και μία δεκαετία, ενσωματώνοντας πολλά από τα υπό ένταξη 10 κράτη μέλη στους κόλπους της, τονίζει στην ομιλία της στο Συνέδριο της Ύδρας η Dr Susanne Czech, διευθύντρια Ενιαίας Αγοράς της ΣΕΑ.

Η σημασία της διεύρυνσης μπορεί εύκολα να γίνει αντιληπτή εάν αναλογιστούμε ότι στο τέλος του 2002 το συνολικό ύψος των ασφαλίστρων στις χώρες μέλη της ΣΕΑ έφτασε στα 855 εκατομμύρια ευρώ, από τα οποία τα 824 εκατομμύρια ευρώ προέρχονται από τις ασφαλιστικές εργασίες στην ίδια την Ευρωπαϊκή Ενωση. Αντίστοιχα το ύψος των επενδύσεων διαμορφώθηκε σε 4.946 εκατ. ευρώ από τα οποία τα 4.659 προέρχονται από την Ευρώπη των 15, στοιχεία που αποτυπώνουν το έλλειμμα αλλά και τη δυναμική αυτών των χωρών, που θα κληθούν σταδιακά να συγκλίνουν με τις χώρες μέλη της Ευρωπαϊκής ένωσης.Το έλλειμμα στη συγκεκριμένη αγορά μπορεί να γίνει επίσης αντιληπτό από τα στοιχεία που δείχνουν ότι τα συνολικά ασφάλιστρα ανά κάτοικο στις χώρες αυτές, με εξαίρεση την περίπτωση της Κύπρου, της Σλοβενίας και της Μάλτας, μόλις και φθάνει τα 100-200 ευρώ, όταν το αντίστοιχο μέγεθος στην Ευρώπη των 15 είναι 2.200 ευρώ (ανά κάτοικο).

Παρά το διαπιστωμένο αυτό έλλειμμα είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι ο ρυθμός ανάπτυξης της ασφαλιστικής παραγωγής πολλών υπό ένταξη χωρών κινείται σε επίπεδα άνω του 6% την τελευταία δεκαετία, ενώ σε ορισμένες περιπτώσεις φθάνει το 8%-10%. Όπως είναι φυσικό ο τομέας των ασφαλίσεων ζωής, που έχει εξαιρετικά χαμηλό σημείο εκκίνησης παρουσιάζει υψηλότερους ρυθμούς στις περισσότερες από αυτές τις χώρες και με εξαίρεση τη Λάτβια, που παρουσιάζει αρνητικούς ρυθμούς ανάπτυξης, στις υπόλοιπες χώρες η ανάπτυξη του τομέα είναι σταθερή, ξεπερνώντας το 10%, ενώ χώρες όπως η Σλοβενία και η Εσθονία αναπτύσσονται με ρυθμό που ξεπερνά το 20%. Αντίστοιχα ο κλάδος των γενικών ασφαλειών, λόγω και των ιδιωτικοποιήσεων που πραγματοποιούνται, εμφανίζει σε όλες σχεδόν τις περιπτώσεις ρυθμό ανάπτυξης άνω του 5% και φθάνει το 15% ή και το 20% σε χώρες όπως η Λιθουανία και η Λάτβια.

Η αναπόφευκτη πορεία των χωρών αυτών προς τη σύγκλιση αποτυπώνεται και στα στοιχεία για την εξέλιξη του αριθμού των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στον τομέα της ασφάλισης. Έτσι από το σύνολο των 5.118 εταιρειών που είναι μέλη της ΣΕΑ, απασχολώντας συνολικά πάνω από 1 εκατομμύριο εργαζόμενους, αυτές που είναι εγκατεστημένες στις υπό ένταξη χώρες μόλις και ξεπερνούν τις 300. Ενδεικτικό ωστόσο της σταδιακής ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς είναι το γεγονός ότι ο αριθμός τους αυξήθηκε την τελευταία δεκαετία από 197 σε 305 στο τέλος του 2002, ακολουθώντας αντίστροφη πορεία σε σχέση με την τάση στην Ευρώπη των 15.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Δυναμική παρουσία σε Ρουμανία και Κύπρο

Σημαντική δραστηριότητα αναπτύσσει στο εξωτερικό η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της χώρας η Εθνική Ασφαλιστική.

Όπως επισημαίνει ο γενικός διευθυντής της εταιρείας κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου η εταιρεία, θυγατρική της Εθνικής Τράπεζας, υλοποιεί μια στρατηγική ανάπτυξης στις γειτονικές χώρες στο πλάι της μητρικής τράπεζας και στο πλαίσιο αυτό έχει ήδη δημιουργήσει τρεις εταιρείες εκτός συνόρων και συγκεκριμένα την Εθνική Ασφαλιστική (Κύπρου) ΛΙΜΙΤΕΔ η οποία δραστηριοποιείται στο κλάδο ζωής, τη θυγατρική της Εθνικής Γενικών Ασφαλειών Κύπρου Λτδ η οποία δραστηριοποιείται στις γενικές ασφαλίσεις και την GARANTA SA, ασφαλιστική εταιρεία που δραστηριοποιείται στη Ρουμανία. Ταυτόχρονα παρακολουθεί τις εξελίξεις στις γειτονικές χώρες όπως είναι τα Σκόπια, η Αλβανία και η Σερβία ενώ ολοκληρώνονται σύντομα οι διαδικασίες ίδρυσης και λειτουργίας στη Βουλγαρία ασφαλιστικής εταιρείας που θα δραστηριοποιείται στους κλάδους γενικών ασφαλίσεων και στην οποία συμμετέχουν κατά 50% η United Boulgarian Bank και η Εθνική Ασφαλιστική. Παράλληλα εντός του 2004 θα αρχίσουν και οι διαδικασίες για την ίδρυση στη Βουλγαρία και εταιρείας ζωής, όπως σημειώνει ο κ. Κωνσταντίνος Τσιάγκας, Διευθυντής της διεύθυνσης δραστηριοτήτων εξωτερικού της Εθνικής Ασφαλιστικής.

ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΥΠΡΟΥ ΛΤΔ (ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ)

Η Εθνική Ασφαλιστική Ζωής της Κύπρου ιδρύθηκε το 2000 με έδρα την Κύπρο και στεγάζεται σε ιδιόκτητα γραφεία στη Λευκωσία. Δραστηριοποιείται από 1/1/2001 στον τομέα των ασφαλιστικών εργασιών κλάδου ζωής, ενώ η θυγατρική της Εθνική Γενικών Ασφαλειών Κύπρου δραστηριοποιείται στους κλάδου ζημιών. Όπως επισημαίνει ο κ. Γ. Φωτίου, γενικός διευθυντής των δύο εταιρειών στην Κύπρο, το δίκτυό τους αποτελείται από 4 υποκαταστήματα τα οποία βρίσκονται σε μεγάλες πόλεις της Κύπρου και περιλαμβάνει 30 αντιπροσώπους και 30 ασφαλιστές.

Η παραγωγή της εταιρείας ζωής ανήλθε το 2002 στα 3.750.003,47 ευρώ έναντι 3.705.495,12 ευρώ το 2001, ενώ τα κέρδη της έφθασαν τα 4.308,04 ευρώ. Η εταιρεία γενικών ασφαλίσεων είχε το 2002 παραγωγή ασφαλίστρων ύψους 3.914.882 ευρώ έναντι 3.059.280 ευρώ το προηγούμενο έτος και κέρδη 383.171 ευρώ έναντι ζημιών 150.914 ευρώ το 2001. Η εταιρεία ζωής αναμένεται να εμφανίσει στο τέλος της χρήσης αύξηση στα έσοδα από ασφαλιστικές εργασίες, ενώ η εταιρεία γενικών ασφαλίσεων τρέχει ήδη με ρυθμούς αύξησης της παραγωγής κατά 60%.

GARANTA

Η εταιρεία άρχισε να δραστηριοποιείται στον κλάδο των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών εργασιών από τον Μάρτιο του 1998. Από πέρυσι τον Σεπτέμβριο έχει οργανωθεί πλήρως με ιδιόκτητα γραφεία στο κέντρο του Βουκουρεστίου. Το δίκτυό της αποτελείται από 12 καταστήματα, τα οποία βρίσκονται σε μεγάλες πόλεις της Ρουμανίας και περιλαμβάνει 300 πωλητές ενώ υποστηρίζεται από 110 τραπεζικά καταστήματα της BankPost. Η GARANTA παρουσίασε στη χρήση 2002 συνολική παραγωγή ύψους 3.250.924 ευρώ και ζημίες 780.477 ευρώ, λόγω κυρίως των υψηλών αποθεμάτων που διατηρεί. Στη χρήση του 2003 στοχεύει να μειώσει τις ζημίες της κατά 50% σε σχέση με το 2002, ενώ το 2004 προσδοκά παραγωγή ύψους περί τα 4 εκατ. δολ. και μηδενικές ζημίες.

ΟΜΙΛΟΣ INTERAMERICAN

Πρωτοπορεί και στις διεθνείς αγορές

Η πρώτη ελληνική ασφαλιστική εταιρεία που ξεκίνησε τη μεγάλη περιπέτεια της ανάπτυξης των εργασιών της εκτός συνόρων είναι ο Όμιλος Interamerican. Σήμερα μετά από αρκετά χρόνια προσπαθειών του Ομίλου η Interamerican έχει δυναμική παρουσία στη Ρουμανία, τη Βουλγαρία και την Κύπρο.

Ειδικότερα στη Ρουμανία ο όμιλος έχει διευρύνει τις δραστηριότητές του με τη δημιουργία του πρώτου ιδιωτικού νοσοκομείου στη συγκεκριμένη χώρα. Το Νοσοκομείο- ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ στο Βουκουρέστι είναι μια ολοκαίνουρια εγκατάσταση χτισμένη δίπλα στο πιο σύγχρονο δημόσιο νοσοκομείο στη Romania-Urgenta. Η ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ στο Βουκουρέστι αποτελεί την κορυφαία μονάδα του προγράμματος Medisystem στη Ρουμανία.

Η INTERAMERICAN θα εκμεταλλευτεί την παρουσία της στη Ρουμανία μέσω της ασφαλιστικής της εταιρείας INTERAMERICAN Romania για να δημιουργήσει νέες υπηρεσίες για την αγορά της Ρουμανίας. Το Medisystem Romania θα βασιστεί στην επιτυχία του Medisystem στην Ελλάδα και αρχές του 2004 θα ξεκινήσει στην αγορά της Ρουμανίας.

Η ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ στο Βουκουρέστι θα παρέχει υπηρεσίες στους πελάτες του Medisystem και στον ευρύτερο πληθυσμό της Ρουμανίας. Το νοσοκομείο θα χρησιμοποιεί ιατρική τεχνολογία αιχμής ενώ έχει ήδη συνάψει συνεργασίες με πολλούς κορυφαίους ιατρούς στο Βουκουρέστι.

Η INTERAMERICAN Romania έκλεισε το 2002 με πάνω από 9 εκατομμύρια ευρώ ασφάλιστρα, κατέχοντας μερίδιο αγοράς 3%, με πρόβλεψη για το 2003 να φτάσει 15 εκατομμύρια ασφάλιστρα και το μερίδιο αγοράς στο 4,5%. Η Εταιρεία έχει δίκτυο 39 υποκαταστημάτων σε όλη τη χώρα με 1.200 άρτια εκπαιδευμένους ασφαλιστικούς συμβούλους. Σε όλο το δίκτυο και στα ιδιόκτητα κεντρικά γραφεία στο Βουκουρέστι, η Εταιρεία απασχολεί 160 άτομα διοικητικού προσωπικού.

ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ

Η INTERAMERICAN Bulgaria δραστηριοποιείται προς το παρόν στον τομέα των γενικών ασφαλειών, ενώ διερευνάται το ενδεχόμενο δραστηριοποίησης και στον Κλάδο Ζωής. Η Εταιρεία έκλεισε το 2002 με παραγωγή ασφαλίστρων πάνω από 1,5 εκατομμύρια ευρώ, διπλασιάζοντας σχεδόν τα αποτελέσματα του 2001. Η INTERAMERICAN Bulgaria έχει έξι γραφεία πωλήσεων σε όλη την χώρα και πάνω από 100 άρτια εκπαιδευμένους ασφαλιστικούς συμβούλους. Για το 2003, η ασφαλιστική εταιρεία προσβλέπει στην περαιτέρω αύξηση των ασφαλίστρων με ποσοστό άνω του 50%, και στη δημιουργία τριών νέων υποκαταστημάτων για την καλύτερη εξυπηρέτηση των αυξανόμενων αναγκών των πελατών της. Ο Όμιλος INTERAMERICAN, μετά από 4 χρόνια παρουσίας στη Βουλγαρία, προχώρησε στην ίδρυση εταιρείας Οδικής Βοήθειας. Η INTERAMERICAN ASSISTANCE BULGARIA ξεκινά με ιδρυτικό κεφάλαιο 250 χιλ. ευρώ, με 14 εξειδικευμένα οχήματα και με συμβεβλημένους 10 επαγγελματίες μηχανικούς. Συνεργασίες με σύμβαση υφίστανται και για 5 ακόμη οχήματα.

BMS International Intermediaries Ltd

Στα πλαίσια του συνεδρίου της Ένωσης στην Υδρα, την Παρασκευή το μεσημέρι η BMS παρέθεσε coctail reception στους ασφαλιστές και αντασφαλιστές σύνεδρους. Οι άνθρωποι της BMS βρέθηκαν με πολλούς ήδη συνεργάτες τους στις Βαλκανικές χώρες και γνώρισαν νέους φίλους. Η σημασία δε που δίνουν στην ελληνική αγορά φαίνεται και από τις ιδιότητές τους που είναι: John Spencer, Chief Executive officer C.E.O. BMS London, Steve Higginson, Chairman BMS International BMS Hellas SA. Gerry Tighe, μέλος ΔΣ BMS Hellas SA Director BMS International, Δ. Τσεσμετζόγλου, μέλος Δ.Σ. BMS Hellas SA Director BMS International, Κ. Μακρόπουλος, μέλος ΔΣ BMS Hellas SA, Ηλίας Μαρμαράς, μέλος ΔΣ BMS Hellas SA Διευθύνων Σύμβουλος BMS Hellas SA

1. Δ. Τσεσμετζόγλου - Κ. Μαυρόπουλος - John Spencer **2.** Steve Higginson - Β. Μαρτέν - Κ. Φιλίππου - Γ. Δαλιάνης **3.** Κ. Μαυρόπουλος - Ν. Νανόπουλος - Λ. Πέτροβας - Θ. Μελακοπίδης - Δ. Τσεσμετζόγλου **4.** Δημητρίου - Κ. Μαυρόπουλος - Steve Higginson **5.** Β. Μαρτέν - Κ. Μαυρόπουλος - Ν. Νανόπουλος - Η. Μαρμαράς **6.** Μαριάννα Παπαδάκη - Ν. Αδαμαντιάδης - Steve Higginson - Κ. Μαυρόπουλος **7.** Μ. Ραφαήλ - Δ. Τσεσμετζόγλου - Θ. Μελακοπίδης - Φ. Μπράβος **8.** Ν. Αδαμαντιάδης - Gerry Tighe **9.** Gerry Tighe - Steve Higginson

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Κρουαζιέρα στα βρετανικά νησιά και νορβηγικά Φιόρδ

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. πραγματοποίησε 12ήμερο ταξίδι για τους επιτυχόντες σε διαγωνισμό συνεργάτες της των Δικτύων Συντονιστών, Πρακτόρων και ΑΣΟ, από 30 Ιουλίου έως 11 Αυγούστου 2003, στα βρετανικά νησιά και νορβηγικά Φιόρδς.
Στο ταξίδι συμμετείχαν 89 συνεργάτες από τα Δίκτυα Πωλήσεων και στελέχη της εταιρίας.
Ήταν μια πολύ όμορφη κρουαζιέρα με πολλούς

και ενδιαφέροντες σταθμούς. Οι επιτυχόντες συνεργάτες εντυπωσιάστηκαν από το πλοίο GRANDEUR OF THE SEAS, στολίδι του στόλου της ROYAL CARIBBEAN INTERNATIONAL, με την οργάνωση, την άψογη εξυπηρέτηση και την εντυπωσιακή εσωτερική του διακόσμηση.
Η Χάβρη στα βόρεια παράλια της Γαλλίας, το Πλύμουθ της Αγγλίας, το Κορκ στο νότο της Ιρλανδίας και η πρωτεύουσά της το Δουβλίνο, το Γκρίνοκ και το Εδιμβούργο στη Σκωτία, το Μπέργκεν, δεύτερη μεγάλη πόλη της Νορβηγίας και αφετηρία του ταξιδιού στα Φιόρδς, το Φλάμ, ή αλλιώς Φιόρδ του Ήλιου (το μεγαλύτερο φιόρδ της Νορβηγίας), το Γκεϊράγκερ και Χέλεσιλτ, στο φιόρδ με τους μεγαλύτερους καταρράκτες της Νορβηγίας και το γραφικό Άμστερνταμ, ήταν οι πόλεις που επισκέφθηκαν οι ταξιδιώτες με ολοήμερες εκδρομές.
Μοναδικοί προορισμοί, ονειρεμένος καιρός με έναν ελληνικό ζεστό ήλιο να μας περιμένει σε κάθε λιμάνι, γνωριμία με τις φάλαινες της βόρειας θάλασσας στο δρόμο μας, άφθονο κέφι, χορός, γυμναστική, ήταν μερικά μόνο από τα συστατικά αυτού του ταξιδιού που βράβευσε τους παραγωγικούς συνεργάτες της εταιρίας με τον καλύτερο τρόπο και άφησε πολλές υποσχέσεις για μεγαλύτερη παραγωγικότητα και ακόμη πιο μακρινά ταξίδια.
Τους επιτυχόντες συνεργάτες συνόδευσαν οι συντονιστές Διευθύνσεων Πωλήσεων και Έρευνας Αγοράς κ.κ. Β. Μιχαήλ και Ι. Κοσμέας, οι Δ/ντές Ανάπτυξης Τραπεζικών Εργασιών κ. Α. Παπαστερνός, και Ανάπτυξης Δικτύου Συνεργατών Πρακτόρων και ΑΣΟ κ. Δ. Πολυχρόνης και οι Περιφερειακοί Διευθυντές Αθηνών κ. Κ. Λαιμός και Δυτ. Ελλάδας κ. Χρ. Παπαχρήστου.

HSBC

Η HSBC, ακολουθώντας τη διεθνή πρακτική και αξιοποιώντας την ευρεία και πολυετή εμπειρία που διαθέτει στον τομέα παροχής υπηρεσιών σε επιχειρήσεις, προχώρησε πρόσφατα στην ενοποίηση του management για τα τμήματα Corporate & Commercial Banking και Corporate Finance.

Η στρατηγική αυτή κίνηση αποσκοπεί στον αποτελεσματικότερο συντονισμό και διεύρυνση των παρεχόμενων τραπεζικών προϊόντων και υπηρεσιών προς τις επιχειρήσεις που αποτελούν μια από τις πιο δυναμικές κατηγορίες πελατείας της Τράπεζας τόσο σε τοπικό, όσο και σε παγκόσμιο επίπεδο.

Τη συνολική ευθύνη της νέας προσπάθειας ανέλαβε ο κ. Δημήτρης Πολίτης, διακεκριμένο τραπεζικό στέλεχος με ευρεία επαγγελματική εμπειρία, ο οποίος μέχρι πρότινος ασκούσε καθήκοντα Γενικού Διευθυντή στην Ελλάδα της γαλλικής Credit Commercial de France, θυγατρικής τράπεζας του Ομίλου HSBC.

EuroLife

Οι επίλεκτοι της EuroLife ταξιδεύουν στη μαγευτική Ιταλία

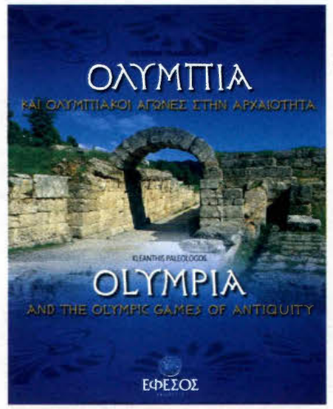
Μέσα στο πλαίσιο επιβράβευσης των ασφαλιστικών αντιπροσώπων για το 2002, η Ασφαλιστική Εταιρία EuroLife, διοργάνωσε εκδρομή στην Ιταλία. Οι διακριθέντες είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν τις ομορφιές της Ρώμης, να επισκεφθούν τη Σιένα και τη Φλωρεντία, πόλη της Αναγέννησης.
Στην οκταήμερη εκδρομή έλαβαν μέρος περισσότεροι από 20 επίλεκτοι ασφαλιστικοί αντιπρόσωποι, οι οποίοι ξεχώρισαν με τις επιδόσεις τους το 2002.

ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΥΠΑΛΛΗΛΩΝ Α.Ε.Ε.Γ.Α. «Η ΕΘΝΙΚΗ»

Συνάδελφοι,
Το Δ.Σ. που προέκυψε από τις εκλογές που έγιναν στις 22, 25 και 26/09/2003, συνήλθε σε συνεδρίαση μετά από πρόσκληση του πλειοψηφούντος συμβούλου, Σπύρου Λευθεριώτη, με αποκλειστικό θέμα, σύμφωνα με το Καταστατικό, τη συγκρότηση του Προεδρείου.
Μετά από συζήτηση, έγινε μυστική ψηφοφορία. Το νέο Προεδρείο του Δ.Σ. του Συλλόγου, που διαμορφώθηκε μετά την ψηφοφορία για κάθε μία θέση, με 8 υπέρ, 1 λευκό και 4 αποχές, έχει ως εξής:

Πρόεδρος:	Κόλλιας Γιάννης
Α' Αντιπρόεδρος:	Νικολάου Άγγελος
Β' Αντιπρόεδρος:	Λευθεριώτης Σπύρος
Γενικός Γραμματέας:	Πετσαλάκης Γιάννης
Οργανωτικός Γραμματέας:	Κωνσταντάτος Στέλιος
Ταμίας:	Ντίνας Βάιος
Έφορος Δημοσίων Σχέσεων:	Αναγνωστοπούλου Σίσσυ
Μέλη:	Αναγνωστόπουλος Ανδρέας, Αναγνώστου Κώστας, Αντωνιάδης Θανάσης, Μήτσουρας Πέτρος, Τόγιας Πέτρος, Τρίψας Σπύρος

ΕΦΕΣΟΣ



Η Ολυμπία και οι Ολυμπιακοί Αγώνες της αρχαιότητας

του Κλεάνθη Παλαιολόγου

Η πολυτελής, αφιερωματική αυτή έκδοση, που κυκλοφορεί, φιλοδοξεί να ταξιδέψει τον αναγνώστη, μέσα από τα γλαφυρά κείμενα του αείμνηστου "Δασκάλου", Κλεάνθη Παλαιολόγου και με τη βοήθεια μοναδικής εικονογράφησης, στην ιερή κοιλάδα της αρχαίας Ολυμπίας, να παρουσιάσει τους Ολυμπιακούς Αγώνες, τις μυθολογικές και ιστορικές τους ρίζες και τον τρόπο τέλεσής τους, με ενδιαφέρουσες λεπτομέρειες για τα αγωνίσματα, τους αθλητές, τους κανονισμούς, τα βραβεία, την Ολυμπιακή Εκεχειρία και τη θέση της γυναίκας στη μεγαλύτερη διοργάνωση της αρχαιότητος.

Η ξενάγηση στο Μύθο και την Ιστορία της Ολυμπίας από τον Κλεάνθη Παλαιολόγο αποτελεί μυσταγωγία, διδάσκοντας την Πνευματικότητα του Αθλητισμού.

Έτσι, για πρώτη φορά, επιχειρείται μια ανεπανάληπτη, τεκμηριωμένη, πλήρης περιγραφή των Ολυμπιακών Αγώνων της Αρχαιότητας, καθώς πλαισιώνεται με πλούσια επιτόπια φωτογράφηση του Γιάννη Γιαννέλου από την αρχαία Ολυμπία, κοιτίδα του Ολυμπιακού Ιδεώδους, καθώς και από επιλεγμένο αρχειακό υλικό.

Ο Κλεάνθης Παλαιολόγος υπήρξε ένας ακάματος εργάτης του ελληνικού Αθλητισμού και της Γυμναστικής, επί εικοσαετία καθηγητής και Διευθυντής της Εθνικής Ακαδημίας Σωματικής Αγωγής, επί 15ετία μέλος του Δ.Σ. του ΣΕΓΑΣ, μέλος της Ελληνικής Ολυμπιακής Επιτροπής, Αντιπρόεδρος του Διεθνούς Συνδέσμου Προπονητών Στίβου, Αντιπρόεδρος και μόνιμος "Ομιλητής" της Διεθνούς Ολυμπιακής Ακαδημίας.

Έγραψε πολλά βιβλία για τον αθλητισμό, τη γυμναστική, την κολύμβηση, αλλά και πολλά λογοτεχνικά από τα οποία το μυθιστόρημά του "Νταή-Παναγιώτης" τιμήθηκε με έπαινο από την Ακαδημία Αθηνών, το δε ιστόρημά του "Από τους Θρύλους της Ολυμπίας" με το χρυσό μετάλλιο της Διεθνούς Ακαδημίας των Παρισίων.

Για την πολύπλευρη συμβολή του στην ανάπτυξη του Ελληνικού Αθλητισμού και στη διάδοση του Ολυμπιακού Πνεύματος και του Ολυμπισμού, τιμήθηκε από την ελληνική πολιτεία με τον τίτλο του Επίτιμου Διευθυντή της Εθνικής Ακαδημίας Σωματικής Αγωγής και με το παράσημο του Ταξιάρχη του Φοίνικα.

Η Διεθνής Ολυμπιακή Επιτροπή του απένειμε τα ανώτατα διάσημά της και η Πανεπιστημιακή Σχολή Σωματικής Αγωγής της Βουδαπέστης τον τίτλο του επίτιμου Διδάκτορα.

Το έργο, που κυκλοφορεί σε δίγλωσση έκδοση, ελληνικά, αγγλικά και σε συνάρτηση με την ημερομηνία κυκλοφορίας του, τον Οκτώβριο του 2003, μερικούς μήνες πριν από την τέλεση των Ολυμπιακών Αγώνων στην Αθήνα, αποτελεί μια εξαίρετη ευκαιρία, για να τεκμηριωθεί βιβλιογραφία υψηλής στάθμης και κύρους.

Τιμή: 91,52 ευρώ

Σχήμα: 27 x 27,8 εκ. ύψους
Σελίδες 258

Για πληροφορίες:
Νίκος Κομν. Χατζηγεωργίου

Τηλ.: 6932 630024, 210 9824200

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Προς το
ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ ΑΞΙΩΝ ΑΘΗΝΩΝ Α.Ε.
Σοφοκλέους 10
Αθήνα 105 59

Χαλάνδρι, 24 Σεπτεμβρίου 2003

Ενημέρωση - Καταγγελία

Στα πλαίσια των υποχρεώσεών μας βάσει της Αποφ. 5/204/14.11.00, Άρθρο 5 παρ. 1.α. της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς, σας γνωρίζουμε ότι διαψεύδουμε κατηγορηματικά τα δημοσιεύματα των εφημερίδων ΜΕΤΟΧΟΣ 29/8, 5 & 19/9, ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΟ 29/8, ΗΜΕΡΗΣΙΑ 13 & 14/9, ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ 21/9, EXPRESS 23/9, με τα οποία η Εταιρία Α.Ε.Γ.Α. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ φέρεται ως αντικείμενο εξαγοράς από την Α.Ε.Γ.Α. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ή / και ως πληττόμενη από την αποχώρηση δήθεν του 50% του δικτύου μας προς την πλευρά της Α.Ε.Γ.Α. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, τα οποία έχουν ως προφανή σκοπό να βλάψουν την εταιρία μας, τους μετόχους, τους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες μας, εξυπηρετώντας αλλότρια συμφέροντα.

Προ πάσης ενέργειας θεωρήσαμε σκόπιμο και ευπρεπές να ενημερώσουμε αποδεδειγμένα με επιστολές μας τις ειρημένες εφημερίδες και τη διοίκηση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α., μέσω των οποίων τις καλέσαμε να αποκαταστήσουν την αλήθεια.

Με εξαίρεση την εφημερίδα Ελευθεροτυπία, Χρηματιστήριο & Express, των οποίων τις ενέργειες αναμένουμε στο προσεχές φύλλο τους, οι προς ους απευθυνθήκαμε εκώφευσαν, συντηρώντας μια ψευδή εικόνα στο επενδυτικό και ευρύτερο κοινό.

Με εκτίμηση
Χρήστος Γεωργακόπουλος
Διευθύνων Σύμβουλος

Γιάννης Γιαννούρης:

Ο πρώτος Executive Producer της Generali Life

Με ένα ολοκαίνουργιο, ασημί Fiat Punto βράβευσε η Generali Life τον Γιάννη Γιαννούρη, τον πρώτο ασφαλιστικό σύμβουλό της που κατέκτησε τη θέση του Executive Producer, σύμφωνα με τα κριτήρια του φετινού Κανονισμού Πωλήσεων.

Ο Γιάννης Γιαννούρης, 15 χρόνια συνεργάτης της Εταιρίας με έδρα το Γραφείο Πωλήσεων στην Κω, έχει πολλές επιτυχίες στο ενεργητικό του, όπως υψηλά ποσοστά διατηρησιμότητας συμβολαίων και πελατών, και βραβείο IQA για δύο συνεχείς χρονιές.

Στην εκδήλωση που έγινε στα κεντρικά γραφεία της Εταιρίας στην Αθήνα προς τιμή του συμπαθέστατου συνεργάτη της Generali, Γιάννη Γιαννούρη, παραβρέθηκαν οι Agency Managers της Εταιρίας κι ανάμεσά τους ο κ. Χρήστος Παπάζογλου, Manager του Γραφείου Βριλησσίων, όπου υπάγεται το γραφείο της Κω. Ο κύριος Παπάζογλου μίλησε με τα καλύτερα λόγια για τον Γιάννη Γιαννούρη, όχι μόνον σαν επαγγελματία αλλά και σαν άνθρωπο.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Generali, κ. Πάνος Δημητρίου, συγχαίροντας τον διακριθέντα ασφαλιστικό σύμβουλο, αναφέρθηκε στις επιτυχίες και τους στόχους που έχει κατακτήσει, υπογραμμίζοντας ότι «η Generali, δεν είναι εταιρία μόνον των managers, αλλά εταιρία ασφαλιστών και μάλιστα των κλασικών ασφαλιστών. Γι αυτό και πάντα θα βραβεύει τους επιτυχημένους, αξιόπιστους και αφοσιωμένους ασφαλιστές που ανταποκρίνονται με ήθος και συνέπεια στις ανάγκες και τις απαιτήσεις των πελατών και της Εταιρίας».

Ταξίδι Κινήτρων + Βραβεύσεων της Generali Life στην Κούβα

Η Κούβα του Κάστρο, αλλά και του Χέμινγκγουεη και του Έρολ Φλυν και όλης της υψηλής κοινωνίας του '50, ήταν ο φετινός προορισμός για τους νικητές του δικτύου πωλήσεων της Generali Life. Για τους ανθρώπους που υπηρετούν με συνέπεια και ήθος τα συμφέροντα και τις ανάγκες των πελατών τους και της Generali.

Το ταξίδι, εκτός από την παραμονή στην ατμοσφαιρική Αβάνα και το κοσμοπολίτικο Βαραδέρο, περιλάμβανε και εκδρομές στην ύπαιθρο, καθώς και περιηγήσεις σε ιστορικούς χώρους και μνημεία.

Κατά τη διάρκεια ενός άρτια οργανωμένου δείπνου-γκαλά, στο Βαραδέρο, με τους ρυθμούς του μάμπο και της σάμπα να συντονίζουν το ύφος και το χρώμα της βραδιάς, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου έκανε τη βράβευση των συνεργατών που κατέκτησαν τις πρώτες θέσεις στο διαγωνισμό για το ταξίδι της Κούβας. Οι συνεργάτες που διακρίθηκαν ήταν οι κ.κ. Στέφανος Αλιμονάκης, Νίκος Λογοθέτης, Κώστας Μαντζώρος, Νίκος Φίνος, Πόπη Παραγιουδάκη, Μαρία Τζανέτου, Διονυσία Χατζοπούλου και Μιχάλης Χατζηβασιλείου.

Ειδική τιμητική διάκριση απονεμήθηκε στο συνεργάτη του Γραφείου Πωλήσεων της Generali στην Κω, κ. Γιάννη Γιαννούρη για τη βράβευσή του στο συνέδριο της Limra.

INTERAMERICAN

Σταθεροί οι ρυθμοί ανάπτυξης της INTERAMERICAN Ζημιών

Η σταθερά ανοδική πορεία που παρουσιάζουν οι δείκτες παραγωγής της INTERAMERICAN Ζημιών από την αρχή του έτους συνεχίζεται, επιβεβαιώνοντας το στοιχείο της δυναμικής που χαρακτηρίζει την ανάπτυξη των εργασιών της Εταιρίας από το 2002.

Σε μια αγορά αρκετά ιδιαίτερη και με προβλήματα που χρονίζουν, όπως είναι η αγορά των Γενικών Ασφαλίσεων, η INTERAMERICAN Ζημιών χάρη στην οργάνωση, την ποιότητα των υπηρεσιών και τη συνέπεια έναντι των ασφαλισμένων της κερδίζει συνεχώς έδαφος και την εμπιστοσύνη νέων πελατών, παραμένοντας μέσα στους στόχους της.

Συγκεκριμένα, κατά το πρώτο εξάμηνο του 2003 η Εταιρία παρουσίασε εισπραχθέντα ασφάλιστρα (ασφάλιστρα και δικαιώματα συμβολαίου) 61,7 εκατ. ευρώ.

Στον κλάδο της Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου η INTERAMERICAN Ζημιών είχε επιτύχει αύξηση εισπραχθέντων ασφαλίστρων 17,35% σε σύγκριση με το αντίστοιχο εξάμηνο του 2002, ενώ η αντίστοιχη αύξηση των συνολικά εισπραχθέντων ασφαλίστρων του Κλάδου Αυτοκινήτων ήταν 19,59%.

Παρατηρείται στον Κλάδο Αυτοκινήτων το πολύ θετικό για την Εταιρία χαρακτηριστικό της αύξησης των συμπληρωματικών ασφαλίσεων, στις οποίες η INTERAMERICAN έχει το μεγαλύτερο ποσοστό στην αγορά, στοιχείο που αποδεικνύει την πληρότητα των προγραμμάτων της.

Παράλληλα και ο Κλάδος Πυρός συνέχισε ανοδικά, παρουσιάζοντας αύξηση εισπραχθέντων ασφαλίστρων 17,06% έναντι του πρώτου εξαμήνου του 2002.

Η INTERAMERICAN Ζημιών έχει 305.000 ασφαλισμένους, χωρίς να υπολογίζονται οι ασφαλισμένοι στην οδική βοήθεια, με 212.000 ασφαλισμένους στον Κλάδο Αυτοκινήτων.

Η έμφαση στην εξυπηρέτηση του πελάτη και ειδικότερα στη γρήγορη και σωστή αποζημίωσή του με απλές διαδικασίες αποτελεί βασικό γνώρισμα της πολιτικής της Εταιρίας.

Είναι χαρακτηριστικό ότι κατά το φετινό πρώτο εξάμηνο οι αποζημιώσεις που κατέβαλε στους ασφαλισμένους της η INTERAMERICAN Ζημιών ήταν αυξημένες κατά 15% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2002.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Εθνική ενισχύει την παρουσία της στη Νέα Υόρκη

Στην εξαγορά του υποκαταστήματος της Allied Irish Bank στη Νέα Υόρκη προχώρησε η Εθνική Τράπεζα. Η εξαγορά που πραγματοποιήθηκε μέσω της θυγατρικής του ομίλου της ΕΤΕ στις ΗΠΑ Atlantic Bank, αποσκοπεί στην ενδυνάμωση της παρουσίας της στην αγορά της Νέας Υόρκης.

Οι υπηρεσίες που προσφέρουν οι δύο τράπεζες απευθύνονται κατά κύριο λόγο σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Οι καταθέσεις της ιρλανδικής τράπεζας ξεπερνούν τα 210 εκατ. δολάρια. Με την ενσωμάτωση του υποκαταστήματος αυτού, η Atlantic αυξάνει το δίκτυό της στα 21 καταστήματα, ενώ μέχρι το τέλος του έτους αναμένεται και το άνοιγμα δύο νέων καταστημάτων στην πόλη της Νέας Υόρκης. Με την εξαγορά αυτή το ενεργητικό της Atlantic ξεπερνάει τα 3 δισ. δολάρια.

Η ενίσχυση του δικτύου της Εθνικής στο εξωτερικό αποτελεί στρατηγική επιλογή της διοίκησης, καθώς ένα μεγάλο μέρος από την κερδοφορία του ομίλου προέρχεται από το εξωτερικό.

Ήδη η κερδοφορία των μονάδων του εξωτερικού συμβάλλει στο 20% περίπου των ενοποιημένων κερδών της Εθνικής.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Συνέχιση της ανοδικής πορείας στο α΄ εξάμηνο 2003

Αύξηση της παραγωγής κατά 8% επέτυχε η Ευρωπαϊκή Πίστη στο Α' εξάμηνο του 2003 συνεχίζοντας την ανοδική της πορεία μετά από (2) χρόνια μειώσεως. Τα ασφάλιστρα διαμορφώθηκαν στα 22,5 εκ. ευρώ από τα οποία 7 εκ. προέρχονται από τον Κλάδο Ζωής και 15,6 εκ. ευρώ από τους Γενικούς Κλάδους. Στην ίδια πορεία βρίσκεται και η κερδοφορία της εταιρίας, με συνέπεια στο εξάμηνο το τελικό αποτέλεσμα προ φόρων να παρουσιάζει κέρδη ύψους 734.184 ευρώ, έναντι 162.000 ευρώ ζημίας στη χρήση 2002 η οποία εμφανίζεται εάν ληφθεί υπόψη ότι το εμφανιζόμενο αποτέλεσμα εκ. 4.738.000 ευρώ στη χρήση 2002 περιέχει κέρδη περίπου 4.900.000 ευρώ από την πώληση με τη μέθοδο lease back ενός μικρού μέρους του ακινήτου της Λεωφ. Κηφισίας.

Τα άμεσα έξοδα εκμετάλλευσης αυξήθηκαν μόνον κατά 3,8% ενώ σταθερά παρέμειναν τα έξοδα λειτουργίας διοίκησης και διάθεσης. Αξίζει να σημειωθεί ότι στα έξοδα περιλαμβάνεται και δαπάνη ύψους 0,5 εκ. ευρώ περίπου, που αφορούν σε μισθώματα για την επαναγορά μέρους του ακινήτου της Λεωφ. Κηφισίας. Η εταιρία διηύρυνε στην ίδια περίοδο την "γκάμα" των προϊόντων της τόσο στον Κλάδο των Γενικών ασφαλίσεων όσο και στον Κλάδο Ζωής ενώ σημαντική ήταν και η ενίσχυση του Δικτύου πωλήσεων.

Ο στόχος της εταιρίας για την ανάπτυξη και ενίσχυση του Δικτύου Πωλήσεων με τη σύναψη νέων συνεργασιών επιτεύχθηκε και παρά τις περιορισμένες αποχωρήσεις, το δίκτυο αυξήθηκε κατά 30% περίπου.

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Νέα προϊόντα

Στο πλαίσιο προσφοράς πολλαπλών επενδυτικών επιλογών στην πελατεία της, η Εθνική Τράπεζα διαθέτει μία νέα σειρά των καταθετικών - επενδυτικών προϊόντων «κεφάλαιο plus».

Πρόκειται για ειδικής μορφής προθεσμιακές καταθέσεις που παρέχουν 100% εγγύηση του αρχικού κεφαλαίου στη λήξη και δυνατότητα απόδοσης μεγαλύτερης από τα απλά καταθετικά προϊόντα, η οποία εξαρτάται από την πορεία των οικονομικών δεικτών που συνδέονται με την επένδυση. Το ελάχιστο ποσό συμμετοχής είναι 14.500 ευρώ.

Τα δύο νέα προϊόντα της σειράς αυτής προσφέρονται στο επενδυτικό κοινό μέσω των καταστημάτων της Τράπεζας από 25 Σεπτεμβρίου μέχρι και 2 Οκτωβρίου 2003.

Τα χαρακτηριστικά των νέων αυτών επενδυτικών προϊόντων συνοψίζονται στα εξής:

- **«ΚΕΦΑΛΑΙΟ PLUS EUR/USD STEP UP (III)»**

  Πρόκειται για επένδυση με απόδοση συνδεδεμένη με την ισοτιμία του ευρώ έναντι του δολαρίου ΗΠΑ.

  Το προϊόν έχει διάρκεια 4 μήνες, με έναρξη την 3/10/2003 και λήξη την 9/2/2004.

  Ο επενδυτής λαμβάνει στη λήξη απόδοση (ετησιοποιημένη):

  ✓ 5,30% αν την 6/2/2004 η ισοτιμία EUR/USD (όπως δημοσιεύεται από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα στις 15.30 ώρα Ελλάδος) είναι μεγαλύτερη (άνοδος του ευρώ έναντι του δολαρίου) κατά 5% τουλάχιστον, σε σύγκριση με την αντίστοιχη ισοτιμία κατά την έναρξη του προϊόντος.

  ✓ 2,10% αν την 6/2/2004 η ισοτιμία EUR/USD (όπως δημοσιεύεται από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα στις 15.30 ώρα Ελλάδος) είναι μεγαλύτερη (άνοδος του ευρώ έναντι του δολαρίου) κατά 2% τουλάχιστον, σε σύγκριση με την αντίστοιχη ισοτιμία κατά την έναρξη του προϊόντος.

- **«ΚΕΦΑΛΑΙΟ PLUS ΔΙΠΛΟ ΑΝΟΔΙΚΟ (II)»**

  Επένδυση με απόδοση συνδεδεμένη με την ισοτιμία του ευρώ έναντι του δολαρίου ΗΠΑ και το χρηματιστηριακό δείκτη FTSE/ASE-20.

  Η διάρκεια του προϊόντος είναι 5 μήνες, με έναρξη την 3/10/2003 και λήξη την 8/3/2004.

  Ο επενδυτής λαμβάνει ατη λήξη απόδοση (ετησιοποιημένη):

  ✓ **4,50%** εάν
  - η ισοτιμία EUR/USD την 5/3/2004 είναι μεγαλύτερη από την ισοτιμία έναρξης και ταυτόχρονα
  - η τιμή κλεισίματος του δείκτη FTSE/ASE-20 την 5/3/2004 είναι μεγαλύτερη από την τιμή έναρξης

  ή

  ✓ **0,50% (ελάχιστη εγγυημένη απόδοση)** επί του αρχικού του κεφαλαίου, σε κάθε άλλη περίπτωση.

Ενημέρωση για τα νέα αυτά προϊόντα παρέχεται από τα Καταστήματα της Εθνικής Τράπεζας και από την ηλεκτρονική διεύθυνση της Τράπεζας στο Internet www.nbg.gr

---

AIG GREECE

Επιταγή ύψους 2.393.323 ευρώ παρέδωσαν στον Νίκο Καρδασιλάρη σαν αποζημίωση για τη ζημιά από πυρκαγιά που υπέστη η επιχείρηση του στις αρχές του χρόνου η Aig Greece και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. Κανελλόπουλος. Το ποσό των 2.393.323 ευρώ μαζί με την προκαταβολή ύψους 1.600.000 ευρώ (σύνολο 3.993.323 ευρώ) αφορά στο 40% του συνόλου της αποζημίωσης και δόθηκε αφού αξιολογήθηκαν οι εκθέσεις των εμπειρογνωμόνων και πραγματογνωμόνων που η Aig Greece είχε ορίσει.

Η Le Monde Ασφαλιστική, παρατηρώντας τους καλούς οιωνούς των τελευταίων δύο ετών λόγω της ποιοτικής παραγωγής και των καλών αποτελεσμάτων της, σκέφτεται και εξετάζει το ενδεχόμενο εξαγοράς ή συνεργασίας εταιρειών από γειτονικά κράτη, με στόχο την εξάπλωσή της εκτός της ελληνικής επικράτειας ενισχύοντας και τη σημασία της επωνυμίας της ως «Le Monde» που σημαίνει «Ο Κόσμος».

ΔΥΝΑΜΙΣ

Ευχάριστες εκπλήξεις με προϊόντα ευρείας γκάμας για το καταναλωτικό κοινό ετοιμάζει, σύμφωνα με πληροφορίες, η ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ, εταιρεία με συνεπή παρουσία 30 χρόνων στην ασφαλιστική αγορά.

Να σημειωθεί ότι, σε ό,τι αφορά τα οικονομικά στοιχεία, η ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ έκλεισε το 8μηνο με 17% αύξηση παραγωγής, γεγονός που αντανακλά τη θετική πορεία της εταιρείας και σηματοδοτεί καλύτερες προοπτικές για το κλείσιμο του 2003.

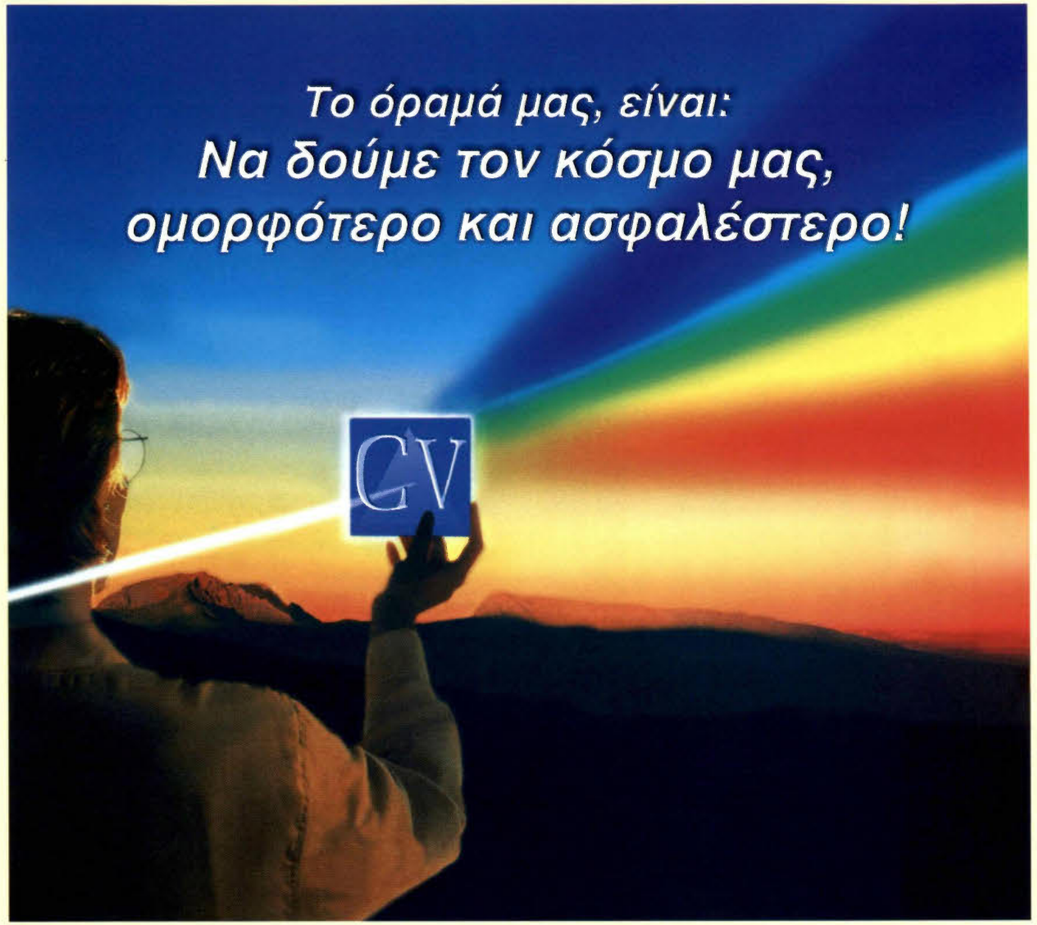
ΜΙΝΕΤΤΑ

Η ασφαλιστική εταιρεία MINETTA εντείνει τις προσπάθειες στον κλάδο Πυρός και Ανέγερσης. Όσον αφορά στα οικονομικά στοιχεία, η αύξηση παραγωγής είναι σε πάρα πολύ καλό επίπεδο, σύμφωνα με πληροφορίες για το οκτάμηνο.

EFG Ασφαλιστική

Με γοργούς ρυθμούς συνεχίζεται η αύξηση παραγωγής της EFG Ασφαλιστικής, με αποκλειστική δραστηριότητα τον χώρο του Bancassurance.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ



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 ΑΕΑΖ)

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 ΑΕΑΖ) ΚΗΦΙΣΙΑΣ 64, Τ.Κ.:151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ, ΤΗΛ: 210.63.89.200 - FAX: 210.61.06.038

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΕΓΑ

Η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ πάει Αμβούργο!

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στις 08.09.2003 στο εκπαιδευτικό κέντρο, στα κεντρικά της γραφεία, ενημερωτική συνάντηση των στελεχών πωλήσεων της Εταιρίας.

Ο Δ/νων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας Γ. Λαπατάς έκανε ιδιαίτερη αναφορά στην πολύ καλή πορεία όλων των οικονομικών δεικτών της Εταιρίας και αναφέρθηκε στα 30 χρόνια συνεργασίας της με το Γερμανικό Τραπεζοασφαλιστικό κολοσσό "DEUTSCHER RING". Υπογράμμισε δε με έμφαση ότι η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ σε θέματα αρχών και ηθικής κινείται με τις παλιές νοοτροπίες, σεβόμενη την παράδοση και τις μακροχρόνιες σχέσεις, αλλά ταυτόχρονα είναι μοντέρνα και προοδευτική όσον αφορά στις διαδικασίες των ασφαλιστικών εργασιών. Έτσι αποδεικνύεται η μακρόχρονη σχέση και συνεργασία με τα στελέχη και υπαλλήλους της Εταιρίας αλλά και με την 30ετή άψογη και αρμονική μετοχική σχέση της με την DEUTSCHER RING. Οι περισσότεροι σημερινοί συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων της Εταιρίας είναι η δεύτερη γενιά, που παρέλαβε τη σκυτάλη της συνεργασίας από τους γονείς τους.

Ακολούθησε χαιρετισμός και παρουσίαση των δραστηριοτήτων της DEUTSCHER RING από τον εκπρόσωπό της UWE NEUBUSER (Δ/ντή και Διαχειριστή Νομικών και Οικονομικών Υπηρεσιών της D.R.), ο οποίος αναφέρθη στην 30ετή αρμονική συνεργασία της D.R. με την ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ και υπογράμμισε την ικανοποίηση της D.R. τόσο δια την αναπτυξιακή πορεία της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ όσο και δια τη θεματική αύξηση της κερδοφορίας της.

Εν συνεχεία ο Δ/ντής Πωλήσεων της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ Βασιλ. Μπακούσης ανακοίνωσε στους συνεργάτες ότι προκειμένου να εορτασθούν με πανηγυρικό τρόπο τα 30 χρόνια συνεργασίας με την D.R., η Εταιρία αποφάσισε να γίνει το ετήσιο συνέδριό της στο Αμβούργο και προκήρυξε διαγωνισμό για τη συμμετοχή των συνεργατών. Ο διαγωνισμός άρχισε την 01.09.2003 και θα τελειώσει την 31.03.2004. Ο χρόνος πραγματοποίησης του Συνεδρίου ορίσθηκε δια το Μάιο του 2004 και θα γίνει στις εγκαταστάσεις του Εκπαδευτικού Κέντρου της D.R. στο JESTEMBURG (35 χλμ. από το Αμβούργο). Εκεί θα βραβευθούν σε ειδική τελετή οι επιτυχόντες του διαγωνισμού.

Ο Δ/ντής Κλάδου Πυρός Χρ. Κολιάρμος παρουσίασε το νέο πρόγραμμα Πυρός **ATLA HOME** το οποίο θα δώσει τη δυνατότητα στους συνεργάτες να προσφέρουν στους πελάτες τους ακόμα πιο πολύτιμες υπηρεσίες.

Ο Δ/ντής Οργάνωσης και Πληροφοριακών Συστημάτων Φ. Πάλλης παρουσίασε τον τρόπο εισαγωγής αιτήσεων Κλάδου Πυρός και Γενικής Αστικής Ευθύνης μέσω του πληροφοριακού συστήματος ATLA NET ώστε οι συνεργάτες να έχουν ταχύτερη και αποτελεσματικότερη διεκπεραίωση των αιτήσεων συμβολαίων.

Την εκδήλωση έκλεισε ο Οικονομικός Δ/ντής της Εταιρίας Αθ. Λυμπέρης ο οποίος σε συνεργασία με στέλεχος της ΕΓΝΑΤΙΑΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ (Α. Παπαδάκη) παρουσίασε τις κατηγορίες και διαδικασίες προωθήσεως των νέων στεγαστικών δανείων της ΕΓΝΑΤΙΑΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ (κατοικίας και επαγγελματικής στέγης).

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ο Όμιλος της Εθνικής Τράπεζας επεκτείνεται στις ΗΠΑ

Η Atlantic Bank of New York, θυγατρική της Εθνικής Τράπεζας η οποία δραστηριοποιείται στις ΗΠΑ, ανακοίνωσε την υπογραφή συμφωνίας για την εξαγορά του στοιχείου ενεργητικού του καταστήματος της κορυφαίας Ιρλανδικής Τράπεζας, AIB, στο 405 Park Avenue της Νέας Υόρκης.

Η εν λόγω εξαγορά εντάσσεται στο πλαίσιο της στρατηγικής του Ομίλου της ΕΤΕ, η οποία στοχεύει στην αναβάθμιση της ανταγωνιστικότητας του και στην περαιτέρω ενδυνάμωση της παρουσίας του στην ιδιαίτερα απαιτητική και ανταγωνιστική αγορά της Νέας Υόρκης.

Πρόκειται για ένα κατάστημα, τοποθετημένο στην καρδιά του Μανχάταν, με πολυετή παρουσία και καταθέσεις που ξεπερνούν τα $210 εκατ. Η ενσωμάτωση του παραπάνω καταστήματος θα δώσει στην Atlantic Bank τη δυνατότητα διεύρυνσης της πελατειακής της βάσης, με παράλληλη ενίσχυση των δραστηριοτήτων της σε τομείς όπως οι εργασίες λιανικής τραπεζικής και οι χορηγήσεις προς μικρομεσαίες επιχειρήσεις.

Με την απόκτηση του καταστήματος της AIB, η θυγατρική τράπεζα της ΕΤΕ αριθμεί πλέον 21 καταστήματα, ενώ μέχρι το τέλος του χρόνου αναμένεται και το άνοιγμα δύο νέων καταστημάτων, στην πόλη της Ν. Υόρκης.

Τέλος, αξίζει να σημειωθεί ότι με την εξαγορά του εν λόγω καταστήματος το σύνολο του ενεργητικού της Atlantic Bank of New York ξεπερνά τα $3 δισ.

ALPHA BANK

EFG Eurobank Ergasias

Η Alpha Bank και η EFG Eurobank Ergasias, δύο από τους μεγαλύτερους εκδότες καρτών στην ελληνική αγορά, που εξυπηρετούν δεκάδες χιλιάδες επιχειρήσεις για την πραγματοποίηση συναλλαγών με πιστωτικές κάρτες, ανακοινώνουν σήμερα την υπογραφή προσυμφώνου συνεργασίας, για τη δημιουργία ενός μεγάλου σύγχρονου ενιαίου δικτύου ηλεκτρονικών τερματικών (POS).

Το νέο ενιαίο δίκτυο θα υποστηρίζει τις συναλλαγές με κάρτες VISA, MASTERCARD, AMERICAN EXPRESS και EUROLINE, θα έχει πανελλαδική κάλυψη και θα ανταποκρίνεται στις σύγχρονες τεχνολογικές εξελίξεις.

Καταργώντας τις επικαλύψεις που υπάρχουν σήμερα, το νέο δίκτυο θα επεκταθεί και σε χιλιάδες άλλες εμπορικές επιχειρήσεις, προσφέροντάς τους τη δυνατότητα να εκτελούν συναλλαγές με πιστωτικές κάρτες σε ηλεκτρονικό περιβάλλον με μεγάλη ασφάλεια και ταχύτητα.

Η δημιουργία του νέου ενιαίου δικτύου αποσκοπεί:

- Στην ποιοτική αναβάθμιση των προσφερόμενων υπηρεσιών, τόσο προς τους ιδιώτες κατόχους καρτών όσο και προς τις εμπορικές επιχειρήσεις.
- Στην επίτευξη σημαντικών οικονομιών κλίμακος, στην υποστήριξη και στη διασφάλιση της καλής λειτουργίας του ενιαίου δικτύου των τερματικών και στο κόστος επεξεργασίας των συναλλαγών.

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Τα αποτελέσματα του α' εξαμήνου της Generali όχι μόνον ενισχύουν το θετικό κλίμα που επικρατεί στην εταιρεία, αλλά στηρίζουν και το αναπτυξιακό πλάνο της, καθώς η αύξηση παραγωγής, μεγαλύτερη κι από αυτήν του Ομίλου, είναι 18,5% για την Generali Life και 40% για την Generali Hellas (εκτός αυτοκινήτου), με το αυτοκίνητο να αποτελεί μόνον το 18% του χαρτοφυλακίου της.
Σήμερα η Generali, έχοντας ολοκληρώσει το σχεδιασμό, προχωρά πλέον στην υλοποίηση ενός προγράμματος δράσης που περιλαμβάνει περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου της και δημιουργία νέων προϊόντων, γεγονός που τη φέρνει ένα βήμα μπροστά στις εξελίξεις της αγοράς και της επιτρέπει να αισιοδοξεί για το μέλλον.

INTERNATIONAL LIFE

Αύξηση παραγωγής το α' 6μηνο του 2003 σημείωσαν οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου International Life: International Hellas & International Life. Συγκεκριμένα, η παραγωγή των προϊόντων ζωής διαμορφώθηκε στα 9,6 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας άνοδο κατά 14% σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα. Επίσης, η παραγωγή του κλάδου των γενικών ασφαλίσεων παρουσίασε άνοδο της τάξης του 38% φτάνοντας τα 10,5 εκατ. ευρώ σε σχέση με τα 7,6 εκατ. ευρώ, το αντίστοιχο διάστημα του 2002.
Έτσι τα συνολικά ασφάλιστρα του α' 6μήνου ξεπέρασαν τα 20 εκατ. ευρώ έναντι 16 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο περσινό διάστημα, σημειώνοντας μέση αύξηση 26%.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Αύξηση της παραγωγής κατά 8% εμφάνισε η Ευρωπαϊκή Πίστη στο α' εξάμηνο του 2003 συνεχίζοντας την ανοδική της πορεία μετά από (2) χρόνια μειώσεις. Τα ασφάλιστρα διαμορφώθηκαν στα 22,5 εκατ. ευρώ από τα οποία 7 εκατ. προέρχονται από τον Κλάδο Ζωής και 15,6 εκατ. ευρώ από τους Γενικούς Κλάδους.
Στην ίδια πορεία βρίσκεται και η κερδοφορία της εταιρείας, με συνέπεια στο εξάμηνο το τελικό αποτέλεσμα προ φόρων να παρουσιάζει κέρδη ύψους 734.184 ευρώ, έναντι 162.000 ευρώ ζημίας στη χρήση 2002 η οποία εμφανίζεται εάν ληφθεί υπόψη ότι το εμφανιζόμενο αποτέλεσμα 4.738.000 ευρώ στη χρήση 2002 περιέχει κέρδη περίπου 4.900.000 ευρώ από την πώληση με τη μέθοδο lease back ενός μικρού μέρους του ακινήτου της Λεωφ. Κηφισίας.

GENERAL UNION

Αύξηση στο συνολικό τζίρο του και αξιοσημείωτη ενίσχυση σ' όλους τους κλάδους γενικής ασφάλισης σημείωσε ο όμιλος General Union. Ακολουθώντας μια σταθερά ανοδική πορεία ανάπτυξης συνεχίζει και το 2003 φέρνοντας εντυπωσιακά αποτελέσματα, όπως άλλωστε και πέρυσι – π.χ. αύξηση 45% και 25% αντίστοιχα των καθαρών ασφαλίστρων της General Trust και της General Union για το 2002 σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, αλλά και κάλυψη των Τεχνικών Αποθεμάτων της General Union και της General Trust και λήψη του Πιστοποιητικού Φερεγγυότητας από το Υπουργείο Ανάπτυξης – ενώ παράλληλα μεριμνά και για τη συνεχή διεύρυνση των δραστηριοτήτων του.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Πολύχρονο είναι το ενδιαφέρον του Ομίλου Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων «Ιντερσαλόνικα» για επέκταση και διείσδυση στο χώρο των Βαλκανίων, έπειτα μάλιστα και από την επιθυμία των χωρών της Νοτιανατολικής Ευρώπης να ενταχθούν στους κόλπους της συνεχώς διευρυνόμενης Ευρωπαϊκής Ένωσης.
Σήμερα, ο Όμιλος Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων Ιντερσαλόνικα, με σταθερά και σίγουρα βήματα, προχωρά στην εφαρμογή ενός καλά μελετημένου και οργανωμένου σχεδίου ανάπτυξης στα Βαλκάνια.
Στο πλαίσιο αυτού του σχεδίου προσφέρονται ήδη οι πολύτιμες υπηρεσίες του Ομίλου στη Βουλγαρία. Με κέντρο τους δύο ιδιόκτητους σταθμούς Οδικής Βοήθειας στη Σόφια και το Μπλαγκόεγκραντ, και με 10 επιπλέον συνεργαζόμενους σταθμούς σ' όλη τη Βουλγαρία, η Ιντερσαλόνικα διεισδύει δυναμικά στην αγορά των γειτονικών χωρών με κάλυψη όλων των αναγκών, Ελλήνων και Βουλγάρων με ιδιόκτητα μέσα (στόλος οχημάτων Οδικής Βοήθειας, ελικόπτερα, αεροπλάνα) και τελικό στόχο την παροχή όλων των ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών στην ευρύτερη περιοχή.
Η Ιντερσαλόνικα, λοιπόν, εισέρχεται σε μια νέα περίοδο πρωτοπορίας και ανάπτυξης στα Βαλκάνια.

υδρόγειος

Η Γενική Συνέλευση των Μετόχων της ασφαλιστικής εταιρείας Υδρόγειος που συνεδρίασε πρόσφατα αποφάσισε τη συμμετοχή της Proton Επενδυτικής Τράπεζας στο Μετοχικό Κεφάλαιο του ομίλου της Υδρόγειος Ασφαλιστικής εταιρείας. Η συμμετοχή της Proton ύψους 1.500.000 ευρώ περίπου έγινε με τη μορφή Ομολογιακού Δανείου μετατρέψιμου σε μετοχές, ενώ τα ίδια Κεφάλαια της Υδρόγειος Ασφαλιστικής μαζί και με τη συμμετοχή της Proton πλησιάζουν σήμερα τα 14.000.000 ευρώ. Με συμφωνία μεταξύ των δύο μερών, Ασφαλιστικής και Τράπεζας, ξεκίνησε η διάθεση Χρηματοοικονομικών Προϊόντων της Τράπεζας μέσω του Δικτύου συνεργατών της Υδρόγειος. Για τη χρήση 2003 τα οικονομικά μεγέθη της εταιρείας παρουσιάζουν σημαντικότατη αύξηση σε σχέση με το 2002. Η παραγωγή της εταιρείας για το οκτάμηνο Ιανουαρίου-Αυγούστου 2003 σε μεικτά ασφάλιστρα ξεπέρασε τα 40.500.000 ευρώ, ενώ μέχρι το τέλος της χρήσης προβλέπεται ότι η παραγωγή θα αυξηθεί κατά 50% συγκριτικά με το 2002 και θα ξεπεράσει τα 64.500.000 ευρώ. Ο δείκτης loss ratio της εταιρείας κινείται σε επίπεδο μοναδικό για την ασφαλιστική αγορά, 50%. Ο δείκτης των γενικών εξόδων της εταιρείας είναι ακόμη περισσότερο βελτιωμένος και είναι χαμηλότερος του 11%.
Τα κέρδη της χρήσης προβλέπονται 20% αυξημένα, συγκριτικά με το 2002.

Emporiki Bank

Μέσα από το σύνολο των καταστημάτων της Εμπορικής Τράπεζας προωθούνται πλέον όλα τα προϊόντα της Εμπορικής Ζωής.
Ειδικότερα προωθούνται τρία παιδικά προγράμματα. Ένα παιδικό, ένα συνταξιοδοτικό, ένα προστασίας, καθώς επίσης και το πρόγραμμα ασφάλισης δανειοληπτών.
Παράλληλα η Εμπορική Ζωής έχει μπει δυναμικά και στον τομέα των επιχειρήσεων ασφαλίζοντας τον δανειολήπτη στο Easy Business.

Η Eureko συζητά με τη Rabobank

Συζητήσεις με στόχο τη μετοχική τους συνεργασία ξεκίνησαν η Eureko με την ολλανδική τράπεζα Rabobank. Οι συζητήσεις που αναφέρονται στη μετοχική τους συνεργασία αναμένεται να ολοκληρωθούν, σύμφωνα με ανακοίνωση της πρώτης, μέχρι το τέλος του έτους.
Η Rabobank έχει στην Ολλανδία πάνω από εννέα εκατ. πελάτες ενώ διαθέτει επίσης και 142 γραφεία και 5.928 άτομα προσωπικό σε 34 χώρες του κόσμου. Βαθμολογημένη με ΑΑΑ, το γκρουπ της Rabobank περιλαμβάνει τις εξής εταιρείες: Robeco Group - asset management & investment funds, De Lage Landen - leasing, trade & vendor finance, Interpolis - insurances & pensions, Schretlen & Co - private banking and capital management, Gilde Investment Management - venture capital, Stroeve - personal & private banking.
Πωλήθηκε η Interbank NY
Στην Τράπεζα Πειραιώς πωλήθηκε πρόσφατα η Interbank NY.

deutsche uniVersa — Γερμανικός Ασφαλιστικός Όμιλος
Interasco A.E. — Ασφαλιστικό Συγκρότημα

Έως και το 300% του κεφαλαίου σε περίπτωση μόνιμης ανικανότητας μπορεί να φθάσει η αποζημίωση που δίνεται με το πρωτοποριακό πρόγραμμα Aggident Cash που κυκλοφορεί στην αγορά η DEUTSCHE UNIVERSA και η INTERASCO. Βασική κάλυψη, η μόνιμη ανικανότητα που αποζημιώνει όχι αναλογικά, αλλά με ποσοστά αυξανόμενα.
Π.χ. 50% ανικανότητα, αποζημίωση 100% του κεφαλαίου. Όπως δήλωσε στο Next Deal ο διευθυντής marketing Παναγιώτης Μπουρμπούλης το πρόγραμμα παρέχει δωρεάν αερομεταφορά και ειδικά πακέτα μελετημένα σύμφωνα με το στάδιο ζωής κάθε ασφαλιζόμενου. Επιπρόσθετα παρέχει ασφάλιση για παιδιά, ακόμη και από την επομένη της γέννησής τους.
Σε ό,τι αφορά την εταιρεία, το πελατολόγιο της οποίας έφθασε ήδη τους 100.000, ολοκληρώνει τη νέα μηχανογραφημένη On-line εφαρμογή που θα προσφέρει ιδιαίτερες ευκολίες στους συνεργάτες της.
Να σημειωθεί τέλος ότι η αύξηση πυρός για το πρώτο οκτάμηνο ανήλθε στο 47,9%.

εγνατία ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. — λόγω τιμής!

Η διαφημιστική προβολή της Εγνατίας Ασφαλιστικής επεκτάθηκε και εκτός των συνόρων της Ελλάδας. Με μεγάλη χαρά είδαμε όλοι το όνομα μιας ελληνικής ασφαλιστικής εταιρείας να προβάλλεται εντυπωσιακά και στους σαράντα αγώνες που διεξήχθησαν στη Σουηδία στο πλαίσιο του θεσμού του Eurobasket. Και αισθανθήκαμε ιδιαίτερη χαρά όταν στο τελευταίο λεπτό του τελικού οι παίκτες της λιθουανικής ομάδας πανηγύριζαν την κατάκτηση του κυπέλλου με πλαίσιο το όνομα της «Εγνατίας Ασφαλιστικής». Ήταν μια κίνηση του τόσο πετυχημένου τμήματος διαφημιστικής προβολής της εταιρείας.
Συγχαρητήρια και ευχόμαστε να συνεχίσετε έτσι!

CGU Insurance

Τη δυνατότητα πρόσβασης στα ηλεκτρονικά αρχεία της εταιρείας θα δώσει σύντομα στους συνεργάτες της η CGU, μέσω του διαδικτύου: Έτσι θα έχουν άμεση πληροφόρηση για την πορεία της παραγωγής, τις ζημίες, την έκδοση των ασφαλίστρων κλπ.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου στην εταιρία Ζημιών, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ., ανέλαβε ο Θάνος Χριστιανός. Επισημαίνεται ότι ο κ. Χριστιανός κατείχε μέχρι πρότινος τη θέση του Γενικού Διευθυντή στην ίδια εταιρία.
Παράλληλα, ο Περικλής Αθηναίος ανέλαβε Γενικός Διευθυντής της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. Υπογραμμίζεται ότι ο κ. Αθηναίος προέρχεται από την εξαγορασθείσα και ήδη συγχωνευθείσα με την COMERCIAL VALUE, UNITED A.A.E.
Σημειώνεται τέλος ότι η εταιρία ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. αποτελεί έναν από τους χορηγούς της συναυλίας των Γιώργου Νταλάρα-Μαρινέλλας με τίτλο "ΜΑΖΙ", η οποία πραγματοποιήθηκε υπό την αιγίδα του Σωματείου MDA Ελλάς στο Λυκαβηττό στις 17 και 18 Σεπτεμβρίου 2003. Σκοπός της συναυλίας ήταν η συγκέντρωση ποσού για τη φροντίδα των ατόμων με νευρομυϊκές παθήσεις.

Le Monde

Ευχαριστήριο

Στις δύσκολες ημέρες που ζω, θεωρώ ηθική υποχρέωση να ευχαριστήσω και δημόσια τον **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟ ΝΤΑΛΙΑΝΗ,** την Ασφαλιστική εταιρία **LE MONDE ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.** και τον **ΚΥΝΗΓΕΤΙΚΟ ΣΥΛΛΟΓΟ ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΩΝ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ** για την καταβολή της αποζημίωσης για το ατύχημα που είχε ο σύζυγός μου με αποτέλεσμα το θάνατό του στις 12.1.2003.

GALAXIAS INSURANCE
ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕΓΑ. Συγγρού 40 - 42, 117 42 Αθήνα. Τηλ.: 210 9241195 Fax: 210 9241760
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ MARKETRENDS

GENERAL UNION

Η νέα ξεχωριστή φυσιογνωμία του Ομίλου General Union

Ο όμιλος General Union έχει ξεκινήσει ένα νέο κύκλο δημιουργίας και επέκτασης.

Στα πλαίσια αυτού του κύκλου ανάπτυξης, οι εταιρίες του ομίλου αναδιοργανώνονται και σταδιακά ανασυγκροτούνται σύμφωνα με τις προσταγές της σύγχρονης αγοράς. Έτσι, ο όμιλος ενισχύεται συνεχώς με νέα έμπειρα στελέχη και αποκτά δυναμικότερο προφίλ. Παράλληλα, η διοίκηση του ομίλου μεριμνά ιδιαίτερα, ώστε οι προσλήψεις και οι αλλαγές στη δομή του να μην αλλοιώσουν το ζεστό, συναδελφικό κλίμα που επικρατεί στο εσωτερικό κάθε εταιρίας του. Το νέο αίμα - μοντέρνοι άνθρωποι με γνώσεις και με εξελιγμένο τρόπο σκέψης - της μεγάλης οικογένειας του ομίλου, έχει ήδη εγκαθιδρύσει τη δική του ξεχωριστή θέση στην ασφαλιστική αγορά.
Κι επειδή "μια εικόνα είναι χίλιες λέξεις" παραθέτουμε ορισμένες φωτογραφίες με στελέχη του ομίλου General Union - παλιά και νέα - ώστε να έχετε μια πιο ολοκληρωμένη άποψη της νέας ξεχωριστής φυσιογνωμίας του ομίλου General Union.

Ο πρόεδρος της General Union Γ. Διαμαντόπουλος

Στο κέντρο κάθεται η Α. Μαλάμη, προϊσταμένη του κλάδου έκδοσης αυτοκινήτου και την περιβάλλουν άλλα στελέχη των εταιριών: General Union και General Trust.

Στελέχη του λογιστηρίου της General Union.

Από αριστερά βλέπουμε όρθιοι να περιβάλλουν τον Ν. Παπαηλιού, διευθύνοντα σύμβουλο της General Union, οι: Χρ. Ντινόπουλος, υπεύθυνος αντασφαλίσεων,Ι. Κουταλιανός, τεχνικός διευθυντής και Μ. Τσακαλιάς, διευθυντής πωλήσεων της εταιρίας.

Στο κέντρο στέκεται η Φ. Λουκοπούλου, αντιπρόεδρος της General Union, ανάμεσα σε στελέχη του λογιστηρίου εν ώρα εργασίας.

Πρώτος από αριστερά στέκεται ο Ι. Λυμπριτάκης, προϊστάμενος ζημιών κλάδου αυτοκινήτου επαρχίας της General Union, δίπλα σε στελέχη του τμήματός του.

Πρώτες από δεξιά στέκονται οι: Α. Καραλέκα, προσωπάρχης της εταιρίας και Α. Φραγκιά, υπεύθυνη ζημιών λοιπών κλάδων της General Union, δίπλα σε άλλα στελέχη του ομίλου.

Ανάμεσα σε στελέχη του τμήματός της - τρίτη από αριστερά - κάθεται η Ε. Φασάκη, υπεύθυνη ζημιών του κλάδου αυτοκινήτου.

NovaBank

Η Nova Bank βραβεύεται για τρίτη συνεχή χρονιά στον ετήσιο Διαγωνισμό Teleperformance CRM Grand Prix 2003 με δύο χρυσά βραβεία

Η NovaBank την Παρασκευή 12 Σεπτεμβρίου 2003, σε αναγνώριση των εξαιρετικών υπηρεσιών που προσφέρει μέσω της υπηρεσίας τηλεφωνικής εξυπηρέτησης - NovaLine - τιμήθηκε για τρίτη συνεχή χρονιά, στον ετήσιο διαγωνισμό **Teleperformance CRM Grand Prix 2003,** με το **Χρυσό Βραβείο Χώρας** της κατηγορίας Multimedia Contact Ceners (e-mail & telephone services) και το **Χρυσό Βραβείο** στην κατηγορία "Μικρά Κέντρα Τηλεφωνικής Εξυπηρέτησης".
Ο ετήσιος θεμός του CRM Grand Prix έχει καθιερωθεί από την **Teleperformance Interantional,** τη μεγαλύτερη εταιρία παροχής υπηρεσιών Contact Center στον κόσμο, με σκοπό την ανάδειξη και επιβράβευση των καλύτερων Contact Centers κάθε χώρας. Στην Ελλάδα διεξάγεται για έκτη συνεχή χρονιά από την εταιρία Service 800-Teleperformance.
Στο σύνολο, η Nova Bank, αναδείχθηκε **πρώτη στην κατηγορία της** με συνολική βαθμολογία για τα **Call Centers με 97,73/100** (ο μέσος όρος της χώρας μας ήταν 55,84 / 100) και για το **Multimedia Contact Center 95,34 / 100** (ο μέσος όρος της χώρας μας ήταν 59,07 / 100) επιτυγχάνοντας ταυτόχρονα τη **μεγαλύτερη βαθμολογία μεταξύ όλων των βραβευμένων εταιριών καθώς και τη μεγαλύτερη βαθμολογία που έχει σημειωθεί ποτέ από διαγωνιζόμενη εταιρία.**
Τα κριτήρια αξιολόγησης, τα οποία χρησιμοποιεί η Service 800-Teleperformance είναι συγκεκριμένα και ομοιογενή για όλες τις συμμετέχουσες εταιρίες. Μεταξύ άλλων περιλαμβάνουν προσωποποίηση της επικοινωνίας, την ευγένεια, τη γνώση του προϊόντος / υπηρεσίας, τη δημιουργία σχέσης με τον πελάτη καθώς και το κλείσιμο της συνομιλίας ή του e-mail.
Η βράβευση της NovaBank για τρίτη συνεχή χρονιά, αποτελεί απόδειξη για την άριστη και ποιοτική εξυπηρέτηση που προσφέρεται από τα Εναλλακτικά Δίκτυα της Τράπεζας και τη δέσμευσή της στην ικανοποίηση των προσδοκιών των πελατών.

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

Αύξηση παραγωγής για την International Life & την International Hellas το Α΄ εξάμηνο του 2003

Αύξηση της παραγωγής το Α' εξάμηνο του 2003 σημείωσαν οι ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου International Life: International Hellas (εταιρία γενικών ασφαλειών) & International Life (εταιρία ασφαλίσεων ζωής).

Συγκεκριμένα, η παραγωγή των προϊόντων ζωής διαμορφώθηκε στα €9,6 εκατ., σημειώνοντας άνοδο κατά 14% σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα.
Επίσης, η παραγωγή του κλάδου των γενικών ασφαλίσεων παρουσίασε άνοδο της τάξης του 38% φτάνοντας τα € 10,5 εκατ. σε σχέση με τα € 7,6 εκατ. το αντίστοιχο διάστημα του 2002.
Έτσι, τα συνολικά ασφάλιστρα του Α' εξαμήνου ξεπέρασαν τα € 20 εκατ. έναντι € 16 εκατ. το αντίστοιχο περσινό διάστημα, σημειώνοντας μέση αύξηση 26%.
Αξίζει να σημειωθεί ότι, ο Όμιλος διαθέτει έναν από τους υψηλότερους δείκτες φερεγγυότητας, υπερκαλύπτοντας έτσι (σύμφωνα με τα στοιχεία του 2002) το ελάχιστο εκ του νόμου περιθώριο φερεγγυότητας κατά 223% για τον κλάδο ζημιών και κατά 782% για τον κλάδο ζωής. Εμφανίζει επίσης, χαμηλό ποσοστό απαιτητών ασφαλίστρων τέλους έτους σε σύγκριση με τα συνολικά ασφάλιστρα, υψηλή εισπραξιμότητα ασφαλίστρων, αλλά και υψηλό δείκτη άμεσης καταβολής των αποζημιώσεων στους ασφαλισμένους.
Σημειώνεται ότι, ο Όμιλος International Life είναι ένας από τους σημαντικότερους και ταχύτερα αναπτυσσόμενους Χρηματοοικονομικούς και Ασφαλιστικούς Ομίλους στη χώρα μας. Διαθέτει οκτώ εταιρίες, μισό αιώνα εμπειρία και αναπτύσσει δραστηριότητα σε ασφαλιστικές εργασίες Ζωής και Γενικών με τις εταιρίες **International Life** και **Internantional Hellas,** στο χώρο του Asset Management και των χρηματιστηριακών εργασιών με τη **Praxis International ΑΧΕΠΕΥ,** στο χώρο των Αμοιβαίων Κεφαλαίων με την **International ΑΕΔΑΚ** και τέλος στο χώρο των νέων τεχνολογιών με την **International On Line.**

Ι·ΧΟ·Σ
ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ
ΧΡΗΜΑΤΟ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ
ΣΠΟΥΔΩΝ

Το όχημα για μια εξαιρετικά επιτυχημένη καριέρα στο ασφαλιστικό επάγγελμα

ΣΩΜΑΤΕΙΟ ΜΗ ΚΕΡΔΟΣΚΟΠΙΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ

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

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

GERLING NCM

GERLING NCM - Ολοκλήρωση της Μετοχικής Αναδιάρθρωσης και Ανακοινώσεις "Προστιθέμενης αξίας" (Added Value)

Αγαπητές Κυρίες και Κύριοι,

Θα ήθελα να σας ενημερώσω ότι από σήμερα η Swiss Re αύξησε το μετοχικό της μερίδιο στον όμιλό μας, από 25% σε 47,5% ενώ η Deutsche Bank κατέχει αντίστοιχα το 35,3%. Εμείς στην GERLING NCM είμαστε ιδιαίτερα ικανοποιημένοι από την παραπάνω εξέλιξη αφού τώρα έχουμε μία ισχυρότερη μετοχική βάση, η οποία μπορεί να μας υποστηρίξει στην επίτευξη των φιλόδοξων στρατηγικών μας στόχων.

Παρακαλώ διαβάστε σχετικά στο επισυναπτόμενο δελτίο τύπου το οποίο σκιαγραφεί την ολοκλήρωση της μετοχικής μας αναδιάρθρωσης, όπως αυτή ανακοινώθηκε την 7η Μαΐου 2003.

Επιπροσθέτως η συνεργαασία μας με την Crédito y Caucion, τον κυριότερο ασφαλιστή πιστώσεων στην Ισπανία, αυξάνει σημαντικά τόσο τη θέση αγοράς της GERLING NCM όσο και τη διεθνή της απήχηση.

Αυτή η σχέση θα βελτιώσει σημαντικά την προσέγγισή μας σε πολύτιμες για την ασφάλιση πιστώσεων πληροφορίες και την εξειδίκευσή μας στην Ισπανική - όσο και σε άλλες σχετικές με αυτή - αγοράς, προκειμένου να βελτιώσουμε το προϊόν που προσφέρουμε στους πελάτες μας που δραστηριοποιούνται σε αυτές τις αγορές.

Στο δελτίο τύπου επίσης περιέχονται πρόσθετες πληροφορίες σχετικές με την αναδιάρθρωση της κεφαλαιουχικής βάσης της εταιρίας, του Διοικητικού και του Εποπτικού Συμβουλίου, καθώς και με άλλες σημαντικές λειτουργίες, αλλαγές.

Όλες αυτές οι ενέργειες παρέχουν μεγαλύτερη οικονομική και λειτουργική ισχύ στον οργανισμό μας, πολλαπλασιάζοντας τη δυνατότητά μας να παρέχουμε προστασία για τους εμπορικούς σας κινδύνους.

Ο στρατηγικός στόχος της GERLING NCM είνα να ηγηθούμε στην παροχή υπηρεσιών σχετικά με το επί πιστώσει εμπόδιο σε διεθνές επίπεδο αλλά κα να διατηρήσουμε και να ενισχύσουμε την ισχυρή μας τοπική παρουσία ώστε να παραμείνουμε κοντά στον Ασφαλισμένο μας.

Όλες οι δομικές αλλαγές που σκιαγραφήθηκαν, σχεδιάστηκαν για να απλοποιήσουν τον οργανισμό μας ώστε να μπορούμε να σας παρέχουμε τις υπηρεσίες μας φθηνότερα και αποτελεσματικότερα.

Αποσκοπούμε στη συνεργασία μαζί σας καθώς συνεχίζουμε να δημιουργούμε τη νέα μας ανεξάρτητη οντότητα.

Το νέο μας όνομα ATRADIUS και η νέα μας ταυτότητα για μια ισχυρότερη εταιρία, θα εφαρμοστούν σταδιακά στα πλαίσια της διαδικασίας αποχώρησής μας από τον όμιλο GERLING.

Όσον αφορά στην ελληνική αγορά ασφάλισης πιστώσεων, η οποία χαρακτηρίζεται στον όμιλό μας ως ανερχόμενη, υπό τη νέα ισχυρότερη μετοχική μας σύνθεση, σκοπεύουμε να διευρύνουμε την - μέχρι σήμερα πολύ αποδοτική - τοπική μας παρουσία.

Για περαιτέρω διευκρινίσεις ή πληροφορίες, τόσο εγώ προσωπικά όσο και τα στελέχη της εταιρίας μας παραμένουμε στη διάθεσή σας.

LAIKI CYPRIALIFE

Ο πρώτος Διευθυντής Ομάδας της Laiki Cyprialife

Ο Γιώργος Δρουσιώτης γεννήθηκε στη Λεμεσό, το Σεπτέμβριο του 1968. Σπούδασε οικονομικά (Business Economics) στο πανεπιστήμο του Reading στην Αγγλία και ακολούθως στο London School of Insurance όπου απέκτησε το A.C.I.I. (Associate off the Chartered Insurance Institute).

Η σταδιοδρομία του στην ασφαλιστική βιομηχανία άρχισε το 1993 με τη Φιλική Ασφαλιστική και ακολούθως με την πρώην Interamerican (Cyprus) Ltd.

Ξεκίνησε ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος και σήμερα βρίσκεται στη θέση του Διευθυντή Ομάδας, στο υποκατάστημα του Γιάννου Άσπρου στη Λεμεσό.

Ο Γιώργος Δρουσιώτης τερμάτισε πρώτος τη χρονιά που πέρασε πετυχαίνοντας τα υψηλότερα παραγωγικά αποτελέσματα στην κατηγορία του.

Είναι παντρεμένος με τη Μαρίνα και έχουν ένα παιδί, τη Μαρία-Λητώ.

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 - 145 61 ΚΗΦΙΣΙΑ - ΤΗΛ. 210-80.12.761 - FAX 210-62.33.243
http:www.mandarini-kids.gr, E-mail: mspyrou@mandarini-kids.gr

INTERAMERICAN

Η Interamerican χορηγός του Ευρωπαϊκού Πρωταθλήματος Ιστιοπλοΐας Νέων

Η INTERAMERICAN, ανταποκρινόμενη στην εμπιστοσύνη και το ενδιαφέρον των διοργανωτών του Πανευρωπαϊκού Πρωταθλήματος Ιστιοπλοΐας νέων, νεανίδων με σκάφη κλάσης 420, υποστήριξε χορηγικά αυτό το ξεχωριστό αθλητικό γεγονός, παρέχοντας δωρεάν ασφάλιση αστικής ευθύνης διοργανωτή για τον κίνδυνο ατυχήματος κατά τη διάρκεια των αγώνων.
Η Ιστιοπλοΐα είναι άθλημα που ταιριάζει στο περιβάλλον και στην ιδιοσυστασία των Ελλήνων. Γι' αυτό το λόγο, το κάλεσμα του Ναυτικού Ομίλου Ελλάδος για χορηγία βρήκε πρόθυμη την INTERAMERICAN και ειδικότερα το υποκατάστημα του Κώστα Μαρκόπουλου, το οποίο ανέλαβε και τη σχετική πρωτοβουλία. Το Ευρωπαϊκό (όπεν) Πρωτάθλημα Νέων για σκάφη 420 διεξήχθη από 2 έως 9 Αυγούστου στο Φαληρικό όρμο και προσήλκυσε τους κορυφαίους νέους ιστιοπλόους αυτής της κλάσης. Συγκεκριμένα, συμμετείχαν 186 ιστιοπλόοι με 93 σκάφη, από 21 χώρες. Η Ελλάδα εκπροσωπήθηκε από 7 πληρώματα νέων και 7 πληρώματα νεανίδων, με κορυφαία διάκριση μάλιστα: το πλήρωμα Γ. Βάσιλα - Ε. Μιτάκη πρώτευσε στην κατηγορία Gold Fleet.
Η κλάση των σκαφών 420 έχει ιστορία 44 ετών, από το 1959 που την ξεκίνησε ο εμπνευστής της Κριστιάν Μαουρί, ενώ η διοργάνωση του Ευρωπαϊκού Πρωταθλήματος ξεκίνησε το 1974.

CITIBANK

Η Citibank χορηγός Αθλητισμού του Ολυμπιακού

Αθήνα, 10 Σεπτεμβρίου 2003. Μία νέα συνεργασία ξεκινάει μεταξύ του Ολυμπιακού και της Citibank για την αγωνιστική περίοδο 2003-2004. Η **Citibank ως Χορηγός Αθλητισμού του Ολυμπιακού** θα ενισχύσει την προσπάθεια των τμημάτων ποδοσφαίρου, καλαθοσφαίρισης, πετοσφαίρισης και υδατοσφαίρισης του σωματείου, ώστε να επιτύχουν τους στόχους τους, αναδεικνύοντας παράλληλα τα αθλητικά ιδεώδη.
Ο Ολυμπιακός είναι, χωρίς αμφιβολία, ο μεγαλύτερος πολυαθλητικός σύλλογος με ιδιαίτερα μεγάλη προσφορά στα αθλητικά δρώμενα. Με επιτυχημένη πορεία όλων των αθλητικών τμημάτων του στα ελληνικά πρωταθλήματα και με συνεχή παρουσία στις μεγαλύτερες ελληνικές και διεθνείς διοργανώσεις, ο Ολυμπιακός Σύνδεσμος Φιλάθλων Πειραιά έχει συμβάλει στην ευρύτερη προβολή του αθλητισμού και της χώρας μας σε διεθνές επίπεδο.
Ο πρόεδρος του Ολυμπιακού, Σωκράτης Κόκκαλης, δήλωσε σχετικά με τη συνεργασία με τη Citibank: "Είμαστε ιδιαίτερα χαρούμενοι που συνεργαζόμαστε με το μεγαλύτερο χρηματοοικονομικό όμιλο στον κόσμο. Ελπίζουμε ότι, με την πολύτιμη υποστήριξη της Citibank, θα συνεχίσουμε να προσφέρουμε κορυφαίες στιγμές στους φίλους του Ολυμπιακού από όλα τα αθλητικά τμήματα του συλλόγου και σε όλους τους Έλληνες φιλάθλους γενικότερα".
Σύμφωνα με το Γενικό Διευθυντή της Citibank, Χρήστο Βασιλειάδη, "η Citibank θέλοντας να συμβάλλει στην προώθηση του ελληνικού αθλητισμού, συνεργάζεται με έναν από τους μεγαλύτερους αθλητικούς συλλόγους. Ελπίζουμε ότι η συνεργασία αυτή θα ενισχύσει την προσπάθεια των ομάδων του Ολυμπιακού να συνεχίσουν να πορεύονται στο δρόμο των επιτυχιών, κάνοντας υπερήφανη ολόκληρη τη φίλαθλη κοινή γνώμη".

Σημείωμα του εκδότη:
Η Citibank εγκαταστάθηκε στην Ελλάδα το 1964. Σήμερα, η τράπεζα διαθέτει 59 καταστήματα και 235 μηχανήματα αυτόματης ανάληψης (ATM) σε όλη την Ελλάδα, απασχολώντας συνολικά περισσότερους από 1.000 υπαλλήλους. Η Citibank, Consumer Group, προσφέρει προϊόντα και υπηρεσίες στους τομείς των τραπεζικών συναλλαγών και των επενδύσεων σε Αμοιβαία Κεφάλαια, Χρηματιστηριακές Υπηρεσίες, ασφαλιστικά προγράμματα, δάνεια και πλήρη σειρά πιστωτικών καρτών. Η Citigroup (μητρική εταιρία) είναι ο μεγαλύτερος χρηματοοικονομικός όμιλος στον κόσμο και βρίσκεται στην πρώτη θέση της κατάταξης του Forbes Global 2000, ο οποίος κατατάσσει τις μεγαλύτερες από πλευράς κεφαλαίου, πωλήσεων, κερδών και χρηματιστηριακής αξίας εταιρίες του κόσμου. Περισσότερες πληροφορίες στο www.citibank.gr.

ALPHA BANK

Η Alpha Bank ολοκληρώνει με επιτυχία τη διάθεση ιδίων μετοχών αξίας 273 εκατομμυρίων ευρώ

"Η μεγάλη ανταπόκριση του διεθνούς επενδυτικού κοινού στην προσφορά μετοχών μας επέτρεψε τη διάθεση ολόκληρου του αποθέματος ιδίων μετοχών μας. Είμαστε εξαιρετικά ικανοποιημένοι από την εξέλιξη αυτή που ενισχύει την κεφαλαιακή μας θέση, στηρίζοντας ταυτόχρονα την περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών μας και την κερδοφορία μας στο μέλλον".
Γιάννης Σ. Κωστόπουλος, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Alpha Bank.
Η Alpha Bank Α.Ε., η δεύτερη μεγαλύτερη ελληνική τράπεζα, ολοκλήρωσε σήμερα την ιδιωτική τοποθέτηση 15.9 εκατ. μετοχών που αντιπροσωπεύουν το 8.6% του μετοχικού της κεφαλαίου και το 100% των ιδίων μετοχών στο χαρτοφυλάκιο της Ιονικής Συμμετοχών. Οι μετοχές διατέθηκαν σε τιμή ευρώ 17,20, δηλ. με έκπτωση κάτω του 1% της τιμής κλεισίματος της 9ης Σεπτεμβρίου 2003.
Η ιδιωτική τοποθέτηση πραγματοποιήθηκε με αναδόχους την JPMorgan και την UBS στο εξωτερικό και την Alpha Finance στην Ελλάδα. Η συναλλαγή, που έγινε με συνοπτική διαδικασία βιβλίου προσφορών, προσέλκυσε το έντονο ενδιαφέρον διεθνών και εγχωρίων θεσμικών επενδυτών. Άνω του 80% των μετοχών διατέθηκε σε διεθνείς θεσμικούς επενδυτές.
Ο Μαρίνος Γιαννόπουλος, Εντεταλμένος Γενικός Διευθυντής και Chief Fianancial Officer της Alpha Bank προσέθεσε: "Η συναλλαγή αυτή διευρύνει την επενδυτική μας βάση με νέους μετόχους, ενισχύει τη ρευστότητα της μετοχής μας και βελτιώνει περαιτέρω την κεφαλαιακή μας βάση. Πάνω από όλα, καταδεικνύει το ενδιαφέρον των διεθνών επενδυτών για τη μετοχή της Τραπέζης μας".

υδρόγειος

Στρατηγικός Επενδυτής στο Μετοχικό Κεφάλαιο της ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Η Γενική Συνέλευση των Μετόχων της ασφαλιστικής εταιρίας ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ αποφάσισε την 9/5/2003 τη συμμετοχή της PROTON ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ στο Μετοχικό Κεφάλαιο του ομίλου της ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ εταιρείας.
Η συμμετοχή της PROTON ύψους 1.500.000 ευρώ περίπου έγινε με τη μορφή Ομολογιακού Δανείου μετατρέψιμου σε μετοχές.
Τα ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ της ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ μαζί και με τη συμμετοχή της PROTON πλησιάζουν σήμερα τα 14.000.000 ευρώ.
Με συμφωνία μεταξύ των δύο μερών, Ασφαλιστικής και Τράπεζας, ξεκίνησε η διάθεση Χρηματοοικονομικών Προϊόντων της Τράπεζας μέσω του Δικτύου συνεργατών της ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ.
Συνεχίζοντας τη θεαματική της ανάπτυξη η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ, με τη συνεργασία αυτή, κάνει άλλο ένα σημαντικό βήμα μπαίνοντας στο χώρο των Χρηματοοικονομικών Προϊόντων.
Για τη χρήση 2003 ο Δ/νων Σύμβουλος της εταιρίας Αναστάσιος Κασκαρέλης υποστηρίζει ότι θα είναι η πιο πετυχημένη της τελευταίας πενταετίας.
Τα οικονομικά μεγέθη της εταιρίας παρουσιάζουν σημαντικότατη αύξηση σε σχέση με το 2002.
Η παραγωγή της εταιρίας για το οκτάμηνο Ιανουαρίου - Αυγούστου 2003 σε μικτά ασφάλιστρα ξεπέρασε τα 40.500.000 ευρώ, ενώ μέχρι το τέλος της χρήσης προβλέπεται ότι η παραγωγή θα αυξηθεί κατά 50% συγκριτικά με το 2002 και θα ξεπεράσει τα 64.500.000 ευρώ.
Ο δείκτης loss ratio της εταιρίας κινείται σε επίπεδο μοναδικό για την ασφαλιστική αγορά, 50%.
Ο δείκτης των γενικών εξόδων της εταιρίας είναι ακόμη περισσότερο βελτιωμένος και είναι χαμηλότερος του 11%. Τα κέρδη της χρήσης προβλέπονται 20% αυξημένα, συγκριτικά με το 2002. Νέα ακίνητα προστέθηκαν στο ενεργητικό της εταιρίας, με αγορές στις πόλεις της Κορίνθου, των Τρικάλων και της Ζακύνθου.

Τα αποθέματα της εταιρίας είναι υπερκαλυμμένα με επενδύσεις που πλησιάζουν το 100% της παραγωγής των καθαρών ασφαλίστρων.
Εξάλλου η νέα ασφαλιστική εταιρία του ομίλου στην Κύπρο στο εξάμηνο διάστημα λειτουργίας της έχει να επιδείξει αξιόλογη παραγωγή ύψους 400.000 Κυπριακών Λιρών και σύνθεση χαρτοφυλακίου 50% αυτοκίνητο, 50% λοιποί κλάδοι.
Στα άμεσα σχέδια του ομίλου είναι και η αγορά ακινήτου στην πόλη της Λάρνακας.

COORDINATORS Group of companies
ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΚΑΡΝΑΧΩΡΙΤΗ

COORDINATORS COLLEGE
Η Εκπαιδευτική Δύναμη στην Ασφαλιστική Βιομηχανία

- **Πρόγραμμα πιστοποίησης διαμεσολαβούντων προσώπων** διαρκείας 100 ωρών (τρίμηνο).
- **Ημερίδες προετοιμασίας του προγράμματος πιστοποίησης, στις πόλεις: Θεσσαλονίκη, Λάρισα, Ιωάννινα, Μεσολόγγι, Πάτρα, Ηράκλειο.**
- Πρόγραμμα υλοποίησης ψηφίσματος Ε.Ε. διαρκείας 300 ωρών (ετήσιο).
- Πρόγραμμα ολοκληρωμένου κύκλου Ασφαλιστικών σπουδών διαρκείας 1.000 ωρών (τριετές).

ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ: Ζωής, Πυρός, Αστικής Ευθύνης, Αμοιβαία κεφάλαια, Τεχνικές πώλησης, Εξυπηρέτηση πελατών, Οργάνωση Πρακτορείου, Φορολογικά Διαμεσολαβούντων.

Συνεχείς ενάρξεις νέων τμημάτων.

Εθνάρχου Μακαρίου 25 Περιστέρι 121 31 Αθήνα
Τηλ.: 210 5734 000, Fax: 210 5765 891, E-mail: Coord@acisgroup.gr

ING

Η Σοφία Ρατσιάτου αναλαμβάνει τη θέση της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων για την ING Ελλάδας

Η αλλαγή πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της στρατηγικής ενδυνάμωσης του Ομίλου στην Ελλάδα

Η ανάληψη των καθηκόντων της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων από την κ. Ρατσιάτου σηματοδοτεί τη σημαντική ενδυνάμωση του Ομίλου της ING στη χώρα μας και ειδικότερα στο χώρο των πωλήσεων. Είναι ένα από τα πιο έμπειρα στελέχη του Ομίλου και έχει κερδίσει το σεβασμό τόσο των συναδέλφων της, όσο και ολόκληρης της αγοράς μέσα από τη μακρόχρονη και επιτυχημένη επαγγελματική της σταδιοδρομία σαν Agency Manager. Η ανάληψη των καθηκόντων από την κ. Ρατσιάτου θα συμβάλλει σημαντικά στην περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρίας τόσο στο χώρο των πωλήσεων, όσο και στην εξυπηρέτηση των πελατών στην Ελλάδα.

Από τη νέα της θέση, η κ. Ρατσιάτου θα έχει υπό την ευθύνη της μια ευρεία γκάμα νευραλγικών τομέων της εταιρίας, μεταξύ των οποίων είναι η ανάπτυξη νέων αλλά και των ήδη υπαρχόντων ασφαλιστών, καθώς και η περαιτέρω ανάπτυξη των managers του δικτύου πωλήσεων.

Η αλλαγή, η οποία έχει σχεδιαστεί από τη Διοίκηση τους τελευταίους μήνες, θα συμπέσει χρονικά με την ανάπτυξη νέων υποκαταστημάτων της ING σε σημαντικές περιοχές στην Ελληνική αγορά, τα οποία θα στελεχωθούν τόσο από υπάρχοντα στελέχη, όσο και από νέο ανθρώπινο δυναμικό της εταιρίας.

Ο Bas Lichter, Deputy Managing Director της ING Ελλάδος σχολίασε σχετικά "Καλωσορίζουμε την κ. Ρατσιάτου στο management team και προσδοκούμε σε μια στενή συνεργασία μαζί της με στόχο την ανάπτυξη και την ενίσχυση της ελληνικής ομάδας πωλήσεων. Η αναμφισβήτητα πετυχημένη επαγγελματική της πορεία και η απόλυτη αφοσίωσή της, την καθιστούν ιδανική επιλογή για τη θέση αυτή και είμαστε βέβαιοι ότι στο νέο της ρόλο θα αντεπεξέλθει με απόλυτη επιτυχία". Η κ. Ρατσιάτου σχολιάζοντας την εξέλιξη αυτή είπε: "Είμαι ιδιαίτερα ικανοποιημένη από την εξέλιξη αυτή. Η ING Ελλάδας διαθέτει μια ισχυρή ομάδα διοίκησης, αποτελούμενη από δοκιμασμένα και έμπειρα στελέχη τόσο στην τοπική, όσο και στη διεθνή αγορά. Το γεγονός αυτό τεκμηριώνει τη δυναμική και την προοπτική της ομάδας, ώστε να αντιμετωπίσει με επιτυχία τις προκλήσεις της αγοράς αλλά και να σχεδιάσει και να διαχειριστεί την ενδυνάμωση της ομάδας των προϊόντων μας και την επέκτασή της σε νέες αναπτυσσόμενες περιοχές. Προσδοκώ σε μια ιδιαίτερα εποικοδομητική συνεργασία με όλα τα στελέχη και ιδιαίτερα με τον κ. Κώστα Χαχλαδάκη, Γενικό Διευθυντή Υποστήριξης Πωλήσεων, καθώς και με τον κ. Χρήστο Κάτσιο, Διευθυντή Marketing, με τους οποίους στοχεύουμε στην ανάπτυξη διαφοροποιημένων προϊόντων και υπηρεσιών για την ελληνική αγορά. Η κ. Ρατσιάτου επρόκειτο να αναλάβει επίσημα τα καθήκοντά της την 1η Οκτωβρίου 2003.

ING

Αλλαγή ηγεσίας στην ING Ελλάδας

Το διακεκριμένο στέλεχος Cok Den Boer, αναλαμβάνει νέα θέση στην Ολλανδία

Ο κ. Den Boer αναλαμβάνει τα νέα του καθήκοντα από την 1η Οκτωβρίου 2003, αποχωρώντας από την προηγούμενη θέση που κατείχε τα τελευταία τέσσερα χρόνια ως Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της **ING Nationale - Nederlanden** στην Πολωνία.

Από το 1986, ο Den Boer έχει διατελέσει μέλος Διοικητικού Συμβουλίου αρκετών εταιριών του Ομίλου **ING** και διαθέτει πολυετή διεθνή εμπειρία στη διοίκηση μεγάλων εταιριών και λογαριασμών. Στις πρόσφατες αρμοδιότητές του συμπεριλαμβάνονταν τόσο ο ασφαλιστικής τομέας της ING Nationale-Nederlanden, όσο και οι τραπεζικές υπηρεσίες της εταιρίας στην Πολωνία.

Δεινός φιλέλληνας, ο **Den Boer** διαθέτει όλα τα στοιχεία που θα τον βοηθήσουν να αντεπεξέλθει στις προκλήσεις της ανταγωνιστικής ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς με ωριμότητα, γνώση και εμπειρία. Ο νέος επικεφαλής της ING στην Ελλάδα βρίσκεται σε άμεση συνεργασία με την ομάδα της τοπικής Διοίκησης του Ομίλου, προκειμένου να υλοποιήσουν με επιτυχία τη στρατηγική της εταιρίας μέσα στα επόμενα χρόνια.

Με την πολύτιμη εμπειρία του στο εξωτερικό αλλά και τη βαθιά γνώση της ελληνικής αγοράς, πρόκειται να ενισχύσει σημαντικά την ηγετική ομάδα της ING και να συμβάλλει στη συνεχή προσπάθεια της εταιρίας για προσφορά προστιθέμενης αξίας στους πελάτες της.

Ο John Heller, ο οποίος κατείχε προσωρινά τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου θα επιστρέψει στην Ολλανδία προκειμένου να αναλάβει τη νέα θέση του μέσα στον Όμιλο της ING.

LAIKI CYPRIALIFE

Ο Άντης Ξενοφώντος - Πρώτος Επαρχιακός Διευθυντής της Laiki Cyprialife

Ο Άντης Ξενοφώντος γεννήθηκε στο Λονδίνο το 1963. Σπούδασε στο Thames University από όπου αποφοίτησε το 1984. Στη συνέχεια εργάστηκε για δέκα χρόνια στο Λονδίνο ως Group και Regional Retail Manager, αντίστοιχα.

Με την επιστροφή του στην Κύπρο το 1994 άρχισε να συνεργάζεται με την ασφαλιστική εταιρία Alico ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος.

Την επόμενη χρονιά εντάχθηκε στο δυναμικό πωλήσεων της Laiki Cyprialife ως Διευθυντής Ομάδας. Με την πάροδο του χρόνου ανέβηκε με επιτυχία όλες τις βαθμίδες των πωλήσεων και από το 2002 διατηρεί τη θέση του Επαρχιακού Διευθυντή Λευκωσίας.

Τα τελευταία δύο χρόνια κατέχει την πρωτιά στην κατηγορία του ως η μεγαλύτερη επαρχία σε παραγωγή ζωής.

Ο κ. Ξενοφώντος είναι νυμφευμένος με την Ειρήνη και έχουν τρία παιδιά.

COMMERCIAL Value

Κερδοφόρος Ανάπτυξη - Στόχος της Commercial Value A.A.E.

Σε συνεχές καθεστώς κερδοφορίας βρίσκεται η Commercial Value, η νέα εταιρία του Ομίλου ΑΣΠΙΣ. Τα θετικά οικονομικά αποτελέσματα της Commercial Value είναι άρρηκτα συνδεδεμένα με τη συνεχή ανέλιξη της παραγωγής ασφαλίστρων της, η οποία το πρώτο 8μηνο του 2003 σημείωσε άνοδο ύψους 12%, συγκριτικά με πέρυσι όπου οι πέντε εταιρίες - που συνθέτουν σήμερα το νέο συγχωνευμένο εταιρικό σχήμα - λειτουργούσαν ανεξάρτητα.

Όπως επισημαίνει ο Διευθύνων Σύμβουλος της Commercial Value κ. Ιωάννης Παυλίδης, μετά από προσπάθεια τεσσάρων και πλέον ετών για την εξυγίανση της Nordstern Colonia και μόλις οκτώ μηνών για τις συγχωνευόμενες εταιρίες Commercial Value A.E.A.Z., Gota Interantional και United - ασφαλιστικές εταιρίες που όλες μαζί δημιούργησαν την Commerical Value A.E.E. - γίνεται εύκολα διακριτό ότι υλοποιείται ο στόχος του προέδρου του Ομίλου ΑΣΠΙΣ Παύλου Ψωμιάδη για άμεση εξυγίανση και κερδοφόρο ανάπτυξη των εξαγορασθέντων εταιριών.

Ο κ. Παυλίδης προσθέτει ότι τα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρίας το πρώτο 6μηνο του τρέχοντος έτους κινήθηκαν ανοδικά, αποτελέσματα που όπως φαίνεται συνεχίζεται και το πρώτο 9μηνο του 2003, δεδομένης της διαρκούς αύξησης της παραγωγής.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Commercial Value σχολιάζοντας την πορεία των οικονομικών μεγεθών της εταιρίας, υπογραμμίζει τη δυσκολία του εγχειρήματος διότι μέσα σε λίγο χρονικό διάστημα συγχωνεύθηκαν πέντε εταιρίες με διαφορετικές κουλτούρες, ανομοιογενή δίκτυα πωλήσεων, πληθώρα προϊόντων και μηχανογραφικών συστημάτων.

Τέλος, τα μέχρι στιγμής παραγωγικά στοιχεία του τρέχοντος οκταμήνου είναι αναλυτικά τα εξής:

• Ασφαλίσεις Ζωής & Υγείας	:	-7%
• Ασφαλίσεις Προσωπικών Ατυχημάτων	:	+5%
• Ασφαλίσεις Αυτοκινήτων	:	+27%
• Ασφαλίσεις Μεταφορών & Σκαφών	:	+38%
• Ασφαλίσεις Περιουσίας & Τεχν. Έργων	:	+32%
• Ασφαλίσεις Τεχνικών Έργων	:	+47%
• Ασφαλίσεις Νομικής Προστασίας	:	+3%
• Ασφαλίσεις Γενικής Αστικής Ευθύνης	:	+36%

Η πρόβλεψη για το κλείσιμο του έτους είναι ότι θα διατηρηθεί η αύξηση της παραγωγής άνω του 10%, με κερδοφόρο αποτέλεσμα.

Ανακοίνωση κ. Δ. Κοντομηνά για την πώληση της INTERBANK N. Υόρκης στον Όμιλο της Τράπεζας Πειραιώς

Ο Δημήτρης Κοντομηνάς, αναφερόμενος στην υπογραφή συμφωνίας με τον Όμιλο της Τράπεζας Πειραιώς για την INTERBANK Νέας Υόρκης, προέβη στην ακόλουθη ανακοίνωση:

"Είχα την τύχη να συνδεθώ με την ομογένεια της Αμερικής και να αναπτύξω μία σχέση με αυτό το αυθεντικό κομμάτι του Ελληνισμού για περισσότερο από δέκα χρόνια, δραστηριοποιούμενος στον τομέα των χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών. Γνώρισα το δυναμισμό και την ιδιαίτερη συμβολή των Ελληνοαμερικανών στην οικονομική ζωή των Ηνωμένων Πολιτειών και εκτίμησα την απεριόριστη αγάπη τους για την Ελλάδα. Έχω τη βεβαιότητα ότι η παρουσία και πρόοδός τους στην Αμερική τιμά και μεγεθύνει τον τόπο μας με τον πιο ουσιαστικό τρόπο.

Για το λόγο αυτό αισθάνομαι ότι δικαιώθηκε η ίδρυση και λειτουργία της INTERBANK Νέας Υόρκης και με ικανοποιεί η ιδέα ότι στο εξής η τράπεζα θα συνεχίσει να παρέχει τις υπηρεσίες της στους ομογενείς παραμένοντας, μετά τη συμφωνία μας με την Τράπεζα Πειραιώς, σε ελληνικά χέρια.

Η INTERBANK Νέας Υόρκης κατά το έως σήμερα διάστημα της λειτουργίας της κέρδισε την εμπιστοσύνη των Αμερικανών πολιτών και ειδικότερα των ομογενών κατακτώντας ένα μεγάλο πελατειακό κοινό καταθετών και συναλλασσομένων. Τα στοιχεία που στήριξαν την ανάπτυξη της τράπεζας: η συνέπεια, η αξιοπιστία, ο σεβασμός στον πελάτη και η έμφαση στην ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών, θα αποτελούν και στο μέλλον τη βάση της πορείας της.

Η Τράπεζα Πειραιώς, στην κυριότητα της οποίας περιέρχεται η INTERBANK Νέας Υόρκης, είναι ένας χρηματοπιστωτικός οργανισμός με πολυετή εμπειρία στο χώρο, με σύγχρονη τραπεζική υποδομή και με άριστα "δείγματα γραφής". Πιστεύω ότι η νέα ιδιοκτησία εγγυάται όχι μόνο τη διατήρηση όλων των ανωτέρω γνωρισμάτων της αξιοπιστίας της τράπεζας, αλλά και την περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών της με ακόμη μεγαλύτερη ενεργοποίηση των οικονομικών δυνάμεων του Ελληνισμού της Αμερικής.

Εύχομαι κάθε επιτυχία και λαμπρό μέλλον στην INTERBANK Νέας Υόρκης και ευχαριστώ από τα βάθη της καρδιάς μου τους ομογενείς για την εμπιστοσύνη με την οποία περιέβαλαν έως σήμερα την τράπεζα και εμένα προσωπικά".

ALPHA BANK
Capital Guarantee

ALPHA BANK

Η ALPHA BANK εκδίδει ένα νέο επενδυτικό προϊόν εγγυημένου κεφαλαίου της σειράς ALPHA BANK CAPITAL GUARANTEE Τελικής Τιμής. Τα προϊόντα της σειράς αυτής απευθύνονται σε επενδυτές, οι οποίοι επιθυμούν να διαφοροποιήσουν μέρος του χαρτοφυλακίου τους. Έχουν μεσομακροπρόθεσμο επενδυτικό ορίζοντα και προσφέρουν την προοπτική υψηλών αποδόσεων συνδεδεμένων με τη διακύμανση χρηματιστηριακών δεικτών της παγκόσμιας κεφαλαιαγοράς ή συναλλαγματικών ισοτιμιών. Το προϊόν ALPHA BANK "FTSE/ASE-20 Up&Out" συνδέεται με το δείκτη FTSE/ASE-20TM του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών. Το προϊόν έχει διάρκεια δύο ετών και προσφέρει στον επενδυτή τη δυνατότητα συμμετοχής με ποσοστό 100% στην άνοδο του δείκτη του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών FTSE/ASE-20, εφόσον αυτή δεν υπερβεί το 140% της τιμής του δείκτη στην έναρξη του προϊόντος. Εάν η τιμή του δείκτη υπερβεί το επίπεδο αυτό σε οποιαδήποτε στιγμή καθ' όλη τη διάρκεια του προϊόντος, η απόδοση του προϊόντος στη λήξη θα είναι 3,00% ανεξάρτητα από την τελική τιμή του δείκτη. Το προϊόν είναι εγγυημένου κεφαλαίου και στην περίπτωση που δεν ικανοποιηθεί η ανωτέρω προϋπόθεση για την παροχή αποδόσεως επιστρέφει στον επενδυτή το κεφάλαιο επενδύσεως.

INTERAMERICAN

Σταθεροί οι ρυθμοί ανάπτυξης της INTERAMERICAN Ζημιών

Η σταθερά ανοδική πορεία που παρουσιάζουν οι δείκτες παραγωγής της INTERAMERICAN Ζημιών από την αρχή του έτους συνεχίζεται, επιβεβαιώνοντας το στοιχείο της δυναμικής που χαρακτηρίζει την ανάπτυξη των εργασιών της εταιρίας από το 2002. Σε μια αγορά αρκετά ιδιαίτερη και με προβλήματα που χρονίζουν, όπως είναι η αγορά των Γενικών Ασφαλίσεων, η INTERAMERICAN Ζημιών χάρη στην οργάνωση, την ποιότητα των υπηρεσιών και τη συνέπεια έναντι των ασφαλισμένων της κερδίζει συνεχώς έδαφος και την εμπιστοσύνη νέων πελατών, παραμένοντας μέσα στους στόχους της. Συγκεκριμένα, κατά το πρώτο εξάμηνο του 2003 η Εταιρία παρουσίασε εισπραχθέντα ασφάλιστρα (ασφάλιστρα και δικαιώματα συμβολαίου) 61,7 εκατ. ευρώ. Στον κλάδο της Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου η INTERAMERICAN Ζημιών είχε επιτύχει αύξηση εισπραχθέντων ασφαλίστρων 17,35% σε σύγκριση με το αντίστοιχο εξάμηνο του 2002, ενώ η αντίστοιχη αύξηση των συνολικά εισπραχθέντων ασφαλίστρων του Κλάδου Αυτοκινήτων ήταν 19,59%. Παρατηρείται στον Κλάδο Αυτοκινήτων το πολύ θετικό για την εταιρία χαρακτηριστικό της αύξησης των συμπληρωματικών ασφαλίσεων, στις οποίες η INTERAMERICAN έχει το μεγαλύτερο ποσοστό στην αγορά, στοιχείο που αποδεικνύει την πληρότητα των προγραμμάτων της. Παράλληλα και ο Κλάδος Πυρός συνέχισε ανοδικά, παρουσιάζοντας αύξηση εισπραχθέντων ασφαλίστρων 17,06% έναντι του πρώτου εξαμήνου του 2002. Η INTERAMERICAN Ζημιών έχει 305.000 ασφαλισμένους, χωρίς να υπολογίζονται οι ασφαλισμένοι στην οδική βοήθεια, με 212.000 ασφαλισμένους στον Κλάδο Αυτοκινήτων. Η έμφαση στην εξυπηρέτηση του πελάτη και ειδικότερα στη γρήγορη και σωστή αποζημίωσή του με απλές διαδικασίες αποτελεί βασικό γνώρισμα της πολιτικής της εταιρίας. Είναι χαρακτηριστικό ότι κατά το φετινό πρώτο εξάμηνο οι αποζημιώσεις που κατέβαλε στους ασφαλισμένους της η INTERAMERICAN Ζημιών ήταν αυξημένες κατά 15% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2002.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Επιστρέφει στην κερδοφορία η Αγροτική Ασφαλιστική Α.Ε., μετά τη μοναδική επί σειρά ετών, ζημιογόνο χρήση του 2002 που υπήρξε αποτέλεσμα της συγχώνευσης των "αδελφών" εταιριών Αγροτικής Ασφαλιστικής και Αγροτικής Ζωής.

Το εξάμηνο Ιανουαρίου - Ιουνίου 2003 η Αγροτική Ασφαλιστική Α.Ε. σημείωσε κέρδη ποσού ύψους 553.000 ευρώ και σημαντική αύξηση (+16,1%) της παραγωγής ασφαλίστρων, η οποία άγγιξε τα 101.527.000 ευρώ, έναντι 87.448.000 ευρώ το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι.

Η παραγωγή ασφαλίστρων του κλάδου γενικών ασφαλίσεων ανήλθε στο ποσό των 56.971.000 ευρώ, έναντι 53.117.000 ευρώ το εξάμηνο Ιανουαρίου - Ιουνίου του 2002, παρουσίασε δηλαδή αύξηση κατά 7,3%. Τα ασφάλιστρα του κλάδου ζωής παρουσίασαν αύξηση κατά 29,88%. Ανήλθαν στο ποσό των 44.566.000 ευρώ, έναντι 34.331.000 ευρώ το α' εξάμηνο του 2002. Η δε νέα παραγωγή του κλάδου ζωής αυξήθηκε κατά 44%.

Τα έσοδα επενδύσεων παραμένουν μειωμένα σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι λόγω της δυσμενούς πορείας της κεφαλαιαγοράς και της μείωσης των επιτοκίων, που επηρέασαν άλλωστε και το ύψος των κερδών. Η θετική πορεία της κεφαλαιαγοράς που σημειώνεται τους τελευταίους μήνες αναμένεται να οδηγήσει σε βελτίωση του αποτελέσματος μέχρι το τέλος της χρονιάς.

Την περίοδο αυτή βρίσκεται σε εξέλιξη και το πρόγραμμα εθελούσιας εξόδου της Αγροτικής Ασφαλιστικής Α.Ε., στο οποίο συμμετέχει το 20% περίπου των εργαζομένων. Η ολοκλήρωση του προγράμματος αναμένεται να οδηγήσει σε σημαντική μείωση του λειτουργικού κόστους της εταιρίας.

LAIKI CYPRIALIFE

Ο Ιωάννης Λιάτσος - Πρώτος διευθυντής υποκαταστήματος της Laiiki Cyprialife

Ο Ιωάννης Λιάτσος είναι ο πρώτος διευθυντής υποκαταστήματος της Laiki Cyprialife, ο οποίος διακρίθηκε για τα παραγωγικά του αποτελέσματα σε συμβόλαια ζωής, υγείας και ατυχημάτων το 2002. Υπάγεται στην επαρχία Λευκωσίας και στο Διευθυντή Άντη Ξενοφώντος.

Γεννήθηκε στις 26 Μαΐου 1949, στη Λευκωσία, και είναι απόφοιτος του Παγκύπριου Γυμνασίου. Σπούδασε Ηλεκτρονικούς Υπολογιστές στην Αθήνα και στη συνέχεια για τρία χρόνια παρακολούθησε μαθήματα Μάρκετινγκ στο Cyprus Instiitute of Marketing. Η σταδιοδρομία του στην ασφαλιστική βιομηχανία άρχισε το 1997 με τη Laiki Cyprialife. Προηγουμένως είχε διατελέσει διευθυντικό στέλεχος της Εταιρίας Γαλαταριώτης ΙΝΤΡΑΚΟ για είκοσι, περίπου, χρόνια.

Ο κ. Λιάτσος κατέχει τη θέση του Διευθυντή Υποκαταστήματος στη Laiki Cyprialife από το 1999. Έχει αρκετές διακρίσεις στο ενεργητικό του, ενώ αξιοσημείωτο είναι ότι τα τελευταία τρία χρόνια διατηρεί την πρώτη θέση παγκύπρια στην κατηγορία του.

Είναι παντρεμένος και έχει τέσσερα παιδιά.

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

VDV LEBEN International A.E.A.Z.

Ίδρυση Υποκαταστήματος στη Γερμανία

Εξασφάλιση ζωής - Μην αγοράζετε ασφάλεια ζωής, δημιουργήστε την!!!

VDV LEBEN International Ανώνυμη Εταιρία Ασφαλειών Ζωής

Έχει έδρα την Αθήνα (Λ. Συγγρού 138) και εξειδικεύεται στις ασφαλίσεις ζωής, δηλ. στο χώρο της προσωπικής ασφάλισης και προσφέρει τις υπηρεσίας της με συνέπεια και αξιοπιστία.

Η σταθερή και συνεπής πολιτική της - απέναντι σε πελάτες αλλά και συνεργάτες - έχει ως αποτέλεσμα την επιτυχημένη και δυναμική ανάπτυξή της.

Σήμερα βρίσκεται πολύ κοντά στην πρώτη δεκάδα των εταιριών που ασχολούνται με την ασφάλιση ζωής και είναι από τις πρώτες σε ρυθμούς ανάπτυξης.

Διαθέτει εννιά περιφερειακά γραφεία στην επικράτεια, τα προγράμματα της διατίθενται επίσης και μέσω περισσοτέρων από 45 επιλεγμένων ασφαλιστικών πρακτορείων σε όλη την Ελλάδα.

Η εταιρία μας, έχει επίσης σημαντικότατη παρουσία στην Ευρωπαϊκή Αγορά, όπου δραστηριοποιείται από ετών, στην Αυστρία, Ιταλία και κυρίως στη Γερμανία, όπου έχει την ενεργό συμπαράσταση της διαμεσολαβητικής εταιρίας παροχής ασφαλιστικών και επενδυτικών υπηρεσιών VDV AG, η οποία δραστηριοποιείται στον ασφαλιστικό χώρο από το 1977.

Λόγω της μεγάλης αύξησης της παραγωγής των προϊόντων μας στη Γερμανία, το καθεστώς δραστηριοποίησής μας υπό τη μορφή της ελεύθερης παροχής υπηρεσιών δεν ήταν αρκετό για να δικαιολογήσει τη μεγάλη παραγωγή, και έτσι η εταιρία μας, προσφάτως, εναρμονισμένη πλήρως με τις κοινοτικές οδηγίες, ίδρυσε υποκατάστημα στη Γερμανία με έδρα το Nettetal, μια πόλη πλησίον του Dusseldorf, με στόχο τη μεγαλύτερη δραστηριοποίηση στην αγορά της Γερμανίας, όπου το ασφαλιστικό δίκτυο εκτείνεται σε όλη τη Γερμανία μέσω δώδεκα περιφερειακών γραφείων και 300 αποκλειστικών συνεργατών σε όλη τη χώρα.

Οι μακροχρόνιες συνεργασίες μας με την τράπεζα Deutsche Bank, που είναι ο θεμστοφύλακας της εταιρίας μας, καθώς και με την General Cologne Re, μια από τις παλαιότερες και μεγαλύτερες αντασφαλιστικές εταιρίες του κόσμου, προσδίδουν κύρος και σιγουριά στη VDV LEBEN International A.E.A.Z.

Εμείς, οι άνθρωποι της LEBEN, μέσα από το αλόγκαν "εξασφάλιση ζωής - μην αγοράζετε ασφάλεια ζωής, δημιουργήστε την" έχουμε αποκλειστικό σκοπό και στόχο να βρισκόμαστε διαρκώς πλάι στον πελάτη με υψηλή παροχή υπηρεσιών, εξειδικευμένα και πρωτοποριακά ασφαλιστικά προγράμματα, βοηθώντας την υλοποίηση των στόχων των ανθρώπων, τις ανάγκες και τα όνειρα των οποίων μπορούμε να εξασφαλίσουμε.

Οι υψηλές αποδόσεις μέσω της άριστης διαχείρισης των χρημάτων που μας εμπιστεύονται από το απόλυτα εξειδικευμένο επενδυτικό τμήμα της εταιρίας μας (asset management) εξασφαλίζουν μελλοντικές υψηλές αποδόσεις και εγγυήσεις σε όλους τους τομείς.

CGU Insurance

Θετική εξέλιξη μεγεθών στη CGU Insurance

Επιβεβαιώνεται και για το 2003 η θετική πορεία της CGU Insurance στην Ελλάδα. Σύμφωνα με τα στοιχεία του οκταμήνου μέχρι 31.8.2003 τα δεδουλευμένα ασφάλιστρα παρουσιάζουν μέση άνοδο 10,5% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο, ενώ ταυτόχρονα οι επέλθουσες ασφαλιστικές αποζημιώσεις είναι μειωμένες κατά 33,3%.

Ειδικότερα στις ασφαλίσεις περιουσίας η αύξηση των ασφαλίστρων είναι 17,7% κι έτσι η συμμετοχή τους στο συνολικό χαρτοφυλάκιο της CGU Insurance ανέρχεται ήδη στο 66%, ενώ αυτή των ασφαλίσεων αυτοκίνητου είναι μόνο 26%.

Ιδιαίτερα σημαντικός είναι και ο περιορισμός του συνολικού κόστους πρόσκτησης και λειτουργίας στο πολύ χαμηλό για τα ελληνικά δεδομένα επίπεδο του 33,6% των ασφαλίστρων (από 35,7%). Σε συνδυασμό με τη θεαματική βελτίωση της σχέσης αποζημιώσεων προς ασφάλιστρα (42,2% από 69,9%), ο δείκτης του Σύνθετου Λειτουργικού Αποτελέσματος (Combined Operating Ratio) εμφανίζει βελτίωση 30 περίπου εκατοστιαίων μονάδων (75,8% από 105,6%).

Τέλος, αξιοσημείωτο δείγμα προνοητικής διαχείρισης και οικονομικής ευρωστίας είναι η σταθερά υψηλή αποθεματοποίηση της CGU Insurance για εκκρεμείς αποζημιώσεις, που φτάνει το 246% των ασφαλίστρων για τον κλάδο Αυτοκινήτου και το 77% για τους λοιπούς κλάδους, όταν οι μέσοι δείκτες για την ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι αντίστοιχα 105% και 47%.

LAIKI CYPRIALIFE

Χρηματικά βραβεία σε πρωτεύσαντες φοιτητές του Πανεπιστημίου Κύπρου από τη Laiki Cyprialife

Η Laiki Cyprialife, εδώ και μερικά χρόνια έχει καθιερώσει στο πλαίσιο της κοινωνικής της προσφοράς, ετήσια χορηγία ύψους ΛΚ 1,000 στο Πανεπιστήμιο Κύπρου, στη μνήμη του Ζήνωνα Σεβέρη, ιδρυτή της πρώην Πανευρωπαϊκής Ασφαλιστικής Εταιρίας. Το βραβείο απονέμεται κάθε χρόνο στους πρωτεύσαντες φοιτητές και φοιτήτριες της Σχολής Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης. Το χρηματικό έπαθλο της Laiki Cyprialife μοιράστηκαν φέτος δύο φοιτητές, οι Παύλος Συμεού ΛΚ700 και Έλενα Χαραλάμπους ΛΚ300. Τα βραβεία στους πρωτεύσαντες απένειμε ο Κοσμήτορας της Σχολής Οικονομικών Επιστημών και Διοίκησης, Καθηγητής Λεωνίδας Κ. Λεωνίδου, στη διάρκεια τελετής την Παρασκευή, 4 Ιουλίου, 2003 στο Κεντρικό κτήριο του Πανεπιστημίου Κύπρου.

Ασφαλιστικές

Έφεραν κέρδη «μπροστά»

Οι διευθυντές επενδύσεων «γύρισαν» το σύνολο σχεδόν των θέσεων τους σε Ομόλογα εγγράφοντας υπεραξίες και αξιοποιώντας τις μεγάλες διακυμάνσεις τιμών.

Υψηλά κέρδη από «γυρίσματα» θέσεων τους σε κρατικά και εταιρικά ομόλογα ενέγραψαν στο α' εξάμηνο της τρέχουσας χρήσης οι ασφαλιστικές εταιρείες αντισταθμίζοντας τις όποιες υποαξίες ενέγραφαν ακόμη οι μετοχικές τους θέσεις και κυρίως λαμβάνοντας ανάσα σε επίπεδο διαμόρφωσης αποτελεσμάτων.

Εκμεταλλευόμενοι τις μεγάλες διακυμάνσεις τιμών και αποδόσεων που εμφάνισαν για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά οι αγορές Ομολόγων σε Ελλάδα και εξωτερικό οι διευθυντές επενδύσεων των ασφαλιστικών επέλεξαν να φέρουν κέρδη «μπροστά» εγγράφοντας υπεραξίες στις κορυφές της αγοράς, επανατοποθετούμενοι σε χαμηλότερα επίπεδα.

Χαρακτηριστικό της μαζικής εγγραφής είναι ότι στις 30.06, βάσει των στοιχείων των δημοσιευμένων λογιστικών καταστάσεων για τις εισηγμένες Ασφαλιστικές, οι εμφανιζόμενες υπεραξίες χαρτοφυλακίων είναι από μηδενικές ως οριακές.

Ο Ιούνιος όπως προηγούμενα και ο Μάρτιος πρόσφεραν άλλωστε ευκαιρίες πωλήσεων στα υψηλά των τιμών γεγονός που εν μέρει εξηγεί την λογική trading με την οποία προσέγγισαν τις παραδοσιακά ασφαλέστερες επενδυτικά και επομένως μακροπρόθεσμες επενδυτικές τους θέσεις σε Ομόλογα οι Ασφαλιστικές.

Η Αγροτική Ασφαλιστική εμφάνισε έσοδα επενδύσεων 5,57 εκ ευρώ για τον κλάδο Ζημιών και 4,79 εκ ευρώ αποκλειστικά από κέρδη Ομολόγων καθώς το μετοχικό χαρτοφυλάκιο το οποίο αποτελεί το 10% του συνολικού ενεργητικού της εμφάνισε και στις 30/6 υποαξίες ενώ ταυτόχρονα μειώθηκαν και τα έσοδα από repos. Η εταιρεία ενέγραψε κέρδη από Ομόλογα ρευστοποιώντας μεγάλο μέρος του χαρτοφυλακίου της (κυρίως 5ετή κρατικά ομόλογα) αξιοποιώντας τις μεγάλες διακυμάνσεις τιμών και προχώρησε σε επανατοποθετήσεις σε Ομόλογα σε χαμηλότερες τιμές.

Σημειώνεται ότι στις 30.06.2003 η Αγροτική εμφάνισε υπεραξία εμπορικού χαρτοφυλακίου ύψους 1,2 εκ ευρώ μετά την διενέργεια αποτίμησης θέσεων σε τρέχουσες τιμές η οποία και έχει περιληφθεί στα αποτελέσματα της περιόδου.

Χαμηλότερα λόγω της έκτακτης περσινής ενίσχυσης από τα έσοδα πώλησης ακινήτου (ορόφου ακινήτου) άλλα έσοδα εκμετάλλευσης σε σχέση με το α' εξάμηνο του 2002 εμφάνισε η Ευρωπαική Πίστη. Το σύνολο αυτών προήλθε από εγγραφή υπεραξιών Ομολόγων.

Εντυπωσιακή αύξηση επενδυτικών εσόδων εμφάνισε η Ασπίς Πρόνοια καθώς ανήλθαν στα 26,93 εκ ευρώ από 10,15 εκ ευρώ το α' εξάμηνο του 2002 χάρη στην εγγραφή κερδών από πωλήσεις Ομολόγων και επανατοποθετήσεις σε χαμηλότερα επίπεδα.

Την υψηλότερη πάντως επίδοση στις ευκαιρίες trading που παρείχαν οι διακυμάνσεις των τιμών των Ομολόγων διεθνώς διεκδικεί με αξιώσεις μεταξύ των εισηγμένων η Φοίνιξ –Metrolife Εμπορική.

Η εταιρεία «γύρισε» το σύνολο σχεδόν των θέσεών της σε Ομόλογα εγγράφοντας σημαντικά κέρδη (39,99 εκ ευρώ έναντι 23,5 εκ ευρώ το αντίστοιχο περσινό διάστημα) και μεταστρέφοντας τις τοποθετήσεις της προς τα εταιρικά ομόλογα.

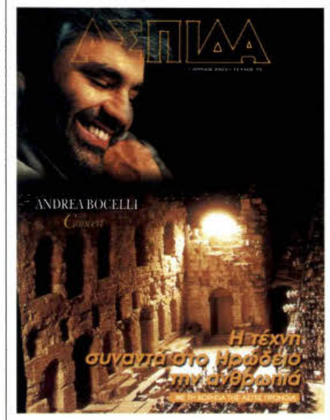
Στις 30/06 το 92% του εμπορικού χαρτοφυλακίου της Φοίνιξ αποτελούσαν θέσεις σε εταιρικά ομόλογα και το υπόλοιπο θέσεις σε κρατικά και επιλεγμένες μετοχές.

Σε εταιρικά Ομόλογα επενδύονται και τα κεφάλαια που δανείζεται η Φοίνιξ από την Εμπορική για κάλυψη των ασφαλιστικών της τοποθετήσεων (στα 213,5 εκ ευρώ οι βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις) εξασφαλίζοντας σύμφωνα με τη διοίκηση ένα καθαρό περιθώριο κέρδους της τάξης του 2% με 2,5%.

Χρ. Κίτσιος

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Το νέο τεύχος της "ΑΣΠΙΔΑΣ"



Με εξώφυλλο αφιερωμένο στη συναυλία του Andrea Bocelli στο Ηρώδειο κυκλοφόρησε από τον Όμιλο Ασπίς το 75ο τεύχος της περιοδικής ενημερωτικής έκδοσης "ΑΣΠΙΔΑ". Στην πλούσια ύλη του περιοδικού περιλαμβάνονται ειδήσεις από τις δραστηριότητες των εταιριών και των συνεργατών του Ομίλου, αλλά και θέματα γενικότερου ενδιαφέροντος. Ειδικότερα στη θεματογραφία του τεύχους εμπεριέχονται, μεταξύ άλλων, ρεπορτάζ από τη συναυλία του Andrea Bocelli στο Ηρώδειο βασικός χορηγός της οποίας ήταν ο Όμιλος Ασπίς, από το 1ο Συνέδριο της Ένωσης Θεσμικών Επενδυτών, από την επίσκεψη εκπροσώπων της ασφαλιστικής εποπτικής αρχής της Ρωσίας στη χώρα μας, καθώς και άρθρα χρηματοοικονομικού ενδιαφέροντος. Σημειώνεται ότι το περιοδικό "ΑΣΠΙΔΑ" διανύει το 16ο έτος από την έκδοσή του και απευθύνεται σε περισσότερους από 6.000 συνεργάτες του Ομίλου Ασπίς στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

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

Συνεργασία με,
Υποχραφή!

CGU Insurance

Διασφάλιση εχεμύθειας από τη CGU Insurance

Αυστηρή εχεμύθεια διασφαλίζει η CGU Insurance στους πελάτες της και γενικά στους συναλλασσόμενους με αυτήν για τα στοιχεία και τις πληροφορίες που είναι σε γνώση της. Όπως αναφέρει στη σχετική ανακοίνωσή της, προχώρησε στη δέσμευση αυτή παρά το ότι η ίδια δεν είχε ποτέ οποιοδήποτε σχετικό πρόβλημα, επειδή μεγάλος αριθμός πολιτών οχλείται τα τελευταία χρόνια με προτάσεις ή προσφορές για την αγορά προϊόντων και υπηρεσιών από φορείς, με τους οποίους δεν είχε στο παρελθόν οποιαδήποτε συναλλαγή ή σχέση και εύλογα αναρωτιέται πώς αυτοί βρήκαν τα στοιχεία του. Κατά τη CGU Insurance, η ιδιαίτερη ευαισθησία σε τέτοια θέματα προσθέτει ένα επιπλέον στοιχείο ποιότητας στη σχέση της με τους πελάτες και το ευρύτερο κοινό.

EuroLife

Η EuroLife ταξιδεύει στη Χαλκιδική

Μέσα στο πλαίσιο επιβράβευσης των επίλεκτων ασφαλιστικών αντιπροσώπων για το 2002, η Ασφαλιστική Εταιρία EuroLife διοργάνωσε εκδρομή στη Χαλκιδική. Στην εκδρομή έλαβαν μέρος περισσότεροι από 35 Ασφαλιστικοί Αντιπρόσωποι. Η τετραήμερη εκδρομή περιλάμβανε μεταξύ άλλων κρουαζιέρα στα γαλάζια νερά του Αιγαίου, επίσκεψη στο παραδοσιακό χωριό Παρθενώνα με τα γραφικά δρομάκια και αναπαλαιωμένα πετρόχτιστα σπίτια.

ΕΝΟΙΚΙΑΖΟΝΤΑΙ
στο Σύνταγμα, Λέκκα 23-25, γραφεία 1.330 τ.μ. με κεντρικό air condition.
Στο υπόγειο του μεγάρου λειτουργεί Parking.
Πληροφορίες στο τηλ.: 210-3225727
(ώρες 10 π.μ. - 2 μ.μ.)

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

Εν Υγεία «Επίδομα Χειρουργού» από την International Life

Ένα νέο πρόγραμμα δημιουργήθηκε και προστέθηκε στο ολοκληρωμένο σύστημα υπηρεσιών υγείας «Εν υγεία» του Ομίλου International Life, με την ονομασία «Εν Υγεία, Επίδομα Χειρουργού».
Πρόκειται για ένα συνδυαστικό πρόγραμμα που καλύπτει κυρίως το χειρουργικό επίδομα με την καταβολή επιδόματος στον ασφαλισμένο, για να καλύψει μέρος ή σύνολο των εξόδων (αναλόγως την επέμβαση και το κεφάλαιο που θα επιλέξει ο ασφαλισμένος) και συμπληρωματικά αποζημιώνει έξοδα περίθαλψης (Νοσοκομειακά και Εξωνοσοκομειακά) που σχετίζονται με την επέμβαση, είτε αυτή γίνεται σε δημόσιο είτε σε Ιδιωτικό νοσοκομείο. Είναι ένα πολύ ευέλικτο και οικονομικό πρόγραμμα που παρέχει οικονομική στήριξη αποκλειστικά και μόνο σε περιπτώσεις χειρουργικής επέμβασης.

Ιδιωτική σύνταξη από την International Life

«Ιδιωτική σύνταξη» ονομάζεται το νέο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα εγγυημένης παροχής της International Life. Το νέο πρόγραμμα έρχεται να συμπληρώσει το συνταξιοδοτικό σύστημα που λειτουργεί ο Όμιλος, προσφέροντας στους πελάτες του Ομίλου ένα πολύ μεγάλο φάσμα επιλογών που καλύπτουν τον τομέα σύνταξης, με ή χωρίς εγγυημένες παροχές. Η ιδιωτική σύνταξη είναι ένα πρόγραμμα Unit Linked με εγγυημένες παροχές. Επενδύει στο εσωτερικό μεταβλητό κεφάλαιο INTERNATIONAL LIFE ΕΓΓΥΗΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ και προσφέρει ΜΙΝΙΜΟΜ ΕΓΓΥΗΜΕΝΟ ΕΠΙΤΟΚΙΟ 3% ΕΤΗΣΙΩΣ. Το πρόγραμμα λειτουργεί με περιοδικές καταβολές, ενώ δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλισμένο να κάνει κι έκτακτες καταβολές.

Λογαριασμός σπουδών από την International Life

Ένα νέο πρόγραμμα φροντίδας σπουδών και επαγγελματικής αποκατάστασης με την ονομασία «Λογαριασμός Σπουδών» δημιούργησε η International Life.
Το νέο πρόγραμμα, προστίθεται στην υπάρχουσα γκάμα παιδικών προγραμμάτων του Ομίλου, που σκοπό έχουν να εξασφαλίσουν την απαραίτητη οικονομική στήριξη που χρειάζεται ένα παιδί, είτε για να σπουδάσει, (στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό), είτε για να ξεκινήσει το δικό του επάγγελμα.
Σε κάθε περίπτωση του δίνει ένα κεφάλαιο το οποίο μπορεί το παιδί να το χρησιμοποιήσει όπως εκείνο θέλει.
Ο «Λογαριασμός Σπουδών», είναι ένα πρόγραμμα Unit Linked με εγγυημένες παροχές, επενδύει στο ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ ΜΕΤΑΒΛΗΤΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ INTERNATIONAL LIFE ΕΓΓΥΗΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ και λειτουργεί με minimum εγγυημένο επιτόκιο 3%, που για τις σημερινές οικονομικές συνθήκες, θεωρείται από τα πλέον ανταγωνιστικά. Το πρόγραμμα λειτουργεί με περιοδικές καταβολές, ενώ δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλισμένο να κάνει κι έκτακτες καταβολές.

tele office
υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης
Αποκτήστε ένα ολοκληρωμένο πακέτο υπηρεσιών τηλεγραμματειακής υποστήριξης με κόστος που ξεκινά από € 50 το μήνα !!
Τηλ . 210 9500 800, fax 210 9500 888
www.teleoffice.gr

Ανοίξτε πανιά στο απέραντο γαλάζιο
με την σιγουριά του καλύτερου πλοηγού

Navigation
Πρόγραμμα Ασφάλισης Πλοίων & Σκαφών

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

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

Οι αρχαίοι Έλληνες συγγραφείς & η ασφάλιση

ΠΗΓΕΣ ΚΑΙ ΛΗΜΜΑΤΑ ΑΠΟ ΑΡΧΑΙΟΥΣ ΕΛΛΗΝΕΣ ΣΥΓΓΡΑΦΕΙΣ

1. Έρευνα αρχαίας βιβλιογραφίας και φιλολογίας

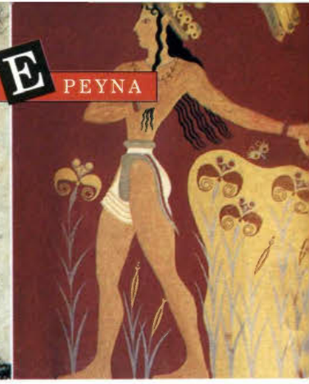
Πλούσια, πολύ αξιόλογη και αυθεντική πηγή για τη θαλάσσια ασφάλιση και άλλα είδη ασφάλισης είναι οι αρχαίοι Έλληνες συγγραφείς της προκλασικής, της κλασικής και της ελληνιστικής περιόδου. Σε πολλά κείμενα και έργα των συγγραφέων αυτών υπάρχουν σαφέστατες και σπουδαίες αναφορές και περιγραφές στοιχείων και γεγονότων, που αβίαστα μπορεί να χαρακτηριστούν ως ασφάλιση.

Ειδικότερα, για το ναυτικό δάνειο, που είναι ένα από τα πρώτα είδη θαλάσσιας ασφάλισης, θεσμοθετημένο με κανόνες γραπτών κειμένων και συμφωνιών, αλλά και για άλλα είδη θαλάσσιας και χερσαίας ασφάλισης, ακόμα και ασφάλισης ζωής, ατυχημάτων, ασθενειών κ.ά., οι αρχαίοι Έλληνες συγγραφείς περιγράφουν με τρόπο παραστατικό, γλαφυρό και τεκμηριωμένο πολλές και διάφορες περιπτώσεις ασφαλιστικής ανάληψης και κάλυψης κινδύνων.

Από τα κείμενα αυτά προκύπτει ότι οι αρχαίοι Έλληνες είχαν συλλάβει και συνειδητοποιήσει τους μεγάλους κινδύνους, που επιφυλάσσει κάθε στιγμή στον άνθρωπο η φύση και ο οικονομικός και κοινωνικός βίος του, και την ανάγκη αντιμετώπισης των κινδύνων αυτών με κάποια μορφή ασφάλισης.

Το σημαντικό, ιστορικά και ουσιαστικά, υλικό από τα κείμενα των αρχαίων Ελλήνων συγγραφέων δεν είχε, ατυχώς, μέχρι τώρα συγκεντρωθεί και αξιολογηθεί. Μερικά μόνο αποσπάσματα υπάρχουν στη βιβλιογραφία, διάσπαρτα και χωρίς ιδιαίτερη εννοιολογική συνοχή, επεξεργασία και ανάλυση. Είναι, αλήθεια, περίεργο και ανεξήγητο το ότι το υλικό αυτό από γνωστά και άγνωστα έργα, σπάνιας και ανεκτίμητης ιστορικής αξίας δεν έχει συγκεντρωθεί, ταξινομηθεί και αξιολογηθεί. Για το λόγο αυτό η έρευνα, ο εντοπισμός και η ανάλυση και ερμηνεία των κειμένων αυτών με το παρόν έργο ήταν μια εξαιρετικά δύσκολη, επίμονη και επίπονη εργασία. Δύσκολη ήταν και η ορθή απόδοση με τη μετάφραση των κειμένων, των εννοιών και όρων, που υπάρχουν στα κείμενα.

Παρ' όλα αυτά, η παραπάνω προσπάθεια ήταν απόλυτα αναγκαία και χρήσιμη, καθώς τα κείμενα αυτά βοηθούν σημαντικά στην κατανόηση πολλών βασικών αρχών, εννοιών και θεσμών της σύγχρονης ασφάλισης. Με την παραπάνω έρευνα, εντοπίστηκαν τα σπουδαιότερα αποσπάσματα από τα κείμενα των αρχαίων Ελλήνων συγγραφέων όλων των περιόδων της αρχαιότητας, που αφορούν στη θαλάσσια ασφάλιση και κάθε άλλο είδος που έχει σχέση με τον ένα ή τον άλλο τρόπο με την ασφάλιση, γενικότερα. Όσα κείμενα, δεν εντοπίστηκαν, θα είναι λίγα και μικρότερης, ασφαλώς, σημασίας.



2. Ονομαστική αναφορά των αρχαίων Ελλήνων συγγραφέων και παραπομπή στα σχετικά με την ασφάλιση κεφάλαια των έργων τους.

Οι αρχαίοι Έλληνες συγγραφείς, στα κείμενα των οποίων έγινε έρευνα και αναφέρονται σε θέματα σχετικά με την ασφάλιση, είναι:

α. Επικοί ποιητές, όπως ο Όμηρος, ο Ησίοδος, κ.ά.

β) Ιστορικοί, όπως ο Ηρόδοτος, ο Θουκυκίδης, ο Πλούταρχος, κ.ά.

γ) Νομοθέτες, όπως ο Σόλων, ο Πιττακός, ο Περίανδρος.

δ) Φιλόσοφοι, όπως ο Αριστοτέλης και

ε) κυρίως Αττικοί ρήτορες, όπως ο Δημοσθένης, ο Αισχίνης, ο Λυσίας, ο Ανδοκίδης.

Για όσους θέλουν να μελετήσουν και να θαυμάσουν τα ανεπανάληπτα και ανυπολόγιστης ιστορικής αξίας κείμενα των αρχαίων Ελλήνων συγγραφέων, αναφέρεται το έργο, στο οποίο υπάρχουν τα κείμενα αυτά.

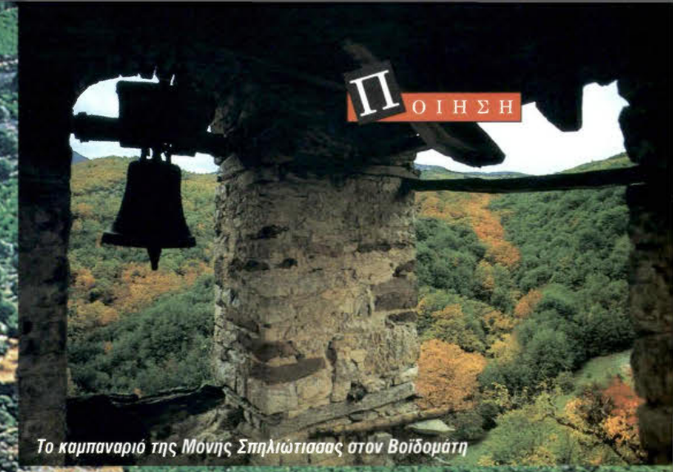
Τα αποσπάσματα τα οποία αναγράφονται στη συνέχεια (Κεφάλαιο Β') είναι από τους παρακάτω αρχαίους Έλληνες συγγραφείς με σημείωση, σε παρένθεση, των χρονολογιών που έζησαν:

3. Πηγές και λήμματα από αρχαίους Έλληνες συγγραφείς.

Αιλιανός, (Ποικιλ. ιστορ. βιβλ. 14 κεφ. 10)
Αισχίνης (389-314 π.Χ.), κατά Κτησιφώντος
Ανδοκίδης (440-390 π.Χ.), περί μυστηρίων, 139
Αριστοτέλης (384-322 π.Χ.), Αθηναίων Πολιτεία, 52, 2, 3
Δημοσθένης (383-323 π.Χ.), προς Απατούριον XXXIII 4, 5-8
» κατά Διονυσοδώρου LVI 3,5
» προς Άφοβον Α' XXVII 11
» προς Άφοβον Γ' XXIX 29
» προς Ζηνόθεμιν XXXII 5, 14
» προς Λάκριτον XXXV 13, 11, 10, XXXVII, 3
» προς Φορμίωνα XXXIV 33, 8, 30, 7, 27
» προςΠολυκλέα L 19
» κατά Διονυσοδώρου LV 15, 29, 3, LVI 35, 45
» κατά Λάκριτον XXXV 12, 39
» περί στεφάνου
» προς Απατούριον 900
» περί Αλοννήσου 79
» κατά Τιμοκράτους (περί λείας)
» κατά Ενέργου και Μνησιβούλου
Δημοσθενικό Corpus
Δημοσθένης, 35.45
» 35.10-13
» 31.5
Ησίοδος (750-700 π.Χ.), Έργα 236-237, 631-683
Θαλής (640-546 π.Χ.), (Συλλ. Δημ. Φαληρ. Στο β. Α')
Θέογνις (560-490 π.Χ.), 1078
Θουκυδίδης (470-396 π.Χ.), βιβλ. VII παρ. 25
Ισοκράτης Α' (436-338 π.Χ.)
Θουκυδίδης, 2, 38, 2
Λυσίας (450-370 π.Χ.), 17
» 17.5
» κατά Διογείτονος XXXII6
Μένανδρος (342-291 π.Χ.), Γνώμ. Μον.
Ξενοφών (434-355 π.Χ.), περί προσόδων κεφ. γ' Οικ. Α'
Όμηρος, Ιλιάδα
Πίνδαρος (518-438 π.Χ.) Ολ. Β, 09
Πιττακός (652-569 π.Χ.), (Απόσπ. Διογ. το Λαέρτιο)
Πλούταρχος (46-127 μ.Χ.), Βίος του Κίμωνος παρ. 8
» Ηθ.
» Περί φιλίας
Σόλων (639-559 π.Χ.)
Σοφοκλής (497/6-406/5 π.Χ.), Απόσπ. «Ηλ.
Στράβων (65 π.Χ.-23 μ.Χ.), Τόμος γ' 652-655
» Γεωγρ. βιβλίο 4 αριθ. 375
» Γεωγρ. βιβλίο κεφ. ε' 484-487

Πηγή: Κώστα Χ. Μακρή: Η ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα (Έκδοση ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 1996).

Προφήτης Ηλίας, το μεγάλο σταφυλοχώρι



Το καμπαναριό της Μονής Σπηλιώτισσας στον Βοϊδομάτη

ΖΑΧ. ΠΑΠΑΝΤΩΝΙΟΥ: Πεζοί Ρυθμοί

Το Ξεκίνημα

Στον κάμπο με τα χρυσά κλήματα, στη θάλασσα των αμπελιών μας πήγαινε το τραίνο - μια Κυριακή πρωί, μια ρόδινη ανατολή. Στη θάλασσα των αμπελιών, εκεί ακούσαμε την καμπάνα, μια Κυριακή πρωί, την καμπάνα της λειτουργίας!

Γνωρίζεις, ψυχή μου, αυτόν τον ήχο;

Για ξένους τόπους ξεκινήσαμε, για συννεφιασμένους ουρανούς. Άσπρα χωριά φεύγουν μπροστά μας, άσπρα καμπαναριά χάνονται στις τούφες των δεντρών. Οι ράχες γέμισαν ρόδα - στον κάμπο χύνεται ο ψαλμός της καμπάνας! Πού την πας την ανία σου;

Σαν άσπρο σύννεφο περιστεριών, σαν περιστέρια με καμαρωτό στήθος, σαν περιστέρια με νύχια κοράλινα, πετούν με τον ήχο της καμπάνας στον αέρα οι στοχασμοί των χωρικών που πάνε στη λειτουργία! Ας μπορούσες μαζί με τους στοχασμούς των να πετάξεις απάνω απ' την πεδιάδα! Ας μπορούσες να κατέβεις μαζί τους σε καθαρό νεράκι, να σταθείς μαζί τους σε μπαλκόνι με βασιλικά! Είναι πρωί τριανταφυλλένιο, είναι Κυριακή.

Τούτα τα βουνά που ροδίζουν στην ανατολή κράτησέ τα στα βάθη σου, φτωχή μου ψυχή. Τούτες οι χρυσές Ελλάδες, που φεύγουν σήμερα γύρω απ' το τραίνο, θάρχονται στις νύχτες της ξενητειάς σου... Τούτα τα λουλούδια των χωραφιών θα φυτρώνουν στους γκρεμούς της απελπισίας σου, στην άβυσσο της ανίας σου - για να τα τρυγάς κάτω από τη βροχή κι ομίχλη...

Γνωρίζεις, ψυχή μου, αυτόν τον ήχο;

Η καμπάνα σε ρωτάει για που ξεκίνησες.

Η καμπάνα σε ρωτάει πως λησμόνησες τον Κύριον Ημών...

Ω! απάνου απ' τη χρυσή πεδιάδα, τούτο το πρωί της Κυριακής, άκουσε, σκυφτή, τον ήχο που σε κρίνει! Γύρισε πίσω.

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 - 2310.27674I - FAX: 2310.288186

Γεμίστε τις μπαταρίες σας με

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ **ΝΑΙ** ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

❒ Για ένα χρόνο ❒ Για δύο χρόνια
ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ: .....ΕΤΑΙΡΙΑ: .....
ΘΕΣΗ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ: .....ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ:.....
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ: .....ΠΟΛΗ: .....
ΤΗΛΕΦΩΝΑ: .....FAX: .....

❒ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή
❒ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος
Προσοχή! Για να γίνει πίστωση, αναγράψτε στην κατάθεση του αποστολέα και το περιοδικό και στείλτε το παραστατικό στο fax: 3257074.
❒ Θα σταλεί εισπράκτορας (Μόνο στην ευρύτερη περιοχή του κέντρου της Αθήνας)
❒ Θα περάσω από τα γραφεία σας

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

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

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ **ΝΑΙ** ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

Επόμενο

Ο (η) ασφαλιστής και το δικαίωμα στην αποτυχία

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΦΜ: 095606935

Δ.Ο.Υ. ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ

Δίστρατο Ε. Σπύρου Ε.Π.Ε.

ΕΚΔΟΤΗΣ - ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

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

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

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ - ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ
Γ. Καλτσώνη

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
Μ. Σταθοπούλου

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.

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

Not with BMS International Intermediaries

BMS has an unrivalled reputation for working in partnership with clients, in more than 60 countries worldwide, to deliver exceptional risk solutions and services.

If you are looking for your perfect partner, go to:

www.bmsgroup.com

The crocodile allows the Egyptian Plover to enter its mouth to clean its teeth of harmful parasites. The parasites are the bird's only source of nutrition. This unique relationship is mutually beneficial to both parties and illustrates an innovative solution at work.

BMS International Intermediaries Ltd

A member of the BMS Group
A Member of the General Insurance Standards Council

Your Perfect Partner