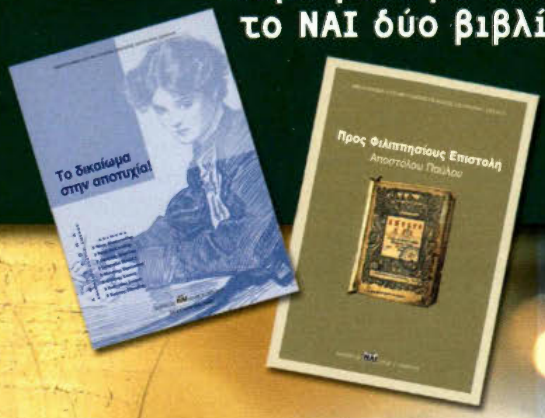
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 86 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ-ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2003 • Euro 4,40

Δώρο μαζί με αυτό το ΝΑΙ δύο βιβλία



Ποιός είναι αυθεντικός;

Αλήθειες και μύθοι για την ασφαλιστική αγορά

Έρευνα της ICAP για την Επιτροπή Ζωής της ΕΑΕΕ

Καλό 2004!

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.

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

105 άνθρωποι με ζημιά στην περιουσία τους, αποζημιώνονται.

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 EUROKO

Μεγάλη και Σίγουρη

www.interamerican.gr

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

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

BMS International Intermediaries Ltd

A member of the BMS Group
A Member of the General Insurance Standards Council

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.

Your Perfect Partner

Ελάτε με τους ισχυρούς!

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

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

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

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

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

AAA

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

ALICO AIG Life
Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

Προσανατολισμένο στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ **NAI** ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

NAI. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΙΔΡΥΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1989

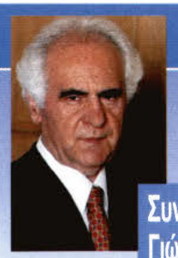
©ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ
Εκδίδεται από την ΔΙΣΤΡΑΤΟ ΕΠΕ
ΑΦΜ: 095606935
Δ.Ο.Υ. ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ

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

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

Τεύχος 86, Νοέμβριος-Δεκέμβριος 2003



Συνέντευξη Γιώργος Καπουράνης **60**

Συνέδρια Εθνικής, Ασπίδας, Allianz, Φοίνικα, Αγροτικής

80 Γυναίκες στις πωλήσεις

Συναισθηματικά: Φίλιπποι Μακεδονίας **8**

Ελληνική αγορά ασφαλειών ζωής Τάσεις και προοπτικές
Μεγάλη έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών **30**

70 5 προϊόντα που πρέπει να γνωρίζουν οι ασφαλιστές

Περιεχόμενα

Γράμμα του Εκδότη 6
Συναισθηματικά 8
Ασφαλιστικό Underwriting 18
Οικονομία 28
Έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας 30
Συνέδριο Εθνικής Ασφαλιστικής 38
Πωλήσεις 44
Συνέδριο Ασπίς Πρόνοια 50
Management Ψυχής 56
Συνέντευξη Γιώργου Καπουράνη 60
Συνέδριο Allianz 64
Τραπεζικά Προϊόντα 70
Συνέδριο Φοίνικα 74
Γυναίκες στις πωλήσεις 80
Συνέδριο Αγροτικής 84
ΙΧΟΣ 90
Εταιρίες 92
Ειδήσεις 106
Διήγημα 124

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

Ένα επίκαιρο γράμμα ... δέκα χρόνια μετά! (ή δέκα χρόνια πριν;)

Είναι πολλοί οι λόγοι που μας κάνουν να δημοσιεύσουμε ένα γράμμα που μας έστειλε στις 17-1-1993 η Μαρούλα Παπαδοπούλου από την Κοζάνη. Είναι και η διαφήμισή μας ένας λόγος στους πολλούς. Δέκα χρόνια πριν ίσως ήμαστε ως περιοδικό δέκα χρόνια μετά, στο σήμερα... Οι αναγνώστες μας μπορούν να απαντήσουν καλύτερα γιατί αυτούς αφορά και την εμπιστοσύνη που μας δείχνουν.

Προσπαθήσαμε να ανεβούμε όλοι «λίγο ψηλότερα» γνωρίζοντας ότι η ποιότητα έχει κόστος. Μοχθήσαμε να ψθάνει το περιοδικό μας «λίγο παραέξω από τον κλάδο μας» στο περιβάλλον των ασφαλιστών και στην ελληνική κοινωνία (έτυχε μέσα στο 4μηνο να πάρουμε δύο επιστολές, από τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας για ενέργειες του ΝΑΙ και από τον Αρχιεπίσκοπο).

Σ' αυτό το τεύχος έχουμε μαζί με τη συνήθη ύλη του ΝΑΙ και δύο ένθετα βιβλιαράκια που υπογραμμίζουν τη στρατηγική ύπαρξής μας. Το ένα μιλά για το «δικαίωμα στην αποτυχία» σ' έναν κόσμο «δήθεν επιτυχημένο». Θέλουμε να δώσουμε αισιοδοξία σ' αυτούς που «επιχειρούν». Πετυχαίνουμε όταν επιχειρούμε. Μέρος της επιτυχίας είναι και η αποτυχία.

Το άλλο ένθετο βιβλιαράκι είναι «Η προς Φιλιππησίους επιστολή», σαν οδηγός της χρονιάς 2004 και πρόταση στους βουλευτές και στην εκκλησία για δημιουργία τουριστικού προορισμού σωματικού - πνευματικού της πόλης των Φιλίππων, της πρώτης χριστιανικής εκκλησίας στην Ευρώπη με ό,τι συνεπάγεται αυτό για τις ελληνικές επιδιώξεις στη σύγχρονη εποχή της παγκοσμιοποίησης (και χρήμα πολύ μπορεί να φέρει από την Ευρωπαϊκή Ένωση).

Και τα δύο συμβάλλουν στην αυτοβελτίωση, θεμέλιο λίθο όλων των επιτευγμάτων των ασφαλιστών και των ανθρώπων γενικώς. Αυτή η μαγική λέξη «αυτοβελτίωση» ίσως είναι και το κλειδί για παραγωγικότητα. Πώς μπορούμε να γίνουμε καλύτεροι; Ας είναι σύνθημα - στόχος του 2004 και του υπόλοιπου της ζωής μας που αρχίζει με το τέλος αυτού του άρθρου. Γράψτε το κάπου να σας θυμίζει συχνά τη γέφυρα που σας περνά «απέναντι». Από εδώ ως εκεί. Σε κάθε όνειρο, σε κάθε ευθύνη, σε κάθε αποστολή. Καλό 2004, να είστε γεροί και ευτυχισμένοι και τέλος χρονιάς να δώσει ο Θεός να κάνουμε μαζί καλό απολογισμό.

Όπως και τώρα που μαζί θα διαβάσουμε τι μας έγραφε τότε η Μαρούλα Παπαδοπούλου, κόρη ασφαλίστριας στην ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ που σήμερα είναι καθηγήτρια Αγγλικών στη Σχολή Ευελπίδων και που στα 10 χρόνια που πέρασαν διακρίθηκε, σπούδασε Ιταλική Λογοτεχνία στην Αγγλία και Ιταλία γεμίζοντας υπερηφάνεια τους συγγενείς της, τους γονείς της και εμάς όλους.

Οι σκέψεις αυτής της Ελληνίδας μας κάνουν πιο αισιόδοξους για το αύριο της πατρίδας μας και μας δίνουν υπομονή και ελπίδα να λέμε με τον Σεφέρη: «Λίγο ακόμα, θα ιδούμε τις αμυγδαλιές ν' ανθίζουν, τα μάρμαρα να λάμπουν στον ήλιο, τη θάλασσα να κυματίζει, λίγο ακόμα, να σηκωθούμε λίγο ψηλότερα». Να τι μας έγραφε τότε:

«Κοζάνη, 17-1-1993

Αξιότιμε κύριε Σπύρου,

Μόλις πριν από λίγο ακούπισα ένα δάκρυ που έπεσε πάνω στη σελίδα 69 του τεύχους 20 του περιοδικού σας «ΝΑΙ». Ναι, όπως θα καταλάβατε συγκινήθηκα κι εγώ διαβάζοντας τους «Χειμώνες της Κύπρου...», ένα θέμα τόσο γνωστό σε όλους, μα συνάμα και τόσο καυτό. Ένα θέμα που μοιάζει με κόκκινο τριαντάφυλλο πάνω στα γαλανά νερά της θάλασσας και είναι γεμάτο αίμα κι αγκάθια. Ένα θέμα που όλοι γνωρίζουν, μα δυστυχώς οι πιο πολλοί δεν πληροφορούν, φοβούνται θαρρείς μήπως τους καταλογίσουν ευθύνες...

Θα ήθελα με όλη μου την καρδιά να σας συγχαρώ γι' αυτό σας το αφιέρωμα στην «γην εναλίαν, Κύπρον». Θα ήθελα να σας συγχαρώ για την ποιότητα του περιοδικού σας, ενός κορυφαίου ασφαλιστικού περιοδικού, που μες στις σελίδες του υπάρχει πάνω απ' όλα η ανθρωπιά, η αγάπη για τον άνθρωπο και την πολύτιμη ζωή του.

Δυστυχώς στους δύσβατους καιρούς μας, στους δύσκτους χρόνους που διανύουμε, λίγοι είναι εκείνοι που επιδιώκουν την ποιότητα στη δουλειά τους. Οι περισσότεροι νοιάζονται για το εύκολο χρήμα κι έχουν το θράσος να εμπορευματοποιούν αξίες και αρχές για να φέρουν σε πέρας τους χαμηλούς στόχους τους.

Ευτυχώς υπάρχουν ακόμα κάποιοι που θυμίζουν ότι πάνω από οτιδήποτε άλλο είμαστε όλοι άνθρωποι. Ένα χελιδόνι, όμως, δε φέρνει την άνοιξη κι ένα ποτάμι μοναχό στη θάλασσα δε φτάνει. «Εσείς κι εμείς, εμείς κι εσείς, με την αγάπη αδέλφια μου ας γίνουμε ποτάμι!». Έτσι έλεγε, θυμάμαι, κάποιο αναγνωστικό μου στο δημοτικό.

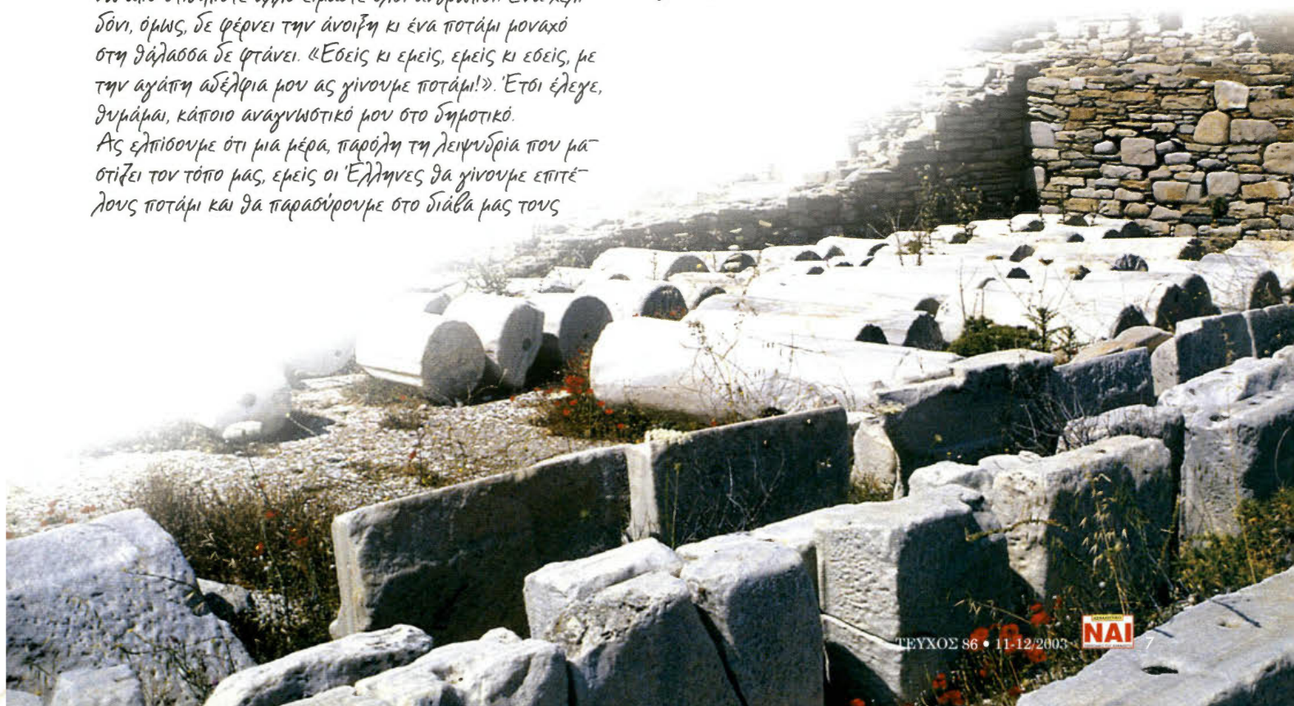
Ας ελπίσουμε ότι μια μέρα, παρόλη τη λειψυδρία που μαστίζει τον τόπο μας, εμείς οι Έλληνες θα γίνουμε επτέλους ποτάμι και θα παρασύρουμε στο διάβα μας τους φραγμούς, που κάποιοι έστησαν στη ροή της ιστορίας μας. Μικρασία 1922, Β. Ήπειρος, Κύπρος 1974: ονόματα ελληνικότατων τόπων, που η ιμπεριαλιστική διάθεση των «γειτόνων» μας, τα συμφέροντα των «μεγάλων» και οι λαθεμένες πολιτικές και διπλωματικές ενέργειες των «δικών» μας, τους κατέστησαν χαμένες πατρίδες. Μακεδονία 1993: ζωντανότατο μέλος του εθνικού μας κορμού και ταυτόχρονα λεία στα μάτια των αρπαχτικών της Βαλκανικής – και όχι μόνο.

Ως πότε θα κατακερματίζουν την Ελλάδα και θα της κλέβουν τα παιδιά της, θα της αρπάζουν τα βλαστάρια της, που εκείνη με τόσα βάσανα και καρδιοχτύπια ανέθρεψε μες στους αιώνες; Ως πότε η Ελλάδα θα σκύβει το κεφάλι και θα δέχεται τους διεθνείς εξευτελισμούς που της υποβάλλουν; Όχι άλλες χαμένες πατρίδες! Όχι άλλα ματωμένα χώματα! Όχι άλλες μαυροφόρες μάνες! Όχι άλλα χαμένα παιδιά!

Με βαθιά εκτίμηση και θερμές ευχές
για τη συνέχιση του εποικοδομητικού σας έργου στο χώρο της ασφάλισης – και όχι μόνο.

Μαρούλα Παπαδοπούλου
Μαθήτρια Γ' Λυκείου

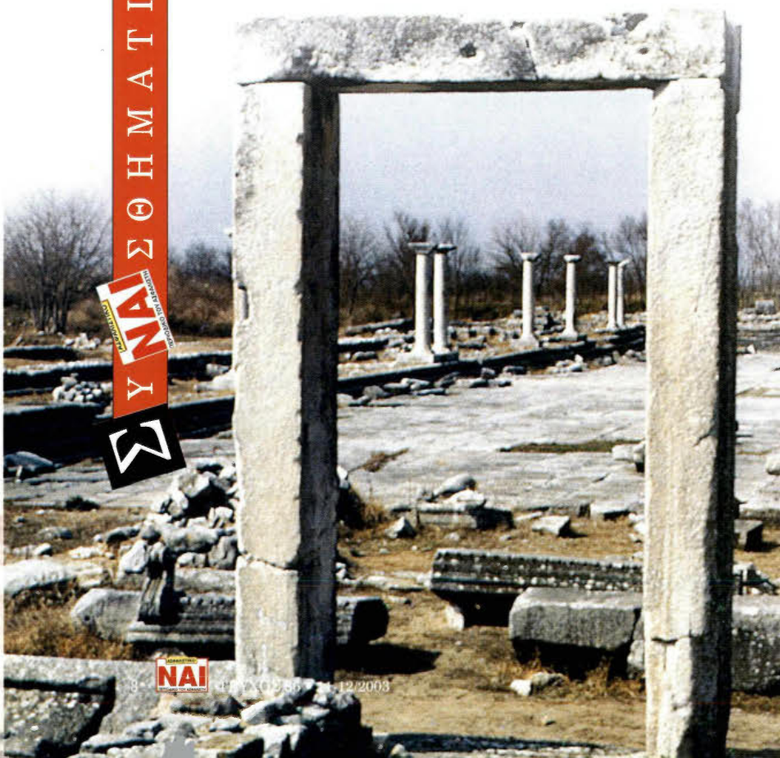
Υ.Γ.: Αν αναρωτιέστε πώς έφταδε το περιοδικό σας στα χέρια μου, τυχαίνει μητέρα μου να είναι η Τασούλα Παπαδοπούλου, ασφαλίστρια της «ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ» και τακτική αναγνώστρια του «ΝΑΙ»»



ΦΙΛΙΠΠΟΙ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ

Οι Έλληνες του 2003 και η προς Φιλιππησίους Επιστολή Αποστόλου Παύλου

Χαρά μεγάλη και υπερηφάνεια με διακατέχει παραμονές Χριστουγέννων του 2003 καθώς συλλογίζομαι με αισιοδοξία, την τιμή και δόξα της νέας γενιάς Ελλήνων, των παιδιών και εγγονών μας που θα καμαρώνουν για τα επιτεύγματα πολιτισμού των ανθρώπων της ελληνικής γης, τα οποία όλο και περισσότερο θα «ανακαλύπτουν» στα πέρατα της γης.



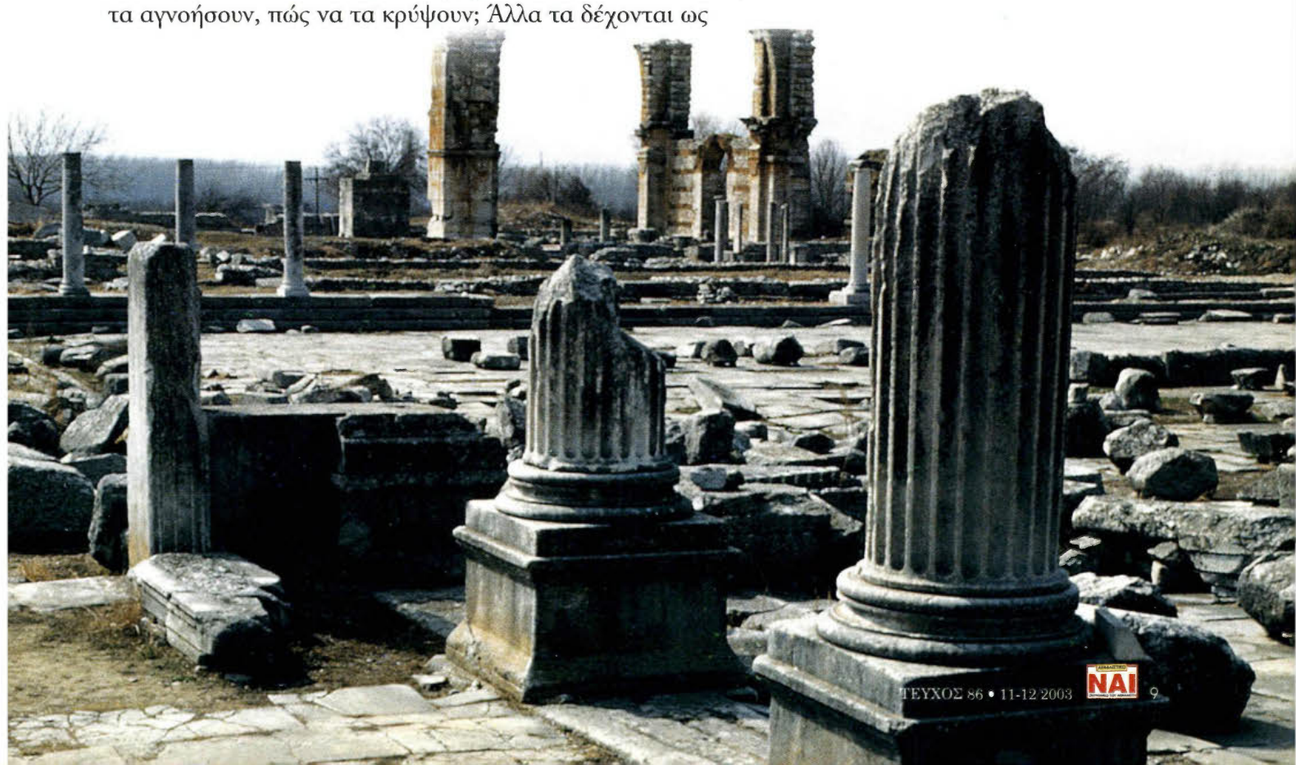
Όλα δείχνουν ότι όλο και περισσότεροι αναγνωρίζουν και επιθυμούν να «μεταλάβουν» της ελληνικής παιδείας. Λόγω Τουρκικής κατοχής 400 χρόνων και των πολέμων του πρώτου μισού του 20ού αιώνα οι Έλληνες καθυστέρησαν λίγο να μάθουν όλα όσα έπρεπε γύρω από την ιστορία τους, τον πολιτισμό και τον υλικό και πνευματικό πλούτο της Ελλάδας, η οποία έχει όλα «τα καλά του κόσμου» και ουδέποτε ήταν «ψωροκώσταινα» στην ουσία, αλλά ήταν «τύποις» «φτωχομάνα» στα διπλωματικά γραφεία που «έγραφαν» τα φυλλάδια της

νεώτερης ιστορίας με προδοσίες, δοσίλογους και απαίδευτους νεόπλουτους ή «διορισμένους»...

Πώς να είναι «φτωχομάνα» η Ελλάδα όταν για αιώνες γεννά (δε σταμάτησε) ό,τι καλύτερο έχει να επιδείξει η ανθρωπότητα, πώς να είναι φτωχομάνα η χώρα του ήλιου που έχει όλα τα προϊόντα γης στο εύκρατο κλίμα της όλο το χρόνο και στο υπέδαφός της όλα τα μεταλλεύματα, ουράνιο, πετρέλαιο και χρυσό;

Ναι, θέλω να τα θυμηθούν όλοι οι Έλληνες σήμερα αυτά που λέμε.

Σκύβω ευλαβικά και ψιθυρίζω τούτα τα λόγια και σ' όλους αυτούς που έζησαν αυτές τις εποχές της «απάτης», της απόκρυψης της αλήθειας, του σκοταδισμού. Η Ελλάδα ήταν φωτεινό σημείο πάντα και οι «ήλιοι» της έλαμψαν, λάμπουν και θα λάμπουν στο διηνεκές. Σ' αυτό το τεύχος του ΝΑΙ θα αναφέρω μόνο ένα απ' τα πολλά σημεία παγκόσμιου θαυμασμού καλώντας τη θρησκευτική και πολιτική εξουσία να το αξιοποιήσει. Κάθε μέρα, κάθε εποχή η Ελλάδα ΕΧΕΙ να ΔΕΙΞΕΙ κάτι που θα προκαλεί τον παγκόσμιο θαυμασμό. Και ναι μεν κάποιοι βουλευτές στη Βουλή και τους Αγιασμούς δεν κάνουν το σταυρό τους, από την άλλη όμως αργούν Κυριακές-εορτές, παίρνουν δώρα Χριστουγέννων, κάνουν διακοπές και άλλα σχετικά που διαπερνούν τη χριστιανική κοινωνία. Πώς να τα αγνοήσουν, πώς να τα κρύψουν; Άλλα τα δέχονται ως



παράδοση του λαού, άλλα κάνουν πως τα αγνοούν. Είναι όμως δυνατόν να αγνοήσεις ότι υπάρχει ΧΡΙΣΤΙΑΝΙΣΜΟΣ; Και γιατί οι Έλληνες να μην αξιοποιήσουν αυτά που έχουν ως ιστορία και προ και μετά Χριστόν; Λόγω Χριστουγέννων πολλοί θα είναι αυτοί που θα προβληματιστούν γύρω από τη σημασία του Χριστιανισμού στην Ευρώπη. Οι λεγόμενοι χριστιανικοί λαοί της Ευρώπης καθώς θα μπαίνουν στις εκατοντάδες χιλιάδες εκκλησίες τους τη μεγάλη ημέρα των Χριστουγέννων ας θυμηθούν ότι η ΠΡΩΤΗ ΧΡΙΣΤΙΑΝΙΚΗ ΕΚΚΛΗΣΙΑ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΗΣ ιδρύθηκε στην ελληνική πόλη των Φιλίππων, στη Μακεδονία μας, κοντά στη σημερινή Καβάλα (16 χιλιόμετρα) περί το 52 μ.Χ. Την ελληνική αυτή πόλη των Φιλίππων ο Παύλος ΕΠΙΣΚΕΦΘΗΚΕ ΤΡΕΙΣ ΦΟΡΕΣ (!) και από την επιστολή τους προς Φιλιππησίους συμπεραίνουμε και το υψηλό πνευματικό επίπεδο που είχαν για να είναι αποδέκτες τέτοιων νοημάτων! Και γιατί πήγε εκεί ο Παύλος;

Θα 'πρεπε να είναι σημείο συνάντησης απανταχού της γης Ευρωπαίων (και όχι μόνο) Χριστιανών η πόλη αυτή. Θα 'πρεπε να είχαν γίνει ενέργειες να χτισθεί ΜΕΓΑΛΟΠΡΕΠΗΣ ΝΑΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΠΑΥΛΟΥ όπως κάνει και το ΒΑΤΙΚΑΝΟ για τον Άγιο Πέτρο και ιδιαίτερη μνεία για τη δημιουργία της πρώτης ευρωπαϊκής χριστιανικής εκκλησίας όπου κατά χιλιάδες θα συνέρρεαν απ' όλη τη γη προσκυνητές.

Ο Ελληνικός Οργανισμός Τουρισμού οφείλει να το κάνει σημείο τουριστικού προορισμού. Πού είναι η εκκλησία; Πού είναι η Πολιτεία; Αυτό είναι ανώτερο ΣΤΡΑΤΙΩΤΙΚΟ ΟΧΥΡΟ για την περιοχή από τα στρατόπεδα των πολυβόλων και διάσπαρτων ναρκών στα σύνορα... Η προς Φιλιππησίους Επιστολή γεμάτη θεία διδάγματα θα έπρεπε να είναι το «τουριστικό προϊόν» της περιοχής. Θα έπρεπε να κυκλοφορεί σε εκατομμύρια αντίτυπα με σχόλια και λεπτομέρειες, με αναλύσεις και ιστορικές αναφορές για την ελληνικότητα και πνευματικότητα της ευρύτερης περιοχής, πραγματικό πνευματικό ΑΛΕΞΙΚΕΡΑΥΝΟ κάθε κεραυνού ξενοκίνητης προπαγάνδας Σκοπιανών ανιστόρητων ή Μουσουλμανικών απειλών, Τουρκικής ή Βουλγαρικής προέλευσης.

Εκεί θα πρέπει να κτισθεί ένα συνεδριακό κέντρο Θεολογίας, ένα φιλοσοφικό κέντρο συνάντησης θρησκειών, γιατί εκεί ΕΔΟΘΗ ΜΑΧΗ ΘΡΗΣΚΕΙΩΝ, εκεί μπορούν οι οπαδοί κάθε θρησκείας να καταθέσουν επιχειρήματα, εκεί θα 'πρεπε να ακούγονται οι απόψεις του Πλάτωνα, του Σωκράτη, αλλά και του Παύλου. Η Ελλάδα ήταν τόπος συνάντησης λαών απ' όλο τον κόσμο. Εκεί θέλαμε σύγχρονες

φωνές, σύγχρονες σκέψεις από Έλληνες και "βάρβαρους", από Ιουδαίους, από Ασιάτες. Έτσι πάει ο κόσμος μπροστά. Διαλεγόμενος!

Συγχαίρουμε τον κ. Μελά Γιανιώτη του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ που αρκετές φορές τον ακούσαμε να μιλά για την πρώτη Ελληνική εκκλησία στην Ευρώπη και για την τιμή της Μακεδονίας να δεχθεί τρεις επιστολές του Α. Παύλου (δύο επιστολές προς Θεσσαλονικείς και μία προς Φιλιππησίους).

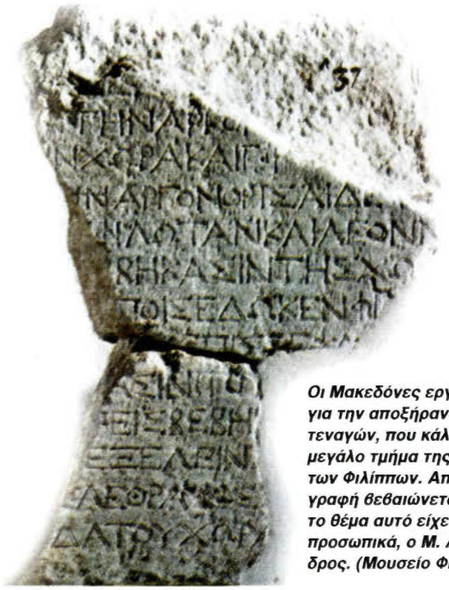
Μέσα από το μικρό γεωγραφικό χώρο της Ελλάδας οι ανά την υφήλιο Χριστιανοί αποδέχονται θεία μηνύματα από την στην Ελληνική γλώσσα συγγραφή των Ευαγγελίων, από τις πράξεις των Αποστόλων, από τις επιστολές προς Κορινθίους, προς Θεσσαλονικείς, προς Φιλιππησίους, από την Αποκάλυψη του Ιωάννη που γράφτηκε στην Πάτμο.

Προ και μετά Χριστόν η Ελλάδα ήταν και είναι η φωτοδότρια πηγή πολιτισμού για όλο τον κόσμο. Θλίψη με κυρίευσε όταν άκουσα ότι Έλληνες ευρωβουλευτές τάχθηκαν ΕΝΑΝΤΙΟΝ προσπάθειας να γραφτεί στο προοίμιο του Ευρωπαϊκού Συντάγματος της Ευρωπαϊκής Ένωσης ρητή αναφορά στο ρόλο του Χριστιανισμού στην οικοδόμηση της Ευρώπης. Στις 25-9-03 έγραψε η «Καθημερινή»: «Σύμφωνα με ανταπόκριση από τις Βρυξέλλες: "Σκληρή μάχη δόθηκε μέχρι την τελευταία στιγμή στο Στρασβούργο για το λίαν αμφιλεγόμενο θέμα της ένταξης ή μη στο προοίμιο του Συντάγματος, ρητής αναφοράς στο ρόλο του Χριστιανισμού στην οικοδόμηση της Ευρώπης. Τελικά η τροπολογία που είχε καταθέσει προς τούτο το Ευρωπαϊκό Λαϊκό Κόμμα, στο οποίο εντάσσεται η Ν.Δ., απερρίφθη από την ολομέλεια με ψήφους 212 υπέρ, 283 κατά και 15 αποχές. Από ελληνικής πλευράς την τροπολογία κατεψήφισαν οι ευρωβουλευτές του ΠΑΣΟΚ, του Συνασπισμού, του ΚΚΕ και ο ευρωβουλευτής του ΔΗΚΚΙ κ. Δ. Κουλουριάνος. Υπέρ της τροπολογίας ψήφισαν οι ευρωβουλευτές της Ν.Δ...» («Καθημερινή» 25-9-03). Υπάρχουν λαοί που δεν έχουν ιστορία σαν τη δική μας με όλες τις ενέργειες και παρενέργειές τους. Οι

Έλληνες όμως έχουν όχι μόνο ιστορία αλλά και με πρωταγωνιστικό ρόλο. Θα περίμενε κανείς να γραφτεί κάτι και όχι να αποσιωπηθεί. Υπήρξαν αληθινά πολλές πνευματικές προσωπικότητες που πάνω στις ακατάλυτες αξίες του Χριστιανισμού θέλησαν να οικοδομήσουν το μέλλον της Ευρώπης.

Δε γνωρίζουν δυστυχώς την ιστορία μας πολλοί «ακροβάτες των ψήφων» αντιπρόσωποί μας. Δεν γνωρίζουν ότι δεν «ομοιάζουν» με άλλες ομάδες συμφερόντων του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου που θέλουν να μας επιβάλλουν την «μισή ιστορία» μας. Δεν γνωρίζουν ότι δεν αντιπροσωπεύουν «προϊόντα βιομηχανίας» και εργαλεία εργοστασίων. Κρίμα! Είναι η στιγμή της νέας γενιάς Ελλήνων να αναδείξει τους φάρους της. Πιστεύουμε ότι θα γίνει κάποτε. Η προς Φιλιππησίους Επιστολή είναι και ένας καλός πνευματικός οδηγός για πολλούς στην πορεία μας στη νέα χρονιά και ένα μικρό δείγμα από τα προς εξαγωγή επιτεύγματά μας. Λόγω Χριστουγέννων παίρνουμε αφορμή να γράψουμε ότι οι

Ο Φίλιππος Β' της Μακεδονίας όπως εικονίζεται σε νόμισμα της εποχής



Οι Μακεδόνες εργάστηκαν για την αποξήρανση των τεναγών, που κάλυπταν μεγάλο τμήμα της πεδιάδας των Φιλίππων. Από την επιγραφή βεβαιώνεται πως με το θέμα αυτό είχε ασχοληθεί προσωπικά, ο Μ. Αλέξανδρος. (Μουσείο Φιλίππων)

Φίλιπποι, το παλαιόν Κρηνίδες, ανατολικό επίκεντρο της Μακεδονίας, τώρα επιβλητικά ερείπια. Οι Θράκες κατείχαν τα μέταλλα. Οι Θάσιοι τα διεκδίκησαν. Ο Φίλιππος τα απέκτησε. Τα τενάγη τους έγιναν πεδίο μάχης. Οι χριστιανοί έζησαν μεγαλοπρεπώς στους Φιλίππους. Και στους σκοτεινούς καιρούς, οι Φιλιππήσιοι τρύπωσαν μέσα στο παρελθόν τους κι επιβίωσαν.

Έλληνες έχουν να ΔΕΙΞΟΥΝ και να ΑΝΑΔΕΙΞΟΥΝ τι έχουν αλλά και να θυμίσουν ότι η ΑΝΑΓΕΝΝΗΣΗ στη Δύση είναι αναγέννηση των δικών της πνευματικών δημιουργημάτων και όχι άλλων. Οι Φίλιπποι είναι ένα μικρό χωριουδάκι που εκεί έζησε ένας Φίλιππος, ένας Αλέξανδρος, ένας Παύλος. Πόσοι έχουν Φίλιππους; Και εν πάση περιπτώσει είναι η ιστορία μας και την θέλουμε να διαβάζεται ΟΠΩΣ ΕΙΝΑΙ. Οι Φίλιπποι και η προς Φιλιππησίους επιστολή που αναδεικνύουμε σ' αυτό το ΝΑΙ είναι ένα ΔΕΙΓΜΑ ΕΛΛΑΔΟΣ γεμάτο ιστορία και σημασία. Αφιερώστε λίγο χρόνο, θα βρείτε πολλά χρήσιμα. Καλή χρονιά 2004 και «χαίρετε εν Κυρίω πάντοτε. Πάλιν ερώ, χαίρετε».

Δεκέμβριος 2003, Μελίσσια Αττικής

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Εκδότης ΝΑΙ

Υ.Γ[1]: Οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι μια αφορμή να τολμήσουν ένα προσκύνημα στην Καβάλα ή μια έκδοση σχετική ή μια ίδρυση - χορηγία σχετικού μνημείου ή ένα ταξίδι διακοπών ή ένα συνέδριο στην περιοχή. Μαζί με το ΝΑΙ και για να δώσουμε μεγαλύτερη έμφαση στην πρότασή μας κυκλοφορούμε σε ξεχωριστή έκδοση - βιβλίο που θα διανέμεται ΔΩΡΕΑΝ την προς Φιλιππησίους Επιστολή. Στις σελίδες του ΝΑΙ και στη στήλη «ΣυΝΑΙσθηματικά» παραθέτουμε την ιστορία της πόλης των Φιλίππων.

Υ.Γ[2]: Από αυτό το τεύχος το ΝΑΙ θα αποστέλλεται ΤΙΜΗΣ ΕΝΕΚΕΝ και στη Βουλή και σ' όλους τους βουλευτές μας καθώς και στους Ιεράρχες της Ιεράς Συνόδου και τον Μακαριότατο Αρχιεπίσκοπο.

ΦΙΛΙΠΠΟΙ

Αρχαία πόλη της Μακεδονίας, ΒΔ της Καβάλας, η οποία ιδρύθηκε (με το όνομα Κρηνίδες) το 360/59 π.Χ., γνώρισε αξιόλογη ανάπτυξη στα χρόνια της μακεδονικής κυριαρχίας, έζησε και άκμασε ως ρωμαϊκή πόλη επί τρεις περίπου αιώνες, δέχτηκε πρώτη στην Ευρώπη το κήρυγμα του χριστιανισμού από τον απόστολο Παύλο και ίδρυσε την πρώτη χριστιανική εκκλησία. Σήμερα στο χώρο των Φ. σώζονται επιβλητικά ερείπια όλων των περιόδων της ιστορίας τους.

***Ιστορία.** – Το 360/59 π.Χ. θάσιοι άποικοι με αρχηγό τον εξόριστο Αθηναίο πολιτικό Καλλίστρατο ίδρυσαν στην πεδιάδα των Φ. την πόλη Κρηνίδες, 16 χλμ. ΒΔ της Καβάλας και 2 χλμ. ΒΔ του προϊστορικού οικισμού Ντικελί - Τας, που μπορεί να θεωρηθεί μακρινός πρόγονος της πόλης. Το όνομα Κρηνίδες οφειλόταν, σύμφωνα με τον Απτιανό, στις άφθονες πηγές νερού, που αναβλύζουν στους πρόποδες του οχυρού λόφου όπου χτίστηκε η πόλη. Δεν ήταν μόνο η παροιμιώδης για την ευφορία της γη του Δάτου, όπως λεγόταν ολόκληρη η πεδινή περιοχή, που είχε προσελκύσει τους θάσιους· μόλις τότε είχαν ανακαλυφτεί, πολύ κοντά στην πόλη, σ' ένα λόφο αφιερωμένο στο Διόνυσο, πίσω από το λοφο της ακρόπολης, πολύ πλούσια μεταλλεία χρυσού.*

Τέσσερα χρόνια μετά την ίδρυσή τους, το 356 π.Χ., οι Κρηνίδες απειλούνται σοβαρά από τους θράκες, που κατοικούν στη γύρω περιοχή. Οι κάτοικοι ζητούν τότε βοήθεια από το βασιλιά της Μακεδονίας Φίλιππο Β', που μόλις είχε καταλάβει την Αμφίπολη. Αυτός, διακρίνοντας αμέσως τη στρατηγική και οικονομική σημασία που είχε η νεόχτιστη πόλη για την πραγματοποίηση των σχεδίων του, σπεύδει να βοηθήσει: καταλαμβάνει τις Κρηνίδες, εγκατέστησε στην πόλη νέους Μακεδόνες άποικους αυξάνοντας έτσι τον πληθυσμό της, την οχυρώνει και της δίνει το όνομά του: έτσι δημιουργήθηκε η μακεδονική πόλη των Φ. Συγχρόνως ο Φίλιππος εκμεταλλεύτηκε εντατικά τα νέα χρυσωρυχεία, που έχουν το όνομα Άσυλα και έφτασαν να του αποδίδουν χίλια τάλαντα το χρόνο, και εγκαταστάτησε στους Φιλίππους ένα από τα νομισματοκοπεία του, στα οποία κόπηκαν οι περίφημοι στατήρες του, οι Φιλίππειοι.

Κατά την πληροφορία του Θεόφραστου, ο οποίος γνώριζε καλά την περιοχή των Φιλίππων, με την εγκατάσταση των Μακεδόνων αποίκων εκτελείται ένα μεγάλο τεχνικό έργο: η αποξήρανση των τεναγών, που κάλυπταν μεγάλο τμήμα της πεδιάδας. Η πληροφορία επιβεβαιώνεται κι από μια κομματιασμένη επιγραφή των Φ. (τοπικό μουσείο), στην οποία διαφαίνεται η προσωπική επέμβαση του Μ. Αλέξανδρου στο θέμα της αποξήρανσης των ελών.

Με την πάροδο των αιώνων οι τόσο αξιόλογοι αρχικά Φ. φαίνεται να χάνουν τη σημασία τους και την εποχή της ρωμαϊκής κυριαρχίας στην Ελλάδα δεν είναι παρά μια μικρή πόλη. Έτσι, όταν μετά την ήττα του Περσέα η Μακεδονία χωρίζεται (168/7 π.Χ.) σε τέσσερις διοικητικές περιφέρειες, τις μερίδες, πρωτεύουσα της πρώτης δεν είναι οι Φ., αλλά η Αμφίπολις. Το όνομα των Φ. όμως θα γίνει περίφημο σε όλο τον αρχαίο κόσμο το 42 π.Χ. όταν, κατά τη διάρκεια των εμφύλιων πολέμων των Ρωμαίων, θα δοθεί εκεί η κοσμοϊστορική μάχη των Φ. (βλέπε στο τέλος), η οποία, εκτός από τις συνέπειες που είχε για τη Ρώμη, αποτελεί σταθμό στην ιστορία των Φ. Αμέσως μετά τη μάχη τόσο ο Αντώνιος όσο και ο Οκταβιανός εγκατέστησαν εδώ παλαίμαχους στρατιώτες και Ρωμαίους από την Ιταλία και ιδρύουν τη ρωμαϊκή αποικία Colonia Augusta Julia Philippensis. Ο νέος πληθυσμός, που εγκαταστάθηκε μέσα στην πόλη αλλά και σε πολυάριθμες κώμες στην πεδιάδα, ως τους πρόποδες των γύρω βουνών, με τη λατινική του γλώσσα, τη διοίκηση, τους θεσμούς και τη θρησκεία του θα δώσει στους Φ. για τρεις περίπου αιώνες το χαρακτήρα ρωμαϊκής πόλης. Οι θρησκευτικές δοξασίες των αρχαιότερων κατοίκων της περιοχής, θρακών και Ελλήνων, αναμειγνύονται τώρα με τις ρωμαϊκές, καθώς και με τα θρησκευτικά ρεύματα της Ανατολής, που έφταναν ως τους Φ. με τις θαλάσσιες επικοινωνίες και με την Εγνατία οδό. Τελευταία θα φτάσει η χριστιανική θρησκεία και το σύμβολό της, ο σταυρός, θα βρει τη θέση του ανάμεσα στα υπαίθρια ειδωλολατρικά ιερά των βράχων.

Μια μέρα του φθινοπώρου-χειμώνα του 49/50 μ.Χ. ένα ιστιοφόρο απο-

βιβάζει στο επίνειο των Φ., τη Νεάπολη, τους Απόστολους Παύλο, Σίλα, Τιμόθεο και πιθανώς το Λουκά, συγγραφέα των Πράξεων των Αποστόλων. Από τη Νεάπολη, ακολουθώντας την Εγνατία οδό, φτάνουν σε λίγες ώρες στους Φ. Οι Πράξεις των Αποστόλων (XIV, 8 - 16) δίνουν μια ζωντανή εικόνα των ημερών που έμεινε ο Παύλος στην πόλη, μιλώντας για τις κινήσεις του, το κήρυγμα στην εβραϊκή συναγωγή, το βάπτισμα της πρώτης χριστιανής, της πορφυροπώλιδας Λυδίας, τη θεραπεία της δαιμονισμένης δούλης, τη σύλληψη του Παύλου και του Σίλα, την προσαγωγή στους άρχοντες, τη φυλάκισή τους και την αναχώρησή τους για τη Θεσσαλονίκη. Οι κάτοικοι των Φ. ήταν οι πρώτοι στην Ευρώπη, που άκουσαν το κήρυγμα της νέας θρησκείας και αυτοί ίδρυσαν την πρώτη μικρή χριστιανική εκκλησία. Η νέα θρησκεία χρησιμοποιεί την ελληνική γλώσσα, η οποία από τον 3ο αι. ξαναπαίρνει τη θέση της, όπως μαρτυρούν οι επιγραφές των Φ., εκτοπίζοντας τη λατινική των Ρωμαίων αποίκων. Με την αναγνώριση του χριστιανισμού ως επίσημης θρησκείας του βυζαντινού κράτους οι Φ. γίνονται έδρα μητρόπολης, με εξαρτημένες από αυτή 5-7 επισκοπές.

Ωστόσο η ειρήνη και η ασφάλεια, που είχε εξασφαλίσει στις αρχαίες πόλεις η Pax romana κλονίζονται κάθε τόσο. Τα βαρβαρικά φύλα, που από τον 4ο αι. και εξής εισβάλλουν αδιάκοπα στα εδάφη του βυζαντινού κράτους, φτάνουν και στους Φ. Το 473 πλησιάζουν στην πόλη και πυρπολούν τα προάστιά της οι Γότθοι. Ακολουθούν, τον 7ο και 8ο αι., οι σλαβικές επιδρομές. Λίγο αργότερα, το 837, κυριεύουν, σε μια από τις επιδρομές τους, τους Φ. οι Βούλγαροι, οι οποίοι γράφουν ελληνικά το χρονικό της νίκης τους στο μαρμάρινο στυλοβάτη της βασιλικής Β. Οι Βούλγαροι αποσύρονται από την περιοχή της Ανατολικής Μακεδονίας, η οποία στο τέλος του 9ου αι. οργανώνεται στο θέμα του Στρυμόνα με διοικητή - στρατηγό, ενώ γύρω στα 963 - 969 τα τείχη των Φ. ανοικοδομούνται και χτίζονται οι οχυρώσεις της ακρόπολής τους. Αργότερα, το 1004, καθώς και στα ακόλουθα χρόνια, περνούν από την πόλη οι δυνάμεις του Βασίλειου Β', που εκστρατεύουν θριαμβευτικά εναντίον των Βουλγάρων. Οι Φ. διαδραματίζουν τον ιστορικό τους ρόλο, καθώς αναφέρονται συχνά από τους σύγχρονους συγγραφείς, στα χρόνια των σταυροφοριών, της φραγκοκρατίας, καθώς και κατά την τελευταία περίοδο της ζωής του Βυζάντιου. Η άλωση των Σερρών το 1383, της Θεσσαλονίκης και της Καβάλας το 1387, δηλώνει την αρχή της τουρκοκρατίας σε ολόκληρη την περιοχή. Πότε και γιατί ερημώθηκαν οι Φ. δεν είναι γνωστό· είναι όμως πιθανό, πως η εγκατάλειψή τους οφείλεται στα έλη της περιοχής, που απλώνονται ως τα τείχη της πόλης. Για ερείπια της πόλης μιλούν οι λόγιοι περιηγητές Κυριάκος Αγκωνίτης και Ιωάννης Λάσκαρις, που επισκέφθηκαν τη θέση μεταξύ 1426 και 1430 ο πρώτος και το 1491 ο δεύτερος. Οπωσδήποτε μεταξύ 1546 - 1549, οπότε επισκέφτηκε τους Φ. ο Γάλλος περιηγητής Πιερ Μπελόν, η θέση ήταν έρημη: πέντε-έξι σπίτια είδε, κι αυτά όμως έξω από τα τείχη.

Μνημεία. – Από τα αρχαιότερα μνημεία των Φ. είναι τα τείχη, που έχτισε ο Φίλιππος Β', σύμφωνα με το ισοδομικό σύστημα. Μήκους 3,5 χλμ. περίπου, περιβάλλουν την κορυφή του λόφου της ακρόπολης με τις νότιες πλαγιές του, καθώς και μεγάλο τμήμα της παρακείμενης πεδινής έκτασης, όπου αποκαλύφτηκαν τρεις οχυρές πύλες, που τις προστάτευαν πύργοι. Δύο από αυτές, η «πύλη της Νεαπόλεως», στο ανατολικό τείχος, και η «πύλη των Κρηνίδων» στο δυτικό, ήταν οι πιο αξιόλογες, γιατί από αυτές περνούσε ο δρόμος, που οδηγούσε στο εσωτερικό της Θράκης και στο λιμάνι της Νεάπολης.

Στην εποχή των τειχών ανήκει και το αρχαιότερο οικοδόμημα του θεάτρου, από το οποίο διατηρούνται οι όμορφοι, ισοδομικά χτισμένοι, τοίχοι των παρόδων και η κυκλική ορχήστρα. Με την αύξηση και τη διαφοροποίηση του πληθυσμού κατά τη ρωμαϊκή αποίκιση και την αλλαγή των θεαμάτων έγιναν μεγάλες διαρρυθμίσεις στο ίδιο αυτό θέατρο, που φαίνεται να πραγματοποιήθηκαν στο β' μισό του 2ου και στα μέσα του 3ου μ.Χ. αι. Τότε χτίστηκαν τα διαμερίσματα της σκηνής με τον πλούσιο αρχιτεκτονικό διάκοσμο, διευθετήθηκε η ορχήστρα σε αρένα για θηριομαχίες και αγώνες μονομάχων και προστέθηκαν νέες σειρές εδωλίων στο ψηλότερο μέρος του κοίλου.

Στην αρχαιότερη περίοδο της ιστορίας των Φ., που αντιστοιχεί με την κλασική και την ελληνιστική εποχή, ανήκουν το ιερό της Άρτεμης και του Απόλλωνα Κωμαίου (δηλαδή του προστάτη των κωμών), ο περίβολος του οποίου αποκαλύφτηκε κατά ένα μέρος στα βόρεια της βασιλικής Β, ένα αταύτιστο ιερό ή ηρώο, οικοδομημένο στο φυσικό άνδηρο της βασιλικής Α, και ένα ηρώο, που έχει ανασκαφεί κάτω από το παλαιοχριστιανικό οκτάγωνο και αποτελείται από υπόγειο καμαροσκέπαστο μακεδονικό* τάφο, πάνω στον οποίο υψώνεται ναόσχημη οικοδομή. Ο κιβωτιόσχημος τάφος, που αποκαλύφτηκε κάτω από το δάπεδο, ανήκε στον αφηρωισμένο νέο Ευηφένη Εξηκέστου και περιείχε πλούσια χρυσά κοσμήματα (Μουσείο Καβάλας).

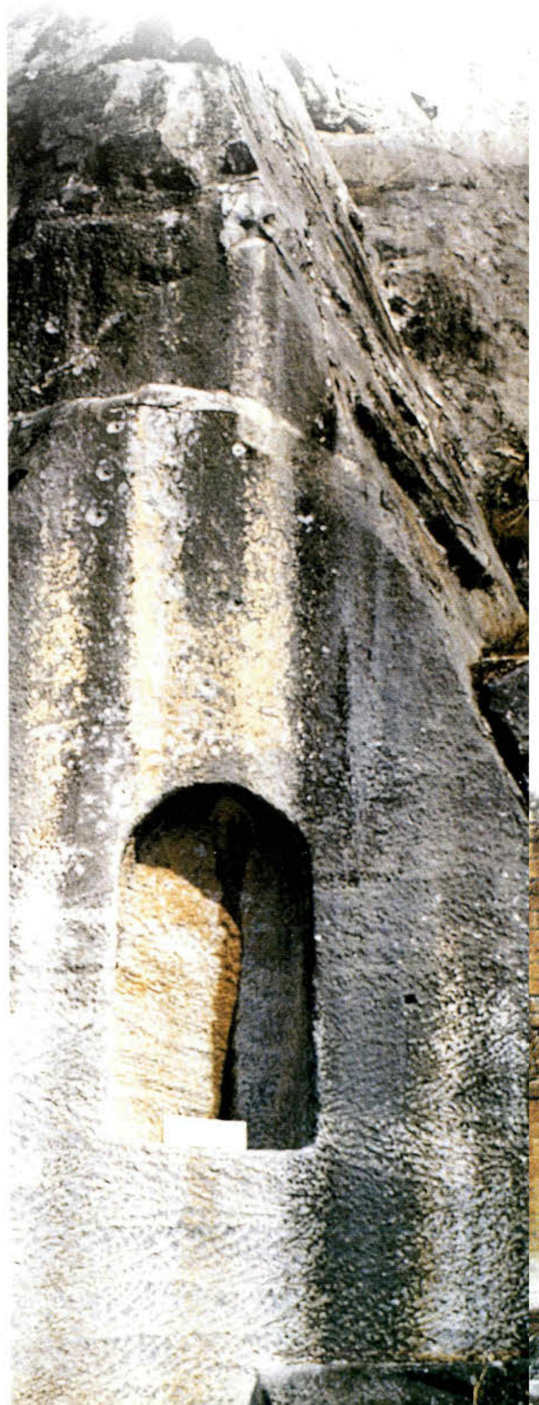
Κατά τη ρωμαϊκή εποχή και ιδίως στα χρόνια των Αντωνίνων, στους Φ. ανθούν οι τέχνες και χτίζονται μεγάλες μαρμάρινες οικοδομές, που αλλάζουν την όψη της πόλης. Στο κέντρο, σε χώρο που κατείχαν ιδιωτικές κατοικίες τόσο κατά την ελληνιστική περίοδο όσο και κατά την πρώιμη ρωμαϊκή, υψώθηκαν, κατά το β' μισό του 2ου μ.Χ. αι., οι οικοδομές του forum, που αποτελούσε το πολιτικό, θρησκευτικό και εμπορικό κέντρο της αποικίας: οι οικοδομές αυτές, χτισμένες γύρω σε μια τετράγωνη πλακοστρωμένη πλατεία, διαστάσεων 100 x 50 μ., αποτελούν με αυτή ένα μνησειακό σύνολο μήκους 148 και πλάτους 70 μ. Κατά μήκος της βόρειας πλευράς του περνά η Εγνατία οδός, που αποτελούσε την κύρια οδική αρτηρία των Φ. Στη βόρεια αυτή πλευρά αποκαλύφτηκαν το βήμα για τις δημιουργίες και δύο πολύ μεγάλες κρήνες. Στη βορειοδυτική και στη βορειοανατολική γωνία υπάρχουν δύο κορινθιακοί ναοί, αφιερωμένοι στον αυτοκράτορα Αντωνίνο τον Ευσεβή, στην αυτοκράτειρα Φαυστίνα και στο Δαίμονα (Genius) της αποικίας. Από τον πλούσιο αρχιτεκτονικό και πλαστικό διάκοσμο των ναών προέρχονται δύο αγάλματα Νικών σε πτήση (γωνιακά ακρωτήρια) και ένα άγαλμα Αθηνάς φειδιακού τύπου (κεντρικό ακρωτήριο), που εκθέτονται στο Μουσείο Φιλίππων.

Στο νοτιότερο τμήμα της πόλης οι ανασκαφές αποκάλυψαν τα λουτρά, χτισμένα γύρω στο 250 μ.Χ., που είχαν αίθουσες ψυχαγωγίας και συγκεντρώσεων, αποδυτήρια και διαμερίσματα ζεστού και κρύου μπάνιου. Το ψηφιδωτό δάπεδο μιας μεγάλης αίθουσας έφερε παραστάσεις με διάφορα θηρία που κατασπάραζαν τη λεία τους ή πουλιά και ζώα, που απεικονίζονταν με μια αίσθηση νατουραλιστική ανάμεσα σε κλαδιά δέντρων.

Στους πρόποδες και στις νότιες πλαγιές του λόφου αποκαλύφτηκαν το ιερό των Αιγυπτίων θεών Σεράπιδος και Ίσιδας, το ιερό του θεού Σιλβάνου και διαπιστώθηκαν διάφορα υπαίθρια ιερά με ανάγλυφες στους βράχους τις μορφές των θεών, που λατρεύονταν σ' αυτά.

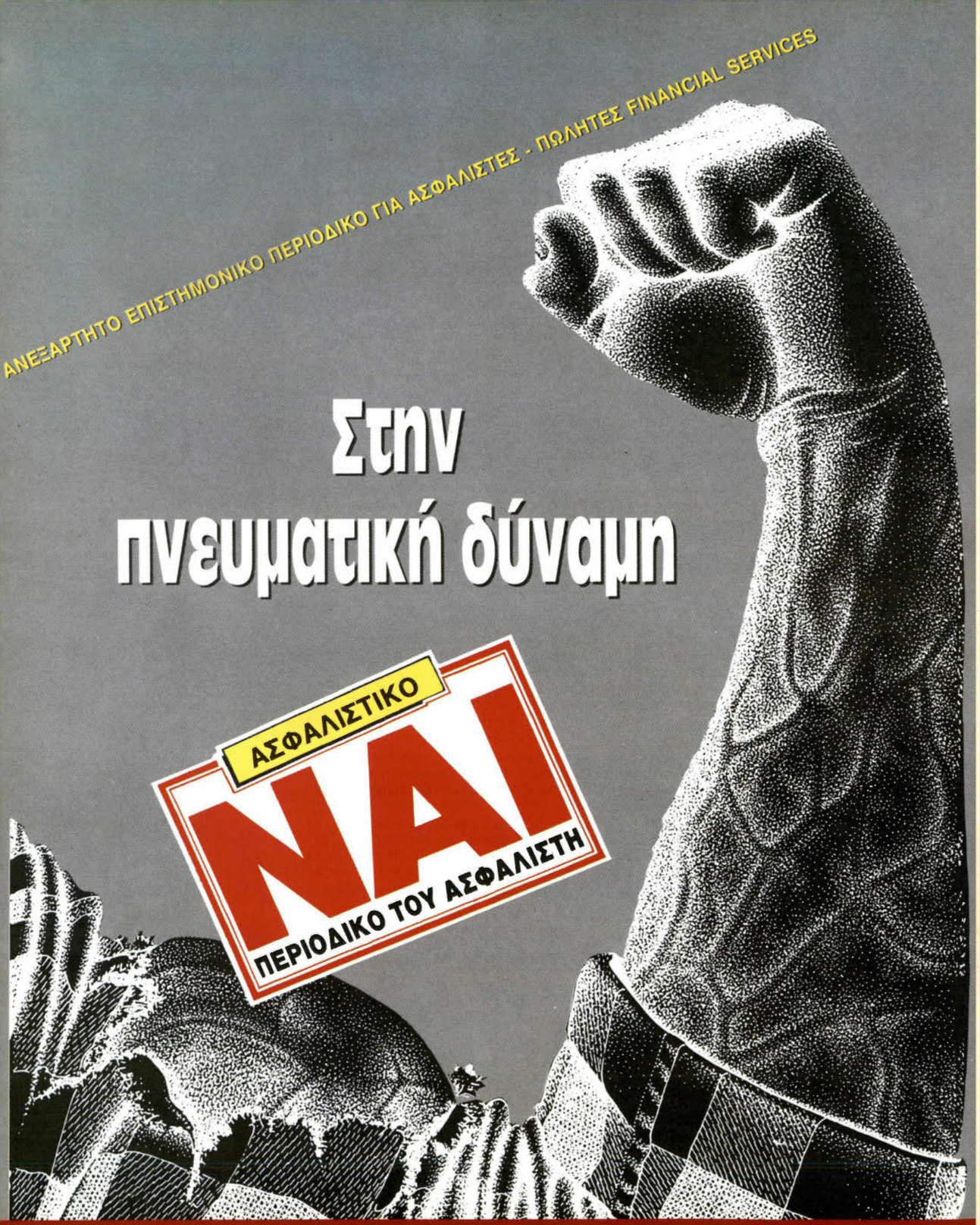
Με το θρίαμβο του χριστιανισμού υψώνονται στους Φ. μεγάλες και πολυτελείς παλαιοχριστιανικές οικοδομές, που έδωσαν νέα όψη στην πόλη. Η βασιλική Α, χτισμένη γύρω στο 500, σε φυσικό άνδηρο του λόφου που δεσπόζει του forum, είναι από τα μεγαλύτερα (130 x 50 μ.) και σημαντικότερα παλαιοχριστιανικά μνημεία. Λίγες δεκάδες μέτρα δυτικά από το αίθριό της αποκαλύφτηκε, κατά τις εργασίες θεμελίωσης του μουσείου, και νέα πολύ αξιόλογη βασιλική, με πλούσιο αρχιτεκτονικό διάκοσμο. Ν του forum, στο χώρο της αγοράς, υψώνεται γύρω στο 550 η βασιλική Β, που ανήκει στον τύπο της βασιλικής με τρούλο. Ως πρότυπά της για τον αρχιτεκτονικό τύπο και τη διακόσμηση χρησίμευαν οι περίφημες εκκλησίες της Κωνσταντινούπολης, Αγία Σοφία και Αγία Ειρήνη. Αξιόλογα δείγματα διακοσμητικής τέχνης είναι τα κιονόκρανα, τα επιθήματα και τα επίκρανα, στολισμένα με φύλλα άκανθας, βαθιά σκαλισμένα με το τρυπάνι. Από τα εντυπωσιακότερα και μεγαλύτερα παλαιοχριστιανικά μνημεία των Φ. είναι ένα σύνθετο μνημειακό συγκρότημα, το «Οκτάγωνο», που ανασκάπτεται τα τελευταία χρόνια: το αποτελούν ένας παλαιοχριστιανικός οκτάγωνος ναός, στοά, πρόπυλα, αποθήκες και δεκάδες χώρων και διαμερισμάτων, που πιθανώς ανήκουν στο επισκοπείο. Τα κτίρια αυτά μαρτυρούν πόσο σημαντική ήταν η χριστιανική εκκλησία, αλλά και πόση οικονομική άνεση είχαν οι κάτοικοι των Φ.

Μάχη των Φιλίππων. Μάχη, που έγινε τον Οκτώβριο του 42 π.Χ., 3,5 χλμ. περίπου Δ των Φ., μεταξύ των δυνάμεων των δημοκρατικών Βρούτου και Κάσσιου και της τριανδρίας Αντώνιου, Οκταβιανού και Λέπιδου. Η κάθε παράταξη χρησιμοποίησε στη μάχη 19 λεγεώνες (80.000 περίπου πεζούς) και επιπλέον 20.000 ιππείς οι δημοκρατικοί και 13.000 η τριανδρία. Στην πρώτη σύγκρουση το αποτέλεσμα έμεινε αμφίρροπο: ο Αντώνιος κατέλαβε το στρατόπεδο του Κάσσιου, ο Βρούτος το στρατόπεδο του Οκταβιανού και ο Κάσσιος, απελπισμένος από την έκβαση, καταφεύγει στην ακρόπολη των Φ. και θέτει τέρμα στη ζωή του. Η τελική σύγκρουση, άγρια και φονική, γίνεται τρεις βδομάδες αργότερα (23 Οκτωβρίου): η παράταξη του Βρούτου κάμπτεται, οι δυνάμεις του σκορπίζονται στα βουνά ή διαφεύγουν στη θάλασσα και ο ίδιος, ακολουθούμενος από πολυάριθμους στρατιώτες και αφοσιωμένους φίλους, εγκαταλείπει το στρατόπεδό του και αποσύρεται στα υψώματα με τη σκέψη να επιστρέψει σ' αυτό ή να προχωρήσει στη Νεάπολη (Καβάλα), όπου ήταν αγκυροβολημένος ο στόλος του. Απαισιόδοξος όμως για την έκβαση του αγώνα ζητά από το φίλο του Στράτωνα να τον σκοτώσει. Αναφέρεται πως λίγο πριν πεθάνει, γεμάτος απογοήτευση, είπε τα περίφημα εκείνα επιγραμματικά λόγια: «Ω τλήμον αρετή, λόγος αρ' ήσθ'· εγώ δε σε ως έργον ήσκουν· συ δ' άρ' εδούλευες τύχη». Νικητής στη στρατιωτική σύγκρουση αναδεικνύεται ο Αντώνιος. Τελικά όμως την ουσιαστική νίκη, την πολιτική, θα την κερδίσει ο Οκταβιανός, ο οποίος θα γίνει ο πρώτος αυτοκράτορας στη Ρώμη, θέτοντας τέλος στη δημοκρατία.



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Στην πνευματική δύναμη



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

B×B CREATIVE - 210 9425265

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

εγνατία
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Πόσο θα τρέξουν εφέτος τα «άλογα» της Generali; Οι ασφαλιστές της, οι Managers, οι συνεργάτες των Πωλήσεων που είναι «παρατεταγμένοι» μαζί της; Έχω «παράπονα» απ' αυτούς τους ανθρώπους, επειδή ξέρω ότι χάνουν νίκες. Κάνουν λιγότερα απ' αυτά που μπορούν αν και μέχρι τώρα πέτυχαν πολλά άξια λόγου επιτεύγματα. Γι' αυτό νευριάζω, επειδή, δεν αξιοποιούν αυτά που έχουν. Ακούω όμως ότι το 2004 θα είναι η χρονιά τους. Αφήνουν το 2003 με 16% αύξηση χαρτοφυλακίου και αύξηση παραγωγής μέχρι και 40% σε κάποιους κλάδους. Οι Ιταλοί τους δίνουν ηρεμία και εμπιστοσύνη. Έχουν δυνάμεις που φτάνουν μέχρι και να εξαγοράσουν άλλες εταιρίες, μία την έχουν ακόμα στο «μάτι». Έχουν δυνατά προϊόντα δοκιμασμένα και πρωτοποριακά. ΑΠΟΖΗΜΙΩΝΟΥΝ ΜΕΣΑ ΣΕ ΜΙΑ ΕΒΔΟΜΑΔΑ. Δε χρειάστηκε να κάνουν χρήση ευεργετικών μέτρων για τα αποθεματικά αφού έχουν επάρκεια οικονομική και όχι προβλήματα όπως σχεδόν όλη η υπόλοιπη αγορά. Η GENERALI είναι πρώτη στον Κλάδο Ζωής στην Ευρώπη και τρίτη συνολικά. Λοιπόν ΤΩΡΑ εφέτος είναι η χρονιά της. Η Generali πρέπει να γεμίσει πελάτες και νέους ασφαλιστές καριέρας. Δεν αντέχω την ησυχία. Θέλω φασαρία, δουλειά, βραβεία, νίκες, πρωτιές, λεφτά. Τα δικαιούνται. Μπορούν. Καλό 2004 Generali!

Μέτρα στήριξης του επαρχιακού Τύπου (και του Περιφερειακού - ειδικού) ανακοινώθηκαν σε ημερίδα για τη βιωσιμότητα - ανταγωνιστικότητα των ΜΜΕ της περιφέρειας, στα Χανιά από τους ομιλητές υπουργούς Τύπου και Οικονομίας κ.κ. Πρωτόπαπα και Χριστοδουλάκη και την εκπρόσωπο της Ν.Δ. κ. Μαριέττα Γιαννάκου - Κουτσίκου. «Η ανάπτυξη Περιφερειακού Τύπου είναι συνώνυμη με την εφαρμογή της αρχής της πολυφωνίας και της ίδιας της δημοκρατίας», είπαν. «Η στοχαστική ενημέρωση που δίνουν δεν υποκαθίσταται από κεντρικές προσπάθειες και τα όποια προϊόντα τεχνολογικής εξέλιξης», είπε ο κ. Πρωτόπαπας. «Ο Τύπος, ο Περιφερειακός, είναι μέρος της ιστορίας κάθε τόπου, καθρέπτης και η συνείδησή του...», πρόσθεσε ο κ. Χριστοδουλάκης ανακοινώνοντας και 9 μέτρα ενίσχυσής του... Όλα ευνοούν και τον κλαδικό μας ασφαλιστικό Τύπο που στο 2004 θα μπει πιο ισχυρός και πιο ανεξάρτητος. Ευτυχώς η πλειοψηφία ασφαλιστών και στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς αναγνωρίζουν το έργο του ασφαλιστικού κλαδικού Τύπου εμπράκτως με λόγια και... συνδρομές. Στην ημερίδα του ΣΗΠΕ (Σύνδεσμος Ημερήσιων Περιφερειακών Εφημερίδων) ο εκδότης του ΝΑΙ Ευάγ. Σπύρου έκανε ερώτηση - παρέμβαση, ρωτώντας αν η κυβέρνηση μελέτησε το ενδεχόμενο εκδόσεως νόμου που θα απαγόρευε την κρατική διαφήμιση που συχνά οδηγεί σε διαπλοκή και νόθευση της πολυφωνίας και δημοκρατίας μαζί με άλλες εκτροπές. Απάντηση έδωσε ο Υπουργός κ. Ν. Χριστοδουλάκης θεωρώντας ότι το ερώτημα θέτει το βασικό πρόβλημα που αν ελύετο θα είχαμε καλύτερο Τύπο... Το ίδιο επανέλαβε σε φιλικό επίπεδο (φωτογραφία) και εκτός ημερίδας σε εκδήλωση προς τιμήν των συνέδρων που παρέθεσαν οι εφημερίδες των Χανίων «Χανιώτικα Νέα» και «Κήρυξ», στα Νεώρια Χανίων για επαφή με τα κρητικά προϊόντα και την κρητική κουζίνα. Ο κ. Ν. Χριστοδουλάκης θα πολιτευθεί στα Χανιά όπου οι Χανιώτες τον θεωρούν έναν από τους καλύτερους πολιτικούς μας σήμερα. Αντίπαλός του νέος στην πολιτική θα είναι και ο εκδότης - διευθυντής του «Κήρυκα» Χανίων κ. Στέλιος Νικηφοράκης, αγαπητός αγωνιστής και φίλος πολλών συμπολιτών του. Ο «Κήρυξ» είναι η εφημερίδα που ίδρυσε ο Ελ. Βενιζέλος, ιδιοκτησίας σήμερα Κ. Μητσοτάκη.

Οι δυο Αϊ-Βασίληδες της ζωής μας

Ο ένας ο αληθινός, ιστορικός Αη-Βασίλης είναι ο Μέγας Βασίλειος, πατέρας και οικουμενικός διδάσκαλος της εκκλησίας που έζησε από το 330 μ.Χ. - 379 μ.Χ. Σπούδασε κλασική παιδεία, ελληνική, στην Κωνσταντινούπολη και στην Αθήνα (φιλολογία, ρητορική και φιλοσοφία). Κατήγετο και έζησε στην Καισαρεία της Καππαδοκίας στη Μικρά Ασία στο Αργαίο Όρος. Εκεί ίδρυσε την Βασιλειάδα, συγκρότημα φιλανθρωπικών καταστημάτων (φτωχοκομεία, ορφανοτροφεία, νοσοκομεία) με αποκλειστικό προσωπικό μοναχούς τους οποίους υπέταξε στην εκκλησία μεταφέροντάς τους από την έρημο στις πόλεις για να ασκούν φιλανθρωπικό έργο. Είναι ένας από τους Τρεις Ιεράρχες. Το 370 μ.Χ. έγινε επίσκοπος Καισαρείας. Πολέμησε τον Αρειανισμό και ένωσε πολλούς επισκόπους στην Α΄ Οικουμενική Σύνοδο εναντίον των αιρέσεων. Είχε βαθύτατη γνώση της Κλασσικής Ελληνικής Παιδείας, έγραψε περί τις 350 επιστολές, δογματικά και ασκητικά συγγράμματα. Πέθανε 49 ετών αφήνοντας ως παράδειγμα τεράστιο έργο, ασκητικό άγιο βίο, αγώνες και φιλανθρωπίες πρωτόγνωρες.

Ο Άλλος, της εικόνας, ο παχουλός Αϊ-Βασίλης είναι προϊόν διαφήμισης και καταναλωτικής μανίας, προϊόντων και τουριστικού προορισμού, προσωποποίηση ονείρων απατηλών, ανθρώπων που τους αρέσει το "παραμύθι"...

Όλα είναι θέμα επιλογών. Καθένας ψάχνει τον "Αϊ-Βασίλη" του. Άλλος τον δημιουργεί. Είναι σωστό όμως να παραχαράζεις την ταυτότητα κάποιου;

Όποιος είναι "μεγάλο παιδί" λένε πως δεν "χορταίνει την ψυχή του" με ψέμματα.

Η αλήθεια να λέγεται: "επιλέξτε τον Αϊ-Βασίλη του τύπου σας".

Ευάγγελος Σπύρου

Ο «άλλος» Αϊ - Βασίλης

Το 1931 η Coca - Cola ανέθεσε στον Αμερικανό καλλιτέχνη Χάντον Σάντμπλομ το καθήκον να σχεδιάσει ξανά τον Αϊ-Βασίλη. Εκείνος επέλεξε να χρωματίσει τη στολή του παχουλού αγίου με τα επίσημα χρώματα του αμερικανικού κολοσσού, ήτοι το λευκό και το κόκκινο.

Την εικοσαετία 1860-80 ο εικονογράφος Τόμας Ναστ σκιτσάρει για πρώτη φορά τον Αϊ-Βασίλη ως στρουμπουλό χαμογελαστό γεράκο για τα τεύχη του περιοδικού «Harper's»... παραχαράσσοντας συνειδητά την ασκητική μορφή του πραγματικού Αγίου Βασιλείου.

Το 1927 το επτασφράγιστο μυστικό της διεύθυνσης της κατοικίας του Αϊ-Βασίλη αποκαλύφθηκε από τον Μάρκους Ράουτιο στη δημοφιλή εκπομπή του φινλανδικού ραδιοφώνου με τίτλο «Η ώρα των παιδιών». Ο Ράουτιο ανακοίνωσε ότι ο Άγιος των Χριστουγέννων ζει στο όρος Κορβατουντούρι της Λαπωνίας.

Οι πρώτοι «πλανόδιοι» Αϊ-Βασίληδες εμφανίστηκαν στις ΗΠΑ στις αρχές της δεκαετίας του 1890. Η ιδέα ανήκε στον Στρατό της Σωτηρίας, που χρειαζόταν επειγόντως χρήματα για να εξασφαλίσει τα δωρεάν χριστουγεννιάτικα γεύματα των αστέγων και των φτωχών της Νέας Υόρκης. Έντυσε λοιπόν δεκάδες ανέργους με την ερυθρόλευκη στολή και τους ξαμόλησε στους δρόμους της μητρόπολης.

Πηγή: «BHMAGAZINO»

Ο Δ. Κοντομηνάς έφτιαξε στη ζωή του πολλές εταιρίες με διάφορα αντικείμενα επιχείρησης. Αυτό για το οποίο τον έμαθε ο πολύς ο κόσμος είναι η INTERAMERICAN και οι άνθρωποί του. Και για τα δύο εξ όσων γνωρίζουμε είναι υπερήφανος. Μπαίνοντας στο κρίσιμο 2004 για το οποίο αισιοδοξεί και ΕΠΙΧΕΙΡΕΙ νέα πράγματα (και μη ασφαλιστικά) καλόν είναι να τονίσουμε ότι του αξίζει ένα ΜΠΡΑΒΟ ακόμα και ως ευγνωμοσύνη - ευχαριστώ του κλάδου, αλλά και ως ενθάρρυνση για συνέχιση των δύσκολων ενεργειών του σε διάφορους τομείς και εκτός κλάδου. Ο ασφαλιστικός κλάδος τιμήθηκε από την παρουσία του και το έργο του.

Σκεφθείτε ΤΙ ΘΑ ΗΤΑΝ η ασφαλιστική αγορά ΧΩΡΙΣ INTERAMERICAN και αρκεί για να εκτιμήσετε την προσφορά του. Πριν ένα μήνα έρευνα της MARKET ANALYSIS, έδειξε ότι οι πελάτες του Ομίλου INTERAMERICAN δηλώνουν ικανοποιημένοι κατά 90% (και αυτοί που δεν έκαναν κάποια χρήση συμβολαίων τους και είναι φυσικό κάποιοι να είναι επιφυλακτικοί), ενώ αυτοί που κάνουν χρήση στον κλάδο ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΓΕΝΙΚΩΝ Ασφαλίσεων δηλώνουν σχεδόν απόλυτα ικανοποιημένοι! Όσο περισσότερο οι πελάτες χρησιμοποιούν εταιρίες Κοντομηνά τόσο περισσότερο ικανοποιημένοι και πιστοί του είναι! ΑΥΤΟ ΕΙΝΑΙ ΤΟ ΕΡΓΟ Δ. ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ και το γράφουμε επειδή η ΕΥΘΥΝΗ διαχείρισης αυτού του έργου που παρέλαβαν αξιόλογοι νέοι άνθρωποι σε καίριες θέσεις γίνεται μεγαλύτερη και επειδή πρέπει να δοθεί μια περίοδος χάριτος σε προσαρμογή στα νέα δεδομένα και να επικεντρώσει την προσοχή του ο δημιουργός του Ομίλου σε καλές διαδοχές αντάξιες του έργου και των ανθρώπων και για να αντιληφθούν κάποιοι ότι δεν είναι εύκολο πράγμα η «σωτηρία της ψυχής» που λέει και το τραγούδι... Ιδίως οι ασφαλιστές της που όλοι τους εμπιστεύονται ας δραστηριοποιηθούν στο «πνεύμα Δ. Κοντομηνά» και μη περιμένουν τον ίδιο να τους κάνει τον «εκπαιδευτή» στις Γενικές Αρχές Πώλησης. Τώρα εκπαιδευτής τους είναι η ιστορία, το παρελθόν, οι δομές, η εκπαίδευση που έβγαλε πολλά «Κοντομηνάκια» οι μέθοδοι δουλειάς, η παράδοση επιτυχιών, η «Σχολή πρωταγωνιστών» INTERAMERICAN!

Ο παρακάτω πίνακας με την παρουσία των Ελληνικών Τραπεζών στη Νοτιοανατολική Ευρώπη δείχνει ότι η ασφαλιστική αγορά ΚΑΘΥΣΤΕΡΕΙ σε ανάπτυξη ακόμα και ως ταυτόχρονη με τις τράπεζες παρουσία... ΕΔΩ είναι το μέλλον, ΣΠΕΥΣΑΤΕ!

Παρουσία ελληνικών τραπεζών στη Νοτιοανατολική Ευρώπη

Χώρα	Ελληνικοί τραπεζικοί όμιλοι	Μορφή παρουσίας	Αριθμός μονάδων	Προσωπικό
Αλβανία	2	Θυγατρικές	9	156
	2	Υποκαταστήματα	9	103
Αρμενία	1	Θυγατρικές	1	31
Βουλγαρία	3	Θυγατρικές	267	3.670
	3	Υποκαταστήματα	5	112
Γεωργία	1	Θυγατρικές	1	26
Κύπρος	3	Θυγατρικές	63	980
	2	Υποκαταστήματα	2	10
ΠΓΔΜ	2	Θυγατρικές	104	1.572
Ρουμανία	5	Θυγατρικές	147	4.127
	1	Υποκαταστήματα	1	39
Σερβία-Μαυροβούνιο	2	Υποκαταστήματα	5	20
Τουρκία	1	Θυγατρικές	2	30
	1	Γραφεία αντιπροσωπείας	1	

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος, Οκτώβριος 2003

Ο κ. Θ. Πανταλάκης, Πρόεδρος Δ.Σ. Εθνικής Ασφαλιστικής και υποδιοικητής Εθνικής Τράπεζας έχει δυνατότητες να επισπεύσει ενέργειες αξιοποίησης του πελατολογίου της Τράπεζας. Ας τολμήσει για «εθνικούς» σκοπούς.

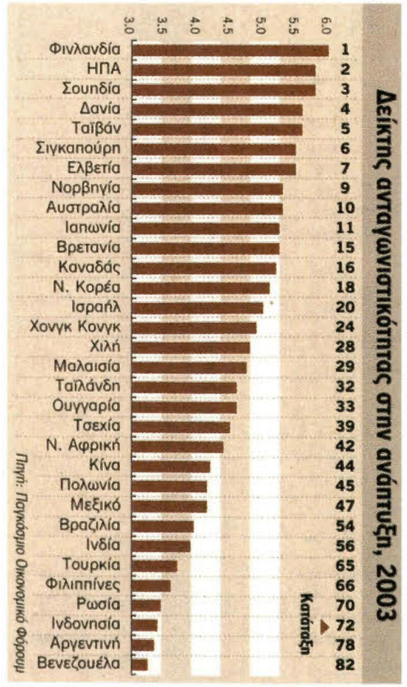
■ Παντρεύτηκε ο Γιάννης Νίνος της INTERAMERICAN, γιος του Αχιλλέα. Παντρεύτηκε και ο φίλος μου δημοσιογράφος ο Γιάννης Βερμισώ. Να ζήσουν ευτυχισμένοι!

■ Στην ING Ελλάδος υπάρχουν όλες οι προϋποθέσεις για δράση και επιτυχίες στο 2004. Εμπειρία από το εξωτερικό και βαθειά γνώση της ελληνικής αγοράς είναι στη διάθεση των στελεχών της. Όλος ο κόσμος (δικό της και ανταγωνιστές) περιμένουν δραστηριότητες δημιουργικές για το καλό της αγοράς. Η αναβολή για επιτυχίες βλάπτει σοβαρά... Καλή χρονιά φίλοι του ING!

Φινλανδία, η πλέον ανταγωνιστική οικονομία του κόσμου

Κι όμως, η Φινλανδία κατόρθωσε να ξεπεράσει τις ΗΠΑ και να ανακηρυχθεί η πλέον ανταγωνιστική οικονομία του κόσμου. Αυτό, τουλάχιστον, μαρτυρούν τα στοιχεία που περιλαμβάνονται στην πιο πρόσφατη έκθεση που έδωσε στη δημοσιότητα το Παγκόσμιο Οικονομικό Φόρουμ για την παγκοσμια ανταγωνιστικότητα. Η έκθεση είναι βασισμένη στο λεγόμενο δείκτη ανταγωνιστικότητας, ο οποίος είναι καταρτισμένος έτσι ώστε να απεικονίζει τους κυριότερους παράγοντες – το μακροοικονομικό περιβάλλον, οι δημόσιοι θεσμοί και η τεχνολογία – που θα καθορίσουν τις οικονομικές προοπτικές της εκάστοτε χώρας για τα ερχόμενα έτη. Η Φινλανδία ανήλθε στην πρώτη θέση χάρις στην ευρωστία και των τριών αυτών παραγόντων.

Πηγή: THE ECONOMIST



■ Αντί για κάρτες ευχετήριες σε φίλους, διαθέσαμε ένα πενταπλάσιο ποσό απ' ό,τι θα δίναμε, για την ενίσχυση του έργου του πατρός Γερβασίου Ραπτόπουλου στη Θεσσαλονίκη και το αναφέρουμε για να κάνετε το ίδιο όσοι μπορείτε. Ο Αρχιμ. Γερβάσιος Ραπτόπουλος επί 25 χρόνια έθεσε τον εαυτό του στη «Διακονία Αποφυλακίσεως Απόρων Κρατουμένων και Φυγόποινων» (www.diakonia-Filakon.gr) τηλ. 23920-25866. Στο περιοδικό «Χριστιανικοί Παλμοί» αναφέρονται όλες οι προσπάθειές του, αποφυλάκισε πάνω από 7.500 κρατούμενους, σε Ελλάδα και εξωτερικό (Αίγυπτος, Γερμανία, Κύπρος, Κάιρο, Ν. Κορέα, Μεξικό, Αλβανία, Αμερική, Ισραήλ, Ιταλία, Κένυα, Κογκό, Λιβύη, Ταϋλάνδη, κ.λπ.) μέσα στο 2003. Δημοσιεύει τι δίνει ο καθένας, κατάσταση αποφυλακισθέντων, αριθμούς αποδεικτικών εισπράξεων, κατάσταση οφειλών, εντάλματα συλλήψεων, αποδείξεις οικονομικής ενίσχυσης κρατουμένων, κ.λπ. Όσοι μπορούν ας συμβάλλουν: π. Γερβάσιος Ραπτόπουλος, ταχ. θυρίδα 10397 Θεσσαλονίκη, 54110.

Ο π. Γερβάσιος σε φυλακές.

■ Έχω την εντύπωση ότι οι επικεφαλής συνήθως καλοί τεχνοκράτες «ξέφυγαν» από τους κανόνες πώλησης και «χαλάνε» τα δίκτυα με πολλά μπλα - μπλα κομπιουτερικά, και έρευνες και αναλύσεις και διάφορα που δεν αφορούν τους πωλητές... ΔΕΝ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ να τα ξέρουν ΟΛΑ οι πωλητές, π.χ. δώστε αυτό το απλό στοιχείο που γράφουμε εδώ και αφήστε τους ΕΞΩ να πουλήσουν. «Οι Έλληνες πληρώνουν από την τσέπη τους την οικονομική και οργανωτική κρίση του συστήματος υγείας. Με την παραοικονομία που προσεγγίζει τα 500 εκατομμύρια ευρώ, με παράτυπες πληρωμές, οι οποίες διευκολύνουν την πρόσβαση στο δημόσιο τομέα και συνολική ιδιωτική δαπάνη, που φθάνει τα 5,5 δισεκατομμύρια ευρώ, το σύστημα υγείας υπόσχεται τα πάντα και τίποτα». Εάν τώρα δεν μπορούν να πουλήσουν οι ασφαλιστές ασφαλίσεις υγείας πότε θα μπορούν;

■ Το κύριο αίτιο της νεφρικής ανεπάρκειας αποτελεί σήμερα ο διαβήτης, ενώ υπολογίζεται ότι την παρουσιάζουν το 20% των ατόμων με διαβήτη τύπου Ι. Στην Ελλάδα, από διαβήτη πάσχουν 1 εκατομμύριο άνθρωποι, ενώ υπολογίζεται ότι υπάρχουν άλλοι 500.000 που δεν το γνωρίζουν. Σήμερα, περισσότερα από 190 εκατομμύρια άτομα πάσχουν από διαβήτη παγκοσμίως, εκ των οποίων περίπου 60 εκατομμύρια πάσχουν από διαβητική νεφροπάθεια. Όπως επισημαίνουν οι ειδικοί πρόκειται για σοβαρή βλάβη των νεφρών, η οποία αν δεν αντιμετωπιστεί μπορεί να προκαλέσει ακόμη και το θάνατο. Παράλληλα, οι εκτιμήσεις του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγειας είναι ιδιαίτερα ανησυχητικές: τα 300 εκατομμύρια υπολογίζεται ότι θα φτάσει ο αριθμός των ατόμων που πάσχουν από διαβήτη έως το 2025. Η παχυσαρκία, η ανθυγιεινή διατροφή, η καθιστική ζωή και η περιορισμένη φυσική δραστηριότητα συνέβαλαν στην αύξηση του ποσοστού των διαβητικών τα τελευταία χρόνια.

■ Στο τέλος Ιουνίου του 2003, το ελληνικό τραπεζικό σύστημα περιλάμβανε 23 ελληνικές εμπορικές τράπεζες, 2 ειδικούς πιστωτικούς οργανισμούς (το Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο και το Ταμείο Παρακαταθηκών και Δανείων), 21 υποκαταστήματα ξένων τραπεζών και 15 συνεταιριστικές τράπεζες (αν και αυτή η κατηγορία δεν αντιπροσωπεύει περισσότερο από 1% του συνολικού ενεργητικού του τραπεζικού συστήματος). Το ενεργητικό του συνόλου των ελληνικών τραπεζών αντιστοιχεί στο 91% περίπου του συνολικού ενεργητικού του τραπεζικού συστήματος.
Η πορεία των τραπεζών επηρεάζει τον ασφαλιστικό κλάδο, ασφυκτικά.

Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, μέσω της Άλφα Ασφαλιστικής αναμένουμε να συμβάλλει στην ενδυνάμωση του κύρους του κλάδου στα πλαίσια της Άλφα Bank.

Τέτοια εποχή – 21 Νοεμβρίου 1998 πέθανε ο ποιητής Μιχάλης Κατσαρός, με τον οποίο συνεργασθήκαμε στις σελίδες του ΝΑΙ. Ίδια εποχή στις 15 Νοεμβρίου 1992 μια μέρα κουβεντιάζοντας στην οδό Όθωνος στο Σύνταγμα μου έδωσε μια βεβαίωση να δημοσιεύω ποιήματά του. Έγραφε: «Βεβαίωση. Ο Μιχάλης Κατσαρός, ποιητής, συνεργάτης του περιοδικού ΝΑΙ του Ευάγγελου Σπύρου δηλώνει ότι ο κ. Ευάγγελος Σπύρου έχει το δικαίωμα να δημοσιεύει την κατ' επιλογήν δική μου ύλη, αφιλοκερδώς, ελεύθερα, χωρίς οικονομικές μου αξιώσεις μόνο στις σελίδες τις καθορισμένες του περιοδικού ΝΑΙ. Εν Αθήναις τη 15 Νοεμβρίου του 1992. Ο Δηλών Υπογραφή: Μ. Κατσαρός. Σημ. Η συνεργασία δύναται να περατωθεί με μόνη δήλωσή μου. Μ. Κατσαρός». Στις 15-11-2003 διάβαζα στην «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ» ένα αφιέρωμα του Δ. ΓΚΙΩΝΗ για τον Μ. Κατσαρό και θυμήθηκα τότε που πολύ συχνά ή ανέβαινε να του διαβάσω κάποιο δικό μου ποίημα ή κατέβαινα κοντά στο «ΝΕΟΝ» στην αρχή οδού Μητροπόλεως να πιούμε καφέ και να γεμίσουμε «νιάτα και ενέργεια» όπως έλεγε από τους νέους που έτρωγαν, έπιναν καφέ και ερωτεύονταν γύρω στις παρέες τους.

«Το ΝΑΙ έχει ενέργεια και μυστικά για λίγους», έλεγε. «Πού πάνε οι λέξεις, οι ήχοι, οι μουσικές όταν βγαίνουν στον αέρα;», τον ρωτούσα και ξεκίναγε η συζήτηση μιας φιλίας που ξεκίνησε με αφορμή μια ασφαλιστική αποζημίωση για συμβόλαιο ζωής... Στο ΝΑΙ Οκτώβριος 1992, τεύχος 19, είχε μια εισαγωγή για το ποίημα του Οδ. Ελύτη «Ο Ανθυπολοχαγός της Αλβανίας» και στο τεύχος 20 στην εισαγωγή του ποιήματα ΤΟ ΚΕΕΡ έγραφε σαν «ποιητής - φύλακας» έλεγε «για τους αναγνώστες ή συνδρομητές του ΝΑΙ στη σημερινή - ανασφάλιστη ανθρωπότητα...». Θα ήθελα να σημειώσω ακόμα ότι πολλά μας φαίνονται μεγάλα δημοσιευμένα σε μεγάλης κυκλοφορίας εφημερίδες όπως η ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ όμως νιώθουμε πως κάνουμε το χρέος μας ως έντυπο και ημείς όταν στις επιλογές μας είχαμε συνεργασίες σαν αυτή του Μ. Κατσαρού που ομόρφαιναν το περιοδικό με άνοιγμα του κλάδου προς τα ΕΞΩ, λίγο ψηλότερα απ' την καθημερινότητα... Άλλωστε αυτή είναι και η διαφορά μας... Ας θυμηθούμε όμως κάποιους στίχους του:

«Τώρα κι εγώ υποψιάζομαι / όλο το πλήθος των αυγοκολάκων / όλους τους ταπεινούς γραμματικούς / τους βραβευμένους με χρυσά παράσημα».

«Δεν έχουμε τίποτα να σας πούμε / έτσι που όλα προδοθήκανε / έτσι που όλα λύσαν τους αρμούς / από πίστη σε πίστη / από υπόγειο σε υπόγειο / από πρόσωπο σε πρόσωπο / δεν έχουμε τίποτα να σας πούμε».

«Πώς θέλετε να οχυρώσω τις λεγεώνες μου / σε πονηρά κατάστιχα και σε ντουλάπια / πώς θέλετε να μπω μες στα τετράγωνα; / Παραμένω εν πλήρει συγχύσει αθώος».

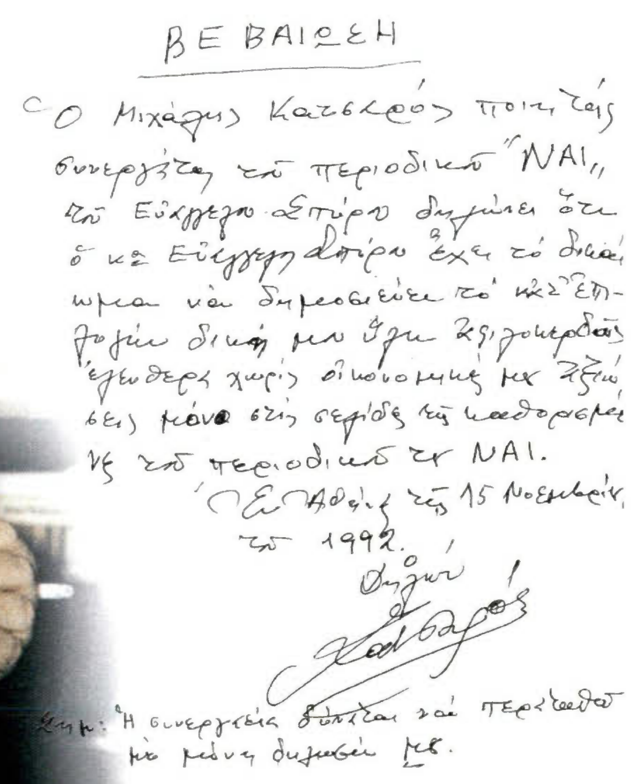
«Οι εξουσίες σήμερα χαϊδεύονται / σαν ερωτιάρες γάτες πάνω στις στέγες μας / οι πρόεδροι ανταλλάσσουν επισκέψεις / οι πατριάρχες πάλι ενθρονίζονται / κάτω από τα νόμιμα κάδρα σας μας περιπαίζουν».

«Πώς θα ξαναβαφτίσουμε τις πυρκαγιές / ελευθερία, ισότητα, Σοβιέτ, εξουσία;».

«Σκεφθείτε τη θέση των ποιητών / μετά την εγκαθίδρυση των κυβερνήσεων / μετά τη διαταγή παύσατε πυρ υμνήσατε τους άρχοντες / σκεφθείτε και μένα».

«Εγώ με τη φωτιά του 17 προχωράω αντίθετα / από τα συνέδρια τις συσκέψεις / αντίθετα από τις μυστικές αστυνομίες / από τους υπουργούς τις δεξιώσεις / αντίθετα στον πόλεμο./ Κανένας πια δεν έμεινε ποιητής. / Έτσι μονάχος ανοίγω το δρόμο».

«Μην αμελήσετε. Πάρτε μαζί σας νερό./ Το μέλλον μας έχει πολλή ξηρασία».


ΒΕΒΑΙΩΣΗ

Ο Μιχάλης Κατσαρός ποιητής συνεργάτης του περιοδικού "ΝΑΙ" του Ευάγγελου Σπύρου δηλώνει ότι ο κ. Ευάγγελος Σπύρου έχει το δικαίωμα να δημοσιεύει την κατ' επιλογήν δική μου ύλη αφιλοκερδώς ελεύθερα χωρίς οικονομικές μου αξιώσεις μόνο στις σελίδες τις καθορισμένες του περιοδικού ΝΑΙ.

Εν Αθήναις τη 15 Νοεμβρίου του 1992.

Ο Δηλών

Κατσαρός

Σημ: Η συνεργασία δύναται και περατωθεί με μόνη δήλωσή μου. Μ.Κ.

Τώρα είναι εποχή για πωλήσεις

Το πρόβλημα της υγείας είναι χρόνιο. «Η πρόσβαση και η χρησιμοποίηση υπηρεσιών υγείας, έχει μεγάλο κόστος χρόνου. Στα νοσοκομεία υπάρχει αναμονή, στα πολυϊατρεία των ασφαλιστικών οργανισμών επίσης.

Αυτό το "μποτιλιάρισμα" είναι το κρίσιμο σημείο στο οποίο γίνονται οι συναλλαγές. Οι πολίτες για να ελαττώσουν το χρόνο πληρώνουν χρήμα και κάνουν έναν συνδυασμό χρόνου - χρήματος ανάλογα με τις δυνατότητες που έχουν».

Ο κ. Κυριόπουλος, καθηγητής, επικεφαλής ερευνητικής ομάδας για την υγεία, σημειώνει ότι πρόκειται για ένα παράδοξο στο χώρο της υγείας, καθώς η χώρα μας διαθέτει 50.000 κλίνες, 60.000 γιατρούς, 400 σημεία διανομής της πρωτοβάθμιας φροντίδας (180 Κέντρα Υγείας και 250 πολυϊατρεία του ΙΚΑ), μεγάλη πυκνότητα υψηλής ιατρικής τεχνολογίας (αξονικούς και μαγνητικούς τομογράφους), καλούς δείκτες υγείας του πληθυσμού και μέτρια ζήτηση υπηρεσιών με πέντε επισκέψεις στο γιατρό κατά άτομο το χρόνο.

«Το παράδοξο αυτό, υποστηρίζει, οφείλεται κατά τη γνώμη μου στους πολύ χαμηλούς μισθούς των επαγγελματιών υγείας. Τα νοσοκομεία του δημόσιου τομέα, αλλά και οι υγειονομικές υπηρεσίες του ΙΚΑ και των άλλων ταμείων δεν ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των πολιτών που σήμερα απαιτούν πιο ανθρώπινους χώρους νοσηλείας και περισσότερη προσοχή, αυτονομία και αξιοπρέπεια όταν χρειαστεί να εξεταστούν ή να νοσηλευτούν. Η έρευνα ανταποκρισιμότητας που έγινε σε συνεργασία με την Παγκόσμια Οργάνωση Υγείας, έδειξε ότι τα περισσότερα παράπονα εκφράζονται από άτομα με χαμηλό εισόδημα και εκπαίδευση, αλλά και τα πολύ υψηλά κοινωνικά στρώματα.

Σημεία αιχμής της δυσαρέσκειας:

- Η ακαταλληλότητα των χώρων υποδοχής και νοσηλείας των ασθενών.
- Η έλλειψη σεβασμού από το προσωπικό, κυρίως το διοικητικό.
- Η πρακτική των υγειονομικών να μη ζητούν την άδεια του ασθενούς πριν αρχίσουν κάποια εξέταση ή θεραπεία.
- Η απουσία «έγκαιρης προσοχής» για την οποία παραπονούνται πολλοί ασθενείς κυρίως στα νοσοκομεία.

Παν μέτρον άριστον

Υπέγραψαν οι εταιρίες και κάποια νοσοκομεία και ιδιωτικές κλινικές συνεργασίες, αλλά έχουμε κάποιες ενστάσεις και ερωτήματα. Μήπως οι ενέργειες αυτές της Ένωσης στον Κλάδο Υγείας οδηγούν τους Έλληνες καταναλωτές ασφαλιστηρίων σε ΛΑΘΟΣ καταστάσεις; Μήπως κάποια νοσοκομεία και κλινικές ΠΛΗΜΜΕΛΩΣ λειτουργούντων παίρνουν κύρος και πελατεία που δεν θα 'πρεπε ή δεν θα είχαν; Οι ίδιες εταιρίες έφτιαξαν το Υγεία και το Ιατρικό βάζοντας να «πιπιλίζουν» οι ασφαλιστές καθημερινά ότι παρέχουν συμβόλαια να πάει κάποιος στο καλύτερο (;). Είναι όμως έτσι; Μήπως και η προπαγανδιστική υστερία για πωλήσεις ΜΕΙΩΣΑΝ νοσοκομεία με ιατρική κύρους όπως ο Ευαγγελισμός, το Ιπποκράτειο, το Ωνάσειο χάρη ξενοδοχειακής υποδομής; Μήπως η πρώτη πλάνη με τις κάρτες νοσηλείας οδηγήσει σε πλάνη χειρότερη της πρώτης; Μήπως όλη αυτή η συμπεριφορά με τις ταμπέλες στα νοσοκομεία και τις «προτιμήσεις» εδώ εμείς, εκεί εσείς, «βλάπτει σοβαρά την υγεία πελατών, ασφαλιστών και εταιριών; Στα στατιστικά στοιχεία υπάρχει το γεγονός και η πραγματικότητα πάνω στα οποία πρέπει να αναμετρηθούμε και όχι σε επιθυμίες... Έχουν και οι ασφαλιστές λόγο, αλλά και ευθύνη... οι πωλητές εννοούμε.

Από τις εκδόσεις «ΤΗΝΟΣ» (Βαλσαμώνος 6 - Αθήνα, τηλέφ. 210 6425998) εξεδόθη πρόσφατα (2003) ένα επίκαιρο βιβλίο για λίγους (;) που προβληματίζονται πάνω στην παγκοσμιοποίηση την κατά κόσμον (και Αμερικάνους) από τη μία και την εν Χριστώ θρησκευτική από την άλλη... Συγγραφεύς ο Παναγιώτης Σημάτης από το Αίγιο, Θεολόγος.

Τίτλος: ΔΙΑΧΡΙΣΤΙΑΝΙΚΟΙ, ΔΙΑΘΡΗΣΚΕΙΑΚΟΙ ΔΙΑΛΟΓΟΙ, στιγμές και σταθμοί. Στα περιεχόμενα διαβάζουμε: Ο Διάλογος, Ιστορία Διαλόγου, Διαχριστιανικός με Προτεστάντες, με Ρωμαιοκαθολικούς, η Ουνία, με τους Αντιχαλκηδόνιους, Διαθρησκειακός για ειρήνη και παγκόσμια ενότητα, πώς έκαναν διάλογο οι Πατέρες; Ποιος εκφράζει σήμερα την Εκκλησία; κ.ά. Πολλές φορές ταξιδεύοντας από και προς επαρχία συναντώ φορτηγά φορτωμένα καρπούς ελληνικής γης που η επαρχία στέλνει στην Αθήνα για τα 4.000.000 «Αθηναίους» που θα πείναγαν χωρίς τον ιδρώτα της επαρχίας... Ασυγκρίτως όμως μεγαλύτεροι είναι οι καρποί του Πνεύματος και του Πολιτισμού σ' όλες τις πόλεις, χωριά και νησιά της Ελλάδος που αποτελούν τη μεγάλη εφεδρεία του Έθνους. Αγνοί άνθρωποι, κοντά στη μάνα γη τους προστατεύουν «Θερμοπύλες» όπως ο φίλος Παναγιώτης Σημάτης στο Αίγιο που μας έστειλε στην Αθήνα το βιβλίο που αξίζει να το διαβάσουν αρκετοί κρατούντες τις τύχες της Εκκλησίας λαϊκοί και κληρικοί.

Από το βιβλίο αυτό δημοσιεύουμε μια παρατήρηση: **Μια απάτη:**

«Τα δικά μας ειδησεογραφικά πρακτορεία κυκλοφόρησαν μια φωτογραφία του Πατριάρχη ΒΑΡΘΟΛΟΜΑΙΟΥ στην Ασσίζη, δίπλα στον Πάπα και νομίζει κανείς ότι οι δύο άνδρες βρέθηκαν επί ίσοις όροις...

Όταν όμως βρεις και τη φωτογραφία με το μακρινό πλάνο (βλέπε ένθετο στην προηγούμενη), δεν έχεις παρά να διαρρήξεις τα ιμάτιά σου, πώς ο ορθόδοξος Πατριάρχης βρέθηκε στην Ασσίζη κάτω από αυτές τις απαράδεκτες συνθήκες (που θυμίζουν την Φερράρα)... Οι ορθόδοξοι αποτελούν απλώς το ντεκόρ του Ποντίφηκα από τα δεξιά, ενώ οι εβραίοι, μουσουλμάνοι, ειδωλολάτρεις κ.λπ., τη γλάστρα από τα αριστερά. Να λοιπόν η παγκοσμιοποίηση και στη θρησκεία. Δεν έχει σημασία τι Θεό πιστεύετε, αρκεί να νιώθετε όλοι αδελφοί και συνευρίσκεσθε σε οικουμενικές ευκαιρίες με αρχηγό αδιαφιλονίκητο τον Πάπα».

[Φωτό και κείμενο στην διεύθ. Διαδικτύου:
http://users.otenet.gr/ ~ styliant/]

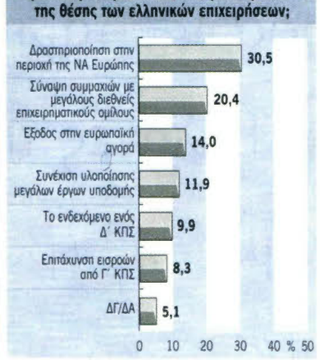
Πήγα στο σινεμά μετά από πρόταση της Ελπίδας της κόρης μου και είδα την ταινία «Πολίτικη κουζίνα». Ένα έργο γεμάτο γνήσια πράγματα, γεύσεις, αγωνίες, χιούμορ, προσφυγιά, ξενιτιά, έρωτα, χρώματα, ελπίδες, απογοητεύσεις και μπαχαρικά. Υπέροχος ο Ιεροκλής Μιχαηλίδης, γνήσιος αρχηγός οικογένειας, με υπάκουη γυναίκα «μαγείρισσα» του σπιτιού, με σόι γύρω, με προσδοκίες... Άθελά μου μου 'ρθαν στο νου προσωπικές αναμνήσεις, χρόνια ξενιτεμού απ' την Άρτα στο Αγρίνιο και από κει στην Αθήνα. Μια ζωή απαντούσα «μπερδεμένα» στην ερώτηση «από πού είσαι;». Έλεγα από την Άρτα και μου ήτανε μακριά, (λίγο έζησα εκεί) έλεγα αυθόρμητα από Αγρίνιο μα δεν γεννήθηκα εκεί, εκεί έζησα παιδικά χρόνια... Όμως θυμάμαι σαν σκηνικό από το έργο AMERICA - AMERICA του Ηλία Καζάν το ξεκίνημα για την ξενιτιά νύχτα με φεγγάρι περπατώντας κάπου πέντε ώρες από το χωριό ΔΙΣΤΡΑΤΟ στην Άρτα με φορτωμένα ζώα και από κει άλλες 4 ώρες με λεωφορείο πράσινο ως το Αγρίνιο (τόσες ώρες κάνανε τότε το 1958). Θυμάμαι πρόσωπα και γεύσεις από άδολους ανθρώπους που κουβάλαγαν τη ζωή απαλά κι ευγενικά να την παραδώσουν στους επόμενους καθαρή και επιθυμητή. Η μάνα μου μαγείρευε νόστιμες πίτες, «γιαπράκια» – λαχανοντολμάδες με κιμά αυγοκομμένα με λεμόνι – έφτιαχνε μακαρόνια με κρέας και κανέλα που τρέλαιναν κάθε μύτη, μαγείρευε υπέροχο χοιρινό φρικασέ, μας έψηνε κυδώνια στο τζάκι, ζύμωνε ψωμί και μοσχοβολούσε το σπίτι, ήξερε σε ποιο φαΐ θα βάλει κανέλα και γαρύφαλο και σκόρδο, «άπλωνε» τραχανά και μας ετοίμαζε το πρωί πριν πάμε σχολείο ρίχνοντας φέσκο γάλα, και όταν είχε πατάτες με αρνάκι δεν αντέχαμε και «κλέβαμε» μια πατατούλα πριν ψηθούνε... Ήξερε να μαζεύει όλη την οικογένεια στο τραπέζι, ιδίως Κυριακή μεσημέρι κι ήμασταν εφτά άτομα! Έφτιαχνε ραβανί τρέλα, γλυκό βύσσινο και κουραμπιέδες όνειρο. Μοσχοβολούσαμε τα 5 αδέρφια, φρεσκολουσμένα με πράσινο σαπούνι και άσπρα πουκάμισα τις Κυριακές στην Εκκλησία... και έλαμπαν τα μάτια της λάμψη ευχαρίστησης στα σχολεία που όπου κι αν σπουδάζαμε είχαμε πρωτιές και «διαγωγή κοσμιοτάτη». Και τι ήμασταν; Μια φτωχή οικογένεια με γονείς του Δημοτικού, ξενητεμένους, άπορους, άστεγους, μεροκαματιάρηδες... Όμως φρόντισε η άγια οικογένειά μας να μας γεμίσει όνειρα και υπέροχες αναμνήσεις και περηφάνεια και γεύσεις νόστιμες και χρώματα... Μας έμαθε τι σημαίνει γιορτή και Κυριακή και τι καθημερινή. Ξέραμε να ζούμε τις 24 ώρες και τη διαφορετικότητά τους. Έτσι σαν τα χρώματα και τις «μυρωδιές» της πολίτικης κουζίνας. Τι άνθρωποι ήταν αυτοί κάποιες εποχές! Ξεχώριζαν. Μέσα στο σπίτι είχαν την υπακοή μας και έξω το σεβασμό. Τη μάνα μου ως σήμερα τη λένε και την ξέρει όλη η γειτονιά «κυρα - Βασιλική» και τον πατέρα μου τον λένε «κύριο Γιώργο». Ναι την πολύτεκνη φτωχομάνα και τον μεροκαματιάρη οικοδόμο... που έμειναν στα χαμηλά σπιτάκια με κοινούς καμπινέδες, αλλά πάντα στο παράθυρο είχαν γλάστρες με βασιλικά και γαρυφαλιές με κόκκινα γαρύφαλα και τριανταφυλλιές εκατόμφυλλες. Ναι, αυτοί που γέννησαν Ελληνόπουλα για την πατρίδα, τον Πάνο, τον Μάκη, τον Βαγγέλη, τον Δημητράκη, την Ελένη να συνεχίσουν την παράδοση και να ξέρουν να ζήσουν, να ξέρουν από ζωή αληθινή...

* Με την υπ' αριθμ. 19/2003 εγκύκλιο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Παύλος Ψωμιάδης ενημέρωσε στις 31 Οκτωβρίου 2003 τους Διευθυντές και Επιθεωρητές Πωλήσεων, τους Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων, τον κ. Σ. Καρρά, το Συμβούλιο Διευθύνσεως και τους Διευθυντές και Προϊσταμένους Διοικητικών Υπηρεσιών Επικεφαλής Εταιριών Ομίλου για την προαγωγή του κ. Μ. Τάτση και την ανάληψη καθηκόντων Υποδιευθυντή Διοικητικής Υποστήριξης Πωλήσεων. Ο κ. Μ. Τάτσης είναι πτυχιούχος Μαθηματικός με ειδίκευση στην επιχειρησιακή έρευνα και αναλογιστικές σπουδές. Μαζί με τους συνεργάτες του φιλοδοξεί να σταθεί δίπλα στους ανθρώπους πρώτης γραμμής που αποτελεί το πιο ΕΥΑΙΣΘΗΤΟ κομμάτι της εταιρίας, μιμούμενος το παράδειγμα του Προέδρου που δίνει προτεραιότητα στην ανάπτυξη και ανάδειξη των ασφαλιστών και διευθυντών τους. Στις αρμοδιότητές του είναι οι αμοιβές και κανονισμοί πωλήσεων, οι συμβάσεις, η στατιστική, η κερδοφορία των γραφείων και οι στρατολογήσεις νέων συνεργατών παντός Δικτύου Πωλήσεων. Του ευχόμεθα να τηρεί μια αρχή που ακολούθησαν όλοι οι επιτυχημένοι ανάλογων αρμοδιοτήτων: «Αγάπα τους ασφαλιστές και κάνε ό,τι θέλεις»... Όλα γίνονται από κει και πέρα... Ζήτα ό,τι θες και θα το έχεις! Καλή επιτυχία κ. Τάτση!

Έρευνα της ΚΑΠΑ RESEARCH που διάβασα στην ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ το Νοέμβριο δείχνει ότι μετά την Ολυμπιάδα: το 40,3% των επιχειρηματιών και στελεχών βλέπει ότι η Ελλάδα θα φαντάζει ως μια σύγχρονη χώρα την επόμενη μέρα, το 35,6% πιστεύει ότι δεν θα έχει μεγάλη διαφορά, ενώ το 21,4% πιστεύει ότι θα είναι μια χώρα εξασθενημένη από την προσπάθεια, ανίκανη να παρακολουθήσει τους ρυθμούς εξέλιξης των ανεπτυγμένων χωρών της Ευρώπης. Οι ασφαλιστές πιθανόν να ωφεληθούν διαβάζοντας τους δύο πίνακες για να προγραμματίσουν έγκαιρα τις πωλήσεις και τα προϊόντα τους.

Σε ποιους τομείς της οικονομίας θα υπάρξουν καλύτερες προοπτικές ανάπτυξης την μετά το 2004 περίοδο;

Μετά τη διοργάνωση των Ολυμπιακών Αγώνων σε ποιο από τα παρακάτω στηρίζετε τις περισσότερες προσδοκίες σας για τη βελτίωση της θέσης των ελληνικών επιχειρήσεων;



■ Δεν ξέρουν πού πηγαίνουν τα χρήματα που ξοδεύουν! Το λογιστικό σύστημα που χρησιμοποιείται σήμερα στις δημόσιες υπηρεσίες υγείας (ονομάζεται απλογραφικό) βασίζεται σε απλή καταγραφή των εσόδων και εξόδων.

Δεν περιλαμβάνει ανάλυση με βάση τη χρονική περίοδο που πραγματοποιήθηκαν τα έξοδα και εισπράχθηκαν τα έσοδα. Έτσι, χρεώσεις περασμένων ετών φαίνονται ως σημερινές κ.ο.κ. Την ίδια στιγμή, τα δημόσια νοσοκομεία δεν καταγράφουν συστηματικά τα περιουσιακά τους στοιχεία και τους πόρους που προκύπτουν απ' αυτά. Το αποτέλεσμα; Παρουσιάζεται οικονομικό έλλειμμα, ενώ στην πραγματικότητα περισσεύουν χρήματα και υπάρχει αδυναμία να σχεδιαστούν δράσεις για τη βελτίωση των υπηρεσιών και την καλύτερη εξυπηρέτηση των ασθενών. «Ένα από τα βασικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν σήμερα οι δημόσιες μονάδες υγείας είναι η έλλειψη αξιοπιστίας και διαφάνειας στην οικονομική τους διαχείριση», σχολιάζει ο καθηγητής Λ. Λιαρόπουλος.

Μόλις πριν από περίπου έξι μήνες υπεγράφη το Προεδρικό Διάταγμα (146, ΦΕΚ Α'122/21-5-03) για την αλλαγή του λογιστικού συστήματος στις υπηρεσίες υγείας. Από την ερχόμενη χρονιά, και μέχρι το 2006, θα αρχίσει να εφαρμόζεται σταδιακά το διπλογραφικό σύστημα, με βάση το οποίο σε κάθε χρέωση θα αντιστοιχεί και μια πίστωση, ώστε να υπάρχει αριθμητική συμφωνία. Σημειώνεται ότι η εφαρμογή αυτού του συστήματος συζητείται από το 1995, ενώ από το 1998 μέχρι και το 2002 έπαιρνε συνεχώς αναβολές...

Δημοσιονομικό βάρος των συντάξεων

	ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΔΑΠΑΝΗ		ΔΑΠΑΝΗ ΓΙΑ ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ	
	2005	2050	2005	2050
Βέλγιο	22,5	27,5	8,7	11,4
Δανία	29,1	33,9	4,7	7,2
Γερμανία	23,7	30,2	11,1	14,9
Ελλάδα	**21,1**	**34,8**	**12,4**	**22,6**
Ισπανία	19,3	28,7	7,9	13
Γαλλία	26,3	30,5	12,1	15,8
Ιρλανδία	9,6	13,2	3,8	7,7
Ιταλία	24,4	25,8	13,9	14,1
Λουξεμβούργο	7,4	9,5	7,4	9,3
Ολλανδία	21,8	30,3	8,3	13,6
Αυστρία	27,1	31,1	14,6	16,4
Πορτογαλία	22,0	25,1	13,3	15,3
Φιλανδία	24,8	31,8	10,7	14,4
Σουηδία	26,8	30,6	9,1	10,9
Βρετανία	17,5	18,0	5,0	4,8

Ποσά ως ποσοστό του ΑΕΠ *Πηγή: Επιτροπή Οικονομικής Πολιτικής*

Φθάνουν και στην πτώχευση

Χιλιάδες νοικοκυριά οδηγούνται σε πτώχευση, επειδή επωμίζονται βάρη για υπηρεσίες υγείας δυσανάλογα με τα εισοδήματά τους, όπως γράφτηκε στην «Καθημερινή» μετά από έρευνα Σχολής Δημόσιας Υγείας. «Το 2,5% των ελληνικών οικογενειών, βρίσκονται κάθε χρόνο αντιμέτωπες με καταστροφικές δαπάνες υγείας, λόγω κάποιου έκτακτου γεγονότος ή χρόνιας πάθησης. Ξοδεύουν δηλαδή, σύμφωνα με την ΠΟΥ περισσότερο από το 40% του εισοδήματός τους. Το φαινόμενο αυτό είναι ιδιαίτερα ανησυχητικό καθώς ο αντίστοιχος μέσος δείκτης στην Ευρωπαϊκή Ένωση είναι 0,4%. Τα χαμηλότερα κοινωνικά στρώματα πιέζονται περισσότερο. Ο δείκτης χρηματοδοτικής δικαιοσύνης στην κατανομή των βαρών είναι 0,88 με άριστα το 1, όταν στις άλλες ευρωπαϊκές χώρες είναι 0,97-0,98. Οι κοινωνικές ανισότητες είναι στην Ελλάδα κοινός παρονομαστής και στο επίπεδο της υγείας και στην ανταπόκριση των υπηρεσιών και στην κατανομή των βαρών. Τα άτομα με χαμηλή εκπαίδευση έχουν χειρότερη υγεία, μικρότερη ικανοποίηση από τις υπηρεσίες και επωμίζονται δυσανάλογα μεγάλο κόστος. Αυτό συμβαίνει διότι έχουν δυσκολότερη πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας και λιγότερες δυνατότητες διαμεσολάβησης».

Ο κ. Π. Ψωμιάδης μπήκε από τις ασφάλειες και στον τραπεζικό χώρο με την ΑΣΠΙΣ BANK... Ο ασφαλιστικός κλάδος ωφελείται από τέτοιες κινήσεις

Χρηματοδότηση επιχειρήσεων και νοικοκυριών στην Ελλάδα κατά κλάδο

	Υπόλοιπα 31.08.03 (εκατ. ευρώ)	Ετήσιες εκατοστιαίες μεταβολές			
		2002	2003		
		δ' τρίμηνο[1]	α' τρίμηνο[1]	β' τρίμηνο[1]	Αύγουστος[2]
Α. Επιχειρήσεις	**60.782**	**11,4**	**11,3**	**12,0**	**14,0**
1. Γεωργία	3.102	–14,0	–0,9	1,8	3,7
2. Βιομηχανία[3]	15.682	11,5	14,1	13,5	15,1
3. Εμπόριο	16.701	7,8	3,9	1,1	0,7
4.Τουρισμός	3.255	33,7	33,8	32,6	35,7
5. Ναυτιλία	4.421	5,5	5,1	7,1	11,1
6. Λοιπά Χρηματοπιστωτικά Ιδρύματα (πλην ΝΧΙ)	2.986	72,5	51,9	31,1	15,1
7. Λοιπά	14.635	14,3	12,9	22,7	31,3
Β. Νοικοκυριά	**36.569**	**33,1**	**32,3**	**29,8**	**27,3**
1. Στεγαστικά δάνεια	24.573	35,4	34,4	31,1	27,3
2. Καταναλωτικά δάνεια	11.075	27,4	26,1	23,8	23,1
– Πιστωτικές κάρτες	5.801	37,1	36,1	33,0	32,0
– Λοιπά καταναλωτικά[4] δάνεια	5.274	19,2	17,1	15,0	14,6
3. Λοιπά	921	62,6	77,5	117,1	119,2
ΣΥΝΟΛΟ	**97.351**	**18,3**	**18,2**	**18,0**	**18,7**

1 Μέσοι όροι τριμήνου, οι οποίοι προκύπτουν από τους αριθμητικούς μέσους ετήσιους ρυθμούς για κάθε μήνα και όχι από τους ρυθμούς στο τέλος του μηνός. Ο μέσος ετήσιος ρυθμός για κάθε μήνα υπολογίζεται ως ο μέσος όρος του ρυθμού στο τέλος του μηνός αναφοράς και στο τέλος του μηνός που προηγείται του μηνός αναφοράς. (βλ. τις τεχνικές σημειώσεις στο τμήμα "Στατιστικά στοιχεία για τη ζώνη του ευρώ" στο *Μηνιαίο Δελτίο* της ΕΚΤ).
2 Ετήσιος ρυθμός μεταβολής στο τέλος του μηνός.
3 Περιλαμβάνει τους κλάδους της μεταποίησης (βιομηχανία, βιοτεχνία) και των μεταλλείων.
4 Περιλαμβάνονται τα προσωπικά δάνεια και τα δάνεια έναντι δικαιολογητικών.

Κάπου εκεί στα τέλη του 1980 ή αρχές του 1990 έτυχε να συζητώ ένα θέμα πωλήσεων με τον κ. Κοντομηνά, ο οποίος όταν μιλά για πωλήσεις «παθιάζεται» ολόκληρος και λάμπει το πρόσωπό του καθώς κατεβάζει ιδέες από το «τίποτα»: «Νευριάζω όταν δεν βλέπω φαντασία, πρωτοβουλίες, ιδέες, όταν γύρω σου υπάρχει κοσμογονία αλλαγών και ευκαιριών», μου είπε! Ακόμα και πώς θα μπει το χριστουγεννιάτικο δένδρο ρωτάνε κάποιοι που θα 'πρεπε νά 'χαν έτοιμες 100 ιδέες, μου συμπλήρωσε τότε. Βλέποντας τον παρακάτω πίνακα με τις χρηματοδοτήσεις των επιχειρήσεων και νοικοκυριών στην Ελλάδα, τον θυμήθηκα τον μεγάλο ασφαλιστή Κοντομηνά. Φίλοι ασφαλιστές, φίλοι εκπαιδευτές, φίλοι του marketing και πωλήσεων, διαβάστε προσεκτικά αυτόν τον πίνακα. Πίσω από τους αριθμούς υπάρχουν άνθρωποι που χρωστάνε, που αγχώνονται, που αγωνιούν και περιμένουν έναν ασφαλιστή να τους πουλήσει σιγουριά, κάλυψη, ασφάλιση. Βρείτε στοιχεία, ονόματα, επιχειρήσεις, υπόχρεους, άτυχους κληρονόμους, συζύγους, παιδιά και κάντε καταστάσεις υποψηφίων για ένα σωρό είδη συμβολαίων, πυρός, ζωής, δανείων, υποθηκών, αποπληρωμής, αστικής ευθύνης, κληρονομιάς, σπουδών, φορολογίας, κ.λπ...! Είναι δυνατόν να μη πήρατε είδηση ΠΟΣΟ ΧΡΗΣΙΜΟΙ είστε;

Μ. Μωϋσής, Διευθύνων Σύμβουλος Νέας INTERAMERICAN.

■ Προσπάθησε στο 2003 να βάλει τις βάσεις για τη μεγάλη ανατροπή του κλίματος ανάπαυλας και ζημιών στην INTERAMERICAN ο κ. Μίνος Μωυσής και στο 2004 φιλοδοξεί να μας δώσει τις αποδείξεις ότι το έκανε. Έρευνα της Market Analysis (Οκτώβριος 2003) έδειξε ότι οι πελάτες της αναγνωρίζουν τον Όμιλο INTERAMERICAN σαν τον κύριο εκφραστή της έννοιας «ασφάλεια» στην Ελλάδα, ότι έχει κύρος - δύναμη, ότι έχει «πλάτες» και χρήμα, ότι έγραψε ιστορία, ότι είναι σε ανανέωση, ότι υπάρχει ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗ ΙΚΑΝΟΠΟΙΗΣΗ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ, όχι δηλαδή στο τι υπόσχεται μόνο αλλά και στο τι κάνει όταν την χρειασθεί ο πελάτης! Οι βασικοί λόγοι που ικανοποιούν τους πελάτες είναι η ποιότητα υπηρεσιών και η ταχύτητα στις αποζημιώσεις. Αυτά τα έχει η INTERAMERICAN και αποτελούν την καλύτερη ΑΠΟΔΕΙΞΗ ότι η εταιρία που ηγείται ο κ. Μωυσής έχει καλό παρελθόν και παρόν που υπόσχονται καλό μέλλον. Αφού πέτυχε στα δύσκολα, εύκολα θα 'ρθούν και τα κέρδη... με αποδείξεις. Μερικές φορές τα κέρδη... χωρίς αποδείξεις όπως η ποιότητα υπηρεσιών είναι πιο δύσκολο να τα αποδείξεις από τις ταμειακές αποδείξεις που απλώς πρέπει να έχεις λιγότερες... αποδείξεις εξόδων και αμέσως έχεις την ΑΠΟΔΕΙΞΗ κέρδους... Καλή χρονιά 2004 INTERAMERICAN! Οι πελάτες μίλησαν, ακούστε τους ότι σας θέλουν, σας προτιμούν, σας εμπιστεύονται με ό,τι και αν κάνετε!

■ Έφυγε για ένα καλύτερο κόσμο η Μαρία Μαντζουράνη, το καλοκαίρι (11.8.03) δικηγόρος στην Αγροτική Ασφαλιστική. Επίσημα δεν μάθαμε τίποτε (φαίνεται όλοι ήταν απασχολημένοι με τη συγχώνευση και τις εθελούσιες εξόδους). Η Μαρία το 1980 πήρε πτυχίο Νομικής, το 1986 ανακηρύχθηκε διδάκτωρ της Νομικής του Πανεπιστημίου BIELEFELD Γερμανίας στο Αστικό Δικονομικό Δίκαιο και Δίκαιο Ανταγωνισμού. Από το 1985 ως το 1988 ήταν ερευνήτρια στο Ινστιτούτο Οικονομικών Μελετών για νέους θεσμούς άγνωστους στο Ελληνικό Δίκαιο. Στο τεύχος 20 του ΝΑΙ έγραψε ένα καταπληκτικό νομικό κείμενο για τις κάρτες νοσηλείας, αλλά δεν την άκουσαν οι εταιρίες και έπαθαν ό,τι έπαθαν. Απ' τη συνεργασία μας στο ΝΑΙ μου έμεινε, η απλότητά της, οι γνώσεις της, η σεμνότητά της, η πίκρα της για τις γκάφες των δήθεν σημαντικών ηλιθίων της κοινωνίας μας... Αχ, Μαρία!

■ Την προσωρινή «κατάργηση» μιας αργίας εξετάζει η γαλλική κυβέρνηση, με σκοπό τη χρηματοδότηση του συστήματος φροντίδας των ηλικιωμένων και των αναπήρων. Η ανακοίνωση έγινε από τον πρωθυπουργό της Γαλλίας Ζαν - Πιερ Ραφαρέν και αποτελεί έκτακτο μέτρο μετά το φονικό καύσωνα του περασμένου καλοκαιριού, που στοίχισε τη ζωή σε 15.000 Γάλλους πολίτες, κυρίως ηλικιωμένους. Ο Ραφαρέν επεσήμανε ότι θα ζητηθεί από τις εταιρίες και τα σωματεία εργαζομένων να επιλέξουν ποια αργία θα εργαστούν. Το μέτρο θα εφαρμοστεί μεταξύ 1ης Ιουλίου 2004 και 1ης Ιουλίου 2005 και σκοπός είναι να συγκεντρωθούν 1,9 δισ. ευρώ που θα αποδοθούν στον τομέα της κοινωνικής ασφάλισης.

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

Υψηλοί οι ρυθμοί ανάπτυξης και το 2004

Στόχος η πραγματική σύγκλιση

Της Άννας Δόγα

Άνοδο του ρυθμού ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας το 2004 προβλέπει ο κρατικός προϋπολογισμός του επόμενου έτους. Συγκεκριμένα, η εκτίμηση είναι για ρυθμό ανάπτυξης 4,2% έναντι 4% του 2003. Η ανάπτυξη αυτή θα στηριχθεί κυρίως στην άνοδο των επενδύσεων που προβλέπεται να αυξηθούν κατά 7% σε σταθερές τιμές. Ιδιαίτερα οι επενδύσεις του ιδιωτικού τομέα εκτιμάται ότι θα αυξηθούν κατά 7,5% ενώ οι επιχειρηματικές επενδύσεις κατά 9,5%. Στη μεγάλη αύξηση των επενδύσεων έχει συμβάλει η ταχεία άνοδος της κερδοφορίας των ελληνικών επιχειρήσεων σε επίπεδο πάνω από το μέσο όρο της ευρωζώνης τα τελευταία χρόνια.

Αύξηση επίσης προβλέπει ο προϋπολογισμός για την ιδιωτική κατανάλωση - στο 3,2% έναντι 3,1% το 2003 και στις εισαγωγές αγαθών και υπηρεσιών κατά 4,7%. Υψηλότερη αναμένεται η άνοδος στις εξαγωγές αγαθών και υπηρεσιών κατά 6,7% ενώ, σύμφωνα με τον προϋπολογισμό, το έλλειμμα του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών θα περιοριστεί στο 5,1% του ΑΕΠ.

Σύμφωνα με τα βασικά στοιχεία του υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών, το 2004 θα μειωθεί η ανεργία στο 8%, από το 9% που είναι τώρα, ο ρυθμός αύξησης της παραγωγικότητας θα είναι 2,5%, ενώ οι πραγματικές αμοιβές των εργαζομένων θα αυξηθούν κατά 3,4%.

Ένα από τα βασικότερα στοιχεία των προοπτικών της ελληνικής οικονομίας είναι η εκτίμηση για τον πληθωρισμό, ο οποίος προβλέπεται ότι θα περιοριστεί στο 2,5% από το 3% που αναμένεται να "κλείσει" το 2003.

Μεσοπρόθεσμα, η οικονομική πολιτική είναι προσανατολισμένη στην επιτάχυνση της πραγματικής σύγκλισης και τη διατήρηση της μακροοικονομικής σταθερότητας που σημειώνεται τα τελευταία χρόνια. Η ανάγκη που υπάρχει για τη μείωση του δημόσιου χρέους υπαγορεύει συνετή δημοσιονομική πολιτική και υψηλότερα πρωτογενή πλεονάσματα, όπως επισημαίνεται στον Προϋπολογισμό.

Για τη διετία 2005-2006, ο ρυθμός ανάπτυξης της οικονομίας προβλέπεται ότι θα διατηρηθεί σε υψηλά επίπεδα, με βασικό παράγοντα προώθησης και πάλι τις επενδύσεις, ιδιωτικές και δημόσιες. Συγκεκριμένα, εκτιμάται ότι το ΑΕΠ θα αυξηθεί το 2005 κατά 4% και το 2006 κατά 3,8%.

Ο κ. Χριστοδουλάκης

Τα έσοδα γενικής κυβέρνησης στο ίδιο διάστημα αναμένεται να αυξηθούν ετησίως κατά 6,2% ενώ ο ρυθμός αύξησης των τρεχουσών δαπανών θα υποχωρήσει, από 7,5% το 2004, σε 5,6% το 2005 και σε 5,3% το 2006.

Επίσης, ο πληθωρισμός αναμένεται να συγκρατηθεί στο 3% το 2004, να μειωθεί περαιτέρω το 2005 στο 2,8% και να συγκρατηθεί το 2006 στο 2,6%. Τέλος, η ανεργία από το 8% το 2004 θα μειωθεί στο 7,4% το 2005 και θα περιοριστεί στο 7% το 2006.

Σε ρυθμό ανάπτυξης της τάξης του 4% συγκλίνουν οι προβλέψεις και της Τράπεζας της Ελλάδας που περιέχονται στην Ενδιάμεση Έκθεση Νομισματικής Πολιτικής, αλλά και οι εκτιμήσεις του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου για την ελληνική οικονομία.

Με βάση αυτές τις προβλέψεις, ο ρυθμός ανάπτυξης θα είναι ο υψηλότερος μεταξύ των 15 χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης ενώ μεταξύ των 30 χωρών του ΟΟΣΑ η Ελλάδα θα βρίσκεται στη δεύτερη θέση. Στην αύξηση του ΑΕΠ συντελούν η ισχυρή άνοδος της ιδιωτικής κατανάλωσης, των επενδύσεων ιδιωτικών και δημόσιων επιχειρήσεων, των επενδύσεων σε κατοικίες καθώς και η ανάκαμψη των εξαγωγών αγαθών.

Ειδικά, η άνοδος της ιδιωτικής κατανάλωσης στηρίζεται στην αύξηση του πραγματικού διαθέσιμου εισοδήματος των νοικοκυριών ενώ συνδέεται επίσης με τον υψηλό ρυθμό ανόδου των καταναλωτικών δανείων και τη θετική επίδραση της αύξησης στην αγοραία αξία των περιουσιακών στοιχείων των νοικοκυριών.

Η άνοδος των επενδύσεων αντανακλά την επιτάχυνση στις εκταμιεύσεις του Προϋπολογισμού Δημόσιων Επενδύσεων - συνεπεία της εκτέλεσης δημόσιων έργων, κυρίως σχετικών με τους Ολυμπιακούς Αγώνες, τη σημαντική αύξηση ιδιωτικών επενδύσεων σε κατοικίες, η οποία στηρίζεται και στην πιστωτική επέκταση καθώς και την αξιόλογη αύξηση των επιχειρηματικών επενδύσεων - δημόσιων και ιδιωτικών - που σχετίζονται κυρίως με τους Ολυμπιακούς.

Στα θετικά του τρέχοντος έτους περιλαμβάνεται η εξέλιξη της απασχόλησης έναντι του 2002 ενώ ο πληθωρισμός επιβραδύνθηκε στη διάρκεια του έτους ενώ μειώνεται και η απόκλιση από τον πληθωρισμό στη ζώνη του ευρώ ως σύνολο. Ακόμη δε, περισσότερο υποχώρησε ο πυρήνας του πληθωρισμού.

Παρά τις θετικές εξελίξεις στο αντιπληθωριστικό μέτωπο, ο πληθωρισμός παραμένει σε σχετικά υψηλό επίπεδο και αυτό οφείλεται στις συνθήκες ανταγωνισμού που δεν είναι ικανοποιητικές σε ορισμένες αγορές και άρα η υπερβάλλουσα ζήτηση οδηγεί τις τιμές σε αυξήσεις μεγαλύτερες από αυτές που θα δικαιολογούσε το κόστος και σε διεύρυνση των περιθωρίων κέρδους. Παράλληλα, ο ρυθμός ανόδου του κόστους εργασίας ανά μονάδα προϊόντος επιβραδύνθηκε αλλά και πάλι υπερβαίνει το επίπεδο που είναι συμβατό με τη σταθερότητα των τιμών.

Όπως εκτιμά η ΤτΕ, η απόκλιση του πληθωρισμού στην Ελλάδα έναντι της ευρωζώνης συνδέεται με τη διαδικασία πραγματικής σύγκλισης της οικονομίας, τη διαφορετική φάση του οικονομικού κύκλου και την υστέρηση της ελληνικής οικονομίας έναντι της ευρωπαϊκής όσον αφορά στην αποτελεσματική λειτουργία των αγορών αγαθών και υπηρεσιών.

Πίνακας 1. Βασικά μεγέθη της ελληνικής οικονομίας (% ετήσιες μεταβολές)

	2002	2003	2004
1. Ιδιωτική κατανάλωση	2,8	3,1	3,2
2. Δημόσια κατανάλωση	5,1	0,5	1,0
3. Επενδύσεις	5,7	9,7	7,0
4. Εξαγωγές αγαθών και υπηρεσιών	-7,7	1,9	6,7
5. Εισαγωγές αγαθών και υπηρεσιών	-4,7	3,0	4,7
6. ΑΕΠ	3,8	4,0	4,2
7. Αποπληθωριστής ιδιωτικής κατανάλωσης	3,6	3,5	3,0
8. ΑΕΠ σε τρέχουσες τιμές εκ. ευρώ	141.354	152.153	163.934
9. Πραγματικός μέσος μισθός	4,6	2,4	3,4
10. Ποσοστό ανεργίας	10,0	9,0	8,0

Πηγή: *2002 ΕΣΥΕ, Διεύθυνση Εθνικών Λογαριασμών, 2003-04 Εκτιμήσεις και προβλέψεις Υπ. Οικονομίας και Οικονομικών, Δ/νση Μακροοικονομικής Ανάλυσης και Προβλέψεων Σταθερές τιμές 1995 (i-6,9)*

Πίνακας 3. Συνολική πιστωτική επέκταση στην Ελλάδα (Ετήσιες εκατοστιαίες μεταβολές)

	2002		2003		
	γ' τρίμηνο[1]	δ' τρίμηνο[1]	α' τρίμηνο[1]	β' τρίμηνο[1]	Αύγουστος[2]
1. Συνολική πιστωτική επέκταση	5,3	7,1	6,4	4,0	5,1
2. Πιστωτική επέκταση προς τη γενική κυβέρνηση	-9,1	-5,2	-7,1	-13,5	-13,4
3. Πιστωτική επέκταση προς τις επιχειρήσεις και τα νοικοκυριά	19,5	18,3	18,2	18,0	18,7
3.1. Πιστωτική επέκταση προς τις επιχειρήσεις	12,0	11,4	11,3	12,0	14,0
3.2. Πιστωτική επέκταση προς τα νοικοκυριά εκ της οποίας:	36,7	33,1	32,3	29,8	27,3
3.2.1. Στεγαστικά δάνεια	38,7	35,4	34,4	31,1	27,3
3.2.2. Καταναλωτικά δάνεια	31,1	27,4	26,1	23,8	23,1

1. Μέσοι όροι τριμήνου, οι οποίοι προκύπτουν από τους αριθμητικούς μέσους ετήσιους ρυθμούς για κάθε μήνα και όχι από τους ρυθμούς στο τέλος του μήνα. Ο μέσος ετήσιος ρυθμός για κάθε μήνα υπολογίζεται ως ο μέσος όρος του ρυθμού στο τέλος του μήνα αναφοράς και στο τέλος του μήνος που προηγείται του μήνα αναφοράς (βλ. τις τεχνικές σημειώσεις στο τμήμα "Στατιστικά στοιχεία για τη ζώνη του ευρώ" του Μηνιαίου Δελτίου της ΕΚΤ).
2. Ετήσιος ρυθμός μεταβολής στο τέλος του μήνα.
Πηγή: *Τράπεζα της Ελλάδος.*

Συγχώνευση στις ασφάλειες βλέπει ο Γκαργκάνας

Περαιτέρω ενοποίηση του ασφαλιστικού κλάδου προβλέπει η Τράπεζα της Ελλάδος τα επόμενα χρόνια. Η κεντρική τράπεζα επισημαίνει τρεις παράγοντες, οι οποίοι ενδέχεται να επιταχύνουν τη διαδικασία ενοποίησης που παρατηρείται σήμερα.

Πρώτον, ορισμένες ασφαλιστικές εταιρίες επηρεάστηκαν αρνητικά από τις εξελίξεις στα διεθνή χρηματιστήρια, δεύτερον, από τις αρχές του 2004 αναμένεται να υιοθετηθεί σχετική Κοινοτική Οδηγία, η οποία μεταξύ άλλων συνεπάγεται σημαντική αύξηση των ιδίων κεφαλαίων των ασφαλιστικών εταιριών και τρίτον, η προβλεπόμενη αναδιάρθρωση της κοινωνικής ασφάλισης και η δημιουργία του "τρίτου πυλώνα" θα διευρύνουν τις επιλογές που θα έχουν οι ενδιαφερόμενοι για πρόσθετη ασφαλιστική κάλυψη.

Ο κ. Γκαργκάνας

Στη δεκαετία του '90, πολλές ασφαλιστικές εταιρίες συγχωνεύθηκαν, εξαγοράστηκαν ή έκλεισαν με αποτέλεσμα τη σημαντική ενοποίηση του κλάδου. Το 2002, οι ασφαλιστικές εταιρίες ήταν 102, στην πλειονότητά τους είχαν έδρα στην Ελλάδα και οι μεγαλύτερες ανήκουν σε τραπεζικούς ομίλους. Οι εργασίες του ασφαλιστικού κλάδου, όπως μετρώνται από το σύνολο του ενεργητικού των εταιρειών, αυξήθηκαν με ρυθμό σχεδόν διπλάσιο του ΑΕΠ και συγκεκριμένα, την περίοδο 1996-2002 με μέσο ετήσιο ρυθμό 15,8% έναντι 8,2% του ΑΕΠ.

Όπως αναφέρουν τα στοιχεία της ΤτΕ, στο τέλος του 2002 τα τεχνικά αποθέματα των εταιριών αντιστοιχούσαν στο 4,5% του ΑΕΠ μόλις ο μέσος όρος στην ευρωζώνη είναι 42%, γεγονός που καταδεικνύει τα υψηλά περιθώρια ανάπτυξης.

Οι ασφάλειες ζωής και τα συνταξιοδοτικά προγράμματα αντιστοιχούν στο 70% περίπου του συνόλου των εργασιών του ασφαλιστικού κλάδου. Μεγάλη είναι η συγκέντρωση στον κλάδο, όπως συμβαίνει και στον τραπεζικό: οι πέντε μεγαλύτερες ασφαλιστικές καλύπτουν περισσότερο από 50% των εργασιών - το 2002 ήταν 54,5%. Παρά τις συγχωνεύσεις και εξαγορές των τελευταίων ετών, η αγορά εξακολουθεί να χαρακτηρίζεται από την παρουσία πολυάριθμων μικρών επιχειρήσεων και οι 26 μικρότερες εταιρίες αντιπροσωπεύουν μόλις το 0,6% του συνόλου των εργασιών.

Ελληνική αγορά ασφαλειών ζωής
Τάσεις και προοπτικές

Μεγάλη έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών

Σημαντικά και ενδιαφέροντα συμπεράσματα παρουσιάστηκαν στις 4 Δεκεμβρίου 2003 σε συνέντευξη τύπου στη διάρκεια της οποίας ο πρόεδρος της Επιτροπής Ασφαλίσεων Ζωής της ΕΑΕΕ κ. Μίνος Μωυσής και τα μέλη κ.κ. Σπ. Ταγκόπουλος και Ευαγγ. Τριανταφύλλου αναφέρθηκαν στα αποτελέσματα έρευνας δημοσκόπησης που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα από την Εταιρία ICAP με αντικείμενο τις Ασφαλίσεις Ζωής.

Τα βασικά ευρήματα της έρευνας, όπως τα παρουσίασε ο κ. Μωυσής, μπορούν να συνοψισθούν στα εξής:

- Ο βαθμός αναγνώρισης της ανάγκης για ιδιωτική ασφάλιση είναι σημαντικά αυξημένος σε σχέση με προηγούμενες έρευνες
- Το ενδιαφέρον επικεντρώνεται κυρίως σε Υγεία και Σύνταξη όπου το κοινό αισθάνεται μεγαλύτερη την ανάγκη για λύση από την Ιδιωτική Ασφάλιστή
- Η εικόνα για τις ασφαλιστικές εταιρείες διαμορφώνεται κυρίως μέσα από τη σχέση με τον ασφαλιστικό σύμβουλο, όπως επίσης η ενημέρωση για ασφαλιστικά προγράμματα πριν την τελική επιλογή ή απόρριψη, γίνεται μέσω των ασφαλιστικών συμβούλων
- Μέγεθος- φερεγγυότητα – αξιοπιστία στις αποζημιώσεις οδηγούν στην επιλογή εταιρείας
- Δημιουργείται σταδιακά ένα πιο πρόσφορο έδαφος για την περαιτέρω ανάπτυξη του ιδιωτικού ασφαλιστικού χώρου.
- Τα φορολογικά κίνητρα στον πολίτη αναγνωρίζονται ως σημαντικός παράγοντας ανάπτυξης της Ιδιωτικής Ασφάλισης

Ο Πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής κ. Μίνος Μωυσής παρουσιάζει την έρευνα

Διαπιστώσεις

Από την έρευνα προκύπτουν οι ακόλουθες διαπιστώσεις, όπως διαμορφώνονται από τις θέσεις των ερωτηθέντων καταναλωτών:

1-Ασφάλιση Υγείας : Τα προγράμματα της αγοράς είναι σχεδόν ταυτισμένα με την απαίτηση για υψηλό επίπεδο υπηρεσιών, την ευκολία στην πρόσβαση των υπηρεσιών και την καλύτερη εξυπηρέτηση. Η Ιδιωτική Ασφάλιση αποδεικνύεται ο μηχανισμός για την χρηματοδότηση των ακριβών υπηρεσιών, που όλοι αναγνωρίζουν στην υγεία.

2-Υψηλά ποσοστά εμπιστοσύνης. Το 77% των ασφαλισμένων για σύνταξη και το 86% των ασφαλισμένων στην Υγεία δέχονται ότι τα χρήματα που πληρώνουν «πιάνουν τόπο».

3-Η αντίληψη για την σημασία και την ανταποδοτικότητα της Ιδιωτικής Ασφάλισης έχει αυξηθεί πολύ τα τελευταία χρόνια. Βασικοί συντελεστές σ' αυτό είναι οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι, τα προγράμματα των εταιρειών (αποτέλεσμα του σκληρού ανταγωνισμού) και η επαλήθευσή τους από τους ασφαλισμένους που κάνουν χρήση και αντιλαμβάνονται την αξία τους (κυρίως στην Υγεία)

Ως προς την διείσδυση της ιδιωτικής ασφάλισης στις πληθυσμιακές ομάδες από την έρευνα προκύπτει πως πάνω από τα 2/3 του ενεργού / ασφαλίσιμου πληθυσμού αυτοπροσδιορίζονται ότι δεν διαθέτουν ασφαλιστικό πρόγραμμα ζωής, σύνταξης ή υγείας. Από το στοιχείο αυτό διαφαίνεται πως τα περιθώρια ανάπτυξης της αγοράς είναι τεράστια. Με βάση τον μέσο όρο διείσδυσης των ασφαλειών ζωής στην Ευρωπαϊκή Ένωση η δυνητική «ασφαλιστική πίτα» στην Ελλάδα υπολογίζεται περίπου σε 7,0 – 8,5 δισ. Ευρώ, δηλαδή είναι περίπου εξαπλάσια από τα σημερινά επίπεδα.

Ο Πρόεδρος της Ένωσης κ. Γιώργος Κώτσαλος (δεξιά), ο Πρόεδρος της Επιτροπής Ζωής κ. Μίνος Μωυσής και η Γενική Διευθύντρια της Ένωσης κα Μαργαρίτα Αντωνάκη.

«Υγεία» και «Σύνταξη» αποτελούν την βασική επιλογή του κοινού και την πιο κοντινή αντίληψη στην έννοια της ασφάλισης ζωής.

Βασική ιδιότητα που αναγνωρίζεται στην ασφάλιση ζωής είναι ότι αποτελεί μέσο για την βελτίωση της ποιότητας ζωής απέναντι σε ανασφάλειες σχετικές με το παρόν και το μέλλον

Αυτό είναι εξαιρετικά σημαντικό και σίγουρα διαφορετικό και βελτιωμένο σε σχέση ακόμα και με το πρόσφατο παρελθόν

Σύμφωνα με τον πρόεδρο της Επιτροπής κ. Μ. Μωυσή, με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας ορίζεται κατά συνέπεια και η στρατηγική κατεύθυνση των επιλογών της αγοράς η οποία συνοψίζεται ως εξής:

- Προσπάθεια μείωσης του κόστους δίνοντας μεγαλύτερη έμφαση στην επιδίωξη υψηλότερων φορολογικών κινήτρων έτσι ώστε το κόστος των προγραμμάτων να μπορέσει να μειωθεί από 20-40%
- Κεφαλαιακή ενίσχυση εταιρειών, αλλά και συνεπής ανταπόκριση στις υποχρεώσεις τους για αποζημιώσεις
- Μεγαλύτερη και συνεχής επένδυση στην κατάρτιση και τον επαγγελματισμό των ασφαλιστών
- Εμπορική πολιτική με βάση τις πραγματικές ασφαλιστικές ανάγκες των καταναλωτών

Οι στόχοι της έρευνας

Επισημαίνεται ότι βασικοί στόχοι της έρευνας αυτής ήταν:

- Η διερεύνηση της διείσδυσης των ασφαλειών ζωής-υγείας
- Η καταγραφή στάσης και γνώσης κοινού απέναντι στις ασφάλειες ζωής-υγείας
- Η διερεύνηση της εικόνας των ασφαλιστικών εταιριών και προγραμμάτων
- Η αξιολόγηση από το κοινό των διαμεσολαβούντων προσώπων

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΖΩΗΣ ΤΗΣ ΕΑΕΕ

Η Επιτροπή Ζωής της ΕΑΕΕ έχει σαν αποστολή την ανάδειξή της σε ένα πολύτιμο εργαλείο της αγοράς ασφαλίσεων ζωής στην Ελλάδα και την παροχή υπηρεσιών αξίας στις εταιρίες – μέλη της ΕΑΕΕ.
Στην κατεύθυνση αυτή η Επιτροπή Ζωής θα εργαστεί συστηματικά προκειμένου να αναβαθμίσει τις ασφαλίσεις ζωής ως θεσμό στην Ελλάδα και να αναδείξει την αξία της προσφοράς τους τόσο στην κοινωνία όσο και στην ανάπτυξη της Εθνικής οικονομίας.
Βασική προϋπόθεση εξασφάλισης της επιτυχίας της αποστολής αποτελεί η λειτουργία της Επιτροπής σε πλαίσια κοινής αντίληψης και δεοντολογίας

Θεματολογία της Επιτροπής

- Ανάλυση συνθηκών αγοράς και συστηματική επικαιροποίηση
- Διαμόρφωση guidelines σε θέματα ανάληψης κινδύνων, όρων, τεχνικών θεμάτων
- Συλλογή στοιχείων, επεξεργασία και ενημέρωση
- Στοχευμένες έρευνες αγοράς
- Ρόλος στο ασφαλιστικό σύστημα - Συντάξεις
- Μελέτη των σχετικών Ευρωπαϊκών εξελίξεων
- Υποστήριξη Δ.Σ. Για παρεμβάσεις σε νομοθετικό έργο - lobbying
- Εκδηλώσεις για μέλη - κοινό - τύπο

Η Επιτροπή Ζωής της ΕΑΕΕ

Τα μέλη
Ανέστη Γιαννούσης, ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
Ηρακλής Δασκαλόπουλος ΦΟΙΝΙΞ - METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ
Παναγιώτης Δημητρίου, GENERALI
Γιάννης Κοσμέας, ΑΓΡΟΤΙΚΗ
Κώστας Κουγιουμτζής, ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Σταύρος Κωνσταντάς, ING
Γιώργος Μαρκολέφας, INTERAMERICAN
Πέτρος Παπανικολάου, ALLIANZ
Σωτήρης Ταγκόπουλος, AIG ALICO (αντιπρόεδρος)
Βαγγέλης Τριανταφύλλου, ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Τάσσος Παγώνης, Πρόεδρος Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος
Άννα Κωνσταντίνου, Δ/ντρια Νομικής Υπηρεσίας ΕΑΕΕ
Νάγια Βεργοπούλου, Γραμματέας Επιτροπής

Οι πρώτες ενέργειες

- **Νέα μορφή και διαδικασία συλλογής και επεξεργασίας στατιστικών στοιχείων**
- **Δημιουργία υπο-επιτροπής underwriters**
- **Διαμόρφωση θέσεων για τα φορολογικά κίνητρα**
- **Συμμετοχή στο σχέδιο νόμου για τα ΤΕΑ**
- **Αρθρογραφία**
- **Έρευνα Αγοράς**

Η αγορά ζωής με δύο λόγια

- Η Ελληνική Αγορά Ασφαλειών Ζωής & Υγείας έχει ετήσιο κύκλο εργασιών περίπου 1,5 δις € και υπό διαχείριση αποθέματα περίπου 4,0 δις €
- Το 2003 διακρίνεται μια τάση σταθεροποίησης και σχετικής ανάκαμψης
- Βασικός φορέας προόδου της αγοράς για το 2003, είναι οι Ομαδικές Ασφαλίσεις και κύριος λόγος γι' αυτό η σημαντική φορολογική ρύθμιση στο τέλος του 2002
- Οι ατομικές ασφαλίσεις πιέζονται σοβαρά, κυρίως στο αποταμιευτικό τους σκέλος ενώ παρατηρείται ικανοποιητική αύξηση στο ασφαλιστικό τους σκέλος
- Οι ασφαλίσεις υγείας εξακολουθούν να είναι ο κλάδος με τη μεγαλύτερη ζήτηση στο κοινό και τη μεγαλύτερη ανάπτυξη στην αγορά

Βασικές κατευθύνσεις της αγοράς:

- Εκλογίκευση κόστους
- Αύξηση της παραγωγικότητας των ασφαλιστικών συμβούλων
- Δημιουργία μεγαλύτερων και αποτελεσματικών μονάδων πωλήσεων
- Ανανέωση ανθρώπινου δυναμικού στις πωλήσεις
- Εστίαση στο τεχνικό αποτέλεσμα από την διαχείριση των προϊόντων
- Διαμόρφωση επενδυτικών χαρτοφυλακίων που να αποτρέπουν τις διακυμάνσεις και να επιτρέπουν την ικανοποίηση των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων
- Αξιοποίηση εναλλακτικών – συμπληρωματικών μέσων διανομής (κυρίως τράπεζες)
- Πελατοκεντρική στροφή : Λύσεις σε ανάγκες αντί προϊόντων

Η Έρευνα Αγοράς

Η Επιτροπή Ζωής ανέθεσε στην εταιρία ICAP την διενέργεια μιας στοχευμένης έρευνας του κοινού με βασικούς στόχους

- Την διερεύνηση της διείσδυσης των ασφαλειών ζωής - υγείας
- Την στάση του κοινού και των συνηθειών του απέναντι στις ασφάλειες ζωής – υγείας
- Την καταγραφή του βαθμού γνώσης του κοινού
- Την διερεύνηση της εικόνας των εταιριών και των ασφαλιστικών προγραμμάτων
- Την αξιολόγηση από το κοινό των διαμεσολαβούντων προσώπων στις ασφάλειες ζωής - υγείας

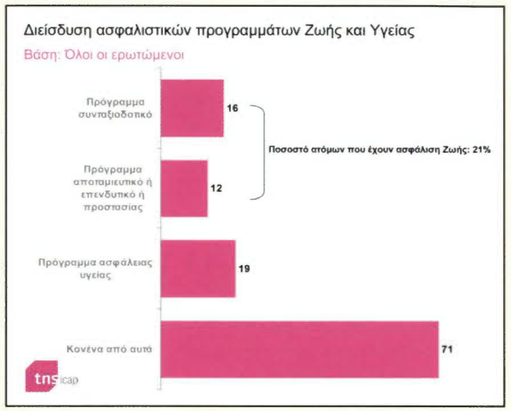
Από την έρευνα αγοράς προκύπτουν πολύ σημαντικά ευρήματα και συμπεράσματα που έχουν εφαρμογή στην στρατηγική χάραξη της αγοράς και των εταιριών

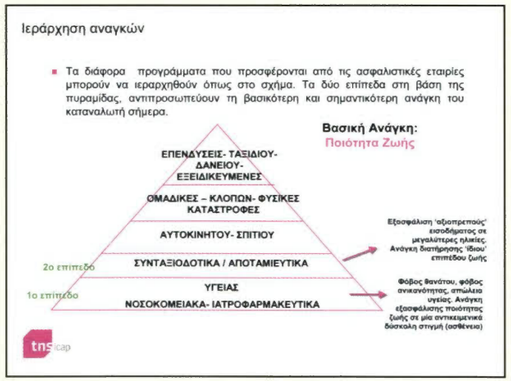
- Η σημερινή παρουσίαση εστιάζει στα γενικά συμπεράσματα, τις τάσεις, τους προβληματισμούς και την προοπτική της αγοράς
- Επίσης σήμερα παρουσιάζονται και τα ευρήματα σχετικά με τους διαμεσολαβούντες
- Στις 8 Ιανουαρίου 2004 θα παρουσιαστούν τα ευρήματα της έρευνας σχετικά με τις διάφορες κατηγορίες ασφαλίσεων

Αποτελέσματα έρευνας αγοράς για το κλάδο ασφαλειών Ζωής και Υγείας

Μεθοδολογία της ποσοτικής έρευνας

- Προσωπικές συνεντεύξεις στα σπίτια των ερωτώμενων
- Το δείγμα της έρευνας είναι αντιπροσωπευτικό του πληθυσμού των ατόμων ηλικίας 25 έως 45 ετών.
- Κάλυψη Αθήνας, Θεσσαλονίκης και Μεγάλων Αστικών Περιοχών
- Τυχαίο δείγμα 600 ατόμων, ανδρών και γυναικών ηλικίας 25 έως 45 ετών
- Επιπλέον δείγμα (booster sample) με κατόχους ασφαλιστικών συμβολαίων Ζωής και Υγείας για να επιτευχθούν 240 συνεντεύξεις με κατόχους ασφάλισης Ζωής και 240 συνεντεύξεις με κατόχους ασφάλισης Υγείας.
- Οι συνεντεύξεις πραγματοποιήθηκαν από 1/9/2003 έως 27/9/2003





Σχόλιο

- Πάνω από τα 2/3 του ενεργού / ασφαλίσιμου πληθυσμού αυτοπροσδιορίζονται ότι δεν διαθέτουν ασφαλιστικό πρόγραμμα ζωής, σύνταξης ή υγείας.

- Τα περιθώρια ανάπτυξης της αγοράς είναι τεράστια. Με βάση τον Μ.Ο. διείσδυσης των ασφαλειών ζωής στην ΕΕ, η δυνητική «ασφαλιστική πίτα» στην Ελλάδα υπολογίζεται περίπου σε 7,0 – 8,5 δισ. € δηλ. περίπου 6-πλάσια από τα σημερινά επίπεδα.
- «Υγεία» και «ΣΥΝΤΑΞΗ» αποτελούν την βασική επιλογή του κοινού και την πιο κοντινή αντίληψη στην έννοια της ασφάλισης ζωής.
- Βασική ιδιότητα που αναγνωρίζεται στην ασφάλιση ζωής είναι ότι αποτελεί μέσο για την βελτίωση της ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΖΩΗΣ απέναντι σε ανασφάλειες σχετικές με το παρόν και το μέλλον
- Αυτό είναι εξαιρετικά σημαντικό και σίγουρα διαφορετικό και βελτιωμένο σε σχέση ακόμα και με το πρόσφατο παρελθόν

Ασφάλιση – Γιατί ναι...

Γενικά, τα πλεονεκτήματα που προσφέρει η ασφάλιση συνοψίζονται στα ακόλουθα:

- Καλύτερες παροχές και εξυπηρέτηση, εξασφάλιση ποιότητας ζωής. Αυτό προσφέρει μια σιγουριά και ηρεμία. Η ασφάλεια μετατρέπεται σ' ένα στήριγμα για τον πελάτη. Προσφέρει φροντίδα για το μέλλον και την υγεία.
- Η εξασφάλιση για το μέλλον (π.χ. σύνταξη) παίζει σημαντικό ρόλο, δίνοντας μια σιγουριά για το αύριο.
- Καλύτερη αντιμετώπιση από τους γιατρούς/ νοσοκομεία, που συνεπάγεται μια πιο ανθρώπινη συμπεριφορά ως προς τους ασφαλιζόμενους.
- Αίσθηση αξιοπρέπειας σε μία στιγμή που η αξιοπρέπεια είναι πολύ σημαντική
- Επίσης, η προσφορά επιλογής νοσοκομείου είναι ένας σημαντικός παράγοντας, γιατί ο ασφαλιζόμενος έχει την επιλογή άρα και η απόφαση θα είναι στα χέρια του/της.

Ασφάλιση – Γιατί όχι...

Υπάρχει και η άλλη όψη του νομίσματος. Αναφέρθηκαν και τα παρακάτω σχόλια:

- Το υψηλό κόστος
- Η αμφιλεγόμενη αξιοπιστία των ασφαλιστικών εταιριών
- Η εκπαίδευση των ασφαλιστών, όταν δεν είναι επαρκής, έχει αποτέλεσμα τη μη σωστή πληροφόρηση, την απώλεια χρόνου και τελικά τη δημιουργία έλλειψης εμπιστοσύνης συνολικά στον ασφαλιστικό χώρο.
- Ο επιθετικός τρόπος προσέγγισης και πώλησης, κυρίως από τους ασφαλιστές της 'παλαιότερης γενιάς'.
- Υπάρχει και το εμπορικό κομμάτι, η έννοια του «ότι πληρώνω, παίρνω», όπου η σχέση ασφαλιστικής και ασφαλιζόμενου αποκτά μια χροιά καθαρά οικονομική. Αυτό περιέχει τον κίνδυνο να υπάρξει μια αίσθηση εμπορικότητας, ακόμα και εκμετάλλευσης από την πλευρά της εταιρίας ως προς τον ασφαλιζόμενο. Η εμπορική πτυχή της σχέσης πελάτη / ασφαλιστικής είναι θεμιτή και αναμενόμενη, συχνά όμως, γίνεται σαφές στον ασφαλισμένο ότι η μοναδική μέριμνα της ασφαλιστικής εταιρίας αποσκοπεί στην εξασφάλιση του μέγιστου για εκείνη κέρδους, αγνοώντας τις δικές του ανάγκες και απαιτήσεις.

Σχόλιο

Οι καταναλωτές που αισθάνονται επιφυλακτικοί απέναντι στην Ασφάλεια Ζωής, προτάσσουν ως βασικά επιχειρήματα :

- Το υψηλό κόστος
- Φόβους για την αξιοπιστία και την φερεγγυότητα εταιριών
- Την εμπιστοσύνη απέναντι στον ασφαλιστή
- Την επιφυλακτικότητα στο αν η λύση / πρόγραμμα θα καλύπτει τις πραγματικές τους ανάγκες

Ορίζεται κατά συνέπεια και η στρατηγική κατεύθυνση των επιλογών της αγοράς

- Μείωση του κόστους ώστε να είναι πιο προσιτά τα προγράμματα στις δυνατότητες του μέσου καταναλωτή
- Κεφαλαιακή ενίσχυση εταιριών αλλά και συνεπής ανταπόκριση στις υποχρεώσεις τους για αποζημιώσεις
- Επένδυση στην κατάρτιση και τον επαγγελματισμό των ασφαλιστών
- Εμπορική πολιτική με βάση τις ανάγκες και όχι τα διαθέσιμα προγράμματα

Σχόλιο

Πού βρίσκεται η αγορά σε σχέση με αυτές τις επιλογές;

- Κόστος
  - Τα δύο τελευταία χρόνια όλες οι εταιρίες έχουν επικεντρωθεί στην μείωση του λειτουργικού κόστους και του κόστους πρόσκτησης. Εκτιμάται ότι το μέσο λειτουργικό κόστος έχει μειωθεί κατά περίπου 10%. Ήδη αρκετά ασφαλιστικά προγράμματα προσφέρονται σε τιμές πολύ λογικές σε σχέση με ό,τι προσφέρουν (π.χ. υγεία)
- Αξιοπιστία – Φερεγγυότητα
  - Η αγορά ζωής διαθέτει επάρκεια κεφαλαίων σε σχέση με τα απαιτούμενα ελάχιστα όρια. Πρόσφατες αυξήσεις κεφαλαίων έχουν ενισχύσει τα κεφάλαια ενώ η υπό κατάθεση νομοθεσία για τα νέα ελάχιστα όρια κεφαλαίων στον Κλάδο Ζωής (6 εκ.€) προβλέπεται να ενδυναμώσει περαιτέρω ακόμα και τις μικρές εταιρίες του Κλάδου
- Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
  - Η νέα νομοθεσία για την πιστοποίηση του επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου, έχει ανεβάσει τα standards. Παράλληλα η αγορά επενδύει συνεχώς στην ποιοτική αναβάθμιση και την κατάρτιση των ασφαλιστών της. Η τάση στην αγορά είναι λιγότεροι επαγγελματίες ασφαλιστικοί σύμβουλοι με πολύ καλή κατάρτιση και υψηλότερη παραγωγικότητα ώστε να κερδίζουν ικανοποιητικά με βάση την δυσκολία του επαγγέλματος.

Σχόλιο

Η αλήθεια σχετικά με το «Υψηλό κόστος»

- Στις βασικές επιλογές του κοινού για ασφάλιση ζωής (Υγεία – Σύνταξη) το κόστος του προγράμματος καθορίζεται κυρίως από παράγοντες που η αγορά δεν ελέγχει :
- ΥΓΕΙΑ
  - Το κόστος των ιατρικών – νοσοκομειακών υπηρεσιών για το οποίο η αγορά έχει πρόσφατα επιτύχει σημαντικές συμφωνίες

- Η συνήθης επιλογή του ασφαλισμένου για 100% κάλυψη των εξόδων. Το κόστος των προϊόντων μειώνεται σχεδόν γεωμετρικά αν ο ασφαλισμένος αναλαμβάνει μέρος των εξόδων μέσω συνασφάλισης, απαλλαγών κλπ
- Η σχετική γήρανση του ασφαλισμένου πληθυσμού
- Απόδειξη αποτελεί ο Μ.Ο. του δείκτη ανταποδοτικότητας της αγοράς (Αποζημιώσεις : Ασφάλιστρα) που είναι περίπου 85%, δείκτης που προς το παρόν κάνει τον Κλάδο ζημιογόνο (μετά από αμοιβές & έξοδα)

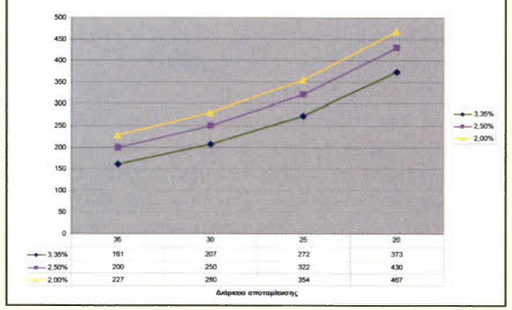
Σχόλιο

ΣΥΝΤΑΞΗ

- Η εγγύηση σύνταξης σε περιβάλλον τόσο χαμηλών επιτοκίων και συνεχώς βελτιούμενου προσδόκιμου ζωής, είναι σίγουρα ακριβή υπόθεση.
- Ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα είναι μηχανισμός αποταμίευσης. Σε άλλα σχήματα αποταμίευσης (π.χ. τράπεζες κλπ) δεν υπάρχει η αντίληψη του κόστους. Σε ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα όμως το κοινό ορίζει την έννοια του κόστους κυρίως γιατί αισθάνεται την δέσμευση και την πειθαρχία που επιβάλλει το πρόγραμμα για μεγάλο χρονικό διάστημα. Χρέος της ασφαλιστικής αγοράς είναι η αύξηση της γνώσης του κοινού για την εξασφάλιση συμπληρωματικής σύνταξης. Πρέπει να φέρουμε την αντίληψη του κοινού πιο κοντά στην πραγματικότητα !!!

Η αλήθεια για το κόστος των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων

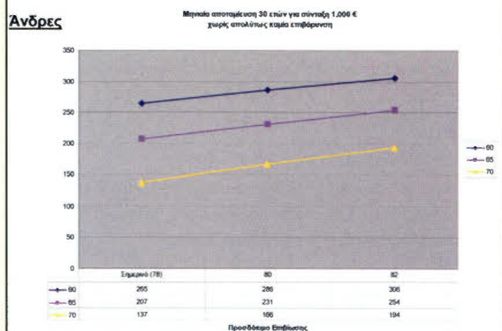
Η επίδραση του επιτοκίου και του χρόνου αποταμίευσης



Η αλήθεια για το κόστος των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων

Η επίδραση του προσδόκιμου επιβίωσης

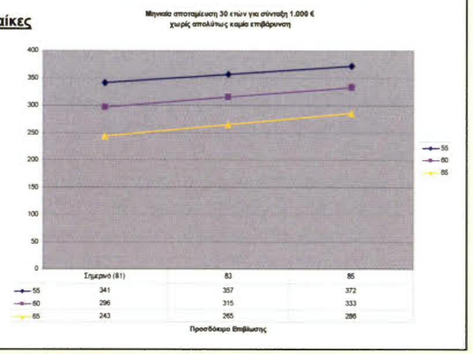
Άνδρες



Η αλήθεια για το κόστος των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων

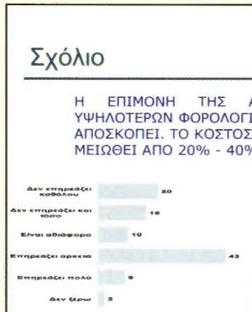
Η επίδραση του προσδόκιμου επιβίωσης

Γυναίκες



Σχόλιο

Η ΕΠΙΜΟΝΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΗΝ ΘΕΣΜΟΘΕΤΗΣΗ ΥΨΗΛΟΤΕΡΩΝ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΩΝ ΚΙΝΗΤΡΩΝ ΑΚΡΙΒΩΣ Σ' ΑΥΤΟ ΑΠΟΣΚΟΠΕΙ. ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΤΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΜΕΙΩΘΕΙ ΑΠΟ 20% - 40%.

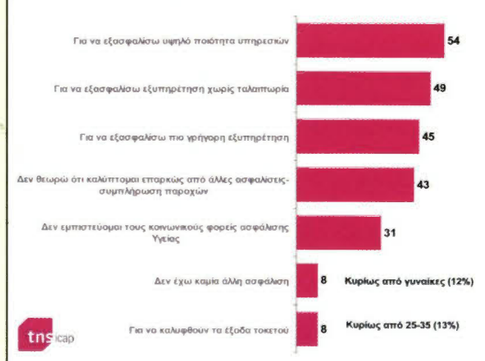


Εάν η φορολογική απαλλαγή ήταν σημαντικά μεγαλύτερη κατά πόσο θα επηρέαζε την απόφαση τους για καταβολή περισσότερων χρημάτων

Πάνω από το 50% απαντούν ότι επηρεάζει, ποσοστό που κρίνεται υψηλότατο με βάση τον μέσο φορολογικό συντελεστή του δείγματος και τον βαθμό γνώσης του θέματος

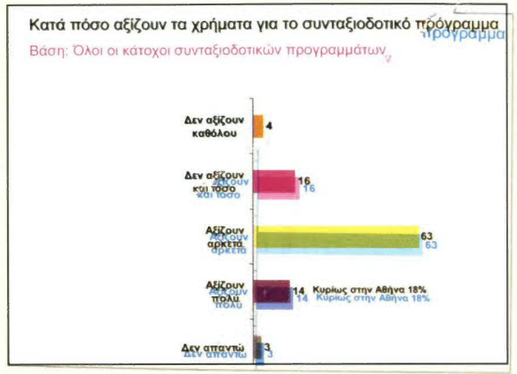
Λόγοι για τους οποίους απέκτησαν ασφαλιστικό πρόγραμμα Υγείας

Βάση: Όλοι οι κάτοχοι προγραμμάτων Υγείας



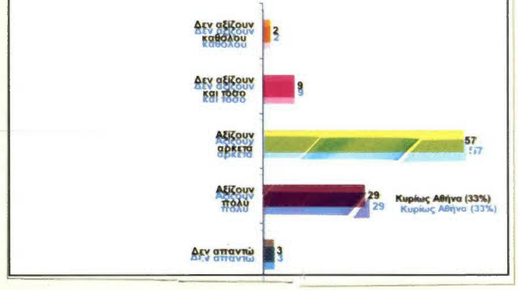
Κατά πόσο αξίζουν τα χρήματα για το συνταξιοδοτικό πρόγραμμα

Βάση: Όλοι οι κάτοχοι συνταξιοδοτικών προγραμμάτων



Κατά πόσο αξίζουν τα χρήματα για το πρόγραμμα Υγείας

Βάση: Όλοι οι κάτοχοι προγραμμάτων Υγείας



Σχόλιο

- Ασφάλιση Υγείας : Τα προγράμματα της αγοράς είναι σχεδόν ταυτισμένα με την απαίτηση για υψηλό επίπεδο υπηρεσιών, την ευκολία στην πρόσβαση των υπηρεσιών και την καλύτερη εξυπηρέτηση. Η Ιδιωτική Ασφάλιση αποδεικνύεται ο μηχανισμός για την χρηματοδότηση των ακριβών υπηρεσιών που όλοι αναγνωρίζουν στην υγεία.
- Υψηλά ποσοστά εμπιστοσύνης. 77% για την σύνταξη και 86% στην Υγεία δέχονται ότι τα χρήματα που πληρώνουν «πάνουν τόπο». Η αντίληψη για την σημασία και την ανταποδοτικότητα της Ιδιωτικής Ασφάλισης έχει αυξηθεί πολύ τα τελευταία χρόνια. Βασικοί συντελεστές σ' αυτό είναι οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι, τα προγράμματα των εταιριών (αποτέλεσμα του σκληρού ανταγωνισμού) και η επαλήθευσή τους από τους ασφαλισμένους που κάνουν χρήση και αντιλαμβάνονται την αξία τους (κυρίως στην Υγεία)

Τάσεις στην Ασφαλιστική Αγορά

Χαρακτηριστικά εταιρίας

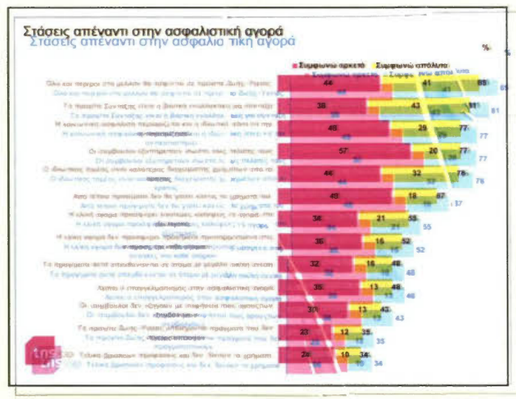
- Να υποστηρίζεται από σοβαρούς οργανισμούς. Να ανήκει σε κάποιο μεγάλο όμιλο, π.χ. Τραπεζικό.
- Να υπάρχει οργάνωση και άμεση επαφή με τον εκάστοτε υπεύθυνο.
- Να υπάρχει ένα καθαρό αλλά όχι αποστειρωμένο περιβάλλον, να υπάρχει ζωή (εργασία) μαζί με τάξη.
- Να υπάρχει πελατοκεντρική φιλοσοφία στην εξυπηρέτηση και γενικά σαν αξία στην νοοτροπία της εταιρίας.
- Να υπάρχει «δροσιά», ένα κλίμα ελευθερίας και ευελιξίας. Το περιβάλλον να είναι φιλικό, ζεστό και οικείο.

Χαρακτηριστικά προγραμμάτων

- Σαφήνεια στις παροχές. Να υπάρχει ακριβής ενημέρωση για όλους τους όρους του συμβολαίου σε κατανοητή γλώσσα.
- Προγράμματα φτιαγμένα στα μέτρα του πελάτη, που θα εξυπηρετούν τις πραγματικές του ανάγκες.
- Να υπάρχει ευελιξία, και όχι ο πελάτης να πρέπει να προσαρμόζει τις ανάγκες του ανάλογα με τα προσφερόμενα «έτοιμα» πακέτα.
- Οικονομικά προγράμματα, προγράμματα φτιαγμένα για όλες τις κοινωνικές τάξεις, πιο 'μαζικά' προγράμματα.

Στάσεις απέναντι στην ασφαλιστική αγορά

Στάσεις απέναντι στην ασφαλιστική αγορά

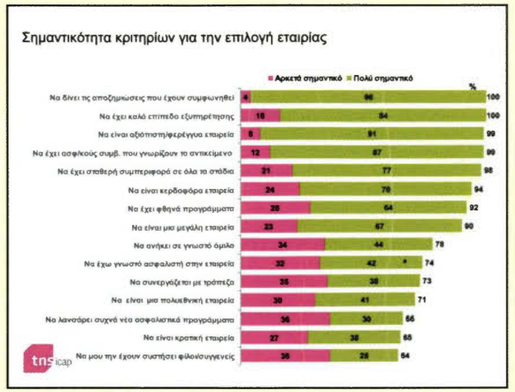


Σχόλιο

Στάσεις του κοινού απέναντι στην αγορά

- Εκφράζονται ανησυχίες για την ικανότητα της Κοινωνικής Ασφάλισης να ανταποκριθεί στο σύνολο των υποχρεώσεών της. Η Ιδιωτική Ασφάλιση προβάλλει σαν άμεση εναλλακτική λύση.
- Η επικρατούσα άποψη είναι ότι η αγορά έχει μέλλον αλλά πρέπει να είναι ανθρωποκεντρική. Αυτό σημαίνει ότι της αναγνωρίζεται σοβαρός κοινωνικός ρόλος (social responsibility)
- Το μέγεθος των εταιριών και η συμμετοχή τους σε Ομίλους (διεθνείς, τραπεζικούς κλπ) διαμορφώνουν προϋποθέσεις μεγαλύτερης εμπιστοσύνης για την επιλογή των εταιριών
- Καθαρή γλώσσα και μικρότερο κόστος στα προγράμματα, ώστε μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού να αποκτήσει πρόσβαση στην Ιδιωτική Ασφάλιση

Η ανάπτυξη της αγοράς θεωρείται βέβαιη από το κοινό. Ειδικά για την χρηματοδότηση των συνταξιοδοτικών του αναγκών για τις οποίες η εξάρτηση γίνεται μόνον από την Κοινωνική Ασφάλιση θεωρείται ανεπαρκής, ίσως και επικίνδυνη.



Σχόλιο

Επιλογή εταιρίας

- Αξιοπιστία στις αποζημιώσεις
- Φήμη και επίπεδο εξυπηρέτησης
- Κεφαλαιακή φερεγγυότητα – μέγεθος
- Ασφαλιστικός σύμβουλος
- Σταθερή συμπεριφορά

Είναι σχεδόν απόλυτα τα κριτήρια επιλογής εταιρίας.
Η ανταπόκριση στις αποζημιώσεις με βάση ό,τι έχει συμφωνηθεί αποτελεί τον βασικότερο παράγοντα. Στην κατεύθυνση αυτή η αγορά ζωής πρέπει να βελτιωθεί ακόμα περισσότερο και να άρει τυχόν επιφυλάξεις του κοινού που μεταφέρονται κυρίως από την συχνότερη εμπειρία του σε άλλους κλάδους ασφάλισης

Συμπεράσματα

- Η έρευνα αποτυπώνει θετικές εκτιμήσεις για την ασφαλιστική αγορά ζωής & υγείας
- Ο βαθμός αναγνώρισης της ανάγκης για ιδιωτική ασφάλιση είναι σημαντικά αυξημένος σε σχέση με προηγούμενες έρευνες
- Το ενδιαφέρον επικεντρώνεται κυρίως σε Υγεία και Σύνταξη όπου το κοινό αισθάνεται μεγαλύτερη την ανάγκη για λύση από την Ιδιωτική Ασφάλισή του
- Σημείο επιφύλαξης παραμένει η αντίληψη για υψηλό κόστος
- Αξία στις υπηρεσίες και το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου
- Μέγεθος – φερεγγυότητα – αξιοπιστία στις αποζημιώσεις οδηγούν στην επιλογή εταιρίας
- Η αντίληψη για την μεγάλη προοπτική της αγοράς αποδεικνύει τον ρόλο της στο κοινό και πρέπει να υιοθετηθεί και από θεσμικές παρεμβάσεις της Πολιτείας

Στάσεις απέναντι στους ασφαλιστικούς συμβούλους

Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι θεωρούνται οι συνδετικοί κρίκοι με την ασφαλιστική εταιρία. Η εξοικείωση των προγραμμάτων ζωής - υγείας πριν την τελική επιλογή ή απόρριψη γίνεται μέσω των ασφαλιστικών συμβούλων.
Η εικόνα για τις ασφαλιστικές εταιρίες διαμορφώνεται κυρίως μέσα από τη σχέση με τον ασφαλιστικό σύμβουλο.

Στάσεις απέναντι στους ασφαλιστικούς συμβούλους

Τα υψηλά ποσοστά εμπιστοσύνης στα προϊόντα και σε μικρότερα ποσοστά η τάση ενίσχυσής τους αντανακλά και την ποιότητα του after sales service.
Το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου κρίνεται χρήσιμο κοινωνικά και με καλές επαγγελματικές προοπτικές.
Η γενική εντύπωση είναι ότι οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι απολαμβάνουν υψηλά εισοδήματα.

Ο ιδανικός ασφαλιστικός σύμβουλος

Τα κύρια χαρακτηριστικά που απαιτούν από τους ασφαλιστικούς συμβούλους οι καταναλωτές είναι :

÷ Γνώση σε βάθος των προϊόντων αλλά και των διαδικασιών της εταιρίας τους.
÷ Κύρια και μόνιμη επαγγελματική απασχόληση.
÷ Προσαρμογή των προτάσεων στις ανάγκες του πελάτη.
÷ Αξιοπιστία, ειλικρίνεια, ενημέρωση.
÷ Κατάλληλη εκπαίδευση.

Σχόλιο

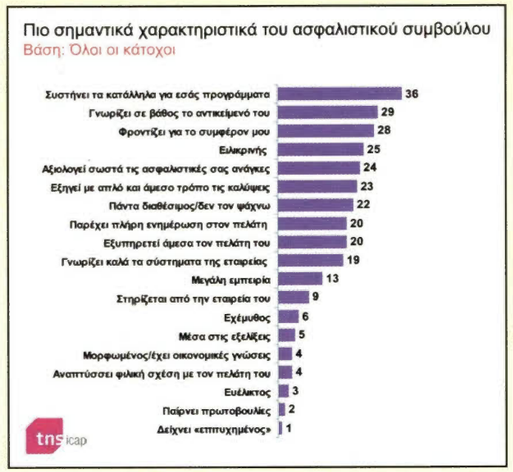
Στην ανάγκη του κοινού για ασφαλιστικούς συμβούλους υψηλού επαγγελματισμού :
οΗ πολιτεία συνέβαλε με την απόφαση για την πιστοποίηση των ασφαλιστικών συμβούλων ύστερα από εξετάσεις.
οΗ προσαρμογή ενιαίων κοινοτικών προϋποθέσεων λειτουργίας των ασφαλιστικών συμβούλων (15.1.05) θα εξυγιάνει επί περαιτέρω τον κλάδο.
οΗ έμφαση των εταιριών στη διαρκή εκπαίδευση βγάζει μια νέα γενιά ασφαλιστικών συμβούλων.
οΟι εταιρίες αυστηροποιούν τις προϋποθέσεις στρατολόγησης και διατήρησης των ασφαλιστικών συμβούλων.

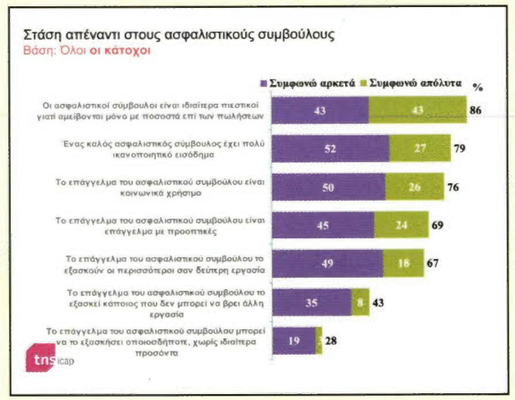
Συμπεράσματα

Αναγνωρίζεται ο ρόλος του ασφαλιστικού συμβούλου. Το 39% θεωρεί τη συμμετοχή του απαραίτητη και το 84% από απαραίτητη έως επιθυμητή.
Η σταθερή σχέση εταιρίας και ασφαλιστικού συμβούλου είναι απαιτούμενο ειδικά σε ασφαλίσεις μεγάλης διάρκειας και υψηλής κοινωνικής ευαισθησίας.
Σημαντικός παράγοντας επιλογής του προϊόντος είναι το επαγγελματικό επίπεδο του ασφαλιστικού συμβούλου που εκπροσωπεί την εταιρία.

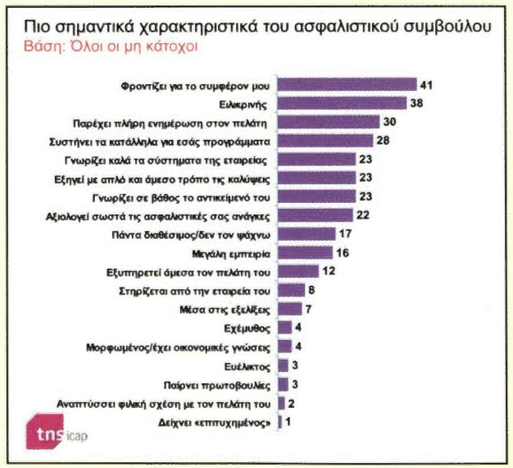
Συμπεράσματα

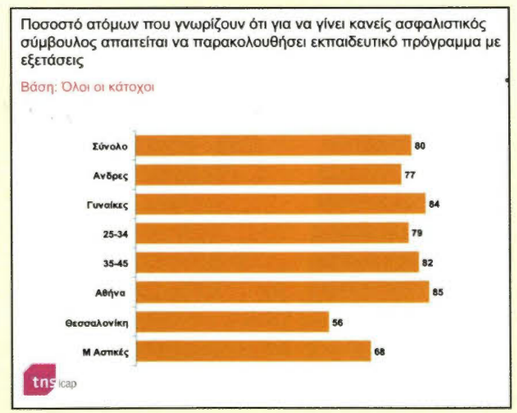
Η αντίληψη ότι οποιοσδήποτε ανεξαρτήτως προσόντων μπορεί να ασκήσει το επάγγελμα μεταστρέφεται όταν το 80% των ερωτηθέντων γνωρίζει ότι απαιτείται η συμμετοχή σε εκπαίδευση και εξετάσεις για την άσκησή του.
Παρ' όλα αυτά πέραν της επαφής του πελάτη με τον ασφαλιστικό σύμβουλο θεωρείται απαραίτητη η επικοινωνία της ίδιας της εταιρίας μαζί του.





Ασφαλιστικός Σύμβουλος





Επαγγελματίας Ασφαλιστής: ΕΘΝΙΚΗ Υπόθεση!

20ο Συνέδριο Πωλήσεων

Πρωταγωνιστικό ρόλο στην εξυγίανση της ασφαλιστικής αγοράς θα πρέπει να παίξει η Εθνική Ασφαλιστική. Η εταιρεία παραμένει leader της αγοράς και κατόρθωσε στην δυσμενή συγκυρία, να έχει θετικά αποτελέσματα αλλά και να ενισχύσει τα τεχνικά της αποθέματα. Η Εθνική Ασφαλιστική ετοιμάζει νέα προϊόντα και υπηρεσίες στις γενικές ασφαλίσεις και κυρίως στον κλάδο του αυτοκινήτου σε συνεργασία με μεγάλες εταιρείες ενώ ενισχύει επίσης την παρουσία της στον κλάδο υγείας προς όφελος των ασφαλισμένων της.

Ο Προεδρος του Δ.Σ. κ. Θ. Πανταλάκης.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών του 20ου Συνεδρίου Πωλήσεων, που πραγματοποιήθηκε στις 17 Οκτωβρίου, με γενικό τίτλο «Επαγγελματίας Ασφαλιστής: ΕΘΝΙΚΗ Υπόθεση!» ο πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής Θεόδωρος Πανταλάκης, απευθυνόμενος στους 900 συνεργάτες που παρακολούθησαν το συνέδριο αναφέρθηκε στις πρωτοβουλίες της εταιρείας για την εξυγίανση της ασφαλιστικής αγοράς.

Ως leader της αγοράς, η Εθνική Ασφαλιστική θα πιέσει με κάθε τρόπο και προς όλες τις κατευθύνσεις για την ταχύτερη λειτουργία της νέας Εποπτικής Αρχής, τόνισε ο κ. Πανταλάκης, απαντώντας σε ερωτήσεις και πρόσθεσε ότι τα «παιχνίδια» που συχνά παίζονται με τα αποθέματα των εταιρειών ισοδυναμούν με υποθήκευση των συμφερόντων ολόκληρης της αγοράς.

Ο κ. Πανταλάκης σημείωσε επίσης ότι υπάρχει η βούληση για ακόμη μεγαλύτερες συνέργειες μεταξύ του δικτύου της τράπεζας και του ασφαλιστικού δικτύου

με απόλυτη, ωστόσο, προστασία των δικαιωμάτων των καταναλωτών, κάτι στο οποίο ο όμιλος της Εθνικής επιδεικνύει ιδιαίτερη ευαισθησία.

Ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου, μιλώντας στο συνέδριο αναφέρθηκε στα προβλήματα του διεθνούς περιβάλλοντος, στα οποία υπόκειτο και η ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η ύφεση στη διεθνή χρηματιστηριακή αγορά από το 2000, με κορύφωση το 2002, ήρθε να προστεθεί στα παραπάνω προβλήματα, τα οποία μεταφράσθηκαν για τις ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες σε προβλήματα κεφαλαιακής επάρκειας και φερεγγυότητας, τόνισε ο κ. Φιλίππου. Τα στοιχεία αυτά οδήγησαν σε αθέμιτο ανταγωνισμό που εντείνεται στον κλάδο αυτοκινήτου.

Η Εθνική Ασφαλιστική, με βάση αυτής το περιβάλλον, έκρινε, και ορθά, να ενισχύσει τα τεχνικά της αποθέματα που εγγυώνται την ομαλή και εύρυθμη λειτουργία της, μειώνοντας τα αποτελέσματά της, αντιμετωπίζοντας ωστόσο αποτελεσματικά τη συγκυρία, σημείωσε ο γενικός διευθυντής της εταιρείας.

Όπως ανακοίνωσε ο κ. Φιλίππου, η εταιρεία ετοιμάζει νέα προϊόντα και υπηρεσίες στις γενικές ασφαλίσεις και κυρίως στον κλάδο του αυτοκινήτου.

Ήδη, βρίσκεται σε συνεννόηση με μεγάλους αντιπροσώπους αυτοκινήτων και επισκευαστικές μονάδες που βρίσκονται συνδεδεμένοι στην «AUDATEX» προκειμένου ο ζημιωθείς πελάτης της Εθνικής να επισκευάζει αμέσως το αυτοκίνητό του ενώ η εταιρεία θα καταβάλει απευθείας στα συνεργεία επισκευής τα χρήματα.

Παράλληλα, η Εθνική έχει κατορθώσει να κλείσει συμφέρουσες συνεργασίες με το ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ και το ΜΕΤΡΟΠΟΛΙΤΑΝ επιτυγχάνοντας εκπτώσεις μέχρι και 50% ενώ συγχρόνως παρέχει στους ασφαλισμένους της ποιοτικά ανώτερο ιατροκλινικό service.

Ο κ. Φιλίππου αναφέρθηκε ακόμη στις μεταβολές που αναμένονται στην αγορά από τις ντιρεκτίβες της Κοινότητας και με την εφαρμογή των διεθνών λογιστικών προτύπων στις ασφαλιστικές εταιρίες. «Στη δύσκολη συγκυρία που βιώνουμε και στις νέες αιτήσεις των καιρών πιστεύω ότι στην ασφαλιστική αγορά της χώρας μας θα επιβιώσουν μόνον οι καλύτεροι όσοι μοχθούν για να έχουν τον πελάτη ικανοποιημένο», κατέληξε ο κ. Φιλίππου.

Ο τρόπος λειτουργίας της

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ο Γενικός Διευθυντής κ. Κ. Φιλίππου.

20ο Συνέδριο Πωλήσεων

αγοράς που εμπεριέχει στοιχεία αθέμιτου ανταγωνισμού και οι καθυστερήσεις για τη λειτουργία της Νέας Εποπτικής Αρχής δεν πρέπει να αποτελούν άλλοθι ολιγωρίας στα στελέχη των ασφαλιστικών εταιριών και στους ανθρώπους των πωλήσεων ώστε αυτά να μην προάγουν με κάθε τρόπο την εντιμότητα του θεσμού, επισήμανε ο Διευθυντής Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Βαγγέλης Τριανταφύλλου κατά την ομιλία του στο Συνέδριο.

Ο κ. Τριανταφύλλου αναφέρθηκε στις νέες υπηρεσίες προς τους ασφαλισμένους για τον κλάδο αυτοκινήτου, σημειώνοντας ότι οι αποζημιώσεις λόγω φιλικού διακανονισμού αυξήθηκαν κατά 41% το 2002 έναντι του 2001.

Από την αρχή του 2003 η εταιρεία δημιούργησε μία πρωτοποριακή εφαρμογή πελατολογίου που ενοποιεί πληροφορίες και συμβόλαια για κάθε πελάτη των

Ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων κ. Ευάγ. Τριανταφύλλου.

Ο Πρόεδρος του Συλλόγου Εργαζομένων κ. Ιωάν. Κόλλιας.

Ο Πρόεδρος του Π.Σ.Α.Σ. κ. Αθ. Σκορδάς.

κλάδων ζωής και αυτοκινήτων, εξασφαλίζοντας πελατοκεντρική διαχείριση του χαρτοφυλακίου των συνεργατών του agency και των πρακτορείων που χρησιμοποιούν το πρόγραμμα και, κυρίως, βελτιώνει το επίπεδο service προς τους ασφαλισμένους, επισήμανε ο διευθυντής πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Ο Πρόεδρος της Π.Ο.Α.Π. κ. Ιωάν. Δρούλιας.

Ο Καθηγητής Π.Α. κ. Ηλίας Νικολακόπουλος.

Οι Πρώτοι των Πρώτων

Κλάδος Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής, ο Γενικός Διευθυντής Κ. Φιλίππου, οι Αναπληρωτές Γενικοί Διευθυντές κ.κ. Λ. Τζόλδος και Κ. Παραβάντης και ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων κ. Ευάγ. Τριανταφύλλου βράβευσαν: **1.** Τον 1ο Επιθεωρητή Πωλήσεων κ. Δ. Τζαβέλλα. **2.** Τον 1ο Διευθυντή Γραφείου κ. Αν. Σωτηριάδη. **3.** Την 1η Αναπληρώτρια Διευθύντρια Γραφείου κα Π. Γούσιου. **4.** Την 1η Διευθύντρια Ομάδας κα Κ. Κοκκότη **5.** Τον 1ο Ασφαλιστικό Σύμβουλο κ. Δ. Μηλιόρδο. **6.** Την πρωτιά στην Εθνική Ασφαλιστική Κύπρου πήρε ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος κ. Ν. Παναγιώτου.

Διατηρησιμότητα σημαίνει Ποιοτική Εργασία και Επαγγελματισμός. Τους βραβευμένους συνεχάρησαν ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Κ. Παραβάντης και ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων κ. Ευάγ. Τριανταφύλλου. **1.** Ο κ. Σπ. Γαβριηλίδης, Επιθεωρητής Πωλήσεων. **2.** Ο κ. Γ. Κουτζαμάνης, Διευθυντής Γραφείου. **3.** Ο κ. Π. Χαλκοδαίμων, Διευθυντής Ομάδας **4.** η κα Π. Γούσιου, Αναπληρώτρια Διευθύντρια Γραφείου **5.** Πρώτη μεταξύ των 14 Ασφαλιστικών Συμβούλων που βραβεύθηκαν (εκ των οποίων οι 9 είναι Ασφαλίστριες), η κα Ευφρ. Τουλούπα.

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Οι Πρώτοι των Πρώτων

20ο Συνέδριο Πωλήσεων

Στις Νέες Εργασίες Γενικών Κλάδων τους Πρωταγωνιστές της Εταιρίας μας βράβευσαν ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Λ. Τζόλδος και ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων κ. Ευάγ. Τριανταφύλλου. **1.** Ο κ. Β. Καραθάνος, Επιθεωρητής Πωλήσεων. **2.** Ο κ. Π. Δρίβας, Διευθυντής Γραφείου. **3.** Ο κ. Ιωάν. Ευθυμίου, Διευθυντής Ομάδας. **4.** Ο κ. Δ. Γκιολέκας, Ασφαλιστικός Σύμβουλος.

Οι Διακεκριμένοι Συνεργάτες μας επικεφαλής Πρακτορείων που βραβεύτηκαν αντίστοιχα για το ύψος του χαρτοφυλακίου, τη σύνθεση του χαρτοφυλακίου, τον δείκτη ζημιών αυτοκινήτου Αττικής και τον δείκτη ζημιών αυτοκινήτου Περιφέρειας, από τους κ.κ. Ευάγ. Τριανταφύλλου και Λ. Τζόλδο. **1.** Ο κ. Δ. Μαρτέν. **2.** Η κα Ιωάν. Κουιδουρμάζη. **3.** Ο κ. Σ. Λατόπουλος. **4.** Ο κ. Ν. Ράπτης.

Οι κ.κ. Ευάγ. Τριανταφύλλου και Λ. Τζόλδος βράβευσαν τους 3 πρώτους Διευθυντές Γραφείων Αττικής για τον Χαμηλό Δείκτη Ζημιών Προγραμμάτων Υγείας. Από αριστερά οι κ. κ. Χ. Κουκλάρης (3ος), Π. Δρίβας (2ος) και Ιωάν. Μαυρομμάτης (1ο) και ο 1ος Διευθυντής Γραφείου Περιφέρειας κ. Χ. Νικολάου.

Μπορεί να είναι Νέοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, αλλά διακρίθηκαν γιατί εργάστηκαν με ζήλο.

Αθανάσιος ΖΟΜΠΟΛΑΣ, Σπυρίδων ΓΑΒΡΙΗΛΙΔΗΣ, Δημήτρης ΤΖΑΒΕΛΛΑΣ και Παναγιώτης ΚΡΥΣΤΑΛΛΗΣ. Τέσσερις συνεργάτες της Εθνικής Ασφαλιστικής που έχουν γράψει κυριολεκτικά ιστορία για την αφοσίωση, το ήθος τους, την παραγωγικότητά τους και τη συνέπεια απέναντι στους πελάτες, τους συνεργάτες και την εταιρία μας, τιμήθηκαν από τη Διοίκηση, αλλά και από όλους τους Συνέδρους.

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

Γιατί έχουμε την Εθνική. Την πρώτη ασφαλιστική.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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

Η εικόνα του ασφαλιστή που ψάχνετε

Ένα από τα σημαντικά βήματα για να θέσετε τις βάσεις για τη στρατολόγηση ασφαλιστών καριέρας είναι να καθορίσετε μια πολιτική. Μέρος του καθορισμού τηςπολιτικής είναι η σκιαγράφηση της εικόνας του ασφαλιστή που ψάχνετε.

Η εικόνα δε θα πρέπει να είναι μια ακριβής «φωτογραφία», αλλά μάλλον μια γενική «σιλουέτα». Δε θέλετε να καθιερώσετε σκληρούς κανόνες, οι οποίοι θα σας εμποδίσουν, αλλά θα πρέπει να έχετε μία ελαστική εικόνα η οποία να αλλάζει για να ταιριάζει σε συγκεκριμένες περιπτώσεις.

Ο ασφαλιστής που ψάχνω θα πρέπει να έχει:

Α. Συγκεκριμένες ελάχιστες ικανότητες υπόβαθρου.

1. Κάποιο βαθμό μόρφωσης (αρκετό για να μου καθορίσει την ικανότητά του να δέχεται εκπαίδευση, να κινείται σε κύκλους στους οποίους θέλω, να λειτουργεί και να καταλαβαίνει τις αρχές της μοντέρνας ασφάλισης).
2. Σταθερότητα και ενδείξεις επιτυχίας στην παρούσα ή την προηγούμενη απασχόλησή του.
3. Να έχει δείξει δείγματα αξιοπιστίας και ακεραιότητας σε προσωπικά και επαγγελματικά θέματα.
4. Καλή υγεία που να δείχνει φυσικές ικανότητες να κάνει τη δουλειά.
5. Ευχάριστη εμφάνιση, τρόπους, φωνή και ομιλία.
6. Ικανοποιητικούς οικονομικούς όρους.
7. Μια φυσική αγορά για να καλλιεργήσει.

Β. Μια θετική οικογενειακή κατάσταση.

1. Το αν ή όχι ο υποψήφιος ασφαλιστής έχει οικογένεια, είναι σημαντικό από την άποψη των κινήτρων – οι παντρεμένοι ασφαλιστές αντιμετωπίζουν τη δουλειά τους πιο σοβαρά απ' ό,τι οι ανύπαντροι.
2. Αν ο ασφαλιστής είναι παντρεμένος, η σύζυγος θα βοηθάει ή θα εμποδίζει τη δουλειά του, ανάλογα με την προσωπικότητά της και τη στάση της απέναντι στο επάγγελμα του ασφαλιστή.
3. Το σπίτι και το περιβάλλον του ασφαλιστή πρέπει να είναι αξιόλογα, αφού αποτελούν δείγμα του τύπου της δουλειάς που μπορεί να παράγει ο ασφαλιστής.
4. Το αν ο ίδιος έχει ασφάλεια είναι δείγμα ευνοϊκής οικογενειακής κατάστασης, όπως επίσης και εκτίμησης των ασφαλιστικών αξιών.

Γ. Χαρακτηριστικά του ατόμου για το υποκατάστημά μου.

1. Έχει επιθυμίες ανάλογα με την παραγωγή που περιμένω από αυτόν.
2. Πρέπει να είναι ένα άτομο που να σέβομαι – διαφορετικά δε θα μπορέσω να τον εκπαιδεύσω, να τον επιβλέπω και να του δίνω κίνητρα.
3. Πρέπει να είναι κάποιος που θα είναι πιστός, που να δέχεται καθοδήγηση, που να ταιριάζει με την ομάδα του υποκαταστήματός μου, που να πουλάει δουλειά ποιότητας, και που να χρησιμοποιεί μεθόδους πώλησης που εγκρίνω.
4. Πρέπει να βρίσκεται κάπου όπου χρειάζομαι έναν ασφαλιστή, όπου μπορώ να εκπαιδεύσω έναν ασφαλιστή, και όπου μπορεί να έχει ένα καλό εισόδημα δουλεύοντας σε μένα. Πρέπει να υπάρχει μια διαθέσιμη αγορά στην οποία ταιριάζει το άτομο αυτό να εργάζεται.

Η εικόνα του ασφαλιστή που ψάχνετε θα πρέπει να χρησιμοποιείται μόνο σαν οδηγός. Δε θα ήταν σωστό να απορρίψετε ένα άτομο για το μόνο λόγο ότι δεν ταιριάζει με έναν από αυτούς τους παράγοντες. Δημιουργείστε το δικό σας κατάλογο των χαρακτηριστικών που θεωρείτε σημαντικά και θέστε τα με μια σειρά προτεραιότητας έτσι ώστε ο υποψήφιος ασφαλιστής να μπορεί να συγκρίνεται με την επιθυμητή εικόνα.

Αν δε γονατίσουν οι καμήλες δεν τις φορτώνει κανένας

Λένε ότι «αν δε γονατίσουν οι καμήλες δεν τις φορτώνει κανένας». Μεταφορικά το χρησιμοποιούν και γι' αυτούς που σαν την καμήλα γονατίζουν μόνοι τους και τους φορτώνουν οι άλλοι διάφορα. Μην παραπονιέστε τους λένε, μόνοι σας γονατίσατε, ας μη γονατίζατε και δε θα σας φόρτωναν. Η φωτογραφία μου θυμίζει τους ασφαλιστές - πωλητές που «γονάτισαν» μόνοι τους και αδιαμαρτύρητα φορτώθηκαν δικά τους και ξένα λάθη και προβλήματα... π.χ. έγινε μόδα οι «τεχνοκράτες» να «φορτώνουν» πάνω τους ασφάλιστρα, κόστος εταιριών, λάθη επενδύσεων, χρηματιστήρια, αποζημιώσεις κ.λπ. Λοιπόν όχι, δεν φταίνε οι πωλητές για όλα... Αφήστε τους ήσυχους να πουλήσουν!

Οι ασφαλιστές (οι καλοί) έχουν μέλλον

Οι ασφάλειες ζωής και τα συνταξιοδοτικά ασφαλιστικά προγράμματα αντιστοιχούν στο 70% περίπου (68,7% το 2002) του συνόλου των εργασιών του ασφαλιστικού κλάδου, σύμφωνα με έκθεση της Τράπεζας της Ελλάδος (πηγή ενδιάμεση έκθεση 2003). Όπως και στον τραπεζικό κλάδο, η ασφαλιστική αγορά παρουσιάζει αρκετά μεγάλη συγκέντρωση. Οι πέντε μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες καλύπτουν περισσότερο από το 50% των συνολικών εργασιών (54,5% το 2002). Παρά τις συγχωνεύσεις και εξαγορές των τελευταίων ετών, η αγορά εξακολουθεί να χαρακτηρίζεται από την παρουσία πολυάριθμων μικρών επιχειρήσεων και οι επιχειρήσεις στο πρώτο τεταρτημόριο (δηλ. οι 26 μικρότερες εταιρίες) αντιπροσωπεύουν μόλις το 0,6% του συνόλου των εργασιών του κλάδου. Ο κλάδος είναι πιθανό να γνωρίσει περαιτέρω ενοποίηση τα επόμενα χρόνια, πρώτον διότι ορισμένες ασφαλιστικές επιχειρήσεις επηρεάστηκαν αρνητικά από τις εξελίξεις στα διεθνή χρηματιστήρια, δεύτερον επειδή από τις αρχές του επόμενου έτους αναμένεται να υιοθετηθεί σχετική Κοινοτική Οδηγία που μεταξύ άλλων συνεπάγεται σημαντική αύξηση των ιδίων κεφαλαίων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και τρίτον διότι η προβλεπόμενη αναδιάρθρωση της κοινωνικής ασφάλισης και η δημιουργία του «τρίτου πυλώνα» θα διευρύνουν τις επιλογές που θα έχουν οι ενδιαφερόμενοι για πρόσθετη ασφαλιστική κάλυψη. Και οι τρεις αυτοί παράγοντες αναμένεται να επιταχύνουν τη διαδικασία ενοποίησης που παρατηρείται σήμερα, ενώ ο αυξανόμενος ανταγωνισμός μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων είναι πιθανό να απαιτήσει καλύτερη εποπτεία του κλάδου.

Τι γίνεται με την εποπτεία των ασφαλιστών;

Η Τράπεζα Ελλάδος σε έκθεσή της λέει ότι σημαντική είναι η εποπτεία των αγορών κεφαλαίων και των ασφαλιστικών εταιριών. Η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς έχει δημιουργήσει το κατάλληλο θεσμικό πλαίσιο για το Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, ενώ διάφοροι κανονισμοί έχουν θεσπιστεί για την προστασία των επενδυτών, την ενίσχυση της κεφαλαιακής επάρκειας των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στην εν λόγω αγορά, τη μεγαλύτερη διαφάνεια στη ροή πληροφοριών κ.λπ. Στον κλάδο των ασφαλειών, η κυβέρνηση μελετά τη δημιουργία μιας εποπτικής αρχής, κατά το πρότυπο της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς. Η αλληλεπίδραση μεταξύ τραπεζών και λοιπών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων απαιτεί επαγρύπνηση, δεδομένου ότι, όπως προαναφέρθηκε, πολλά αμοιβαία κεφάλαια και ασφαλιστικές εταιρίες ανήκουν σε μεγάλους τραπεζικούς ομίλους. Η συνεργασία μεταξύ των διαφόρων εποπτικών αρχών είναι γι' αυτό ιδιαίτερα χρήσιμη προκειμένου να διασφαλιστεί η σταθερότητα ολόκληρου του χρηματοπιστωτικού συστήματος. Για το σκοπό αυτό ενδείκνυται η δημιουργία Συντονιστικού Συμβουλίου Εποπτικών Αρχών, υποστηρίζει ο κ. Γκαργκάνας της Τράπεζας Ελλάδος, αντίστοιχου οργάνου με αυτό που έχει καθιερωθεί και σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες, προκειμένου οι εποπτικές αρχές να μπορούν να αλληλοενημερώνονται για τις εξελίξεις στο χώρο τους, να διευκολύνεται η συνεργασία τους σε θέματα κοινού ενδιαφέροντος και να διασφαλίζονται ίσοι όροι ανταγωνισμού στην προσφορά ομοειδών χρηματοπιστωτικών προϊόντων. Σκοπός όλων αυτών των ρυθμίσεων δεν είναι απλώς η δημιουργία ενός δυναμικού χρηματοπιστωτικού τομέα που θα είναι σε θέση να ικανοποιεί τις ανάγκες της πραγματικής οικονομίας, αλλά και η διατήρηση της σταθερότητάς του και η ενίσχυση της συμβολής του στη συνεχιζόμενη διαδικασία πραγματικής σύγκλισης, υπάρχει όμως και το μεγάλο θέμα της εποπτείας της δουλειάς του ασφαλιστή. Αν δεν εποπτευθεί σωστά ο ασφαλιστής εκ των υστέρων και κατά τη διάρκεια της εργασίας του καθημερινά ΔΕΝ θα επιτύχει. Σωστός manager είναι αυτός που ξέρει να ΕΠΟΠΤΕΥΕΙ. Είναι θέμα ΠΡΩΤΑΡΧΙΚΟ. Δυστυχώς οι πιο πολλοί στρατολογούν αξιόλογους ανθρώπους και μετά τους ΕΓΚΑΤΑΛΕΙΠΟΥΝ. Βγείτε από την εξ αποστάσεως παρακολούθηση φίλοι managers, σταθείτε κοντά στον ασφαλιστή σας και σίγουρα θα γεμίσετε και οι δύο πολλά λεφτά...

Προσέξτε την εικόνα σας!

Τώρα είναι η κατάλληλη στιγμή κάθε ασφαλιστικής επιχείρησης να προσέξει την εικόνα και το σύνολό της προς τα έξω! Στη ζώνη του ευρώ, η απασχόληση παρέμεινε στάσιμη κατά τα δύο πρώτα τρίμηνα του 2003. Οι προοπτικές ανόδου της απασχόλησης φαίνονται ευνοϊκότερες στον τομέα των υπηρεσιών, σύμφωνα με τις έρευνες συγκυρίας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Πάντως, σύμφωνα με τις έρευνες αυτές, οι προσδοκίες των επιχειρήσεων για την απασχόληση μέχρι και το Σεπτέμβριο δε σηματοδοτούσαν αξιόλογη μεταβολή των τάσεων στην αγορά εργασίας. Το ποσοστό ανεργίας στη ζώνη του ευρώ ακολουθεί σταθερά ανοδική πορεία από τα μέσα του 2001 και αυξήθηκε περαιτέρω το δεύτερο τρίμηνο του 2003 (από 8,7% σε 8,8%). Σύμφωνα με τις εαρινές προβλέψεις της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για το 2003, το ποσοστό ανεργίας αναμενόταν να διαμορφωθεί στο 8,8% στο σύνολο του έτους, αλλά, με δεδομένους τους τρέχοντες χαμηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, υπάρχει κίνδυνος να είναι υψηλότερο. Οι ασφαλιστικές εταιρίες ευνοούνται αυτή την εποχή στο να επιλέξουν πρόσωπα που θα τους εκπροσωπούν επάξια. Οι ασφαλιστές του μέλλοντος όμως θα είναι υψηλότερου επιπέδου σε όλα και στο να... κρίνουν την ηγεσία και τις πολιτικές της. Και φυσικά πριν ΕΙΣΕΛΘΟΥΝ στο επάγγελμα ρωτάνε και θα ρωτήσουν για το παρελθόν για τη συμπεριφορά των εταιριών, για την τύχη συναδέλφων τους πριν απ' αυτούς. Εκεί είναι και η απάντηση γιατί δεν μπαίνουν στο επάγγελμα νέοι, αφού υπάρχει τόση ανεργία νέων, γιατί δεν πουλάνε, γιατί γυρίζουν την πλάτη, γιατί φοβούνται μη γίνουν «στιμμένες λεμονόκουπες», γιατί δε θέλουν να είναι «τα άλογα που τα σκοτώνουν πριν γεράσουν»... Τώρα βάλτε ξεκάθαρους ρόλους και κανόνες. Προσέξτε την εικόνα σας.

Ε.Σ.

Διώξτε τα ζιζάνια από τις γλάστρες

Αυτή είναι η κατάλληλη στιγμή, γράψαν «ΤΑ ΝΕΑ» στα μέσα Νοεμβρίου 2003, για να απομακρύνετε τα ζιζάνια από τις γλάστρες, πριν «φουντώσουν» και «πνίξουν» τα φυτά σας. Ζιζάνιο θεωρείται κάθε φυτό που φυτρώνει εκεί που... δεν το σπέρνουν (μπορεί να είναι ακόμη κι ένα ωφέλιμο φυτό, αλλά στη λάθος θέση).

Όπως εξηγεί ο γεωπόνος κ. Γιώργος Ζεβελάκης, «τα ζιζάνια αρχίζουν να φυτρώνουν αυτή την εποχή. Τα πιο συνηθισμένα είναι το τριφύλλι, ο βέλιουρας, η αντράκλα, οι βρούβες κ.ά. Εκτός του ότι απορροφούν νερό και θρεπτικά συστατικά από το χώμα, εις βάρος των φυτών, δημιουργούν και ένα μικροκλίμα που είναι ευνοϊκό για μύκητες, έντομα και τετρανύχους».

Απομακρύνετε τα ζιζάνια με το χέρι, φορώντας γάντια. Φροντίστε οι κινήσεις σας να είναι προσεκτικές ώστε να μην πληγώσετε τα φυτά ή να αφαιρέσετε μέρος από τις ρίζες τους.

Για όσους έχουν κήπο, υπάρχει και η λύση των ζιζανιοκτόνων σκευασμάτων, όπως το «ραουντάπ» και το «γραμμοξόν».

Υ.Γ.: Ισχύει και για τα «ζιζάνια» των εταιριών. Διώξτε γύρω απ' τους καλούς τους αρνητικούς, τους μίζερους, τους γκρινιάρηδες, τους χωρίς φιλοδοξίες, τους εκνευριστικούς, τους μη παραγωγικούς. Πρώτα όμως θα τους δώσετε ευκαιρίες ν' αλλάξουν... Αυτή η εποχή είναι κατάλληλη για ξεκαθάρισμα στόχων και απολογισμούς χρονιάς σε ανθρώπινο δυναμικό και πελατολόγιο. Αν θέλετε καρποφορία προσέξτε αυτές τις εργασίες.

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

Πρόεδρος του Ομίλου Ασπίς
κ. Παύλος Ψωμιάδης

8ο συνέδριο στελεχών πωλήσεων

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Η Ασπίς πρόσω ολοταχώς για νέες κατακτήσεις

Πρόσω Ολοταχώς έδειξε την κατεύθυνση ο πρόεδρος του Ομίλου Ασπίς κ. Παύλος Ψωμιάδης στο 8ο Συνέδριο Στελεχών πωλήσεων της εταιρείας και οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι του ομίλου έδωσαν την υπόσχεση ότι θα ακολουθήσουν όλοι μαζί ενωμένοι την κατεύθυνση αυτή για νέους υψηλότερους στόχους είτε με ούριο άνεμο είτε με μποφόρ.
Ο όμιλος Ασπίς με τη δημιουργική διεύθυνση ενός μαχητή-ασφαλιστή της πρώτης γραμμής του Παύλου Ψωμιάδη εισέρχεται σε νέα δημιουργική πορεία επιλέγοντας να κινηθεί σε νέα νερά είτε στον τραπεζικό είτε στον ασφαλιστικό τομέα, και πάλι με επιτυχία όπως έχει αποδείξει από τα μέχρι τώρα αποτελέσματα που κάθε φορά τον τοποθετούν σε υψηλότερες θέσεις μέσα στο χρηματοασφαλιστικό τοπίο.

Γενικός Διευθυντής ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ,
κος Σταμάτης Καρράς

Διευθύνων Σύμβουλος ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ,
κος θάνος Χριστιανός

Διευθύνων Σύμβουλος ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ,
κος Θεμιστοκλής Βελισσαρίδης

Διευθύνων Σύμβουλος
Commercial Value,
κος Γιάννης Παυλίδης

Το συνέδριο πραγματοποιήθηκε το διάστημα 10-13 Οκτωβρίου εν πλώ σε μία κρουαζιέρα στα καταγάλανα νερά του Ιονίου πελάγους. Ο όμιλος Ασπίς επιβράβευσε έτσι τη σημαντική προσπάθεια των συνεργατών του για την επίτευξη υψηλών στόχων. Κλείνοντας τις εργασίες του Συνεδρίου ο πρόεδρος του Ομίλου Παύλος Ψωμιάδης με τον δικό του ξεχωριστό τρόπο τόνισε ότι ο μεγαλύτερος ελληνικός όμιλος ιδιωτικών κεφαλαίων βγήκε αλώβητος από την κρίση, και πρόσθεσε ότι την Ασπίδα «την περιμένουν μέρες λαμπρές» γιατί η Ασπίς πρόνοια βρίσκεται «στο εμείς και όχι στο εγώ», γιατί «προχωράμε με συνεργασία-συνεργασία-συνεργασία» και «δημιουργούμε ένα μεγάλο ελληνικό όμιλο».

Ο κ. Ψωμιάδης αναφέρθηκε ακόμη στη συμμετοχή του Ομίλου Ασπίς στο διαγωνισμό για την πώληση της Γενικής Τράπεζας, ενώ δήλωσε έτοιμος να μεγαλώσει ακόμη περισσότερο τον όμιλο με νέες εξαγορές.

Το συνέδριο που ξεκίνησε την Κυριακή το πρωί άνοιξε με ομιλία της διευθύντριας marketing κ. Λίζας Βαρδακάρη. Όπως τόνισε η ομιλήτρια, "η Ασπίς πρόνοια για να ανταποκριθεί στις αυξημένες απαιτήσεις των καταναλωτών ανιχνεύει διαρκώς τις τάσεις της αγοράς, ενισχύει τον τομέα των πηγών πληροφόρησης, αναπτύσσει ευέλικτα και δυναμικά προϊόντα και δημιουργεί μηχανισμούς και εργαλεία για την εξάσκηση στην παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών."

Ο Γενικός διευθυντής της Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ, Σταμάτης Καρράς αναφέρθηκε στη στρατηγική ανάπτυξης της εταιρείας, και στη βελτίωση των αποτελεσμάτων η οποία θα προέλθει μέσω του περιορισμού του λειτουργικού κόστους και την ενίσχυση της κεφαλαιουχικής βάσης. Επίσης τόνισε τη σημασία της βελτίωσης του επιπέδου εξυπηρέτησης των πελατών και επεσήμανε ότι ένας από τους βασικούς στρατηγικούς στόχους του ομίλου είναι η περαιτέρω ενίσχυση της παρουσίας του στο εξωτερικό.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Ασπίς Πρόνοια ΑΕΑΖ θάνος Χριστιανός, ανακοίνωσε ότι το 2004 θα υπάρξει νέος κανονισμός πωλήσεων γενικών κλάδων, ενώ υπογράμμισε ότι στόχος της εταιρείας είναι η ανάπτυξη της παραγωγής με ποσοτικά αλλά και ποιοτικά κριτήρια, έτσι ώστε να υπάρχουν θετικά αποτελέσματα.

Στη νέα δύναμη που ανατέλλει στον ασφαλιστικό χώρο, την Commercial Value εστίασε την ομιλία του ο Ιωάννης Παυλίδης, διευθύνων σύμβουλος της επιχείρησης.

Διευθύντρια Marketing,
κα Λίζα Βαρδακάρη

Με ενεργητικό 252 εκατ. ευρώ, 283.000 πελάτες, 2.500 ασφαλιστικούς συμβούλους και 1.000 συνεργαζόμενα πρακτορεία η Commercial Value, είναι και θα γίνει ακόμη περισσότερο στο μέλλον μία εταιρεία που αξίζει κανείς να την εμπιστεύεται τόνισε ο κ. Παυλίδης. Οι φιλόδοξοι αλλά εφικτοί στόχοι της Commercial Value για το επόμενο διάστημα όπως αναλύθηκαν απο τον κ. Παυλίδη είναι η εξυγίανση των συγχωνευμένων εταιρειών, η αυτόνομος κερδοφόρος ανάπτυξη, η αύξηση μεριδίου της αγοράς στο 7%, η διατήρηση του ποσοστού διαχειριστικών εξόδων σε λελογισμένο ύψος και η στήριξη του ομίλου Ασπίς στην προσπάθεια του για περαιτέρω ανάπτυξη, μέσω εξαγορών άλλων εταιρειών.

Στο συνέδριο μίλησαν ακόμη ο αναπληρωτής Γενικός διευθυντής της Aspis Bank Γιώργος Δαγιάντης και ο διευθύνων σύμβουλος της Ασπίς ΑΕΔΑΚ Θεμιστοκλής Βελισσαρίδης που αναφέρθηκαν στην δραστηριότητα των δύο οργανισμών και στην αποδοτικότερη συνεργασία με το δίκτυο πωλήσεων.

Με τους παρευρισκόμενους ενθουσιασμένους να χειροκροτούν όρθιοι ολοκληρώθηκαν οι εργασίες του Συνεδρίου το οποίο συντόνισε με τον δικό του ιδιαίτερο τρόπο ο κ. Κωνσταντίνος Χολέβας.

Αναπληρωτής
Γενικός Διευθυντής
ASPIS BANK,
κος Γεώργιος Δαγιάντης

8ο συνέδριο στελεχών πωλήσεων

Συντονιστής Συνεδρίου, κος Κωνσταντίνος Χολέβας

1. Οι πέντε (5) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε: Εισπράξεις Ασφαλίστρων Γενικών Κλάδων (εκτός Αυτοκινήτου) το 2001. Από αριστερά θάνος Χριστιανός 1η ΤΣΑΤΣΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ (αντί ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ που δεν παραβρέθηκε) • 2. Οι τρεις (3) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε: Εισπράξεις Ασφαλίστρων Γενικών Κλάδων (εκτός Αυτοκινήτου) το 2001. Από αριστερά απονέμει ο Γεώργιος Κυριακάκης 1η ΤΣΑΤΣΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ • 3. Οι τρεις (3) πρώτοι Assistant Agency Managers σε: Εισπράξεις Ασφαλίστρων Γενικών Κλάδων (εκτός Αυτοκινήτου) το 2002. Από αριστερά απονέμει ο Γιάννης Παυλίδης

4. Οι δέκα (10) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε: Εν ισχύι χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής, κατά το έτος 2002. Από αριστερά απονέμει ο Δημήτρης Εμμανουήλ 1η ΝΤΑΜΑΡΗ ΣΤΥΛΙΑΝΗ • 5. Οι τρεις (3) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε: Διατηρηθέντα Ασφάλιστρα Κλάδου Ζωής Περιοδικών Καταβολών παραγωγής 2000. Από αριστερά απονέμει ο Πρόδρομος Μιχαηλούδης, 1ος ΚΑΡΑΜΠΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ • 6. Οι πέντε (5) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστών Συμβούλων σε: Εν ισχύι Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής στο τέλος του 2001. Από αριστερά Παύλος Ψωμιάδης • 7. Οι πέντε (5) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε: Παραδόσεις Ασφαλίστρων στον Κλάδο Ζωής το 2002. Από αριστερά απονέμει η Λίζα Βαρδακάρη, 1ος ΛΑΣΚΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

8. Οι τρεις (3) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε: Εισπράξεις Ασφαλίστρων Γενικών Κλάδων (εκτός αυτοκινήτου) το 2002. Από αριστερά απονέμει ο Παύλος Ψωμιάδης 1η ΤΣΑΤΣΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ • 9. Οι πέντε (5) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε: Παραδόσεις Ασφαλίστρων στον Κλάδο Ζωής το 2001 • 10. Οι πέντε (5) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε: Εν ισχύι Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής στο τέλος του 2002. Από αριστερά απονέμει ο Παύλος Ψωμιάδης, 1η ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΟΥ ΜΑΡΙΑ, 2ος ΛΑΣΚΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, 3ος ΑΜΑΝΑΤΙΔΗΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ, 4ος ΚΑΡΑΜΠΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, 5ος ΚΑΤΣΟΥΔΑΣ ΘΕΟΦΑΝΗΣ • 12. Οι τρεις (3) πρώτοι Assistant Agency Managers σε: Παραδόσεις Ασφαλίστρων Κλάδου Ζωής το 2002

11. Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι - Μέλη του Club Προέδρου για το 2002.

18. Οι δέκα (10) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε: Παραδόσεις Ασφαλίστρων Κλάδου Ζωής κατά το έτος 2002

13. Οι τρεις (3) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε: Εισπράξεις Ασφαλίστρων Γενικών Κλάδων (εκτός Αυτοκινήτου) το 2001 • 14. Οι πέντε (5) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε: Παραδόσεις ασφαλίστρων στον Κλάδο Ζωής το 2002 • 15. Οι τρεις (3) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων : Διατηρηθέντα Ασφάλιστρα Κλάδου Ζωής Περιοδικών Καταβολών Παραγωγής 2001 • 16. Οι τρεις (3) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε: Εισπράξεις Ασφολίστρων Γενικών Κλάδων (εκτός Αυτοκινήτου) το 2002

17. Οι δέκα (10) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε: Παραδόσεις Ασφαλίστρων Κλάδου Ζωής κατά το έτος 2001 • 19. Βράβευση Διευθυντών Πωλήσεων.
Από αριστερά: Γεώργιος Βαρσαμής, Πρόδρομος Μηχαηλούδης, Γεώργιος Κυριακάκης, Κωνσταντίνος Λουλουδάκης, Σταμάτης Καράς (αντί Ανέστη Γιαννούση, που δεν παραβρέθηκε), Νικόλαος Παπανδρέου • 20. Οι τρεις (3) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε: Με Χαμηλό Δείκτη Ζημιών σε Νοσοκομειακά Προγράμματα, Προσωπικό Ατύχημα και Εισπράξεις άνω των € 150.000 για το 2002.

21. Οι τρεις (3) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: Με Χαμηλό Δείκτη Ζημιών σε Νοσοκομειακά Προγράμματα, Προσωπικό Ατύχημα και Εισπράξεις άνω των € 44.000 για το 2001. Από αριστερά απονέμει η Καίτη Βασιαγεώργη, 1ος ΒΟΝΙΑ ΜΟΥΣΤΑΦΑ • 22. Οι δέκα (10) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε: Παραδόσεις Ασφαλίστρων Κλάδου Ζωής κατά το έτος 2002.
Από αριστερά απονέμει ο Νικόλαος Μυλωνάς, 1η ΝΤΑΜΑΡΗ ΣΤΥΛΙΑΝΗ • 23. Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων - Μέλη του Club Προέδρου για το 2002. Από αριστερά απονέμει ο Παύλος Ψωμιάδης, ΤΣΑΤΣΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ, ΡΟΝΤΟΓΙΑΝΝΗΣ ΜΑΡΚΟΣ, ΛΑΣΚΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ, ΔΡΑΚΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ, ΚΑΤΣΟΥΔΑΣ ΘΕΟΦΑΝΗΣ, ΛΕΒΕΝΤΗΣ ΑΡΧΕΛΑΟΣ • 24. Οι δέκα (10) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε: Εν ισχύι χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής, κατά το έτος 2002

25. Οι πέντε (5) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε: Διατηρησιμότητα Παραγωγής Κλάδου Ζωής Περιοδικών Καταβολών του 2000 άνω του 90%. Από αριστερά απονέμει ο Γεώργιος Λεύκαρος • 26. Οι πέντε (5) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε: Διατηρησιμότητα Παραγωγής Κλάδου Ζωής Περιοδικών Καταβολών του 2001 άνω του 90%. Από αριστερά απονέμει ο Παναγιώτης Παλαιολόγος • 27. Οι πέντε (5) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε: Εισπράξεις Ασφαλίστρων Γενικών Κλάδων (εκτός Αυτοκινήτου) το 2001 • 28. Οι πέντε (5) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε: Εισπράξεις Ασφαλίστρων Γενικών Κλάδων (εκτός Αυτοκινήτου) το 2002. Από αριστερά απονέμει ο θάνος Χριστιανός

31. Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι - Μέλη του Club Προέδρου για το 2001. Από αριστερά απονέμει ο Παύλος Ψωμιάδης

29. Οι τρεις (3) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: Με Χαμηλό Δείκτη Ζημιών σε Νοσοκομειακά Προγράμματα, Προσωπικό Ατύχημα και Εισπράξεις άνω των € 44.000 για το 2001. • 30. Οι τρεις (3) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι: Με Χαμηλό Δείκτη Ζημιών σε Νοσοκομειακά Προγράμματα, Προσωπικό Ατύχημα και Εισπράξεις άνω των € 44.000 για το 2002. Από αριστερά απονέμει ο Μάνος Τσικογιαννόπουλος • 32. Οι τρεις (3) πρώτοι Assistant Agency Managers σε: Παραδόσεις Ασφαλίστρων Κλάδου Ζωής το 2001. Από αριστερά απονέμει ο Κων/νος Λουλουδάκης • 33. Οι τρεις (3) πρώτοι Assistant Agency Managers σε: Εισπράξεις Ασφαλίστρων Γενικών Κλάδων (εκτός Αυτοκινήτου) το 2001. Από αριστερά απονέμει ο Κων/νος Λουλουδάκης

34. Οι πέντε (5) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε: Εν ισχύι Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής στο τέλος του 2001. Από αριστερά ο Παύλος Ψωμιάδης, 1η ΔΗΜΗΤΡΙΑΔΟΥ ΜΑΡΙΑ • 35. Οι πέντε (5) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε: Παραδόσεις Ασφαλίστρων στον Κλάδο Ζωής το 2001. Από αριστερά απονέμει ο Παύλος Ψωμιάδης, 1ος ΚΑΡΑΜΠΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ • 36. Οι τρεις (3) πρώτοι Assistant Agency Managers σε: Παραδόσεις Ασφαλίστρων Κλάδου Ζωής το 2002. Από αριστερά απονέμει ο Ιωάννης Παυλίδης, 1ος ΜΑΝΤΖΙΑΡΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ • 37. Βράβευση Προέδρου & Διευθύνοντος Συμβούλου Ομίλου ΑΣΠΙΣ, κου Παύλου Ψωμιάδη

38. Οι τρεις (3) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε: Διατηρηθέντα Ασφάλιστρα Κλάδου Ζωής Περιοδικών Καταβολών παραγωγής 2002. • 39. Οι δέκα (10) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε: Εν ισχύι χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής, κατά το έτος 2001 • 40. Οι τρεις (3) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε: Με Χαμηλό Δείκτη Ζημιών σε Νοσοκομειακά Προγράμματα, Προσωπικό Ατύχημα και Εισπράξεις άνω των € 150.000 για το 2001. Από αριστερά απονέμει ο Γεώργιος Βαρσαμής, 1ος ΜΑΤΣΩΛΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ • 41. Οι δέκα (10) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε: Παραδόσεις Ασφαλίστρων Κλάδου Ζωής κατά το έτος 2001. Από αριστερά απονέμει ο Σταμάτης Καρράς, 1ος ΧΑΤΖΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

42. Οι δέκα (10) πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε: Εν ισχύι χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής κατά το έτος 2001. Από αριστερά απονέμει ο Νικόλαος Πλακίδης, 1ος ΧΑΤΖΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ • 43. Οι τρεις (3) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων : Με Χαμηλό Δείκτη Ζημιών σε Νοσοκομειακά Προγράμματα, Προσωπικό Ατύχημα και Εισπράξεις άνω των € 150.000 για το 2001 • 44. Οι τρεις (3) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε: Διατηρηθέντα Ασφάλιστρα Κλάδου Ζωής Περιοδικών Καταβολών παραγωγής 2001. Από αριστερά απονέμει ο Παύλος Ψωμιάδης, 1ος ΚΑΡΑΜΠΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ • 45. Οι τρεις (3) πρώτοι Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων σε: Με Χαμηλό Δείκτη Ζημιών σε Νοσοκομειακά Προγράμματα, Προσωπικό Ατύχημα και Εισπράξεις άνω των € 150.000 για το 2002. Από αριστερά απονέμει ο Νικόλαος Πλακίδης, 1ος ΜΑΤΣΩΛΑΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

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

"Ποιος ξέρει κι αν πάνω από της σκέψης την κορφή και της ιδέας το βάθος, μην είναι λέαινα, φωτιά, πλάστρα ή χαλάστρα, τέλος ή αρχή - "το πάθος"

Management Ψυχής 1

Γράφει ο Μανώλης Ανδρόνικος*

Πόσο όμορφα ο Κωστής Παλαμάς αγγίζει την ψυχή μας με την αιώνια αλήθεια ότι τίποτα μεγάλο, καλό ή κακό δεν μπορεί να γίνει χωρίς πάθος. Το πάθος μπορεί να μας απογειώσει στους εφτά ουρανούς, όταν είναι δημιουργικό αλλά και να μας χώσει κάτω από τη γη, όταν είναι καταστροφικό.

Τριάντα χρόνια δούλεψα με πάθος στις ασφάλειες, έδωσα την ψυχή μου για τα δίκτυα πωλήσεων. Κι αυτό το έδειχνα με λόγια και έργα αλλά και πολλή αγάπη. Δεν είναι σχήμα λόγου, είναι αλήθεια πέρα για πέρα. Σε μόνιμη βάση πέρναγα με πάθος μηνύματα στους ασφαλιστές, γιατί πίστευα ότι αυτά ήταν βάλσαμο στην ψυχή τους, εφαλτήριο για να πουλάνε περισσότερο.

"Θα γίνουμε η πρώτη εταιρία στην Ελλάδα, θα προσφέρουμε το καλύτερο συμβόλαιο στην αγορά, όπως επίσης θα προσφέρουμε το καλύτερο πακέτο αμοιβών σε σας. Θα είμαστε η εταιρία του συν ένα στον πελάτη, συν ένα στο συνεργάτη, με σας μπροστάρηδες. Θα πολεμάτε με πυρηνικά όπλα, θα κάνετε μεγάλες παραγωγές και γρήγορα ο ανταγωνισμός θα βλέπει την πλάτη σας. Θα έχετε τσέπη γεμάτη και καρδιά ευχαριστημένη και αν δουλεύετε με πάθος κι έχετε απληστία για βελτίωση, αν έχετε τον πελάτη πάνω από όλα και το πορτοφόλι σας σε δεύτερη μοίρα, τότε τίποτα δεν είναι αδύνατο", έλεγα στους ασφαλιστές.

Με αυτά και πολλά άλλα, σλόγκαν που κατά καιρούς δημιουργούσα, επικοινωνούσα με τους ασφαλιστές από το τηλέφωνο, στις επισκέψεις μου στα υποκαταστήματα, στα συνέδρια, στα εκπαιδευτικά ταξίδια, ακόμα και στα σπίτια τους, στις χαρές και στις λύπες τους. Ήμουν πανταχού παρών κοντά τους με αγάπη. Η υπερβολή μου ξένιζε τόσο πολύ που τα πρώτα χρόνια μου έλεγαν πιο έμπειροι συνάδελφοι από μένα, "ο Διευθυντής Πωλήσεων είναι βασιλιάς στις πωλήσεις κι είναι μεγάλο λάθος σου που είσαι τόσο κοντά με τους ασφαλιστές, θα την πατήσεις. Δεν ξέρεις την παροιμία που λέει δώσε θάρρος στο χωριάτη να σ' ανέβει στο κρεβάτι; Θα σε καβαλήσουν οι ασφαλιστές, με τίποτα δε θα πετύχεις".

Όταν σε πείσμα όλων ακολουθώντας τη δική μου πολιτική και παίζοντας το δικό μου βιολί, ερχόμενος από το πουθενά, όπως έγραψε ο Αλέξανδρος Ταμπουράς, έγινα ο γκουρού, ο μάγος των πωλήσεων, τότε όλοι άρχισαν να μου βγάζουν το καπέλο, να με παραδέχονται. Πολλοί προσπαθούσαν να με αντιγράφουν και δεν ήταν λίγοι όσοι μου έλεγαν "πώς καταφέρνεις κι ενθουσιάζεις τους ασφαλιστές και τους κάνεις παραγωγικούς; Ποιο είναι το μυστικό σου;".

Τα τελευταία χρόνια το "γηράσκω ἀεί διδασκόμενος" και το "ἐν οἶδα ὅτι οὐδέν οἶδα", έχουν μπει για τα καλά στη ζωή μου. Καιρός ήταν τώρα που μεγάλωσα λίγο να ξεκαβαλήσω το καλάμι.

Τελικά, ούτε εγώ ξέρω ακόμα τι σόι άνθρωπος είμαι, ούτε τι δυνάμεις μπορεί να κρύβει μέσα του ο άνθρωπος. "Χαλεπόν ἑαυτόν γνῶναι", λέει ο Σωκράτης κι έτσι είναι. Κι ενώ όπως μου λένε έχω άριστη επικοινωνία, τα βρίσκω εύκολα με τους γύρω μου, είμαι υποχωρητικός και υπέρ το δέον συναισθηματικός, την ίδια στιγμή είμαι και ξεροκέφαλος. Αυτό είναι το πρώτο μυστικό μου, από την ξεροκεφαλιά μου και το πάθος μου να είμαι τόσο κοντά στον ασφαλιστή, έκανα την καριέρα που έκανα. Τώρα πώς κατάφερνα να παντρεύω την καλή επικοινωνία με την ξεροκεφαλιά, φαίνεται ότι δίκιο έχουν που μου λένε ότι τέτοιο περίεργο καλούπι δεν πολυβγάζει ο Θεός.

Ποτέ μου δεν ξέχασα σε όλη μου την καριέρα "τα ψυχολογικά μου", από όσο θυμάμαι τον εαυτό μου ασφαλιστή. Φουριόζος, πολύ ευχαριστημένος, πλακατζής και πειραχτήρι όταν έκανα τις μεγάλες παραγωγές, αλλά και πολύ απογοητευμένος, ένα ράκος, όταν κόλλαγα στην παραγωγή κι αυτό μου συνέβαινε πολύ συχνά. Τα προσωπικά μου λοιπόν βιώματα κι ο άκρατος συναισθηματισμός μου, με έκαναν να συμπάσχω με τον ασφαλιστή, από την πρώτη μέρα που έγινα διευθυντής πωλήσεων, γιατί νόμιζα ότι οι ασφαλιστές λίγο πολύ πέρναγαν τις ίδιες φουρτούνες και είχαν τα ίδια προβλήματα με μένα όταν πούλαγα κι εγώ ασφάλειες.

Θυμάμαι το 1972 που δούλευα στην Εθνική τράπεζα, έπαιρνα σκάρτα 2.000 το μήνα μισθό. Το δεύτερο μήνα που έγινα ασφαλιστής κέρδισα σχεδόν εκατό φορές περισσότερα. Λεφτά με ουρά! Είναι να μη σου στρίψει; Καβαλάς το καλάμι κι όποιον πάρει ο Χάρος. Σκέφτομαι καμιά φορά τώρα που ενώ καβατζάρισα τα 60 κι έχω ακόμα, όπως μου λένε, έρωτα για τη ζωή και πολλή ενέργεια μέσα μου, τι καντάρια τρέλας, πάθους κι ενθουσιασμού θα κουβάλαγα νέος, που ήθελα να φάω όλον τον κόσμο. Ήμουν πραγματικά μαινόμενος ταύρος. Όταν μάλιστα, θυμάμαι, πήρα και το πακέτο των 200.000 δραχμών το 1972 που ήταν ολόκληρη περιουσία, (αγόραζες διαμέρισμα τεσσάρι), εκεί σαλτάρισα εντελώς. Έζησα για λίγους μήνες μπέικα, σαν Ωνάσης. Τρύπια χέρια, σπατάλες, μπουζούκια, σπορ αυτοκίνητα, ξενύχτια, ό,τι μου έλειπε χρόνια. Ένιωσα κάποιος.

Δεν κράτησε πολύ η ευτυχία μου όμως. Σε λιγότερο από έξι μήνες έκανα κοιλιά στην παραγωγή. Αυτό με ταρακούνησε πραγματικά. Στις ασφάλειες ο μη παραγωγικός ασφαλιστής τιμωρείται οικονομικά κι εγώ βρέθηκα απ' τα ψηλά στα χαμηλά κι απ' τα πολλά στα λίγα. Πόσο δύσκολη πραγματικά δουλειά είναι η καλή διαχείριση και πόσο εύκολη είναι η σπατάλη; Έφτασα να βγάζω από τις ασφάλειες λιγότερο από τον μετρημένο μισθό μου στην τράπεζα κι αυτό δεν το άντεξα. Απογοητεύτηκα, και περισσότερο, όταν χρεώθηκα για να πληρώσω τα σπασμένα. Πώς να αντιμετωπίσω τον πατέρα μου, που μου τα 'ψελνε, "είδες που σου έλεγα να κάτσεις στ' αυγά σου; Από βασιλιάς που ήσουν στην τράπεζα, έγινες ζητιάνος ασφαλιστής. Πώς θα ζήσεις την οικογένειά σου με τις ασφάλειες;".

Αυτή η περίοδος της ζωής μου ήταν καθοριστική για την καριέρα μου. Πρώτα-πρώτα, με το στραπάτσο που 'παθα, βίωσα ότι η ζωή στα λόγια μπορεί να είναι εύκολη (ο Μανώλης με τα λόγια χτίζει ανώγια και κατώγια), αλλά στην πράξη θέλει κότσια να κρατηθείς όταν μάλιστα παλεύεις μόνος στην ελεύθερη αγορά. Δεύτερον, όταν βγάλεις κάποτε χρήμα μαζεμένο, ζεστό, πρέπει να το κρατήσεις. Συνήθως, όμως, το εύκολο και γρήγορο χρήμα εύκολα χαλιέται, όπως λένε οι Αμερικανοί easy come, easy go και μόνο η ανάμνηση μένει. Γι' αυτό η δεύτερη γενιά σχεδόν πάντα καταναλώνει περισσότερα απ' όσα δημιουργεί. Γι' αυτό οι κληρονόμοι εύκολα τα κάνουν σκόνη και μπούρμπερη.

Ο ασφαλιστής είναι επιρρεπής σ' αυτόν τον τρόπο ζωής, η σπατάλη είναι στο αίμα του, τουλάχιστον σε κάποιες στιγμές της ζωής του. Γι' αυτό χρειάζεται μεγάλη αυτοπειθαρχία σ' αυτό το επάγγελμα. Είναι το πρώτο ζητούμενο.

Το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι από τα δυσκολότερα στην αγορά. Είναι πολύ ψυχοφθόρο, γιατί ο ασφαλιστής αμείβεται κυρίως με προμήθεια. Αν το δούμε, όμως, απ' τη θετική του πλευρά, είναι επάγγελμα πολλά υποσχόμενο, γιατί χωρίς κεφάλαια μπορεί κανείς, επενδύοντας στον εαυτό του και μόνο, να κάνει μεγάλη καριέρα. Μπορεί η απουσία έστω και μικρού μισθού να δημιουργεί ανασφάλεια, αλλά είναι και μεγάλη υπόθεση να μπορείς να γράφεις την επιταγή που θέλεις κι επειδή πάντα υπάρχουν πολλοί με "ανοίγματα", μικρά ή μεγάλα, το επάγγελμα του πωλητή ασφαλειών είναι και διέξοδος, φως στο τούνελ, ξελασπώνει ενίοτε.

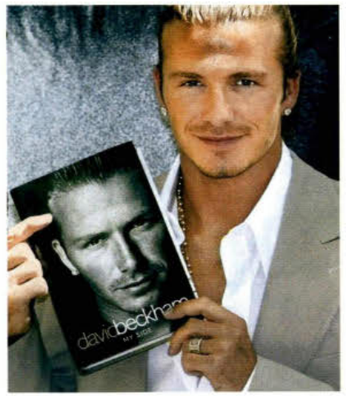
Από τότε που έπεσα στην παραγωγή και στραβοπάτησα οικονομικά άρχισαν τα προβλήματα. Ακόμα κι όταν έμεινα στον άσσο κι ο πατέρας μου, θεός σχωρέστον, δε με στήριξε οικονομικά γιατί με ήθελε τραπεζικό υπάλληλο κι όχι ασφαλιστή. Τελικά αυτό μου έκανε πολύ καλό στη ζωή μου γιατί προσγειώθηκα στην πραγματικότητα. Από σπάταλος που ήμουν έγινα "αξιοπρεπής τσιγκούνης" κι επειδή το βίωμα είναι μορφή αγωγής, γι' αυτό ήθελα και οι ασφαλιστές να αποφεύγουν τις σπατάλες, να μην την πατήσουν σαν κι εμένα. "Βάζετε χρήμα στην άκρη σήμερα, κάντε οικονομία. Φύγετε απ' το νοίκι, αγοράστε σπίτι, επενδύστε στη γη. Προσέξτε να πιάνουν τόπο τα λεφτά σας".

Απαιτούσα από πολλούς ασφαλιστές να μου δείχνουν τα βιβλιάρια καταθέσεών τους. Η γιάπικη αμερικανική φιλοσοφία, "χρεώσου, δημιούργησε ανάγκες και δούλεψε πολύ για να τα βγάλεις πέρα" ήταν έξω από τα δικά μου πιστεύω.

Πρέπει να φάει τρία τέσσερα χρόνια στο πεζοδρόμιο ο ασφαλιστής, να περάσει μπόρες και δυσκολίες για να σταθεροποιηθεί, να 'ρθει στα ίσα του. Οι καλοί ασφαλιστές, είναι οι σταθεροί κι ας μην κάνουν τα μεγάλα νούμερα. Τα αστέρια τις πιο πολλές φορές χάνονται. Αυτή η δουλειά σε τσεκάρει συνέχεια αν είσαι παρών θέλει πολύ γερά νεύρα. Εγώ δεν τη γλίτωσα απλά στο παραπέντε, αλλά έκανα και μεγάλη καριέρα. Από ασφαλιστής, πριν καλά καλά κλείσω χρόνο στη δουλειά, με ελάχιστες γνώσεις, έγινα Διευθυντής Πωλήσεων. Φαίνεται κι αυτό ήταν τυχαίο στη ζωή μου γιατί δεν το επεδίωξα. Μου το πρότειναν και το αποφάσισα στο φτερό, δε φοβήθηκα.

Ήταν καλοκαίρι του '73 όταν είχα τα χάλια μου στην παραγωγή, χειρότερα δε γινόταν. Τότε, ο "από μηχανής Θεός" μου άναψε πράσινο φως. Ένας πελάτης μου, στέλεχος ναυτιλιακής εταιρίας, μου πρότεινε να ασφαλίσω τα δύο φορτηγά πλοία της

εταιρείας του. Η Interamerican τότε έκανε μόνο ασφάλειες ζωής. Όταν το είπα στο διευθυντή μου, μόνο που δε μ' έδειρε.
"Κοίταξε να κάνεις καμιά ασφάλεια ζωής", μου είπε, "τα άλλα που μου λες είναι όλα παραμύθια".
Ήταν η πρώτη φορά που δεν τον άκουσα και μου βγήκε σε καλό. Πήγα καρφί στο νονό μου, που ήταν γνωστός ασφαλιστής της εποχής, ο Ευάγγελος Μακρυμίχαλος.
"Νονέ, είμαι ασφαλιστής ζωής στην Interamerican", του είπα. Ο νονός μου ξαφνιάστηκε γιατί είχε καμιά δεκαπενταριά χρόνια να με δει.
"Καλά, δεν είσαι τραπεζικός υπάλληλος; Πώς πουλάς ασφάλειες;".
"Δουλεύω στο όνομα της μάνας μου και μάλιστα με μεγάλη επιτυχία.
Οι προτάσεις έπεσαν βροχή. Για να μην τα πολυλογώ, ο νονός μου, ο αδερφός του κι ο ανιψιός του, με παρακάλαγαν όλο εκείνο το ευλογημένο πρωινό να συνεργαστώ μαζί τους κι έφτασαν να μου προτείνουν τη θέση του Γενικού Διευθυντή Πωλήσεων για να με δελεάσουν. Έπαιξα το ρόλο μου άριστα, έκανα το δύσκολο μέχρι την επόμενη μέρα. Μέχρι και τη μάνα μου πήραν τηλεφωνο να με πείσει.
Μόνο ένας Θεός ξέρει τον αγώνα που έκανα τα δυο πρώτα χρόνια για να κρατηθώ στη νέα μου θέση. Έφτυσα αίμα, φίλησα κατουρημένες ποδιές και πλήρωσα πολλά για να μάθω, αλλά άξιζε τον κόπο.
Σήμερα που θεωρούμαι, ας πούμε, πετυχημένος και εισπράττω βροχή τα μπράβο από τον περίγυρο, πάντα γυρίζω τη σκέψη μου πίσω, ποτέ δεν ξεχνάω πώς ξεκίνησα, αυτά που πέρασα, τις τρομέρες δυσκολίες που αντιμετώπισα και που χάρη στην αγάπη των ασφαλιστών, έπαιρνα δύναμη και συνέχιζα. Στους ασφαλιστές έδωσα πολλή αγάπη. Μου έδωσαν περισσότερη. Γι' αυτό νιώθω την ανάγκη να τους πω το μεγάλο ευχαριστώ, που με τίμησαν, με δόξασαν, με έκαναν τον πλουσιότερο άνθρωπο του κόσμου, γι' αυτό και άντεξα τόσα χρόνια στην πρώτη γραμμή. Τριάντα χρόνια στην ίδια θέση, δεν είναι και λίγο.
Έχω το ρεκόρ του μακροβιότερου διευθυντή πωλήσεων και στην Ελλάδα και ίσως σε όλο τον κόσμο. Μου λένε χαριτολογώντας συνάδελφοι διευθυντές πωλήσεων "δεν πρόκειται να σου σπάσει κανείς το ρεκόρ μέχρι ο μέσος όρος ηλικίας να ξεπεράσει τα 150". Οι Αμερικανοί που κάνουν στατιστικές για τα πάντα, λένε ότι ένας φυσιολογικός άνθρωπος δεν αντέ-



χει να κάτσει περισσότερο από δέκα χρόνια διευθυντής πωλήσεων σε ασφαλιστική εταιρία. Αυτή η δουλειά σπάει νεύρα, σκοτώνει, σε γερνάει πριν την ώρα σου, γιατί πρέπει να είσαι κοντά στις χαρές και στις λύπες και περισσότερο πυροσβέστης, για να κρατάς ισορροπίες στις όποιες αντιθέσεις και κόντρες βγαίνουν στο δίκτυο πωλήσεων. Οι ασφαλιστές ζωής δεν παίζονται με τίποτα. Εμένα με γέμιζε τόσο πολύ η δουλειά μου, που ούτε ένα λεπτό δε βαρυγκώμιασα σε αυτά τα τριάντα χρόνια. Μόνιμη σκέψη μου ήταν πώς να ανεβάζω τους ασφαλιστές, να τους δίνω δύναμη, να τους ξεσηκώνω, να τους βγάζω την ενέργεια από μέσα τους. Μέχρι να μπω στις ασφάλειες, τα χρόνια που πέρασα ως τραπεζικός υπάλληλος ξόδευα τον ελεύθερο χρόνο μου στα καφενεία, στις ταβέρνες, στα μπουζούκια. Ζωή χωρίς προορισμό, χωρίς στόχους, χωρίς όραμα. Μόλις έγινα διευθυντής πωλήσεων, στα 32 μου χρόνια έκανα στροφή,δουλειά και μόνο δουλειά, απ' το πρωί μέχρι τα άγρια μεσάνυχτα. Για πολλά χρόνια δεν έκανα ούτε διακοπές. Μεγάλο αλκοολίκι.
Στις δεκαετίες του '70, '80, πολλά νέα παιδιά που κυνήγαγαν το χρήμα και τη γλυκιά ζωή, βλέπανε ευκαιριακά το επάγγελμα του ασφαλιστή. Κατά χιλιάδες λοιπόν έμπαιναν στο επάγγελμα, κατά χιλιάδες έβγαιναν οι άδειες από το επιμελητήριο, κουτσοί, στραβοί στον Άγιο Παντελεήμονα. Τα εκπαιδευτικά κέντρα των εταιριών δούλευαν ασταμάτητα, στο φόρτε τους. Δυο τρεις μέρες σεμινάρια κι έξω από την πόρτα.
Απ' την πρώτη ημέρα που έγινα Διευθυντής Πωλήσεων, έδωσα πολλή βάση στη στρατολόγηση των νέων συνεργατών. Πρώτα πρώτα είχα δώσει γραμμή η πρώτη μέρα των σεμιναρίων να είναι "πανηγυρική", να έχει φανφάρα για να τονώνονται, να παίρνουν δύναμη οι υποψήφιοι ασφαλιστές στην πρώτη επαφή τους με την εταιρεία.
"Εκείνο που με ενδιαφέρει περισσότερο", έλεγα στους εκπαιδευτές, "είναι την πρώτη μέρα των σεμιναρίων να μιλάω στους νέους συνεργάτες, γι' αυτό σε όσο σοβαρό meeting και να είμαι να με παίρνετε με το ζόρι".
Ό,τι δουλειά και να είχα τα παράταγα. Ακόμα κι όταν είχα βαρύνει λίγο (όχι μόνο σε κιλά αλλά και όταν δεν είχα ελεύθερο χρόνο) ούτε μια φορά δε βαρυγκώμιασα να μπω σε τέτοια meetings. Απεναντίας μάλιστα χαιρόμουν μόλις με φώναζαν. Μόλις έμπαινα μέσα στην αίθουσα και με παρουσίαζε ο εκπαιδευτής, αφού χαιρέταγα δια χειραψίας όλους τους νέους ασφαλιστές, τράβαγα ένα μονόλογο που τύφλα να 'χει ο Χορν στο περίφημο "Αυγό".
"Μην ψαρώνετε, είναι δική μου τιμή που σας γνωρίζω σήμερα", έλεγα στους νέους συνεργάτες. "Και ήρθα με πολλή αγάπη να σας πω με την καρδιά μου τις δικές μου εμπειρίες, τα δικά μου προβλήματα όταν ήμουν στη θέση σας, γιατί κι εγώ κάποτε σαν κι εσάς από ασφαλιστής ξεκίνησα. Τότε που δεν είχα στον ήλιο μοίρα, τότε που ήμουν φτωχός στην καρδιά και στην τσέπη, τότε που ήμουν προβληματικός και μισούσα τη δουλειά μου στην τράπεζα κι έψαχνα να βρω την άκρη, να βρω τον δρόμο μου κάνοντας ένα σωρό δουλειές".
Ακόμα κι αν ο Θεός κατέβαινε στη γη κι ερχόταν στο γκισέ της Εθνικής Τράπεζας που δούλευα το 1972 και μου 'λεγε, "Μανωλάκη, γρήγορα θα αλλάξεις δουλειά, θα ασχοληθείς με τις πωλήσεις, θα γίνεις διακεκριμένος ασφαλιστής, πολύ πετυχημένος διευθυντής πωλήσεων, θα κάνεις ξενοδοχείο στο νησί σου στη Μύκονο, θα ασχοληθείς με το εμπόριο, τη ναυτιλία ακόμα και με συλλογή έργων τέχνης", δε θα το πίστευα με τίποτα, γιατί ως νέος είχα μηδέν αυτοπεποίθηση, δεν παραδεχόμουν την επιτυχία των άλλων, ένιωθα ζήλια κι ανικανότητα για οτιδήποτε δημιουργικό. Πάνω από όλα όμως ήμουν τραυλός. Κι όμως πέτυχα και μάλιστα σε δουλειά που ποτέ δεν περίμενα. Κι ό,τι έκανα στη ζωή μου το οφείλω στην επιτυχημένη μου καριέρα στις ασφάλειες.
Στα δυο τρία λεπτά, που τους μίλαγα, το 'βλεπα ότι κρεμόντουσαν από τα χείλη μου, με άκουγαν με μεγάλη προσοχή.

Management Ψυχής 1

"Για να είμαι ειλικρινής, απ' την πρώτη στιγμή που μπήκα στα σεμινάρια, καλή ώρα σαν κι εσάς σήμερα, δεν πίστευα τίποτα, ήμουν σε όλα αρνητικός. Θυμάμαι σκούνταγα τον διπλανό μου και του έλεγα, "τι παραμύθια μας λένε ότι θα βγάλουμε εκατομμύρια; Μας πέρασαν για Αμερικανάκια;".
Θα μου πείτε, αφού δεν πήγαινα αυτή τη δουλειά, πώς έκανα καριέρα; Ήταν γραφτό μου, φαίνεται. Ο manager μου πάντως όταν με εκπαίδευε μου έλεγε: "είμαι σίγουρος ότι θα πετύχεις, έχεις φούρια, αγωνία να τελειώσουν τα σεμινάρια για να πουλήσεις".
Λες ρε παιδί μου και ήταν ο μάντης Κάλχας. Έτσι κι έγινε, την τελευταία μέρα των σεμιναρίων έκανα το πρώτο μου συμβόλαιο. Ήταν η πιο όμορφη μέρα στη ζωή μου, όταν ένα μεσημέρι στις τρεις παρά δέκα, επιστρέφοντας σπίτι μου από την τράπεζα, ασφάλισα τον υδραυλικό της γειτονιάς μου, που επισκεύαζε το μπάνιο. Η πρώτη μου ασφάλεια, δεν ξεχνιέται με τίποτα, σταθμός στην καριέρα μου. Ο πρώτος μου πελάτης μου έφερε γούρι και γι' αυτό κουμπάριασα μετά από λίγους μήνες μαζί του και βάφτισα το γιο του. Λέγεται Δαμασκηνός Κατρίνης κι έχει μαγαζί στην πλατεία Βαρνάβα, στο Παγκράτι, στην οδό Πύρρωνος 9.
Μόλις έκανα την πρώτη μου αίτηση και πήρα τα συχαρίκια του manager μου έκλαψα. Θυμάμαι ακόμα τα λόγια του, "μπράβο για την πρώτη σου αίτηση, να βάλεις στόχο να κάνεις χίλιες".
"Βεβαίως και θα κάνω χίλιες", του είπα. Φαίνεται από τότε απέκτησα αυτοπεποίθηση και μάλλον καβάλησα το καλάμι.
"Θα γίνω ασφαλιστής ζωής, θα γίνω ο πρώτος", σκέφτηκα. Αυτή μου η απόφαση με φόρτισε πολύ κι ως δια μαγείας έκοψα το τραύλισμα. Άρχισα να κεντάω στο υποκατάστημα.
"Είδατε που έκοψα το τραύλισμα; Θα κάνω αγγέλους τώρα", έλεγα σε όλους γελώντας.
Το πρώτο μου μεγάλο κατόρθωμα ήταν μετά από λίγες μέρες, όταν πήγα στο μαγαζί του υδραυλικού να του παραδώσω το συμβόλαιο, το θυμάμαι σαν και τώρα, ήταν 21 Μαΐου του '72, Κωνσταντίνου και Ελένης, γιόρταζε η γυναίκα μου. Τον βρήκα να πίνει ούζα με τρεις συναδέλφους του. Τους ασφάλισα και τους τρεις σε χρόνο μηδέν. Τότε ο μέσος όρος ασφαλίστρου ήταν 8.000 δρχ. το χρόνο και η προμήθεια 5.000 δρχ. το συμβόλαιο. Έβγαλα 15.000 σε μια ώρα κι έπαιρνα 2.000 μηνιάτικο στην τράπεζα. Πώς βρήκα τέτοια δύναμη; Μα μίλαγε στην ψυχή μου ο mannager μου, Ντίνος Πεταλάς, συνέχεια με έφτιαχνε, με ανέβαζε, γι' αυτό ακόμα του έχω μεγάλη αδυναμία, γι' αυτό δεν περνάει μήνας που να μην πάω να τον δω κι ας μην έχουμε ελεύθερο χρόνο ούτε εγώ, ούτε εκείνος.
Θυμάμαι, το μεσημέρι εκείνο του 1972 πήγα σ' ένα φίλο μου χρυσοχόο κι αγόρασα ένα δαχτυλίδι δώρο στη γυναίκα μου για τη γιορτή της. Χρησιμοποίησα το ξένο χρήμα, τα λεφτά των προκαταβολών που πριν λίγο είχα εισπράξει από τους υδραυλικούς. Έμπλεξα τις τσέπες, ευτυχώς για λίγες μέρες μόνο. Μεγάλο λάθος μου τότε. Έτσι κάνουν συνήθως πολλοί ασφαλιστές. Πούλησα μούρη στη γυναίκα μου όμως, το μεσημέρι όταν πήγα σπίτι με το δαχτυλιδάκι υπό μάλης, "Τέρμα η φτώχεια, γυναίκα, από δω και πέρα θα τα κονομάω, είμαι ασφαλιστής".
"Σήμερα μπορεί να σας μιλάω από τη θέση του γενικού διευθυντή πωλήσεων, αλλά νιώθω τόσο πολύ κοντά σας που ειλικρινά αν είχατε ένα μηχάνημα προηγμένης τεχνολογίας που να δείχνει τι νιώθω μέσα μου, θα καταλαβαίνατε ότι θέλω όλοι σας να με ξεπεράσετε. Κι αυτό είναι αγάπη και αγωνία να πετύχετε κι εσείς. Κι αυτή την αγωνία την κουβαλάω μαζί μου σε όλη μου την καριέρα, θέλω να πετυχαίνουν οι ασφαλιστές. Επειδή πιστεύω ότι η πρώτη ασφάλεια είναι σταθμός στην καριέρα του ασφαλιστή, θα ήθελα να μου υποσχεθείτε ότι μόλις κάνετε την πρώτη σας αίτηση θα κεράσετε γλυκά τους συναδέλφους σας στο υποκατάστημα, έτσι για γλυκιά ανάμνηση.
Με αυτά περίπου τα λόγια καλωσόριζα κάθε φορά, στην "οικογένεια" τους νέους συναδέλφους, προσθέτοντας με χιουμοριστικό τρόπο και αυτοσαρκαζόμενος, πώς από τραυλός, έχοντας κάνει δεκάδες επαγγέλματα χωρίς επιτυχία, μπήκα στις ασφάλειες και πέτυχα. Τέλειωνα το θεατράκι-μονόλογο με το καθιερωμένο ραντεβού μου.
"Πολύ σύντομα θα σας ξαναδώ στα υποκαταστήματά σας και όποιοι από σας το πάτε πολύ το επάγγελμα, μη διστάσετε να έρθετε όποτε θέλετε στο γραφείο μου να τα πούμε. Μέχρι τότε, θέλω να ξέρετε ότι το επάγγελμα που διαλέξατε να κάνετε είναι το δυσκολότερο, αλλά και το ωραιότερο του κόσμου, γι' αυτό μην απογοητεύεστε μέχρι να κάνετε την πρώτη σας αίτηση, μετά όλα είναι πιο εύκολα. Αν μάλιστα κάνετε γρήγορα και δεύτερη αίτηση να έρθετε με τον manager σας στο γραφείο μου, να σας βγάλω ένα μικρό άτοκο δάνειο. Και αν σε 10 μέρες κάνετε και τρίτη αίτηση, θα φάμε ένα βράδυ παρεΐτσα".
Πούλαγα πολύ την ελπίδα, έδινα κουράγιο στους νέους ασφαλιστές κι ήταν κάτι που το 'κανα με αγάπη, με την καρδιά μου, γιατί ούτε το 10% από όσους ξεκίναγαν έμεναν στο επάγγελμα.
Αλήθεια πόσοι μου έχουν πει μετά από χρόνια, ότι πήραν πολύ μεγάλη δύναμη την πρώτη φορά που με συνάντησαν στα σεμινάρια. Ολόκληρο βιβλίο μπορώ να γράψω από τις εμπειρίες, για τις εκατοντάδες φορές που μπήκα μέσα σε τέτοια meetings, τους ασφαλιστές που γνώρισα και πιο πολύ από τις μετέπειτα εμπειρίες τους, όταν τα πήγαιναν καλά στη δουλειά".
Όταν λέμε ότι τίποτα δε με απασχολούσε όσο η δουλειά μου, το εννοούμε. Το μυαλό μου γύριζε συνέχεια στο να μπορώ να βρίσκω νέους τρόπους για την αύξηση των πωλήσεων. Από την πρώτη μέρα κιόλας που ξεκίνησα ως Διευθυντής Πωλήσεων το 1973, είχα στρατηγική, ήξερα τι ήθελα, ήξερα που πήγαινα. Μπορεί η συμπεριφορά μου να ήταν χαβαλετζίδικη, αλλά πάντα το μυαλό μου είναι στο πώς θα κάνω τον ασφαλιστή πιο παραγωγικό, οικονομικά ανεξάρτητο και πιο αξιοπρεπή. Ο ασφαλιστής από τη φύση του θέλει να είναι σαν τον αετό που λέει και το τραγούδι, ελεύθερος και δυνατός. Κι όμως πολλές φορές ζει μόνος, δεν παίρνει πάσα, είναι μονομάχος. Κι αυτό για τον ασφαλιστή είναι θάνατος, όταν δηλαδή δε μιλάς στην ψυχή του, να τον ανεβάσεις, γιατί το 'χει ανάγκη.

** Ο Μανώλης Ανδρόνικος σήμερα είναι Πρόεδρος της ASK και Σύμβουλος Πωλήσεων στον Όμιλο εταιριών της International Life. Για πολλά χρόνια ήταν Γενικός Διευθυντής Marketing και Πωλήσεων της NN.*

AVANTI FINANCIAL SERVICES

Ώριμο τέκνο της ανάγκης

Συνέντευξη
στον Λάμπρο Καραγεώργο

Σαν Ώριμο τέκνο της ανάγκης η ίδρυση της Avanti, της εταιρείας παροχής ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, δικαίωσε μέσα σε μόλις επτά μήνες λειτουργίας τους κόπους των ιδρυτών της. Με πάνω από 380 ασφαλιστικούς συμβούλους και 12.000 πελάτες, με παρουσία σε είκοσι τουλάχιστον πόλεις της Ελλάδας αλλά και σε πέντε πόλεις της Γερμανίας, η Avanti είναι ήδη ένας καθιερωμένος φορέας παροχής ασφαλιστικών υπηρεσιών στην ελληνική αγορά. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» εκτίμησε ότι η συνομιλία με τον πρόεδρό της κ. Γεώργιο Καπουράνη για τις πρώτες εκτιμήσεις γύρω από τη δραστηριότητα της έχει ενδιαφέρον για όλη την αγορά.

Κύριε Καπουράνη πως πήρατε την απόφαση για την δημιουργία της AVANTI;

Αναζητώντας το περιεχόμενο της Νέας μας Δραστηριότητας είχαμε επαφές με πολλούς παράγοντες της Αγοράς, Στελέχη Ασφαλιστικών Εταιρειών και Τραπεζών, Ασφαλιστές και Διευθυντές Υποκαταστημάτων. Η διαπίστωση όλων ήταν πως η Αγορά χρειάζεται ένα Νέο Σχήμα Πωλήσεων το οποίο θα έχει την δυνατότητα να προσφέρει στον Πελάτη πολλές εναλλακτικές λύσεις για την κάλυψη των αναγκών του τόσο στα Τραπεζικά και Χρηματοοικονομικά Προϊόντα όσο και στις Ασφαλίσεις ζωής. Κάνοντας μία έρευνα αγοράς συναντήσαμε στο εξωτερικό εταιρείες όπως την Γερμανική MLP ή την Ολλανδική HYPOTEC που λειτουργούν εδώ και χρόνια με αρκετή επιτυχία, εφαρμόζοντας νέους τρόπους οργάνωσης του δικτύου πωλήσεων αλλά και προσέγγισης των πελατών τους. Παρατηρήσαμε ότι αυτό το οργανωτικό μοντέλο απουσίαζε από την ελληνική αγορά ενώ θα μπορούσε κάλλιστα να εφαρμοσθεί και πλέον εφαρμόζεται από την AVANTI.

Τι είναι η AVANTI; Είναι ένας οργανισμός πωλήσεων και marketing πανελλαδικής εμβέλειας, που απαρτίζεται από ειδικά καταρτισμένα στελέχη και σαν στόχο έχει την παροχή ανεξάρτητης οικονομικής συμβουλής υιοθετώντας τη μεθοδολογία του Προσωπικού Οικονομικού Σχεδιασμού και επιλέγοντας μεταξύ ποικίλων προϊόντων/υπηρεσιών, εκείνο που ανταποκρίνεται καλύτερα στις ανάγκες του πελάτη μας (open architecture).

Θα μπορούσε κάποιος να πει ότι η Avanti ήρθε σαν «ώριμο τέκνο» των αναγκών της αγοράς;

Πραγματικά πιστεύουμε ότι εκφράζουμε αυτή την ανάγκη. Την ανάγκη παροχής ολοκληρωμένων υπηρεσιών διαμεσολάβησης, κάτι που το επιζητεί τόσο ο πελάτης όσο και οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι αλλά και οι εταιρείες.

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος βλέποντας τον ανταγωνισμό να εντείνεται επιζητεί να κρατήσει τον πελάτη του δίνοντας όσο το δυνατόν πιο ολοκληρωμένες καλύψεις από ένα μεγάλο καλάθι προϊόντων. Επίσης ο πελάτης βρίσκει στο δικό μας Χρηματοοικονομικό Σύμβουλο ό,τι αυτός θεωρεί πως του ταιριάζει και η Ασφαλιστική Εταιρεία ή η Τράπεζα έχει την δυνατότητα να συνεργάζεται με ένα μεγάλο οργανισμό ελεγχόμενου κόστους.

Ακούγοντας θα έλεγε κανείς ότι απειλείται από αυτού του είδους τους οργανισμούς το agency system;

Το agency είναι σε μία υποχώρηση εξ' αιτίας πολλών παραγόντων. Ένας από αυτούς είναι ότι ο ασφαλιστής επειδή βλέπει ότι ο ανταγωνισμός εντείνεται εκτιμά ότι για να κρατήσει τον πελάτη πρέπει να του δώσει περισσότερες επιλογές. Δεν μπορείς όμως να εργάζεσαι σε μία εταιρία που σου πληρώνει ενοίκια, τηλέφωνα, γραμματείς και εσύ να διοχετεύεις μέρος των εργασιών σου σε άλλες εταιρίες. Ή παπάς, παπάς ή ζευγάς, ζευγάς.

Επίσης διεθνώς οι εταιρείες αντιμετωπίζουν το πρόβλημα κόστους. Γι αυτό κλείνουν γραφεία. Εγώ πιστεύω ότι το καλύτερο σύστημα για τις εταιρείες αλλά και τους ίδιους τους επαγγελματίες είναι αυτό στο οποίο ο ασφαλιστής είναι ελεύθερος επαγγελματίας δηλαδή αναλαμβάνει ο ίδιος τα κόστη του γραφείου του. Τότε θα γίνει πιο επαγγελματικό και παραγωγικό το σύστημα. Γιατί τώρα τις ζημιές των μη παραγωγικών τις πληρώνουν οι παραγωγικοί.

Σε καμιά περίπτωση δεν θεωρώ ότι το Agency System απειλείται από Εταιρείες σαν την AVANTI. Το Σύστημα, όπως συμβαίνει πάντοτε, απειλείται από τις δικές του εσωτερικές αδυναμίες.

Ποιες είναι οι αδυναμίες και τι είδους αλλαγές χρειάζονται; Όλοι έχουμε τις απόψεις μας αλλά ποτέ δεν έγινε στους κόλπους της Ασφαλιστικής Αγοράς ζωής ένας ανοιχτός διάλογος για το κρίσιμο αυτό θέμα. Θα ήταν ίσως καλή ιδέα η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών από κοινού με τον Σύνδεσμο Συντονιστών και Συμβούλων να οργανώσουν ένα τέτοιο διάλογο με ποίκιλες μορφές, που πιστεύω ότι θα ωφελήσει τους πάντες. Η δική μου θεώρηση είναι ότι το Σύστημα Υποκαταστημάτων έχει παίξει τον σημαντικότερο ρόλο για την προώθηση των Ασφαλίσεων ζωής στην χώρα μας. Σήμερα όμως, για πολλούς και ποικίλους λόγους, έχει χάσει την προωθητική του δύναμη. Χρειάζονται αλλαγές που έχουν καθυστερήσει.

Βλέπετε αλλαγές λοιπόν στη δομή της αγοράς;

Αναμένονται αλλαγές. Επίσης εκτιμώ ότι θα μπουν και άλλες εταιρείες στην αγορά όπως είναι η AVANTI.

Στο μέλλον εγώ πιστεύω ότι ένα μεγάλο μέρος της παραγωγής μπορεί να βγαίνει μέσα από τέτοιες μεγάλες εταιρείες όπως είναι η δική μας. Αυτό ωφελεί και τις συνεργαζόμενες εταιρείες καθώς το κόστος είναι μετρούμενο, έχουν να κάνουν με ένα και όχι με 500 πράκτορες. Μάλιστα εμείς καλούμε τις εταιρείες που συνεργαζόμαστε να εγκαταστήσουν μέσα στην εταιρεία μας ένα δικό τους άνθρωπο έτσι ώστε να γίνεται εδώ η «λάντζα» και να παίρνουν καθαρή δουλεία στα γραφεία τους. Εκτιμώ λοιπόν για να επανέλθω ότι στο μέλλον ένα πολύ μεγάλο ποσοστό των πωλήσεων θα περνά μέσα από μεγάλους Οργανισμούς Πωλήσεων και Marketing οι οποίοι θα έχουν σημαντική επιρροή στην Αγορά όχι μόνο στον τομέα διανομής αλλά και στο Marketing και στην δημιουργία Νέων προϊόντων από τις εταιρείες.

Μια άλλη εξέλιξη την οποία βλέπω να έρχεται είναι ότι κάποιες από τις υπάρχουσες εταιρείες στην Ελλάδα θα δουλέψουν στο μέλλον, αποκλειστικά με εταιρείες Πωλήσεων και από το εξωτερικό θα έρθουν εταιρείες οι οποίες δεν θα δημιουργήσουν δικό τους δίκτυο αλλά θα εργασθούν με το Νέο Σύστημα. Είναι γνωστό ότι έξω έχει ξεκινήσει εδώ και μερικά χρόνια η τάση να ξεχωριστούν το εργοστάσιο Παραγωγής (Ασφαλιστική Εταιρεία) από το δίκτυο διανομής (εταιρείες Πωλήσεων).

Ποια είναι η αχίλλειος πτέρνα αυτού του συστήματος;

Δεν υπάρχει αχίλλειος πτέρνα στο Σύστημα. Υπάρχουν ορισμένες ιδιαιτερότητες που οφείλονται στον διαφορετικό τρόπο εργασίας της AVANTI. Η σημαντικότερη είναι ότι σε μας δεν υπάρχει μία εταιρεία αλλά υπάρχουν πολλές εταιρείες και τα προϊόντα συνολικά είναι πολλά! Εδώ λοιπόν χρειάζεται προσοχή. Ευτυχώς σήμερα η τεχνολογία μας δίνει την δυνατότητα όλα αυτά τα προϊόντα να είναι συγκεντρωμένα σε μία βάση με απλή και εύχρηστη ηλεκτρονική μορφή. Βεβαίως για τον λόγο αυτό εταιρείες σαν την δική μας προϋποθέτουν μεγάλες επενδύσεις σε τεχνολογία. Εμείς παρέχουμε στον Συνεργάτη μας την απαραίτητη τεχνογνωσία για να εργασθεί στο Νέο Σύστημα, και ακόμη σημαντικότερο διαθέτουμε ένα Μηχανισμό Υποστήριξης και Εκπαίδευσης των Συμβούλων μας για να περάσουν χωρίς πρόβλημα το στάδιο μετάβασης στον Νέο Τρόπο εργασίας. Η εμπειρία μας δείχνει ότι αξίζει ο κόπος που θα καταβάλει ο Συνεργάτης για να προσαρμοσθεί στο δικό μας Σύστημα.

Πως εκτιμάτε την μέχρι τώρα πορεία της Avanti; Ποια είναι η παραγωγή που έχετε πετύχει μέχρι στιγμής;

Η μέχρι στιγμής πορεία της Avanti θεωρείται και είναι θεαματική. Εντός επτά μηνών περίπου «παραγωγικής λειτουργίας» η εταιρεία έχει 12.000 πελάτες και τρέχει με ρυθμούς απόκτησης 2.000 τουλάχιστον νέων πελατών μηνιαίως. Η έμφαση δίνεται σε όλους τους κλάδους με ιδιαίτερη βαρύτητα όμως στον κλάδο ζωής που καταλαμβάνει το 50% και πλέον της συνολικής παραγωγής μας. Το δίκτυο των συνεργατών της Avanti απαρτίζεται από 380 ανεξάρτητους χρηματοοικονομικούς συμβούλους εκ των οποίων το 95% είναι φουλ τάιμ επαγγελματίες ενώ έχουμε παρουσία σε 20 πόλεις της Ελλάδος και σε πέντε πόλεις της Γερμανίας. Στόχος μας είναι μέχρι το 2004 οι συνεργάτες μας να φθάσουν τους 1.000 περίπου. ενώ σε ότι αφορά στην παραγωγή μας σύμφωνα με το επιχειρησιακό σχέδιο Κέρδη

η εταιρεία θα βγάλει το 2005 και η παραγωγή της τότε θα πλησιάζει περί τα 20 εκατ. ευρώ.

Ποιες είναι οι εταιρείες με τις οποίες συνεργάζεστε και πως εκτιμάτε την μέχρι στιγμής συνεργασία;

Η Avanti συνεργάζεται με 25 περίπου ελληνικές και ξένες ασφαλιστικές εταιρείες και τραπεζικούς οργανισμούς. Η συνεργασία είναι σε πολύ καλό επίπεδο.

Δείχνετε στην πράξη να προτιμάτε κάποιες εταιρείες περισσότερο από άλλες;

Κάτι τέτοιο αντίκειται στην φιλοσοφία της AVANTI. Ο συνεργάτης μας μελετά, συγκρίνει, προτείνει στον πελάτη τις πλέον κατάλληλες γι' αυτόν λύσεις. Η τελική επιλογή ανήκει στον Πελάτη. Ο συνεργάτης δεν έχει κανένα προσωπικό κίνητρο να προωθήσει κάποια εταιρία γιατί εμείς έχουμε ενιαία πολιτική προμηθειών για κάθε κατηγορία προϊόντων ανεξάρτητα από το ποια είναι η εταιρία που διαθέτει το προϊόν.

Οι ασφαλιστές εκπαιδεύονται; Και με την στρατολόγηση νέων συνεργατών τι κάνετε;

Η Avanti δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στον ανθρώπινο παράγοντα. Θεωρούμε καθήκον μας την εύρεση τρόπων που θα διευκολύνουν το έργο των συνεργατών μας. Παράλληλα και σε συνεργασία με το Ινστιτούτο χρηματοοικονομικών σπουδών οι συνεργάτες μας παρακολουθούν πρόγραμμα βασικής εκπαίδευσης πάνω σε ασφαλιστικά θέματα συνολικής διάρκειας 100 ωρών. Επίσης ένα σημαντικό εργαλείο που έχουν στα χέρια τους οι συνεργάτες μας είναι ένα CD ενιαίας τιμολόγησης όλων των κλάδων όλων των συνεργαζόμενων με εμάς εταιρειών που παρουσιάζεται για πρώτη φορά στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Είναι αρκετά εύχρηστο και βοηθάει στην εξοικονόμηση χρόνου για τον συνεργάτη μας.

Όσον αφορά τη στρατολόγηση Νέων Συνεργατών πρέπει να πω ότι σ' αυτό τον τομέα δίνουμε από την αρχή εξαιρετική βαρύτητα γιατί από αυτήν εξαρτάται το μέλλον κάθε οργανισμού Πωλήσεων. Ξεκινώντας από τη διαπίστωση ότι οι παραδοσιακοί τρόποι στρατολόγησης ελάχιστα πλέον αποδίδουν, αναζητούμε και ανοίγουμε νέους δρόμους. Προχωρήσαμε ήδη στην ίδρυση της δικής μας Σχολής Στρατολόγησης. Δημιουργήσαμε ένα νέο θεσμό, το Κέντρο Ανάπτυξης Καριέρας το οποίο είναι στελεχωμένο από επώνυμα στελέχη της Αγοράς με μεγάλη εμπειρία. Το Κέντρο Ανάπτυξης καριέρας είναι υπεύθυνο τόσο για την ανάπτυξη των ήδη υπαρχόντων Συνεργατών όσο και για κάθε στρατολόγηση που γίνεται. Αυτό το κέντρο στο τέλος εγκρίνει ή απορρίπτει τον Νέο στρατολογούμενο με βάση κανόνες, αρχές και συστήματα. Όσον αφορά τους τρόπους και τα συστήματα προσέλκυσης, τις πρώτες ενημερώσεις των υποψηφίων για το αντικείμενο της εργασίας μας, την αρχική τους εκπαίδευση και την καθοδήγηση για το ξεκίνημα της εργασίας τους έχουμε αλλάξει σχεδόν τα πάντα από το μέχρι τώρα παραδοσιακό σύστημα. Αν κρίνουμε από τα πρώτα αποτελέσματα βρισκόμαστε σε καλό δρόμο. Ένα δρόμο που συνεχώς τον εξερευνούμε και τον βελτιώνουμε.

Μπορείτε να αναφερθείτε ειδικότερα στους στόχους σας την επόμενη χρονιά;

Η περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών μας, η επέκταση του δικτύου πωλήσεων, η ανάπτυξη της μηχανογραφικής μας υποστήριξης, η εκπαίδευση είναι ορισμένοι από τους βασικούς στόχους μας για το 2004. Ιδιαίτερη μνεία κάνουμε στο θέμα της δημιουργίας γραφείων «νέου τύπου» που έχουμε προαναγγείλει, έχοντας ως στόχο την ύπαρξη 150 τέτοιων γραφείων στην επόμενη τετραετία. Πρόκειται για γραφεία που στελεχώνονται από χρηματοοικονομικούς συμβούλους και λειτουργούν ανεξάρτητα χωρίς την καθημερινή παρουσία του «κλασικού διευθυντή υποκαταστήματος».

Οι χρηματοοικονομικοί σύμβουλοι είναι όλοι τους επαγγελματίες και τους δίνεται η δυνατότητα να ανοίξουν τα φτερά τους και να παρουσιάσουν εκπληκτικά αποτελέσματα έχοντας από την Avanti υποστήριξη στους τομείς της τεχνολογίας, της εκπαίδευσης και του Marketing. Πρόκειται για μία μεγάλη αλλαγή και καινοτομία στην αγορά και η πρόταση αυτή έχει γίνει δεκτή με ενθουσιασμό τόσο από τους χρηματοοικονομικούς μας συμβούλους όσο και από τους managers.

Στον τομέα του real estate τι ακριβώς σχεδιάζετε;

Αυτό τώρα το ξεκινούμε. Είναι μία δραστηριότητα που θα συνδεθεί με τις άλλες. Θα ξεκινήσουμε και εκεί από το χώρο της διαμεσολάβησης και στη συνέχεια θα μπούμε στη διαχείριση ακινήτων.

Εδώ θα πρέπει να σημειώσω ότι οι συνεργάτες μας απλώς κάνουν μία σύσταση και εφόσον αυτή η δουλειά κλείσει θα πάρουν την Προμήθειά τους. Θεωρώ λάθος να αφήνει την δουλειά του ο Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος και να κάνει τον κτηματομεσίτη.

Η προσθήκη αυτής της εργασίας γίνεται με το σκεπτικό να αυξήσουμε τις πηγές εισοδήματος των συνεργατών μας και να δώσουμε στους Πελάτες μας αξιόπιστες υπηρεσίες και στον τομέα των Ακινήτων. Συνολικά πρόκειται για ένα ολοκληρωμένο πακέτο υπηρεσιών στους τομείς Τραπεζικών, Χρηματοοικονομικών, Ασφαλιστικών και real estate, το οποίο μας βοηθάει να χτίσουμε μακροχρόνια, θα έλεγα δια βίου, σχέση με τους Πελάτες μας.

Γενικότερα οι πωλήσεις χρηματοοικονομικών προϊόντων πως πηγαίνουν;

Συνεργαζόμαστε με πέντε τράπεζες και άλλους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς και τα αποτελέσματα είναι ικανοποιητικά τόσο στα στεγαστικά δάνεια όσο και στα προϊόντα καταναλωτικής πίστης. Για το δεύτερο εμείς κάνουμε λόγο για προϊόντα αναδιάρθρωσης χρέους και τούτο γιατί στον πελάτη μας παρουσιάζουμε λύσεις, πακέτο λύσεων με στόχο να μειώσει το χρέος του σε καταναλωτικά δάνεια ή πιστωτικές κάρτες.

Θέλω να σημειώσω ότι και αυτό τον τομέα εμείς τον βλέπουμε με καθαρά επαγγελματικό τρόπο. Και αυτό μας διακρίνει από ανάλογες προσπάθειες που γίνονται εδώ και μερικά χρόνια από μεμονωμένους ασφαλιστές ή υποκαταστήματα Ασφαλιστικών Εταιρειών. Έχουμε οργανώσει ξεχωριστό τμήμα τραπεζικών και Χρηματοοικονομικών Προϊόντων το οποίο είναι επανδρωμένο με έμπειρα και εξειδικευμένα Στελέχη του Χρηματοοικονομικού τομέα. Το τμήμα αυτό έχει την επαφή με τις Τράπεζες και παράλληλα διεκπεραιώνει την όλη εργασία εξοικονομώντας για τους Πελάτες και τους Συνεργάτες μας πολύτιμο χρόνο.

Καταλήγοντας κύριε Καπουράνη, υπάρχουν κάποιες εξελίξεις σε κοινοτικό επίπεδο για τους διαμεσολαβούντες στην ασφάλιση. Πόσο επηρεάζεται η εταιρεία σας από τις επικείμενες εξελίξεις;

Η κοινοτική οδηγία έρχεται να βάλει σε τάξη την ελληνική ασφαλιστική αγορά. Οι υποχρεώσεις του ασφαλιστικού συμβούλου απέναντι στον πελάτη αυξάνονται. Απαιτείται πλέον επαγγελματισμός, αξιοπιστία και ποιότητα προσφερόμενων υπηρεσιών. Σύμφωνα με την επικείμενη κοινοτική οδηγία ο ασφαλιστικός σύμβουλος υποχρεούται πριν την σύναψη ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου να ενημερώσει τον πελάτη για το σύνολο των δυνατοτήτων και των εναλλακτικών προϊόντων που παρέχει η ασφαλιστική αγορά. Η εφαρμογή της εν λόγω οδηγίας όχι μόνο δεν επηρεάζει την AVANTI αλλά θα έλεγα ότι είναι μια επί πλέον δικαίωση για την ίδρυση της AVANTI. Με την κίνηση αυτή προλάβαμε κυριολεκτικά τις εξελίξεις.

Η AVANTI θα δημιουργήσει 150 γραφεία νέου τύπου

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

Κερδίζουμε το μέλλον

Έτοιμοι να κερδίσουν το μέλλον είναι οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Allianz. Και δεν μπορεί να είναι διαφορετικά γιατί οι σύμβουλοι της Allianz Ελλάδας είναι μέλη της παγκόσμιας οικογένειας της Allianz μίας οικογένειας που βρίσκεται στη 12η θέση μεταξύ όλων των εταιριών παγκοσμίως, πρώτη στις ασφάλειες, δεύτερη στο Asset Management, με 115 χρόνια πείρας. Είναι μέλη μίας οικογένειας ηγέτη της παγκόσμιας αγοράς. Είναι παράλληλα μέλη μιάς εταιρείας που στη χώρα μας ολοκλήρωσε πρόσφατα ένα σημαντικό σχέδιο εξυγίανσης, με αποτέλεσμα το τέλος του 2003 να τη βρει κερδοφόρα σε όλους τους τομείς.

Αλεξανδρος Σαρρηγεωργίου, Διευθύνων Σύμβουλος & CEO Ομίλου Allianz Ελλάδος

Στο ερώτημα πως κερδίζουμε το μέλλον, έδωσε απαντήσεις με την πολύ εμπεριστατωμένη ομιλία του ο διευθύνων σύμβουλος της Allianz κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, στην ημερίδα βράβευσης των ασφαλιστικών συμβούλων της εταιρείας που πραγματοποιήθηκε στις 17 Οκτωβρίου στο ξενοδοχείο Μεγάλη Βρετάνια.

Το μέλλον δεν είναι κάτι εκεί έξω, μακριά. Το μέλλον είναι εδώ και τώρα δημιουργώντας και διαμορφώνοντας το παρόν. Το παρόν είναι διαποτισμένο από το μέλλον, τόνισε ο κ. Σαρρηγεωργίου και συνέχισε «Εμείς πως δημιουργούμε το μέλλον; Για να δούμε: Θα σας κάνω τρεις ερωτήσεις:

Λέμε πάντα ότι το κέντρο του ενδιαφέροντος μας είναι ο πελάτης μας, ότι η εταιρία μας είναι μια εταιρία με σαφώς πελατοκεντρική φιλοσοφία. Ωραία...

Ερώτημα πρώτο:
Τι κέρδισε λοιπόν ο πελάτης μας από τη σχέση του μαζί μας τη χρονιά που πέρασε; Αυτό που μπορούμε να κάνουμε είναι να προσφέρουμε υπηρεσίες στις οποίες είμαστε ασυναγώνιστοι.

Ξέρουμε ότι ο πελάτης θέλει μια γερή εταιρία, οικονομικά δυνατή, με καλά σχεδιασμένα προϊόντα, σε ανταγωνιστικές τιμές, άριστες υπηρεσίες, σωστή και γρήγορη εξυπηρέτηση, τον συνεργάτη στο πλευρό του και όχι μόνο την ώρα της ζημίας, να του λύσει το πρόβλημα, να του προβλέψει τις έγνοιες, γιατί όπως όλοι έχει πολλές και δε θέλει άλλες. Είναι η προστιθέμενη αξία για την οποία σας μιλώ πάντα, με απλά καθημερινά λόγια. Είναι η προστιθέμενη αξία της γνώσης και της ανθρώπινης επαφής με σεβασμό σ' αυτόν που έχουμε απέναντί μας. Αυτή μας καθιστά ασυναγώνιστους απέναντι σε οποιοδήποτε άλλο σύστημα. Είναι το μεγάλο συγκριτικό μας πλεονέκτημα, είναι το ΜΕΛΛΟΝ!

Ερώτημα δεύτερο:
Ο πελάτης θέλει, εμπιστεύεται τις δυνατές εταιρίες:

Γιατί είναι δυνατή η Allianz;

Μήπως προσπαθεί να πάρει μερίδιο με κάθε κόστος και χρησιμοποιεί τη μέθοδο της πυραμίδας; Που όταν σκάσει, τι γίνεται; Μήπως ασπάζεται προϊόντα της μόδας με την αντίστοιχη τιμολόγηση της μόδας; Μήπως προσελκύει δίκτυα της μόδας; Αποθεματοποιεί επαρκώς;

Απάντηση:

Όχι, δεν προσπαθεί να πάρει μερίδιο με κάθε τρόπο, αλλά με σωστή, ποιοτική, λελογισμένη ανάπτυξη, με σωστή αποθεματοποίηση, με κορυφαία τεχνογνωσία, με ορθή διαχείριση, με ολοκληρωμένες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, γίνεται η 12η μεταξύ όλων των εταιριών παγκοσμίως, πρώτη στις ασφάλειες, δεύτερη στο Asset Management, με 115 χρόνια πείρας, με μεγάλες επιτυχίες και, ναι, και με λάθη. Και λάθη μεγάλα. Ο μόνος που δεν κάνει λάθη είναι αυτός που δεν κάνει τίποτα. Η Allianz προσελκύει πελάτες και συνεργάτες γιατί είναι εταιρία-ηγέτης και ηγέτης σημαίνει απαιτητικός, με υψηλά και δύσκολα standards που όμως εγγυώνται την ευρωστία και στους πιο δύσκολους καιρούς.

Ερώτημα τρίτο:
Και εμείς; Τι επάγγελμα κάνουμε; Ασφαλιστές; Χρηματοοικονομικοί Σύμβουλοι; Τι πουλάμε; Ζωή, Γενικές, Αμοιβαία; Μήπως πουλάμε συμβουλές; Financial planning; Μήπως προϊόντα; All Iasis, ALL For 1, All Home protection; Μεμονωμένα ή μαζί; Και για πόσο; Για φέτος μόνο; Για δύο χρόνια; Μήπως μέχρι να τελειώσει ο στενός κύκλος γνωστών και συγγενών και γίνουν τα πράγματα δύσκολα; Και τότε τι κάνουμε; Αλλάζουμε επάγγελμα; Η μήπως εταιρία; Και ο πελάτης; Ή μήπως δεν ενδιαφερόμαστε να κάνουμε καριέρα σε αυτό το επάγγελμα; Κι αν ενδιαφερόμαστε, τι κάνουμε; Θέλουμε να μάθουμε, θέλουμε να δουλέψουμε, θέλουμε να εξελιχθούμε; Τι σημαίνει δουλειά; 9 – 5; 9 – 9; 9 – 10; Έχουμε «θέλω», που ανυπομονούμε να τα κάνουμε πραγματικότητα; Έχουμε φιλοδοξίες; Πώς τοποθετούμαστε εμείς σε ένα επάγγελμα που έχει χαμηλά εμπόδια εισόδου (που όμως όσο πάνε και ψηλώνουν, ευτυχώς) αλλά που απαιτεί αντοχές και γερά νεύρα, πείσμα και όρεξη αν θες να σταδιοδρομήσεις; Πολλοί μπαίνουν, λίγοι μένουν, και αυτοί είναι πραγματικά επιτυχημένοι.

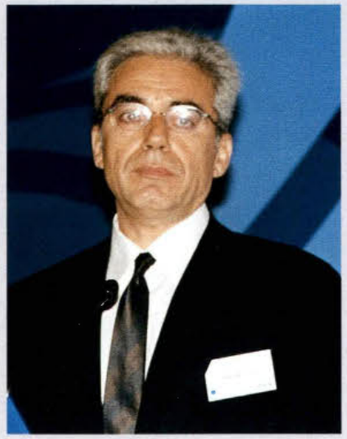
Ήρθε πιστεύω ο καιρός να είμαστε λιγότερο ευγενικοί μεταξύ μας και να λέμε περισσότερες αλήθειες. Όποια προβλήματα και αν έχουμε, το πρώτο βήμα για να τα λύσουμε είναι να τα παραδεχτούμε και να τα αναλύσουμε. Το να βάλουμε ένα πρόβλημα στο τραπέζι δε θίγει κανέναν προσωπικά, αν όμως δεν το κάνουμε αυτό, το πρόβλημα δε θα λυθεί ποτέ, μέσα μας, στο σπίτι μας, στο γραφείο μας.

Ιερώνυμος Δελένδας, Πρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου του Ομίλου Allianz Ελλάδος

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Allianz

Πέτρος Παπανικολάου,
Γενικός Διευθυντής Ασφαλίσεων Ζωής



Νίκος Νανόπουλος,
Γενικός Διευθυντής Γενικών Ασφαλίσεων

Φίλες και Φίλοι,
Τρία ερωτήματα – τρεις δρόμοι για το μέλλον

Εγώ σας έδωσα τις δικές μου απαντήσεις σ' αυτά τα θεμελιώδη για τη δουλειά μας ερωτήματα, σας έδωσα το δύσκολο δρόμο για την πραγματική επιτυχία, έναν δρόμο που δεν μπορούν να ακολουθήσουν όλοι. Θέλω να σκεφθείτε και να δώσετε και εσείς τις δικές σας απαντήσεις, πρώτα στον εαυτό σας.

Στη συνέχεια ο κ. Σαρρηγεωργίου αναφέρθηκε στην ολοκλήρωση του προγράμματος εξυγίανσης της εταιρείας και ανακοίνωσε ότι και οι τέσσερις εταιρίες θα κλείσουν με κερδοφορία το 2003. Τέλος, ζήτησε προσωπικά όπως είπε από κάθε ασφαλιστικό σύμβουλο «περισσότερες και ποιοτικότερες πωλήσεις ΤΩΡΑ», Περισσότερα ραντεβού με πελάτες ΤΩΡΑ, Περισσότερα τηλεφωνήματα ΤΩΡΑ, Περισσότερες επισκέψεις ΤΩΡΑ, Περισσότερη δουλειά ΤΩΡΑ.

Δώστε τώρα όλη σας τη δύναμη, κατέληξε ο κ. Σαρρηγεωργίου, ώστε να μπούμε στο 2004 με το πιο δυνατό κλείσιμο αυτής της χρονιάς. Κάντε το για σας, κάντε το για την Allianz. Το μέλλον ξεκινάει σήμερα. Κερδίστε το μέλλον σας τώρα!

Στην ημερίδα απηύθυνε χαιρετισμό ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. Ιερώνυμος Δελένδας,ενώ μίλησαν ακόμη οι Γενικοί Διευθυντές της Allianz κ.κ. Νίκος Δελένδας, Αγγελος Πολίτης, Νίκος Νανόπουλος, Πέτρος Παπανικολάου και Φλώρη Κεφαλοπούλου.

Ακολούθησαν βραβεύσεις των καλυτέρων επιδόσεων των ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών συμβούλων καθώς και ανωτέρων στελεχών του Δικτύου Πωλήσεων για το 2002.

Άγγελος Πολίτης, Εντεταλμένος Σύμβουλος
Allianz Dresdner Asset Management

Νίκος Δελένδας,
Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων

Φλώρη Κεφαλοπούλου, Αναπληρώτρια Γενική
Διευθύντρια Οικονομικών Υπηρεσιών

Κερδίζουμε το μέλλον

1. Λέσχη Επίλεκτων Ασφαλιστικών Συμβούλων

2. Ειδικές Βραβεύσεις - Δημήτρης Μπάτρης, Εμπορικός Διευθυντής - Εξαιρετικές επιδόσεις των Διευθύνσεών του σε όλους τους Κλάδους για το έτος 2002
3. Ειδικές Βραβεύσεις - Δημήτρης Σφήκας, Επιθεωρητής Πωλήσεων - Εξαιρετικές επιδόσεις των Διευθύνσεών του, 1η θέση στις Ασφαλίσεις Ζωής
4. Ειδικές Βραβεύσεις - Σπύρος Μελετίου, Επιθεωρητής Πωλήσεων - Εξαιρετικές επιδόσεις των Διευθυνσεών του, 1η θέση στα Αμοιβαία Κεφάλαια, 1η θέση στις Γενικές Ασφαλίσεις
5. Ειδικές Βραβεύσεις - Μιχάλης Βαρότσης, Επιθεωρητής Πωλήσεων - Εξαιρετικές επιδόσεις των Διευθύνσεών του σε όλους τους Κλάδους για το έτος 2002

6. Ειδικές Βραβεύσεις - Σταμάτης Συγγρός, Επόπτης Συντονιστής - Εξαιρετικές επιδόσεις των Διευθύνσεών του σε όλους τους Κλάδους για το έτος 2002
7. Γιάννης Κωτσαρίνης, Διευθυντής Υποκαταστήματος, 1η θέση - Νέα Παραγωγής Ασφαλίσεων Ζωής, 1η θέση - Χαρτοφυλάκιο Ασφαλίσεων Ζωής
8. Δημήτρης Μπουτάκης, Contract AE, Broker, 1η θέση - Νέα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, 1η θέση - Χαρτοφυλάκιο Ασφαλίσεων Ζωής, 1η θέση - Χαρτοφυλάκιο Αμοιβαίων Κεφαλαίων
9. Γρηγόρης Λευτικός, Αναπληρωτής Συντονιστής Α', 1η θέση - Νέα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής

10. Στράτος Αγγελάκης, Συντονιστής Β, 1η θέση - Νέα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής, 1η θέση - Χαρτοφυλάκιο Ασφαλίσεων Ζωής
11. Βασίλης Διαμαντόπουλος, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 1η θέση - Νέα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής
12. Γιάννης Βασιλάκης, Διευθυντής Υποκαταστήματος, 1η θέση - Νέα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής / Νέες Συνεργασίες
13. Front Line, Broker, Εκπρόσωπος Δημοσθένης Βούρτος, 1η θέση - Νέα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής / Νέες Συνεργασίες

14. Απόστολος Παπαηλίου, Αναπληρωτής Συντονιστής Α, 1η θέση - Νέα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής / Νέες Συνεργασίες
15. Αλέξανδρος Πατσός, Συντονιστής Β, 1η θέση - Νέα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής / Νέες Συνεργασίες
16. Γιάννης Δαλέζιος, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 1η θέση - Νέα Παραγωγή Ασφαλίσεων Ζωής / Νέες Συνεργασίες
17. Σταύρας Διαμαντόπουλος, Διευθυντής Υποκαταστήματος, 1η θέση - Αποδοτικότητα Υποκαταστήματος, 1η θέση - Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής

18. Νίκος Απέργης, Αναπληρωτής Συντονιστής Α, 1η θέση - Χαρτοφυλάκιο Ασφαλίσεων Ζωής, 1η θέση - Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων - 1η θέση - Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων, 1η θέση - Χαρτοφυλάκιο Αμοιβαίων Κεφαλαίων
19. Γιώργος Καρακώστας, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 1η θέση - Χαρτοφυλάκιο Ασφαλίσεων Ζωής, 1η θέση - Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής
20. Άγγελος Θεοφύλακτος, Αναπληρωτής Συντονιστής Α, 1η θέση - Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής
21. Παυλίνα Κωνσταντακοπούλου, Συντονίστρια Β, 1η θέση - Διατηρησιμότητα Ασφαλίσεων Ζωής

22. Νίκος Παπακωνσταντίνου, Διευθυντής Υποκαταστήματος, 1η θέση - Δείκτη Ζημιών Ασφαλίσεων Ζωής
23. Ανδρέας Τσομής, Αναπληρωτής Συντονιστής Α, 1η θέση - Δείκτη Ζημιών Ασφαλίσεων Ζωής
24. Ηλίας Χριστοδουλόπουλος, Συντονιστής Β, 1η θέση - Δείκτη Ζημιών Ασφαλίσεων Ζωής
25. Κωνσταντίνος Καλλίτσης, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 1η θέση - Δείκτη Ζημιών Ασφαλίσεων Ζωής

26. Πούλια Αναστασοπούλου, Διευθύντρια Υποκαταστήματος, 1η θέση - Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων, 1η θέση - Χαρτοφυλάκιο Αμοιβαίων Κεφαλαίων
27. Νέστωρας Χριστοφόρου, Broker, 1η θέση - Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων, 1η θέση - Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων
28. Κωνσταντίνος Χασιώτης, Συντονιστής Β, 1η θέση - Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων, 1η θέση - Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων
29. Δημήτρης Δεληγεωργόπουλος, Διευθυντής Υποκαταστήματος, 1η θέση - Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων

30. Δημήτρης Κούρτης, Διευθυντής Υποκαταστήματος, 1η θέση - Νέα Παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων
31. Δημοσθένης Κύρτσιος, Αναπληρωτής Συντονιστής Α, 1η θέση - Νέα Παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων
32. Νίκος Παπαποστόλου, Συντονιστής Β, 1η θέση - Νέα Παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων
33. Έφη Νίκου, Χρηματοοικονομική Σύμβουλος, 1η θέση - Νέα Παραγωγή Αμοιβαίων Κεφαλαίων

34. Στέλιος Τραβεζέας, Συντονιστής Β, 1η θέση - Χαρτοφυλάκιο Αμοιβαίων Κεφαλαίων
35. Διονύσης Μαρίνης, Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 1η θέση - Χαρτοφυλάκιο Αμοιβαίων Κεφαλαίων

Κερδίζουμε το μέλλον

Allianz

Στη ζωή υπάρχουν και στιγμές μεγάλης απόλαυσης!!

**Η πολυθρόνα μασέρ NAiS είναι ενα αριστούργημα υψηλής τεχνολογίας και εξαιρετικής αξιοπιστίας.
Η αποτελεσματικότητά της συγκρίνεται μόνο με ένα επαγγελματία μασέρ!**

Με τρία ενσωματωμένα προγράμματα αλλά και δυνατότητα δημιουργίας του δικού σας προγράμματος, έχετε επαγγελματικό μασάζ στον αυχένα, στους ώμους, στην μέση, σε ολόκληρη την πλάτη ή στα πόδια.

Μπορείτε να κάνετε μασάζ τεσσάρων ειδών: τύπου Shiatsu για αποφόρτιση της συσσωρευμένης ενέργειας, τύπου Rolling/Streching για ανακούφιση της πίεσης της σπονδυλικής στήλης, τύπου Tapping για βελτίωση της κυκλοφορίας στους μύες και μασάζ στα πόδια.

Η πλάτη είναι ρυθμιζόμενη, ανακλινόμενη όπως επίσης και το τμήμα των ποδιών.

IMPOTECH

Αντιπρόσωπος Impotech A.E., Βασ. Σοφίας 48, Αθήνα 115 28
Τηλ.: 210 72 31 687, 210 72 31 674 Fax.: 210 72 20 647
e mail: info@impotech.gr - http:// www.impotech.gr

UKAS QUALITY MANAGEMENT 001

Οι Τράπεζες πουλάνε ασφάλειες

Πέντε προϊόντα που πρέπει να γνωρίζουν οι ασφαλιστές

Της ΑΝΝΑΣ ΔΟΓΑ

Τραπεζικά προϊόντα και υπηρεσίες που συνοδεύονται από ασφαλιστικές καλύψεις παρέχουν όλο και συχνότερα οι τράπεζες. Είτε γιατί η ασφαλιστική κάλυψη συνδυάζεται με τη φύση του προϊόντος είτε γιατί με τον τρόπο αυτό το προϊόν γίνεται ελκυστικότερο, οι τράπεζες δημιουργούν πακέτα προϊόντων και υπηρεσιών με στόχο την εξυπηρέτηση πολλαπλών αναγκών.Το Ασφαλιστικό Ναι παρουσιάζει τα προϊόντα αυτά για να τα γνωρίζουν οι ασφαλιστές.

ALPHA BANK

Καινοτομία της Alpha Bank αποτελεί η σειρά ALPHA 1/2/3 για νέους και τις οικογένειές τους. Ήδη, από τον προηγούμενο Μάιο έχουν ανοιχθεί 16 χιλιάδες λογαριασμοί της σειράς, εκ των οποίων το 65% αφορά εφήβους ως 14 ετών.

Τα συγκεκριμένα προϊόντα και υπηρεσίες διατίθενται με σκοπό να διευκολύνουν τους γονείς να διασφαλίσουν στα παιδιά τους, από την ημέρα που γεννιούνται μέχρι και τα 27 τους χρόνια, μεγαλύτερη σιγουριά για το μέλλον τους όσο αφορά στα οικονομικά αλλά και να καλύπτουν τις καθημερινές τους ανάγκες. Εκτός από τους γονείς, ο παππούς, η γιαγιά ή άλλα συγγενικά πρόσωπα που θέλουν να στηρίξουν το παιδί ή το νέο μπορούν να του προσφέρουν ένα ή περισσότερα προϊόντα της Σειράς.

Για τα πρώτα βήματα του παιδιού έως και 14 ετών, η Σειρά ALPHA 1/2/3 προσφέρει λογαριασμό καταθέσεων, ο οποίος λειτουργεί ως «κουμπαράς» για το παιδί, ενώ παράλληλα το εξοικειώνει με την αποταμίευση. Πέρα από δώρο καλωσορίσματος που δίνεται στο παιδί με το άνοιγμα του λογαριασμού και την κάρτα μέλους που λαμβάνει προκειμένου να συμμετέχει σε εκδηλώσεις ψυχαγωγικού και εκπαιδευτικού χαρακτήρα, ισχύει ασφαλιστικό πρόγραμμα το οποίο λειτουργεί ως συστηματική μακροχρόνια αποταμίευση, για τη δημιουργία ενός κεφαλαίου για τις μελλοντικές ανάγκες του παιδιού.

Οι γονείς μπορούν να αποκτήσουν κάρτες, χρεωστική ή πιστωτική, μέσω των οποίων έχουν εκπτώσεις και άλλες οικονομικές διευκολύνσεις στις αγορές αγαθών και υπηρεσιών που κάνουν αποκλειστικά για το παιδί τους σε επιλεγμένες επιχειρήσεις και οργανισμούς και να λάβουν δάνεια με προνομιακούς όρους, για να καλύψουν τις τρέχουσες ανάγκες του παιδιού τους και να επενδύσουν στη μόρφωσή του.

Ανάλογα προϊόντα προσφέρονται για εφήβους 15-17 ετών και τους γονείς τους. Λογαριασμό καταθέσεων με προνομιακούς όρους, που ενθαρρύνει την αποταμίευση του εφήβου, κάρτα μέλους, κάρτες για τους γονείς, χρεωστική ή πιστωτική και δάνεια με προνομιακούς όρους για να ανταποκριθούν στις τρέχουσες ανάγκες, εκπαιδευτικές και άλλες των παιδιών τους.Το ασφαλιστικό πρόγραμμα λειτουργεί ως συστηματική μακροχρόνια αποταμίευση, με στόχο τη δημιουργία κεφαλαίου για τις μελλοντικές ανάγκες του εφήβου. Το πρόγραμμα τον επιβραβεύει στο μέλλον και μπορεί να επεκταθεί χωρίς επιβάρυνση.

Στους νέους 18-27 ετών, η Σειρά ALPHA 1/2/3 προσφέρει ευέλικτο λογαριασμό καταθέσεων που δίνει στο νέο τη δυνατότητα να αποταμιεύει, ενώ παράλληλα τον διευκολύνει σε μια ώρα ανάγκης, δώρο καλωσορίσματος με το άνοιγμα του λογαριασμού, κάρτες για τον ίδιο, χρεωστική ή πιστωτική με προνομιακούς όρους και εκπτώσεις σε αγορές αγαθών και υπηρεσιών, δάνεια με προνομιακούς όρους για τις τρέχουσες ανάγκες του και δάνεια βασικών και μεταπτυχιακών σπουδών για να επενδύσει στο μέλλον του.

EFG Eurobank Ergasias

Αποταμιευτικό πρόγραμμα που συνοδεύεται από ασφαλιστική κάλυψη προσφέρει η EFG Eurobank Ergasias. Το Euromaxx είναι αποταμιευτικό πρόγραμμα, μακροπρόθεσμου χαρακτήρα και δίνει τη δυνατότητα στον αποταμιευτή να συγκεντρώσει κεφάλαιο για το μέλλον.

Το αρχικό ποσό με το οποίο μπορεί να ξεκινήσει το Πρόγραμμα Euromaxx είναι 1.500 ευρώ ενώ ο αποταμιευτής μπορεί να επιλέξει να αρχίσει με περισσότερα. Κάθε μήνα αποταμιεύεται κάποιο ποσό που το ύψος του ορίζει ο ίδιος και το οποίο προστίθεται στο αρχικό, με ελάχιστη μηνιαία καταβολή τα 60 ευρώ. Το κεφάλαιο αξιοποιείται από την πρώτη μέρα, ενώ μέσω της διαχείρισης από τα στελέχη της τράπεζας, επιδιώκεται η μεγιστοποίηση του κέρδους. Με την ολοκλήρωση του προγράμματος, έχει στη διάθεσή του ένα κεφάλαιο, το οποίο εισπράττει είτε εφάπαξ είτε σταδιακά.

Η μηνιαία καταβολή στο Euromaxx γίνεται μέσω πάγιας εντολής, κάθε μήνα ή όποτε ο πελάτης ορίσει, από τον τραπεζικό του λογαριασμό. Μια φορά το χρόνο ενημερώνεται μέσω statement ενώ μπορεί να λαμβάνει πληροφορίες και μέσω του Europhone Banking. Οποιαδήποτε στιγμή θέλει μπορεί να εισπράξει μέρος των χρημάτων του ή και ολόκληρο το κεφάλαιο που έχει συγκεντρώσει, διακόπτοντας το πρόγραμμα.

Το Euromaxx παρέχει επιπλέον ασφαλιστική κάλυψη δωρεάν, ενώ σε περίπτωση αδυναμίας καταβολής χρημάτων, το πρόγραμμα συνεχίζεται με το υπάρχον κεφάλαιο. Σε περίπτωση απώλειας ζωής του πρώτου δικαιούχου καταβάλλεται στους συνδικαιούχους ποσό διπλάσιο από αυτό που έχει συσσωρευθεί. Ταυτόχρονα, εάν έχει συμπληρωθεί ένας χρόνος από την έναρξη του προγράμματος οι συνδικαιούχοι εισπράττουν στο διπλάσιο τις καταβολές του τελευταίου έτους.

CITIBANK

Ασφαλιστικές καλύψεις παρέχει η Citibank για τους κατόχους πιστωτικών καρτών της. Το Diners Protection Plus καλύπτει αποτελεσματικά από ατύχημα στις μετακινήσεις με ένα συμβολικό κόστος και ισχύει από τη στιγμή που ο κάτοχος της κάρτας μετακινείται και βρίσκεται 35 χιλιόμετρα μακριά από τον τόπο μόνιμης διαμονής, κατά τη διάρκεια της μετάβασης, παραμονής αλλά και επιστροφής του, 24 ώρες το 24ωρο σε ολόκληρο τον κόσμο.

Για απώλεια ζωής από ατύχημα και μόνιμη ολική ανικανότητα προς εργασία καταβάλλονται 59,000 ευρώ και για μόνιμη μερική ανικανότητα προς εργασία από ατύχημα 29,500 ευρώ. Η ασφάλιση γίνεται χωρίς ιατρικές εξετάσεις και δεν προϋποθέτει τη χρήση της κάρτας.

Η Citibank παρέχει επίσης ασφαλιστική κάλυψη αγορών που πραγματοποιούνται με την κάρτα Diners Club. Το πρόγραμμα προβλέπει αντικατάσταση προϊόντων που εκλάπησαν ή καταστράφηκαν σε διάστημα 6 μηνών από την ημερομηνία αγοράς τους για ποσά από 58,69 ευρώ μέχρι 1.173,88 ευρώ.

Emporiki Bank

Ασφαλιστικά προγράμματα με τη γενική ονομασία Smile προσφέρει η Εμπορική Τράπεζα. Το Smile Σύνταξη είναι αποταμιευτικό/ασφαλιστικό πρόγραμμα που επιτρέπει στον ασφαλισμένο να προγραμματίσει τη συνταξιοδότησή του, λαμβάνοντας το συγκεντρωμένο ποσό από τακτικές και έκτακτες καταβολές της διάρκειας που επιθυμεί, σε μορφή ισόβιας μηνιαίας σύνταξης ή εφάπαξ καταβολής. Το πρόγραμμα μπορεί να αποτελέσει βασικό συμπλήρωμα της κύριας κοινωνικής ασφάλισης.

Το Smile Σύνταξη προσφέρει εγγυημένη ελάχιστη απόδοση στο λογαριασμό 3,35% ετησίως για όλη τη διάρκεια του προγράμματος, καθώς και εγγυημένες τις συσσωρευμένες επενδεδυμένες καταβολές. Στο χρονικό σημείο που θα επιλέξει ο πελάτης της τράπεζας, θα καταβληθεί το συσσωρευμένο ποσό του λογαριασμού ως εφάπαξ καταβολή ή μηνιαία ισόβια σύνταξη.

Η διαχείριση των κεφαλαίων γίνεται από εταιρεία διαχείρισης του Ομίλου της Τράπεζας και της Crédit Agricole. Τα χρήματα επενδύονται άμεσα από την πρώτη καταβολή, δίνεται προστασία της αγοραστικής αξίας των χρημάτων με επιλογή αυτόματης αναπροσαρμογής ασφαλίστρων 3% ή 5% ετησίως ενώ υπάρχει ευελιξία στην επιλογή του ύψους και της συχνότητας καταβολής των ασφαλίστρων, αλλά και δυνατότητα έκτακτων καταβολών. Ελάχιστη καταβολή είναι τα 30 ευρώ το μήνα.

Το πρόγραμμα συνοδεύεται απο ασφαλιστική κάλυψη, απαλλαγή καταβολής ασφαλίστρων λόγω μόνιμης ολικής ανικανότητας από ατύχημα με πλήρη εξασφάλιση της σύνταξης.

Το Smile Παιδί είναι αποταμιευτικό/ασφαλιστικό πρόγραμμα που επιτρέπει στον ασφαλισμένο να προσφέρει στο παιδί του την κάλυψη του κόστους των σπουδών του ή βοήθημα στο επαγγελματικό του ξεκίνημα.

Το πρόγραμμα δίνει εγγυημένη ελάχιστη απόδοση στο λογαριασμό 3,35% ετησίως για όλη τη διάρκεια του προγράμματος, καθώς και εγγυημένες τις συσσωρευμένες επενδεδυμένες καταβολές.

Πέρα από τα άλλα χαρακτηριστικά που είναι ίδια με το Smile Σύνταξη, παρέχεται ασφαλιστική κάλυψη, απαλλαγή καταβολής ασφαλίστρων λόγω μόνιμης ολικής ανικανότητας ή απώλειας ζωής του ασφαλισμένου γονέα από οποιαδήποτε αιτία, με πλήρη εξασφάλιση του μέλλοντος του δικαιούχου παιδιού. Από τη στιγμή που ξεκινήσει το πρόγραμμα, καταβάλλεται ένα μηνιαίο ποσό στο πρόγραμμα και στο τέλος του, μετά από 10-25 χρόνια, σύμφωνα με τα σχέδια και τις συνθήκες που διαμορφώνει ο γονιός, το παιδί εισπράττει το συσσωρευμένο ποσό είτε εφ'απαξ είτε σε τέσσερις ετήσιες δόσεις.

Το Smile Οικογένεια είναι πρόγραμμα προστασίας που δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλισμένο να εξασφαλίσει την οικογένειά του απέναντι σε εκκρεμείς οικονομικές υποχρεώσεις του, συνέπεια ενός ατυχούς γεγονότος, όπως η απώλεια ζωής ή η μόνιμη ολική ανικανότητα του ασφαλισμένου από ατύχημα.

Το πρόγραμμα προσφέρει εξασφάλιση στον ασφαλισμένο και την οικογένειά του σε περίπτωση που στο μέλλον δε θα είναι σε θέση να εκπληρώσει τις οικονομικές υποχρεώσεις του. Σε αυτή την περίπτωση το Smile Οικογένεια επεμβαίνει καταβάλλοντας ένα

κεφάλαιο το οποίο μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την αποπληρωμή των οικονομικών υποχρεώσεων ή και να διατηρήσει το βιοτικό επίπεδο της οικογενείας για ένα χρονικό διάστημα.

Ο πελάτης επιλέγει τη διάρκεια της κάλυψης και το ύψος του εγγυημένου κεφαλαίου που θεωρεί ικανό να καλύψει την οικογένειά του, ανάλογα με τις οικονομικές του υποχρώσεις. Σε περίπτωση απώλειας ζωής ή μόνιμης ολικής ανικανότητας από ατύχημα του ασφαλισμένου, η οικογένεια θα λάβει το εγγυημένο κεφάλαιο που έχει προβλέψει για να καλύψει τις οικονομικές της ανάγκες.

ΛΑΪΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Η ευχέρεια ασφαλιστικών καλύψεων παρέχεται από τράπεζες ως συνοδευτική προϊόντων όπως η δωρεάν ασφάλιση ζωής και μόνιμης ολικής ανικανότητας, για όλη τη διάρκεια του δανείου, η οποία συνοδεύει τα δάνεια που παρέχει η Λαϊκή Τράπεζα για την κάλυψη προσωπικών αναγκών, την αγορά καταναλωτικών αγαθών και υπηρεσιών, την εξόφληση φορολογικών και ασφαλιστικών υποχρεώσεων ή την αγορά οικιακού εξοπλισμού.

Απαλλάξτε αυτούς που αγαπάτε από το φόρο κληρονομιάς.

Τώρα η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ με το μοναδικό για τα ελληνικά δεδομένα σύστημα προστασίας περιουσίας Safe Home εξασφαλίζει μια για πάντα την περιουσία σας από κάθε πιθανό κίνδυνο (πυρκαγιά, κλοπή, σεισμό κ.τ.λ.) καλύπτοντας μέχρι και το φόρο κληρονομιάς! Μην αφήσετε λοιπόν το φόρο κληρονομιάς... κληρονομιά σε αυτούς που αγαπάτε!

Τηλεφωνήστε σήμερα κιόλας στο 800 11 40 800 χωρίς χρέωση, ενημερωθείτε για το πλήρες πρόγραμμα Safe Home και αφήστε αυτούς που αγαπάτε να «δοξάσουν» το όνομά σας!

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ Ηπειρώτικη αμέσως!

Safe Home σύστημα προστασίας περιουσίας

Λεωφ. Κηφισίας 274, Χαλάνδρι, www.europisti.gr

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Με καθαρούς στόχους *πάντα μπροστά!*

Με καθαρούς στόχους και με όπλο την εμπειρία και γνώση του παρελθόντος η Φοίνιξ Metrolife Εμπορική είναι έτοιμη για περαιτέρω επιτυχίες στο μέλλον, με την έμπρακτη στήριξη και του μεγάλου Ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας. Τα παραπάνω πιστοποιήθηκαν και στην πρόσφατη ετήσια εκδήλωση βράβευσης των Στελεχών πωλήσεων του δικτύου Agency της εταιρίας. Ξεχωριστή στιγμή της βραδιάς ήταν αναμφίβολα η βράβευση του κ. Δημήτρη Κοντομηνά από τον κ. Γ. Κώτσαλο για τη συνολική του προσφορά στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα οι Ετήσιες Βραβεύσεις Στελεχών Πωλήσεων του Δικτύου Agency της **ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ,** στην Αίγλη Ζαππείου.

Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο Υπουργός Ανάπτυξης κ. **Κίμων Κουλούρης**, ο Πρόεδρος της Εμπορικής Τράπεζας κ. **Ιωάννης Στουρνάρας**, ο Πρόεδρος Δ.Σ. της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ κ. **Δημήτριος Φραγγέτης**, ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. **Γιώργος Κώτσαλος**, ο κ. **Christian Jacques**, Αναπληρωτής Γενικός Δ/ντής της Εμπορικής Ζωής, η Γεν. Δ/ντρια της Ε.Α.Ε.Ε. κα **Μαργαρίτα Αντωνάκη**, ο κ. **Αλέξανδρος Ταμπουράς**, στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, τα μέλη του Δ.Σ. της ΕΑΕΕ, τα μέλη του Δ.Σ. της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ, εκπρόσωποι του Κλαδικού Τύπου, στελέχη από την Εμπορική Τράπεζα καθώς επίσης και τα διευθυντικά στελέχη της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ.

Ο κ. Κώτσαλος, Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Ο κ. Φραγγέτης, Πρόεδρος Δ.Σ. της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Πρώτος απηύθυνε ένα σύντομο χαιρετισμό ο **Πρόεδρος της Emporiki Bank κ. Ιωάννης Στουρνάρας**, ο οποίος αφού συνεχάρη τον Πρόεδρο και τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της εταιρίας για το σημαντικό έργο που επιτελέστηκε μέσα σε ένα χρόνο από τη συγχώνευση καθώς και για τα αποτελέσματα τα οποία είναι σημαντικά βελτιωμένα, είπε ότι η εταιρία απέδειξε ότι, ακόμη και μέσα σε μια αγορά σαν την ελληνική, με μεγάλες διαφορές, οι συγχωνεύσεις πετυχαίνουν όταν γίνονται με σχέδιο, με προοπτική και με αγάπη για τον εργαζόμενο. Ο δρόμος όμως ακόμη είναι μακρύς, η κερδοφορία της εταιρίας δεν είναι τέτοια ακόμα που να δικαιολογεί την πολύ μεγάλη επένδυση που έκανε η Εμπορική Τράπεζα. Συνεχίζοντας ανέφερε ότι ολοκληρώθηκε με μεγάλη επιτυχία η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου, ότι η ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ είναι πλέον από τις πιο υγιείς κεφαλαιακά εταιρίες στην Ελλάδα και τέλος είπε ότι θα τη στηρίξει όσο μπορεί περιμένοντας απλά μία ανταπόκριση».

Στο χαιρετισμό που απηύθυνε ο **Υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Κίμων Κουλούρης** ανέφερε: «Με ξεχωριστή χαρά άκουσα την πρόοδο και την ανάπτυξη της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Παρακολούθησα ως βουλευτής το πείραμα και σήμερα μπορώ να πω πως η εταιρία έχει μια πραγματικά πολύ σημαντική θέση και μερίδιο στην ελληνική αγορά. Θα ήθελα να συγχαρώ όλα τα στελέχη καθώς και αυτούς που βραβεύονται σήμερα. Από τη δική τους πλευρά η κυβέρνηση και η πολιτεία κάνουν το καθήκον τους και θα συνεχίσουν να το κάνουν μέχρι τέλους. Ο Πρωθυπουργός ανακοίνωσε πρόσφατα τη δημιουργία εποπτικής αρχής και το σχετικό νομοσχέδιο θα γίνει νόμος μέσα στον επόμενο μήνα. Προχωρούμε με ταχύτατα βήματα για να δημιουργήσουμε όρους ασφάλειας, σιγουριάς και εμπιστοσύνης. Ο ασφαλιστικός κόσμος παίζει ένα πάρα πολύ σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη της χώρας, γιατί όσο κοινωνικό και να είναι το κράτος, πάντα χρειάζεται ιδιωτική ασφάλιση για να συμπληρώσει και να ασφαλίζει περισσότερο τον πολίτη που αγωνιά για το αύριο. Θα ήθελα να συγχαρώ τους βραβευόμενους και τα στελέχη της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ και να τους ευχηθώ να έχουν καλή πρόοδο και επιτυχία".

Στη συνέχεια το λόγο πήρε ο **Πρόεδρος της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ κ. Δημήτριος Φραγγέτης,** ο οποίος ανέφερε: "Η σημερινή εκδήλωση μας δίνει την ευκαιρία να αναλογιστούμε τη μεγάλη πρόοδο που έχει πραγματοποιηθεί με στόχο μια εταιρία πιο μεγάλη και πιο αποδοτική. Η συγχώνευση έχει πλέον ολοκληρωθεί, ενώ ένα πλήρες σχέδιο αναδιάρθρωσης βρίσκεται σε εξέλιξη και έχει πλέον προχωρήσει αρκετά. Η έμπρακτη αποφασιστικότητά μας να αλλάξουμε, όπου χρειάζεται, και να προσαρμοστούμε στις νέες συνθήκες, καθώς και η στήριξη της Τράπεζας, δημιουργούν μια βάσιμη αισιοδοξία ότι θα επιβιώσουμε και θα αναπτυχθούμε περαιτέρω στο μέλλον. Συγχαρητήρια σε όλους και σ' αυτούς που βραβεύονται σήμερα".

Ακολούθησε η ομιλία του ο **Διευθύνοντος Συμβούλου και Γενικού Διευθυντή της εταιρίας κ. Γιώργου Κώτσαλου,** ο οποίος μεταξύ άλλων ανέφερε: "Παρόλο που υπάρχει μεγάλη κρίση στην αγορά, υπάρχουν και μεγάλες ευκαιρίες γι' αυτούς που θα επιβιώσουν. Αξίζει να αναφέρω ότι το 20% των Ελλήνων είναι ασφαλισμένοι και το 80% ανασφάλιστοι. Η ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ πιστεύουμε ότι πορεύεται σωστά σε αυτή την κρίση. Έχουμε καθαρούς στόχους, πείρα και γνώση πολλών ετών, τη συνδρομή των στελεχών μας και άνεση να χειριστούμε τη νέα πραγματικότητα. Θα ήθελα επίσης να σημειώσω ότι το πολυτιμότερο στοιχείο που διαθέτει μια επιχείρηση μέσα σε μια κρίση είναι η δυνατότητα επικοινωνίας σωστά, τίμια και καθαρά. Τέλος θα ήθελα να ευχαριστήσω την Εμπορική Τράπεζα για τη συνεχή στήριξή της".

Συντονιστής της βραδιάς ήταν **ο Διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Agency & Εκπαίδευση κ. Γιώργος Μαυρέλης,** ο οποίος στην ομιλία του, αφού ευχαρίστησε θερμά όλους όσους τον στήριξαν στην προσπάθεια αναδιάρθρωσης του Δικτύου Πωλήσεων, αναφέρθηκε στις αλλαγές που πραγματοποιήθηκαν με σκοπό την εξυγίανση και ανάπτυξη του Δικτύου Πωλήσεων, στα πολύ καλά παραγωγικά αποτελέσματα των τελευταίων μηνών ενώ δεσμεύτηκε ότι το 2004 θα είναι χρονιά "Ολυμπιακών επιδόσεων" για την εταιρία.

Βράβευση του κ. Δημ. Κοντομηνά από τον κ. Γ. Κώτσαλο για την πολυετή και καθοριστική συνεισφορά του στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

Στη συνέχεια πραγματοποιήθηκαν οι Βραβεύσεις των Στελεχών Πωλήσεων της Εταιρίας, τις οποίες έκαναν ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Γιώργος Κώτσαλος, ο Πρόεδρος Δ.Σ. της Εταιρίας κ. Δημήτριος Φραγγέτης, ο Γενικός Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών κ. Γρηγόρης Φανός κα ο Γενικός Διευθυντής Εργασιών κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος.

Ανάμεσα στις βραβεύσεις, ειδικό βραβείο δόθηκε στη Διευθύντρια Τομέα Περιουσίας και Υλικής Υποστήριξης κυρία Βάσω Κυπριτίδου από τον κ. Γ. Κώτσαλο, για τη μεγάλη της συνεισφορά στην αναδιάρθρωση του Δικτύου Πωλήσεων.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Ο κ. Κώτσαλος με τους 3 πρώτους Δ/ντές σε χαρτοφυλάκιο Ζωής, κ.κ. Π. Τριανταφυλλόπουλο, Β. Μαλαματένιου και Κ. Νικολετάκη.

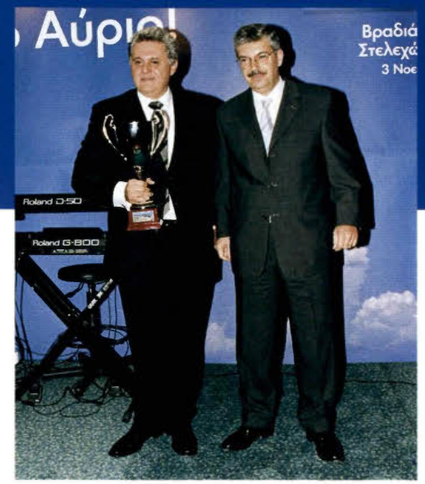
Ο κ. Φραγγέτης, βραβεύει τους 3 πρώτους Unit Managers σε Νέα Συνολική Παραγωγή. Από αριστερά κ. Δ. Λαγώνικος, κα Β. Μουτάφη, κ. Γ. Νικολούδης.

Ο κ. Κώτσαλος βραβεύει τους 5 πρώτους Δ/ντές σε Καθαρή Αύξηση Χαρτοφυλακίου, κ.κ. Τζωρτζωρή, Δόγιβαν, Νικολετάκη, Κορνιλάκη και Μιχάλη.

Ο κ. Κώτσαλος βραβεύει την Πρώτη Δ/ντρια Εκτός Αττικής σε Διατηρησιμότητα 1ου έτους, κυρία Δέσποινα Μουτάφη.

Ο Πρόεδρος της εταιρίας, κ. Δημ. Φραγγέτης, βραβεύει τους 5 πρώτους ασφαλιστές σε Νέα Συνολική Παραγωγή κ.κ. Αρδά, Μαραθωνίτη, Λινοσπόρη, Μούτσο και Σατολιά.

Ο κ. Φραγγέτης, βραβεύει τους 3 πρώτους Δ/ντές σε Νέα Συνολική Παραγωγή. Από αριστερά Γ. Κακάκης, Κ. Νικολετάκης και Ι. Δόγιβαν.



Ο κ. Φραγγέτης, βραβεύει τον 1ο Περιφερειακό Δ/ντή σε Συνολική Δραστηριότητα κ. Σίμο Φιοράντη.

Ο κ. Φανός βραβεύει τους πρώτους Unit Managers σε Χαρτοφυλάκιο Γενικών, κ.κ. Δ. Λαγώνικο, Κ. Πατεράκη και Ν. Παντελή.

Ο κ. Κώτσαλος βραβεύει τους 5 πρώτους Unit Managers σε Καθαρή Αύξηση Χαρτοφυλακίου, κ.κ. Ντουρουντού, Παπαμανώλη, Δούμα, Τζωρτζωρή και Δημαρχιάδη.

Ο κ. Κώτσαλος βραβεύει τους Πρώτους Ασφαλιστές σε Καθαρή Αύξηση Χαρτοφυλακίου. Από αριστερά Σ. Συλιγνάκης, Π. Δούμας, Γ. Νέγρης, Γ. Μπασμάς, Μ. Έλληνας.

Ο Γεν. Δ/ντής Οικονομικών Υπηρεσιών κ. Γρηγόρης Φανός βραβεύει τον 1ο Ασφαλιστή σε Χαρτοφυλάκιο Γενικών κ. Γιώργο Καραβανάση.

Ο κ. Φανός με τους πρώτους Δ/ντές σε Χαρτοφυλάκιο Γενικών, κ.κ. Δόγιβαν, Κακάκη και Νικολετάκη.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Ο Γεν. Δ/ντής Εργασιών, κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος βραβεύει τους πρώτους Νέους Ασφαλιστές σε Παραδόσεις Κλάδου Ζωής. Από αριστερά: κ.κ. Διακάκης, Καρκάλης, Ζερβουδάκης, Καρράς, Λαμπριανού, Χατζηκωνσταντίνου.

Ο κ. Δασκαλόπουλος βραβεύει τον πρώτο ασφαλιστή, τον πρώτο Unit Manager και τον Πρώτο Δ/ντή σε Παραγωγή Unit Linked. Από αριστερά οι κ.κ. Γ. Ντουρουντούς, Θ. Γρίσπος, Ι. Δόγιβαν.

Ο Δ/ντής Πωλήσεων Δικτύου Agency και Εκπαίδευσης κ. Γιώργος Μαυρέλης.

Ο κ. Δασκαλόπουλος βραβεύει τους συνεργάτες που συμπλήρωσαν 10 χρόνια στην εταιρία.

Ο Δ/νων Σύμβουλος και Γεν. Δ/ντής, κ. Γ. Κώτσαλος βραβεύει τη Δ/ντρια Τομέα Περιουσίας & Υλικής Υποστήριξης κ. Βάσω Κυπριτίδου, για τη μεγάλη της συνεισφορά στην αναδιοργάνωση του Δικτύου Πωλήσεων.

Επτά στα Δέκα Πρώτα!

7 προϊόντα μας στην κορυφή, μεταξύ των 10 υψηλότερων σε απόδοση προϊόντων, στο 9μηνο του 2003!

ΝΕΟ ΠΡΟΪΟΝ

Guarantee 3%, εφάπαξ καταβολής

Αποδόσεις Unit Linked Δωδεκάμηνου 2002

Α	Τίτλοι	Μεταβολή
1	Phoenix Metrolife- Star Life VII (EUR)	15,71%
2	Phoenix Metrolife- Star Life V	15,54%
3	Phoenix Metrolife- Star Life VI	14,69%
4	Phoenix Metrolife- Star Life	
5	Euroland IAN 2011	
6	International Master Plus C	
7	Phoenix Metrolife-Σύνταξ	
8	Euroland ΔΕΚ 2010	
9	Euroland ΟΚΤ 2010	
10	Euroland 2011 Plus	

Αποδόσεις Unit Linked εννιάμηνου 2003

Α/Α	Τίτλοι	Μεταβ
1	PHOENIX METROLIFE-STAR LIFE VI (EUR)	12.05
2	GOLDEN BOND (UL)	11.74
3	GENERALI DYNAMIC	10.46%
4	PHOENIX METROLIFE-STAR LIFE III & IV (EUR)	9.35%
5	PHOENIX METROLIFE-STAR LIFE VII (EUR)	9.08%
6	PHOENIX METROLIFE-STAR LIFE I & II (EUR)	8.86%
7	PHOENIX METROLIFE-ΣΥΝΤΑΞΗ ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΕΓΓΥΗΣΗ 3%	8.01%
8	DINERS FUTURE 3	7.82%
9	PHOENIX METROLIFE-VALUE PLUS III	6.99%
10	PHOENIX METROLIFE-STAR LIFE V (EUR)	6.85%

*Τα προϊόντα **"STAR LIFE"** τύπου **Unit Linked** της **ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ**, μετά από τις πρώτες θέσεις που κατέκτησαν στο δωδεκάμηνο του 2002 αλλά και στο 1ο εξάμηνο του 2003, **συνεχίζουν τη δυναμική τους πορεία και στο εννιάμηνο του 2003**, επιτυγχάνοντας από τις υψηλότερες αποδόσεις μεταξύ των αντίστοιχων Unit Linked προϊόντων της αγοράς.*

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ EMPORIKI BANK

Νέα Αντίληψη και στις Επενδύσεις

Call Center: 800 11 93 800

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

NATIONAL COMMUNICATION

Γυναίκες στις πωλήσεις

Εκπροσωπούνται ισάξια σε όλους τους χώρους και κερδίζουν διακριτές θέσεις παντού, ακόμη και στους «δύσκολους» τομείς της έρευνας και της τεχνολογίας. Γυναίκες στην πολιτική, στο γραφείο, στο σπίτι, στις πωλήσεις, στο τιμόνι της ζωής, κερδίζουν πάντα τις εντυπώσεις με την εμφάνισή τους, αλλά και τον επαγγελματισμό τους. Το ΝΑΙ συνεχίζει την παρουσίαση γυναικών στις πωλήσεις.

Κατερίνα Βασιλάκη

ALICO AIG Life

Αμέριστη η υποστήριξη της εταιρίας μου

Με σπουδές στη δημοσιογραφία και την ψυχολογία, η Κατερίνα Βασιλάκη εκτιμά πως δεν υπάρχουν μυστικά επιτυχίας στον επαγγελματικό στίβο. Στο χώρο των ασφαλειών βρέθηκε τυχαία, ωστόσο στάθηκε επιτυχημένο παράδειγμα για τις δύο κόρες που ήδη κάνουν σοβαρή καριέρα στις ασφάλειες σε έναν ανδροκρατούμενο χώρο, όπως λέει. Τονίζει σε όλους τους τόνους ότι η υποστήριξη της εταιρίας της, της ALICO AIG LIFE είναι αμέριστη και τα όπλα της είναι η απόλυτη πίστη στο θεσμό, στη φερεγγυότητα της εταιρίας και στο άριστο service των συνεργατών της.

- **Αποτελείτε ένα επιτυχημένο παράδειγμα για τις συναδέλφους σας. Πρόσφατα μάλιστα βραβευθήκατε σε διακριτή θέση από την εταιρία σας, για την απόδοση του υποκαταστήματός σας στο οποίο προϊστασθε. Ποια είναι τα μυστικά – εάν υπάρχουν – της επιτυχίας σας;**

Μυστικά δεν υπάρχουν.

Το απόλυτο πιστεύω στο θεσμό, στη φερεγγυότητα της εταιρίας μου και στο άριστο service των συνεργατών μου. Η τελευταία μου βράβευση αφορούσε δραστηριότητα και αποτελέσματα σε ομαδικά συμβόλαια. Θεωρώ ότι μελλοντικά οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις θα αυξάνονται στην απόφασή τους να προσφέρουν περαιτέρω καλύψεις στους υπαλλήλους τους πλέον του ΙΚΑ.

- **Πώς βρεθήκατε στο χώρο των ασφαλειών και τι θυμάστε από την πρώτη σας πώληση;**

Στο χώρο των ασφαλειών βρέθηκα τυχαία μετά από παρότρυνση επιτυχημένου Δ/ντή Υποκαταστήματος, του κ. Χ. Σταματόπουλου, τον οποίο ευχαριστώ.

Θυμάμαι πολύ καλά την πρώτη μου πώληση. Την έκλεισα στην πρώτη εβδομάδα. Ένιωθα άσχετη, αλλά από την πρώτη ημέρα που εκπαιδεύτηκα είχα δεχτεί απόλυτα το θεσμό, άρα η αυτοπεποίθησή μου πρέπει να ήταν εμφανής.

- **Στην τελευταία ετήσια εκδήλωση της ALICO AIG LIFE, το σύνθημα «ισχυρή κάλυψη η δική σας δύναμη» ήταν ο κεντρικός άξονας. Εσείς πώς αξιοποιείτε την υποστήριξη της εταιρίας στο δικό σας υποκατάστημα;**

Η υποστήριξη της εταιρίας μου είναι αμέριστη. Το υποκατάστημά μου πιστεύει στη μεγάλη ασφαλιστική κάλυψη. Η εμπειρία μου, αυτή των 20 ετών, απέδειξε ότι όταν επέλθει ασφαλιστικός κίνδυνος η αποζημίωση ποτέ δεν είναι αρκετή.

- **Υπάρχει άρωμα γυναίκας στην ασφαλιστική αγορά ή είναι κατά κύριο λόγο ανδροκρατούμενο επάγγελμα;**

Κατά κύριο λόγο είναι ανδροκρατούμενο διότι έτσι είναι τα ποσοστά εργαζομένων στη χώρα μας.

Το συναίσθημα και η διεισδυτικότητα της γυναίκας είναι χαρτί επιτυχίας.

Το πιστεύω μου για την επαγγελματική δραστηριότητα του ασφαλιστικού συμβούλου είναι βαθύ, αποτέλεσμα ίσως είναι ότι και οι δυο κόρες μου κάνουν ήδη σοβαρή καριέρα, η Έλενα Σαράντη από 10ετίας σα διευθυντής ομάδας και η Τέτα Σαράντη, μέλος των επιτυχημένων ασφαλιστικών συμβούλων της ALICO AIG LIFE.

Το συναίσθημα και η διεισδυτικότητα της γυναίκας είναι χαρτί επιτυχίας

Βιογραφικό

Η Κατερίνα Βασιλάκη, ξεκίνησε προ 20ετίας μετά από πολλά χρόνια όπου συμμετείχε στην οικογενειακή επιχείρηση, η οποία εμπορευόταν sailing bords. Έχει σπουδές δημοσιογραφίας και επί 5ετία παρακολούθησε σεμινάρια ψυχολογίας, στη δεκαετία του '80.

Στέλλα Κατσουνάκη

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

«Κλειδί» της επιτυχίας η αγάπη για τη δουλειά

Η γυναίκα είναι ιδανική για τις πωλήσεις και ειδικά των ασφαλιστικών προϊόντων, τονίζει η Στέλλα Κατσουνάκη με 22 συναπτά έτη στο χώρο. Εκτιμά πως είναι η μόνη εργασία που της επιτρέπει να συνδυάσει με επιτυχία δουλειά και οικογένεια και, όπως τονίζει με έμφαση, τα συναισθήματα και η γυναικεία ευαισθησία της επιτρέπουν να κατακτά πιο εύκολα τους πελάτες. Όσο για τη γοητεία, σημειώνει η κυρία Κατσουνάκη, αυτή υπάρχει και είναι υπέροχο προσόν τόσο για γυναίκες όσο και για άνδρες.

- **Πρόσφατα ανεβήκατε στο βήμα των νικητών της εταιρίας σας της ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ καταλαμβάνοντας μάλιστα την πρώτη θέση στο χαρτοφυλάκιο Αμοιβαίων Κεφαλαίων για την παραγωγή του 2002. Σε μια ομολογουμένως δύσκολη χρονιά η επιτυχία ήταν αποτέλεσμα επίπονης εργασίας. Ποιο ήταν το κλειδί που σας άνοιξε την πόρτα;**

Στα 22 χρόνια που είμαι στο χώρο, το γραφείο, το οποίο έχω την τιμή να διευθύνω, κάθε χρόνο ανεβαίνει στο βήμα των νικητών και πολλές φορές κατέκτησε την πρώτη θέση σε διάφορα προϊόντα.

Το κλειδί της επιτυχίας είναι πρώτα η αγάπη για τη δουλειά και η ποιότητα των πωλήσεων που σημαίνει σωστή και λεπτομερής ενημέρωση του πελάτη.

- **Ποια είναι τα προσόντα πέραν των τυπικών, που θα πρέπει να διαθέτει ο νέος ή νέα ασφαλίστρια;**

Στη LIMRA μάθαμε ότι στους εκατό επιτυχημένους πωλητές, μόνο ένας θα μπορούσε να γίνει επιτυχημένος ασφαλιστής, γιατί τα ουσιαστικά προσόντα είναι τα δυσεύρετα. Δηλαδή αυτογνωσία, αυτοπειθαρχία, αυτοσεβασμός, επιμονή, φιλοδοξία, πείσμα, κοινωνική επικοινωνία και ξανά πολλή αγάπη για τη δουλειά!!!

- **Γυναίκα στις πωλήσεις. Ποιες είναι οι δυσκολίες που αντιμετωπίζετε και αν η γυναικεία γοητεία βοηθάει στο να ξεπερασθούν;**

Θεωρώ ότι η γυναίκα είναι ιδανική για τη δουλειά των πωλήσεων και ειδικά των ασφαλιστικών. Είναι η μόνη εργασία που της επιτρέπει να συνδυάσει δουλειά και οικογένεια με επιτυχία. Τα συναισθήματα και οι γυναικείες ευαισθησίες της επιτρέπουν να κατανοεί πιο εύκολα τους πελάτες, ειδικά στον κλάδο ζωής. Στη δουλειά μας η γυναίκα κατά τη γνώμη μου προωθείται με αξιοκρατία και χαίρει εκτιμήσεως. Τουλάχιστον αυτό συμβαίνει στην εταιρία μας. Όσο για τη γοητεία, ε, αυτή αν υπάρχει, είναι υπέροχο προσόν για γυναίκες και άνδρες.

- **Τα όνειρά σας για το μέλλον; Το νούμερο 1, τι προσπάθειες θα καταβάλλει για νέες πρωτιές και τι θα συμβουλεύατε μια ασφαλίστρια με χαμηλές αποδόσεις;**

Στο γραφείο μου, κυριαρχεί η αγάπη και η οικογενειακή ζεστασιά. Πάντα ήθελα πωλητές επιλεγμένους, με επαγγελματισμό και υψηλό ήθος με ποιοτικό χαρτοφυλάκιο σε όλα τα προϊόντα.

Η καταξίωση, η αναγνώριση, η επιτυχία, είναι μέλημά μου για τους ασφαλιστές μου. Μια ασφαλίστρια που πραγματικά θέλει να μείνει και να επιτύχει στον κλάδο μας, χρειάζεται εκτός από δουλειά και επιμονή, βοήθεια και συμπαράσταση από το διευθυντή της και αν είναι παντρεμένη, από το σύζυγό της.

Ευτυχώς είμαι τυχερή. Και τέλος, οι πρωτιές είναι και για το 2004 στόχος μας. Θα το πετύχουμε, αυτό είναι σίγουρο.

Η καταξίωση, η αναγνώριση, η επιτυχία, είναι μέλημά μου για τους ασφαλιστές μου

Βιογραφικό

Η Κατσουνάκη Στέλλα είναι 53 ετών. Είναι τελειόφοιτη Λυκείου και Σχολής Λογιστών, Γραμματέων. Παντρεμένη με ένα γιο 27 ετών και μια κόρη 24 ετών. Ξεκίνησε το 1981 σαν παραγωγός με την «ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ» και συνέχισε με την ALPHA μετά τη συνένωση της ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗΣ και ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ.

Ανέβηκε όλα τα σκαλιά της ασφαλιστικής ιεραρχίας. Από το 1992 διευθύνει το γραφείο στην Αγία Παρασκευή, Μεσογείων 405.

Γυναίκες στις πωλήσεις

Αγγελική Παρασκευά

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Η κυριότερη υπηρεσία του ανθρώπου είναι η ασφάλιση

Ξεκίνησε την καριέρα της ως ασφαλίστρια, αλλά τα τελευταία χρόνια διευθύνει το υποκατάστημα της Ατλαντικής Ένωσης στην Κέρκυρα. Σύζυγος, μητέρα και σωστή επαγγελματίας έχει διαγράψει σημαντική πορεία σε όλους τους τομείς και ιδιαίτερα στον ασφαλιστικό χώρο, το οποίο βέβαια πιστοποιείται και από την ανέλιξή της στην ιεραρχία. Θεωρεί ότι το σημαντικότερο «όπλο» είναι να βλέπεις τον πελάτη σαν φίλο. «Ο φίλος - πελάτης λειτουργεί σαν αφετηρία και για άλλους πελάτες», τονίζει χαρακτηριστικά η Αγγελική Παρασκευά.

- **Κυρία Παρασκευά, έχετε διαγράψει μια σημαντική πορεία στον ασφαλιστικό χώρο με αρκετές διακρίσεις. Εσείς πώς αξιολογείτε την παρουσία σας στην αγορά;**

Αξιολογώ την παρουσία μου πολύ σημαντική, γιατί εργαζόμενη ακούραστα από το πρωί έως το βράδυ, προσφέρω στους πελάτες μου την κυριότερη υπηρεσία που μπορεί να γευθεί ο άνθρωπος και αυτή είναι η «ασφάλιση».

- **Αν η επαγγελματική σας πορεία ξεκινούσε τώρα θα επιλέγατε το συγκεκριμένο χώρο και γιατί;**

Ναι, και με μεγαλύτερο ζήλο και όρεξη, γιατί η δουλειά του ασφαλιστή έχει καταστεί πολύ αξιόλογη, υπέρμετρα κοινωνική και με σημαντικές οικονομικές απολαβές.

- **Τι πρέπει να κάνει ένας ασφαλιστής ή μία ασφαλίστρια για να αυξήσει την παραγωγικότητα;**

Να παρέχει σωστές υπηρεσίες στους πελάτες με αξιοπιστία, ήθος και υπευθυνότητα. Επίσης, το σημαντικότερο είναι να βλέπει τον πελάτη ως φίλο. Με τη φιλία που μπορεί να μας συνδέσει με τους πελάτες μας, κτίζουμε ένα ανθεκτικό στο χρόνο και τις δοκιμασίες οικοδόμημα.

Δεν καλυτερεύουμε μόνο την επαγγελματική μας υπόσταση, αλλά και την κοινωνική μας οντότητα.

Ο φίλος πελάτης λειτουργεί σαν αφετηρία και για άλλους πελάτες.

- **Πώς βλέπετε την αγορά της περιφέρειας και ποια είναι τα περιθώρια ανάπτυξης; Η Κέρκυρα έχει αυτό που λέμε ασφαλιστική συνείδηση;**

Η αγορά της περιφέρειας είναι πολύ σημαντική και αρκετά αναξιόπιστη. Μπορεί να γίνει μεγάλη ανάπτυξη, όμως για αυτό θα πρέπει να ενισχυθεί η ασφαλιστική συνείδηση, που έχει κλονισθεί από τη μη σωστή παροχή υπηρεσιών. Είναι ευκαιρία τώρα, όπου το κοινωνικό κράτος έχει μεγάλη αναλγησία και είναι σχεδόν ανύπαρκτο.

Η Κέρκυρα λόγω τουρισμού, έχει ασφαλιστική συνείδηση, η οποία πιστεύω πηγάζει, από τη συναλλαγή και φιλία με τους Ευρωπαίους τουρίστες.

- **Πώς βλέπετε την πορεία της ασφαλιστικής αγοράς σε βάθος χρόνου;**

Τελικά αυτό το αναγκαίο αγαθό, για όλους μας, που δεν είναι δυνατόν να προσφέρει καμία κρατική αρχή, θα το αποκτήσει όλος ο ενεργός και μη πληθυσμός και θα το θέσει ιεραρχικά σα μια από τις πιο απαραίτητες ανάγκες του.

Η Κέρκυρα λόγω τουρισμού, έχει ασφαλιστική συνείδηση, η οποία πιστεύω πηγάζει, από τη συναλλαγή και φιλία με τους Ευρωπαίους τουρίστες

Βιογραφικό

Η Παρασκευά Αγγελική γεννήθηκε στην Κέρκυρα, το έτος 1954. Σπούδασε στο εξατάξιο γυμνάσιο και είναι απόφοιτος της Σχολής Τουριστικών Επαγγελμάτων Ρόδου και της Σχολής Κοντολέφα στο Τμήμα Λογιστικής. Γνωρίζει δύο γλώσσες: Αγγλική και γερμανική. Από το έτος 1976 εργάστηκε σε τουριστικά γραφεία, υπεύθυνη του τμήματος κρατήσεων. Είναι παντρεμένη και μητέρα δύο κοριτσιών.

Ευαγγελία Τουλιοπούλου

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

Οι γυναίκες στην πρώτη θέση

Η Ευαγγελία Τουλιοπούλου έχει διαγράψει μια δεκαετή επιτυχημένη πορεία στον ασφαλιστικό χώρο και δραστηριοποιείται στη Βόρεια Ελλάδα.Εκτιμά ότι η γυναίκα ασφαλίστρια της επαρχίας έχει να αντιμετωπίσει πέραν των συνηθισμένων προβλημάτων της εργαζόμενης και τη δυσπιστία των ανδρών σε ότι αφορά την ικανότητά και τον επαγγελματισμό. Ωστόσο όπως λέει η κυρία Τουλιοπούλου καταφέρνει όχι μόνο να επιβιώσει,αλλά και να διακριθεί. Δεν είναι εξάλλου τυχαίο το γεγονός ότι κάθε χρόνο τις πρώτες θέσεις των εταιρειών τις καταλαμβάνουν γυναίκες τονίζει και σημειώνει την αμέριστη συμπαράσταση της εταιρείας.

- **Ποια είναι η πορεία σας στον ασφαλιστικό χώρο;**

Ξεκίνησα την καριέρα μου πριν 10 χρόνια σαν ασφαλιστικός σύμβουλος.

- **Τα νέα παιδιά, επιλέγουν το συγκεκριμένο χώρο να σταδιοδρομήσουν. Αν ναι, τι τα γοητεύει, αν όχι τι δεν τα ελκύει.**

Παιδιά που έχουν φιλοδοξίες και όνειρα για μια καλύτερη σταδιοδρομία, επιλέγουν να έρθουν κοντά μας. Βέβαια νέοι οι οποίοι προσπαθούν απλώς να βολευτούν με ένα βασικό μισθό για να καλύψουν τα απαραίτητα, ούτε μας κάνουν αλλά ούτε και προοπτική έχουν στο επάγγελμα αυτό. Εμείς αναζητούμε άτομα που έχουν όρεξη για δουλειά , φιλόδοξα, οραματιστές καριέρας, που να έχουν ανησυχίες να εξελίξουν το επαγγελμά τους οικονομικά αλλά και να δημιουργήσουν καριέρα.

- **Ποια είναι η σχέση της Ελληνίδας και του Έλληνα γενικότερα με τις ασφάλειες; Θεωρείτε ότι έχει αυτό που λένε ασφαλιστική συνείδηση;**

Γενικά ο Ελληνας και η Ελληνίδα δεν έχουν ακόμη ασφαλιστική συνείδηση τέτοια που να τους επιτρέπει να συγκριθούν με τα ευρωπαϊκά πρότυπα. Βέβαια σ' αυτό συντελεί και η πολιτική των κυβερνήσεων που για δικές τους σκοπιμότητες δεν προάγουν την ιδέα της ιδιωτικής ασφάλισης.Σκεφτείτε ότι το κατά κεφαλή ασφάλιστρο στην Ελλάδα είναι μόλις το ένα τρίτο του αντίστοιχου ευρωπαϊκού.

- **Η γυναίκα ασφαλίστρια που ζει και εργάζεται στην επαρχία τι προβλήματα αντιμετωπίζει στο χώρο της και γενικότερα με τους άνδρες συναδέλφους της; Αντιμετωπίσατε προβλήματα στην ανέλιξή σας; Η INTERNATIONAL LIFE σας έδωσε τις ευκαιρίες;**

Η γυναίκα ασφαλίστρια της επαρχίας δεν έχει να αντιμετωπίσει περισσότερα προβλήματα από κάθε εργαζόμενη επαγγελματία. Έχει να αντικρούσει τη δυσπιστία συνήθως των ανδρών σε ό,τι αφορά την ικανότητά της και τον επαγγελματισμό της, είτε είναι υποψήφιοι πελάτες, είτε είναι συνάδελφοι. Με τη μεθοδικότητα, την υπομονή και την επιμονή που συνήθως τη διακρίνει καταφέρνει να αποδεικνύεται αντάξια των ανδρών συναδέλφων και πολλές φορές να τους ξεπερνά. Δεν είναι εξάλλου τυχαίο το γεγονός ότι κάθε χρόνο τις πρώτες θέσεις των εταιριών τις καταλαμβάνουν γυναίκες. Βέβαια η βοήθεια της εταιρίας ήταν και είναι αμέριστη με τις συνεχείς εκπαιδεύσεις και τη συνεχή υποστήριξη που μας παρέχει.

- **Πώς νομίζετε πως πρέπει να αναδειχθεί ο κοινωνικός ρόλος της ασφάλισης; Η πολιτεία τι πρέπει να πράξει κατά τη γνώμη σας σ' αυτή την κατεύθυνση;**

Κανονικά θα έπρεπε ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης να είναι παράλληλος με την κρατική, όπως ισχύει στην Ευρώπη. Δηλαδή να μπορεί να επιλέξει ο πολίτης τον φορέα που θέλει να ασφαλιστεί για τη σύνταξή του και για την υγεία του. Γνωρίζουμε για τις συντάξεις πείνας που παρέχουν τα ταμεία στους ασφαλισμένους τους μετά από 35 και 40 χρόνια υπηρεσίας και για τις κακές παροχές υγείας σε ιατροφαρμακευτικό και νοσηλευτικό επίπεδο. Και τα πράγματα όσο πάνε και χειροτερεύουν λόγω των περικοπών στον τομέα υγείας.

Αποδείχτηκε ότι το κράτος δεν είναι καλός διαχειριστής των αποθεματικών των διαφόρων ταμείων, αντίθετα με τις ασφαλιστικές εταιρίες που θα μπορούσαν να αναδειχθούν και αναδεικνύονται σε πολύ καλούς διαχειριστές των χρημάτων των πελατών τους, αλλά και στο κομμάτι της υγείας παρέχουν ποιότητα και αξιοπρέπεια.

- **Η ασφαλιστική αγορά έχει βρει πρόσφορο έδαφος στη Βόρεια Ελλάδα που τα τελευταία χρόνια είναι σημείο αναφοράς στα Βαλκάνια και όχι μόνο.**

Είναι γνωστό ότι πολλές ασφαλιστικές εταιρείες στο παρελθόν στήριξαν την ανάπτυξή τους στη Βόρεια Ελλάδα. Μπορεί κανείς να πει ότι ασφαλιστικά η περιοχή αυτή είναι αρκετά αξιοποιημένη. Θα πρέπει όμως να αναφερθεί ότι την ίδια περίοδο που η Βόρεια Ελλάδα και κατά κύριο λόγο η Θεσσαλονίκη αποτέλεσαν σημείο αναφοράς για ολόκληρη την Ν.Α. Ευρώπη, οι διάφορες πολιτικές εξελίξεις στην περιοχή (διάλυση πρώην Γιουγκοσλαβίας) έφεραν πίσω τη Βόρεια Ελλάδα σε οικονομικό επίπεδο και κατ' επέκταση επηρέασαν αρνητικά και την ασφαλιστική αγορά.

Βιογραφικό

Γεννήθηκε στην Κατερίνη όπου ζει και εργάζεται. Είναι παντρεμένη και έχει δύο κόρες .

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Σταθερά σε ψηλότερους στόχους

Στην κερδοφορία θα επανέλθει από τη η χρονιά 2004 η Αγροτική Ασφαλιστική, μετά την επιτυχημένη ολοκλήρωση της διαδικασίας συγχώνευσης και του προγράμματος εθελούσιας εξόδου ενός μέρος του προσωπικού της, διαδικασία στην οποία οφείλεται εν πολλοίς και το ζημιογόνο αποτέλεσμα. Η Αγροτική Ασφαλιστική είναι από τις ελάχιστες εταιρείες της αγοράς που δε φαίνεται να επηρεάστηκε από την κρίση καθώς δεν είχε την ανάγκη νέων κεφαλαίων ενώ και η παραγωγή της παρά το γεγονός ότι πέρασε μία περίοδο «εσωστρέφειας» λόγω της συγχώνευσης, εμφάνισε ανοδική πορεία.

Ο Δ/νων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Βιδάλης

Τρεις είναι οι βασικοί στόχοι της εταιρείας για το επόμενο διάστημα όπως τους σκιαγράφησε ο νέος διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας Δημήτρης Βιδάλης στην πρόσφατη εκδήλωση βράβευσης των κορυφαίων συνεργατών της εταιρείας. Η αύξηση της παραγωγής με στόχο την επίτευξη μεγαλύτερου μεριδίου αγοράς που θα οδηγήσει την εταιρεία σε ακόμη υψηλότερες θέσεις, η επαναφορά στην κερδοφορία της από το 2004 και η περαιτέρω αύξηση της και η επέκταση του πολύ καλού μηχανογραφικού συστήματος σε όλους τους κλάδους με πρώτο στόχο την ενσωμάτωση του κλάδου ζωής και υγείας στο νέο σύστημα.

Ο κ. Βιδάλης εκτίμησε ότι η κρίση είναι παρελθόν και η ελληνική ασφαλιστική αγορά εισέρχεται σε περίοδο ανάκαμψης. Στο πλαίσιο αυτό η Αγροτική Ασφαλιστική πέρασε τη δύσκολη αυτή περίοδο με τις λιγότερες δυνατές απώλειες καθώς σε σχέση με τον ανταγωνισμό, έχει επαρκή κεφάλαια, αύξησε την παραγωγή της ενώ οι ζημίες που εμφάνισε ήταν σε σημαντικό βαθμό αποτέλεσμα της διαδικασίας συγχώνευσης των δύο εταιρειών (Ζωής και Ζημιών). Παρ' όλες λοιπόν τις δυσκολίες η Αγροτική Ασφαλιστική όχι μόνο δεν έμεινε στάσιμη αλλά συνέχισε την ανοδική της πορεία. Για το σύνολο του 2003 ο κ. Βιδάλης εκτίμησε ότι η εταιρεία θα κλείσει με μία συνολική αύξηση της παραγωγής κατά 9% εκ των οποίων 15% περίπου θα είναι η αύξηση του κλάδου ζωής και 5% η αύξηση στους γενικούς κλάδους. Για το 2004 η προϋπολογιζόμενη αύξηση, έτσι όπως αναλύθηκε στο πρόσφατο συνέδριο πωλήσεων της εταιρείας, είναι στα επίπεδα του 13% περίπου, με τη ζωή να αυξάνεται κατά 18% και τις γενικές ασφάλειες κατά 9%.

Ο κ. Βιδάλης προσδοκά σημαντικά οφέλη για την εταιρεία και από τη στρατηγική συμφωνία που υπέγραψε η Αγροτική τράπεζα με το γαλλικό οργανισμό διαχείρισης επικουρικών συντάξεων AG2R, ενόψει της λειτουργίας και στη χώρα μας των Ταμείων Επαγγελματικής Ασφάλισης. Η συνεργασία αυτή θα προσφέρει στην Αγροτική Ασφαλιστική τεράστια αξιοποιήσιμη ύλη, όπως είπε στην εκδήλωση.

Παράλληλα ο κ. Βιδάλης αναφέρθηκε στα μέτρα τα οποία είτε έχουν ήδη τεθεί σε εφαρμογή, είτε πρόκειται να τεθούν σε εφαρμογή μέχρι το τέλος του χρόνου, όπως:

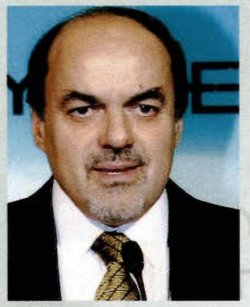
- Η διατήρηση του προμηθειακού καθεστώτος στις γενικές ασφαλίσεις, παρά τις αντίθετες τάσεις της αγοράς.
- Η τιμολόγηση-προσφορά προγραμμάτων ζωής και υγείας με ηλεκτρονική μορφή.
- Η επέκταση των on line συνδέσεων.
- Η επανατιμολόγηση των βασικών ασφαλίσεων και μείωση του ασφαλίστρου, προκειμένου να προταθούν στους πελάτες μεγαλύτερα κεφάλαια για την καλύτερη ασφάλισης τους.
- Το ειδικό μειωμένο τιμολόγιο για τις συμπληρωματικές ασφαλίσεις ΘΑΜΑ, ΜΟΑ και ΝΕ για μεγάλα ποσά ασφάλισης.
- Τα ειδικά μπόνους επίτευξης στόχων.
- Η βελτίωση του κανονισμού πωλήσεων
- Ο καθορισμός κινήτρων για την προώθηση προγραμμάτων ζωής και υγείας.

Τα παραπάνω, σε συνάρτηση και με τη μείωση των γενικών εξόδων λόγω και της εθελούσιας εξόδου του προσωπικού που σύντομα ολοκληρώνεται, θα βρουν την Αγροτική Ασφαλιστική σε καλύτερη θέση το 2004 και τα επόμενα χρόνια.

Στην εκδήλωση, αρχικά μίλησε και χαιρέτισε ο πρόεδρος της Αγροτικής Ασφαλιστικής και υποδιοικητής της ΑΤΕ κ. Ιωάννης Παπανίκος, ενώ μίλησε ακόμη και ο πρόεδρος του Συλλόγου των εργαζομένων στην εταιρεία κ. Γιώργος Συκαμιάς. Συντονιστές της βραδιάς ήταν οι κ.κ. Φωκίων Λέφας διευθυντής ανάπτυξης δικτύου συντονιστών, Άγγελος Παπαστερνός διευθυντής ανάπτυξης τραπεζικών δικτύων και Δημήτρης Πολυχρόνης διευθυντής ανάπτυξης δικτύου συνεργατών (πρακτόρων και ΑΣΟ).

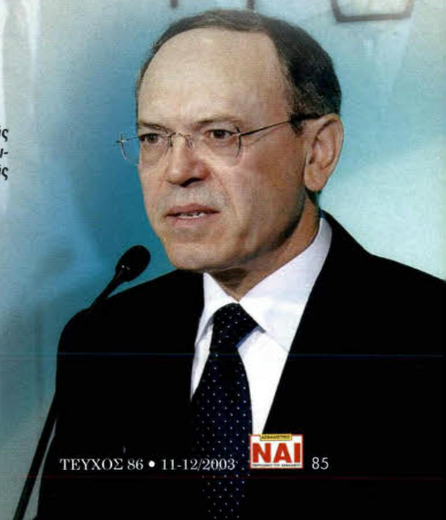
Φωκίων Λέφας, Δ/ντής Ανάπτυξης Δικτύου Συντονιστών

Άγγελος Παπαστερνός, Δ/ντής Ανάπτυξης Τραπεζικού Δικτύου



Δημήτρης Πολυχρόνης, Δ/ντής Ανάπτυξης Δικτύου Συνεργατών (Πρακτόρων & ΑΣΟ)

Γιώργος Συκαμιάς, Πρόεδρος του Συλλόγου Εργαζομένων στην Αγροτική Ασφαλιστική



Ιωάννης Παπανίκας, Υποδιοικητής της ΑΤΕ και Πρόεδρος της Αγροτικής Ασφαλιστικής

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Οι συνεργάτες του AGRO TOP CLUB

Βράβευση Νέας Παραγωγής Ζωής: 1ο Γραφείο Πειραιάς - Νικόλαος Τσορμπατσίδης, 2ο Γραφείο Αθήνα - Ιωάννης Αποστολόπουλος, 3ο Γραφείο Θεσσαλονίκη - Ιορδάνης Σιδηρόπουλος

Βράβευση Νέας Παραγωγής Ζωής: 1ος Συντονιστής Ομάδας - Ιωάννης Γεωργακόπουλος, 2ος Συντονιστής Ομάδας - Βασίλειος Νιαφας, 3ος Συντονιστής Ομάδας - Δημήτριος Τζανέτος

Βράβευση Νέας Παραγωγής Ζωής: 1ος Ασφαλ. Σύμβουλος - Νικόλαος Μπίμπας, 2ος Ασφαλ. Σύμβουλος - Χαράλαμπος Πολυξενίδης, 3ος Ασφ. Σύμβουλος Σόλων Αθανασιάδης

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΗΣ
Παραγωγή Νέων Ασφαλ. Συμβούλων: 1η Καλλιόπη Αλεξάκη, 2ος Στυλιανός Αγγελής, 3η Μαρία Πολίτου Παραγωγή Συντονιστών Ομάδας από Νέους Ασφαλ. Συμβούλους: 1ος Ιωάννης Γεωργακόπουλος, 2ος Ιωάννης Καρύδας, 3ος Γεώργιος Φλέσσας Παραγωγή Γραφείων από Νέους Ασφαλ. Συμβούλους: 1ος Γραφ. Πειραιάς - Νικόλαος Τσορμπατσίδης, 2ος Γραφ. Θεσ/κης - Στέφανος Μπούχλιος, 3ος Γραφ. Αθήνας - Κων/νος

ΒΡΑΒΕΥΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ ΜΕ ΤΟΥΣ ΚΑΛΥΤΕΡΟΥΣ ΔΕΙΚΤΕΣ: α) Χαρτοφυλακίου, β) σύνθεσης χαρτοφυλακίου και γ) Loss Ratio αυτ/των
ΓΡΑΦΕΙΑ: Κων/νος Λαιμός - Κων/νος Δαλακούρας - Γεώργιος Μπορμπαντωνάκης
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΟΜΑΔΑΣ: Αικατερίνη Γεωβανέκου - Ιωάννης Θαλασσινάκης - Κων/νος Καϋμένος
ΑΣΦΑΛ. ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ: Χαρίλαος Μπαγκέρης - Ευάγγελος Ντάφος - Σταυρούλα Ρεντιζέλα

Ο κ. Αθ. Τσούμας μέλος του Δ.Σ. της Αγροτικής Ασφαλιστικής και ο κ. Άγγελος Παπαστερνός Δ/ντής Ανάπτυξης Τραπεζικών Δικτύων βραβεύουν τον κ. Ν. Λυμτσιούλη 1ο Τ.Α.Σ., Δ/ντή της ΑΤΕ Φαρσάλων

Ο Υποδιοικητής της ΑΤΕ και Αντιπρόεδρος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Σωτ. Σκανδάμης και ο Δ/ντής Ανάπτυξης Τραπεζικών Δικτύων κ. Άγγελος Παπαστερνός με τους βραβευθέντες κ.κ. Κ. Συμιανάκη, Σ. Κονταξή και Αρετή Τσιαμπάζη.

Ο Υποδιοικητής της ΑΤΕ και Αντιπρόεδρος της Αγρ. Ασφαλιστικής κ. Σωτ. Σκανδάμης βραβεύει τον κ. Στυλ. Κονταξή Δ/ντή της ΑΤΕ Αγρινίου

Ο Υποδιοικητής της ΑΤΕ και Αντιπρόεδρος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Σωτ. Σκανδάμης και ο Δ/ντής Ανάπτυξης Τραπεζικών Δικτύων κ. Άγγελος Παπαστερνός με τους βραβευθέντες κ.κ. Κ. Συμιανάκη, Σ. Κονταξή και Αρετή Τσιαμπάζη.

Ο Υποδιοικητής της ΑΤΕ και Πρόεδρος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παπανίκος βραβεύει τον Συντονιστή Διευθυντή κ. Κων/νο Δαλακούρα

Ο Υποδιευθυντής Εναλλακτικών Δικτύων κ. Πέτρος Κούρτης βραβεύει τον 1ο ΤΑΣ σε Ποιοτική Σύνθεση Χαρτοφυλακίου κ. Στέργιο Πέκα (Δ/ντή ΑΤΕ Λάρισας)

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Βιδάλης, ο Δ/ντής Ανάπτυξης Τραπεζικών Δικτύων κ. Άγγελος Παπαστερνός, οι Συντονιστές Δ/νσεων Πωλήσεων και Έρευνας Αγοράς κ.κ. Β. Μιχαήλ και Ι. Κοσμέα με τους Ασφαλιστικούς Εκπροσώπους κ.κ. Ν. Μπίμπα, Σ. Αθανασιάδη και Ι. Καρβουνιάρη

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Οι πρώτοι των πρώτων: κ.κ. Γαβρίλης, Δράκου και Μπουτάκης βραβεύονται από τον Δ/ντα Σύμβουλο κ. Δ. Βιδάλη, τον Συν/στη Δ/νσεων Πωλήσεων και Έρευνας Αγοράς κ. Β. Μιχαήλ και τον Δ/ντή Ανάπτυξης Δικτύου Συνεργατών κ. Δ. Πολυχρόνη

Η ομάδα συνεργατών μας που βραβεύθηκε με το 1ο ΒΡΑΒΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΔΙΚΤΥΟΥ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

Ο συνεργάτης μας κ. Μανούσος Σταθουδάκης βραβεύεται από τον Συντονιστή Δ/νσεων Πωλήσεων και Έρευνας Αγοράς κ. Β. Μιχαήλ για την παραγωγικότητά του στον Κλάδο Ζωής

Ο Συντονιστής Δ/νσεων και Έρευνας Αγοράς κ. Β. Μιχαήλ και ο Δ/ντής Ανάπτυξης Δικτύου Συνεργατών κ. Δ. Πολυχρόνης βραβεύουν τους κ.κ. Π. Χαλέπη και Μ. Σταθουδάκη για την παραγωγικότητά τους στον Κλάδο Ζωής

Η ομάδα των συνεργατών μας που βραβεύθηκε με το 2ο ΒΡΑΒΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΔΙΚΤΥΟΥ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

Η ομάδα των συνεργατών μας που βραβεύθηκε με το 3ο ΒΡΑΒΕΙΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΔΙΚΤΥΟΥ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ

Δώστε στην καριέρα σας

νέα προοπτική!

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

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

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

ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ GROUP:

Deutscher Ring La Baloise

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

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

Γνωρίστε το ΙΧΟΣ

επειδή η γνώση στοιχίζει λιγότερο απ' την άγνοια

ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΩΜΑΤΕΙΟ ΜΗ ΚΕΡΔΟΣΚΟΠΙΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ
ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 371, 175 64 Π. ΦΑΛΗΡΟ
ΤΗΛ.: 210 9480480 FAX: 210 9424339

Το Ι.ΧΟ.Σ. είναι ένας μη κερδοσκοπικός οργανισμός, προορισμένος να υπηρετήσει όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες της αγοράς συμβάλλοντας έτσι στην άνοδο της ποιότητας των προσφερόμενων υπηρεσιών. Οι Χρηματοασφαλιστικοί Σύμβουλοι μετά την παρακολούθηση όλων των μαθημάτων και την κάλυψη των παραγωγικών τους στόχων με επιτυχία λαμβάνουν από το Ι.ΧΟ.Σ. ειδικό πτυχίο καθώς και τη διάκριση LUTCF από το αμερικάνικο πανεπιστήμιο T.A.C. (THE AMERICAN COLLEGE).

Το Ι.ΧΟ.Σ. συνεργάζεται απευθείας με ασφαλιστικές εταιρίες και προκειμένου ν' αποδεχθεί σπουδαστές απαιτείται η σύμφωνη γνώμη της Διεύθυνσης Πωλήσεων και του Διευθυντή Υποκαταστήματος, ο οποίος είναι βαθμολογητής των αποτελεσμάτων του Σπουδαστή.

Πρωταρχικός ρόλος του Ινστιτούτου είναι η συνεχής αναβάθμιση και βελτίωση του επιπέδου των Χρηματοασφαλιστικών Συμβούλων με σκοπό την παροχή υψηλού επιπέδου των Χρηματοασφαλιστικών Συμβούλων με σκοπό την παροχή υψηλού επιπέδου χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στο κοινό. Η αναβάθμιση του επαγγελματικού επιπέδου των Χρηματοοικονομικών Συμβούλων επιτυγχάνεται μέσω συνεχών συναντήσεων που συνδυάζουν τη θεωρητική κατάρτιση με την πρακτική εφαρμογή σε θέματα όπως ασφαλίσεις προσώπων, επιχειρηματικές ασφαλίσεις, ανάπτυξη ικανοτήτων των Ασφαλιστικών Συμβούλων σε διάφορους κλάδους, δεοντολογία, βασικές γνώσεις χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, επιχειρηματική ηθική, κ.λπ.

Η προώθηση των χρηματοοικονομικών προϊόντων αλλά και η εξυπηρέτηση του κοινού στα προϊόντα αυτά, χρόνο με το χρόνο γίνονται περισσότερο πολύπλοκες. Είναι λοιπόν βασικό για την ασφαλιστική βιομηχανία τα στελέχη που την εκπροσωπούν να είναι καλά εκπαιδευμένα και καλά ενημερωμένα. Το

Ο κ. Χρήστος Σταυρίδης, Πρόεδρος του Δ.Σ. του Ι.Χ.Ο.Σ.

Ινστιτούτο σκοπεύει να βοηθήσει την υλοποίηση αυτού του στόχου μεταφέροντας την αναγκαία επιμόρφωση και εκπαίδευση σε επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους. Οι κύκλοι σεμιναρίων επηρεάζουν θετικά την παραγωγικότητα των συμβούλων καθώς και τη διατήρηση των συμβολαίων ζωής (ΠΗΓΗ: LIMRA). Τα στατιστικά στοιχεία προήλθαν από τη σύγκριση ομάδων συμβούλων που παρακολούθησαν προγράμματα και συμβούλων που δεν έχουν παρακολουθήσει. Τα επίπεδα παραγωγικότητας των συμβούλων που έχουν παρακολουθήσει ήταν κατά 20% υψηλότερα από εκείνα των συμβούλων που ποτέ δεν έχουν συμμετάσχει σε παρόμοια προγράμματα. Οι σύμβουλοι που παρακολούθησαν τον κύκλο σεμιναρίων του LUTC "Επιχειρηματική Ασφάλιση", σημείωσαν παραγωγή κατά 16% υψηλότερη από εκείνη των συμβούλων που δεν έχουν παρακολουθήσει το συγκεκριμένο πρόγραμμα. Το ποσοστό των συμβούλων που παραιτούνται του επαγγέλματος μειώνεται κατά 50% στις περιπτώσεις συμβούλων που έχουν παρακολουθήσει κύκλους σεμιναρίων. Ένα επιπλέον όφελος αποτελεί το στατιστικό γεγονός ότι οι σπουδαστές του LUTC πραγματοποιούν περισσότερες πωλήσεις από τους συναδέλφους τους. Κατά τη διάρκεια του έτους όπου παρακολουθούν τον κύκλο σεμιναρίων, η παραγωγικότητα των σπουδαστών αυξάνεται συνήθως έως και 26%.

Όσον αφορά στο Πρόγραμμα των Διαμεσολαβούντων Προσώπων οργανώνονται εκπαιδευτικά σεμινάρια σύμφωνα με τις πρόνοιες της σχετικής απόφασης του Υπουργείου Ανάπτυξης που αφορούν στις ώρες,

Μόνο το Ι.ΧΟ.Σ. εκδίδει πτυχία με βάση το αποτέλεσμα που προκύπτει από το μέσο όρο της θεωρητικής κατάρτισης και της επίτευξης των ποσοτικών και παραγωγικών στόχων του σπουδαστή αρχή πάνω στην οποία στηρίζονται και τα logo του Ι.Χ.Ο.Σ.:

Η γνώση είναι δυνατότητα.
Η εφαρμογή είναι πιθανότητα και μόνο
το αποτέλεσμα είναι δύναμη

Η γνώση στοιχίζει λιγότερο
από την άγνοια

Με τους σπουδαστές του Ι.Χ.Ο.Σ.

χώρους διδασκαλίας, στα εποπτικά μέσα, στο περιεχόμενο των μαθημάτων και στην προετοιμασία των Δοκίμων Ασφαλιστικών Συμβούλων, ώστε να έχουν τη δέουσα υποστήριξη προκειμένου ν' αντεπεξέλθουν στις εξετάσεις του Υπουργείου με τη μεγαλύτερη δυνατή επιτυχία. Οι απόφοιτοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι του LUTC παίρνουν το χαρακτηρισμό του μέλους (Fellow) και δικαιούνται όπως οι συνάδελφοί τους στο εξωτερικό να γράφουν με υπερηφάνεια στις κάρτες τους αλλά και δίπλα στην υπογραφή τους τα αρχικά LUTCF.

Από το 1994 έως σήμερα υπάρχουν περίπου 700 απόφοιτοι.

Δικαίωμα των αποφοίτων αποτελεί η συνέχιση των σπουδών τους σε μαθήματα επιλογής καθώς και η παρακολούθηση διετούς τμήματος με αντικείμενο τον οικονομικό σχεδιασμό (Financial Planning). Από το τρέχον διδακτικό έτος το Ι.ΧΟ.Σ. θα παρέχει ένα εξαιρετικά εμπλουτισμένο πρόγραμμα για τους Συντονιστές ακολουθώντας την ίδια πρακτική, όπου ο τελικός βαθμός τους θα είναι ο μέσος όρος μεταξύ θεωρίας και πράξης με βαθμολογητές τους Διευθυντές Πωλήσεων της εταιρίας τους. Το σεμινάριο θ' ακολουθεί εβδομαδιαίο πρόγραμμα συναντήσεων για επίβλεψη της εφαρμογής των γνώσεων που αποκτήθηκαν στο σεμινάριο με σκοπό την εμπέδωση και υλοποίησή τους.

Το Ι.ΧΟ.Σ. στοχεύει στην εκπροσώπηση μεγάλων και διεθνώς καθιερωμένων εκπαιδευτικών οργανισμών, που έχουν σαν αντικείμενό τους την Επιμόρφωση, Εκπαίδευση και συνεχή Αναβάθμιση του επιπέδου των Χρηματοασφαλιστικών Συμβούλων και Συντονιστών. Ένας τέτοιος γνωστός και διεθνώς καθιερωμένος οργανισμός είναι το LUTC. Ο Οργανισμός αυτός είναι ευρύτατα γνωστός στις ΗΠΑ. Από την 1η Ιουλίου 2001 συγχωνεύτηκε με το Διεθνούς κύρους Οργανισμό Εξειδικευμένης Χρηματοασφαλιστικής Εκπαίδευσης "THE AMERICAN COLLEGE" (T.A.C.).

Ο κ. Σταυρίδης σε εκδηλώσεις του Ι.Χ.Ο.Σ.

Στιγμιότυπο από εκδήλωση του Ι.Χ.Ο.Σ.

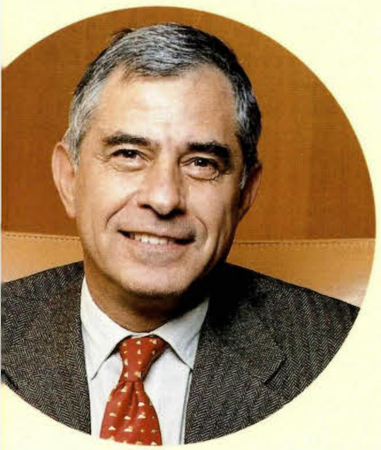
ΟΡΚΟΣ ΑΠΟΦΟΙΤΩΝ Ι.ΧΟ.Σ.

Σαν απόφοιτος του Ι.ΧΟ.Σ. αναγνωρίζω οτι η επαγγελματική διάκριση που επιδιώκω με την απόκτηση αυτού του διπλώματος έχει σαν επακόλουθο την ανάληψη ορισμένων καθηκόντων και ευθυνών. Συνεπώς, αποδέχομαι ότι θα εφαρμόζω με συνέπεια, στο σύνολό του και χωρίς καμία εξαίρεση, τον κώδικα επαγγελματικής δεοντολογίας.

Επιπλέον, θα κάνω ότι είναι δυνατόν, ούτως ώστε οι ενέργειές μου να χαρακτηρίζονται από άριστο επαγγελματικό ήθος.

Προκειμένου να επιτευχθεί αυτός ο σκοπός υπόσχομαι:

- Να κρατώ το επάγγελμά μου σε υψηλό επίπεδο εκτίμησης και να προσπαθώ να ενισχύω το κύρος των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.
- Να καλύπτω τις ανάγκες των πελατών μου, διαθέτοντας το μέγιστο δυνατό των ικανοτήτων μου.
- Να διαθέτω υψηλού επιπέδου επαγγελματισμό και να χειρίζομαι με σοβαρότητα τα ασφαλιστικά και γενικότερα τα χρηματοοικονομικά προβλήματα των πελατών μου με στόχο να τους βοηθώ ουσιαστικά, ώστε να δημιουργήσουν περιουσία, να προστατεύσουν την περιουσία που έχουν δημιουργήσει και να διανείμουν με τον οικονομικότερο τρόπο την περιουσία αυτή στους δικαιούχους τους.
- Να παρουσιάζω με ειλικρίνεια και ακρίβεια όλα τα γεγονότα που θεωρούνται ουσιώδη, προκειμένου ο πελάτης μου να πάρει μια απόφαση που θα προστατεύει τα παρόντα και τα μελλοντικά του συμφέροντα.
- Να βελτιώνω σε συνεχή βάση τις επαγγελματικές μου δεξιότητες και να αυξάνω τις γνώσεις μου μέσα από συνεχή εκπαίδευση.
- Να εκτελώ τα καθήκοντά μου με τέτοιο τρόπο, ούτως ώστε το παράδειγμά μου να συντείνει στη συνεχή βελτίωση του κύρους της ασφαλιστικής βιομηχανίας και γενικότερα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών.
- Να ενημερώνομαι σε συνεχή βάση σχετικά με το νομοθετικό πλαίσιο που διέπει τις χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και κατά την ενάσκηση των καθηκόντων μου να σέβομαι και να εφαρμόζω τους νόμους, τις διατάξεις και τους κανονισμούς.
- Να συνεργάζομαι με σοβαρότητα, εντιμότητα και συνέπεια με άλλους επιστήμονες, των οποίων οι υπηρεσίες μπορούν να συμβάλλουν επικοδομητικά στην κάλυψη των αναγκών των πελατών μου.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Δυναμικά στο πλάι της Alpha Bank

Με αυξημένη παραγωγή στα συνολικά καθαρά ασφάλιστρα κατά 8,4% έκλεισε η Alpha Ασφαλιστική το εννεάμηνο του 2003, ενώ για τη νέα χρονιά προσδοκά ανάκαμψη της κερδοφορίας και περαιτέρω ενδυνάμωση της θέσης της στην αγορά. Για την επίτευξη των στόχων οι προσπάθειες της Alpha Ασφαλιστικής, σημειώνει στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας Δούκας Παλαιολόγος, θα επικεντρωθούν στην περαιτέρω ανάπτυξη του bancassurance με ενδυνάμωση των συνεργασιών της με το δίκτυο καταστημάτων της Alpha Bank.

Δούκας Ι. Παλαιολόγος
Διευθύνων Σύμβουλος ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

■ Πώς κινήθηκε η αγορά το 2003; Ποια ήταν κατά τη γνώμη σας τα πιο σημαντικά γεγονότα που χαρακτήρισαν την αγορά;
Βασική επιδίωξη της αγοράς κατά το 2003, αποτελεί η σταθεροποίηση του οικονομικού κύκλου της ασφαλιστικής δραστηριότητας, κατόπιν των συνεπειών που υπέστη από ενάρξεως της πτώσεως του Ελληνικού Χρηματιστηρίου.
Το τρέχον έτος βρήκε τις εταιρίες με
- μειωμένη παραγωγή ασφαλίστρων, που σημαίνει μείωση της συμμετοχής της ασφαλιστικής δραστηριότητας στο Α.Ε.Π. της χώρας
- μειωμένο δείκτη μακροχρόνιας φερεγγυότητας
- μειωμένα ίδια κεφάλαια
- στάσιμες επενδύσεις
- μειωμένη ρευστότητα

Η κατάσταση στην αγορά οδηγεί μεγάλες εταιρίες στη διαδικασία αντλήσεως κεφαλαίων, είτε από την κεφαλαιαγορά είτε εκτός αυτής, ενώ ορισμένες χρηματοδοτούνται από τις μητρικές εταιρίες τους.
Ταυτόχρονα, οι εταιρίες επιδίδονται σε προσπάθεια βελτιώσεως των τεχνικών αποτελεσμάτων και περικοπών του κόστους λειτουργίας, διαδικασίες μακροχρόνιες, των οποίων οι καρποί θα αποδοθούν στο μέλλον.
Ο ρυθμός ανάπτυξης της παραγωγής ασφαλίστρων στον Τομέα των Ασφαλίσεων Ζωής εμφανίζει στασιμότητα, ενώ υπάρχει έντονη ζήτηση για Παροχές Υγείας.
Αντίθετα, στον Τομέα των Γενικών Ασφαλίσεων, ο ρυθμός ανάπτυξης της παραγωγής είναι θετικός, κυρίως λόγω της αυξήσεως των τιμολογίων των εταιριών, τόσο στον Κλάδο Αυτοκινήτων, όσο και στον Κλάδο Πυρός.

■ Ποια ήταν η πορεία της Alpha Ασφαλιστικής το τρέχον έτος; Πως θα κλείσει η χρονιά σε ότι αφορά στην παραγωγή κατά κλάδο, αλλά και στα οικονομικά αποτελέσματα;
Στο πλαίσιο ενός δυσμενούς οικονομικού περιβάλλοντος, οι εννέα μήνες του 2003 έκλεισαν για την Alpha Ασφαλιστική με αύξηση παραγωγής των συνολικών καθαρών ασφαλίστρων 8,4%, έναντι της αντίστοιχης περιόδου του 2002.
Η συνολική παραγωγή καθαρών ασφαλίστρων της Εταιρίας ανήλθε σε Ευρώ 93,30 εκατ. Αναλυτικά, τα καθαρά ασφάλιστρα των Κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων ανήλθαν σε Ευρώ 53,40 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 15% έναντι του 2002, ενώ στον Κλάδο Ζωής τα καθαρά ασφάλιστρα ανήλθαν σε Ευρώ 39,90 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 0,8%.
Το σύνολο των ασφαλιστικών προβλέψεων ανήλθε σε Ευρώ 235,50 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 9,5% έναντι του εννεαμήνου 2002. Οι ασφαλιστικές προβλέψεις του Κλάδου Ζωής ανήλθαν σε Ευρώ 141,00 εκατ. και των Κλάδων Γενικών Ασφαλίσεων σε Ευρώ 94,50 εκατ., σημειώνοντας αύξηση 7,6% και 12,3% αντιστοίχως.
Πέραν των ποσοτικών αποτελεσμάτων, η Alpha Ασφαλιστική διαθέτει πολύ καλή σύνθεση χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων. Ενδεικτικά αναφέρεται, ότι η συμμετοχή του Κλάδου Αυτοκινήτων περιορίζεται σε 21,9% της συνολικής παραγωγής της, έναντι 26,80% το εννεάμηνο του 2002.

■ Πόσο συνέβαλλε στη θετική πορεία της εταιρίας η συνεργασία με την Alpha Bank;
Η συνεργασία με την Alpha Bank, μέσω της προωθήσεως των ασφαλιστικών προϊόντων από τα Καταστήματα της Τραπέζης, υπήρξε εξαιρετικά γόνιμη. Το 50% της παραγωγής της Εταιρίας προέρχεται από τις πωλήσεις του Τραπεζικού δικτύου σε συνεργασία με τους εξουσιοδοτημένους Ασφαλιστικούς Συνεργάτες που εξυπηρετούν τα Τραπεζικά Καταστήματα.

■ Ποιοι είναι οι στόχοι της εταιρίας για το 2004;
Το 2004, η Alpha Ασφαλιστική έχει ως πρωταρχικούς στόχους την ανάκαμψη της κερδοφορίας της και την περαιτέρω ενδυνάμωση της θέσεώς της στην αγορά. Βεβαίως, η επίτευξη των στόχων αυτών επηρεάζεται από τη διεθνή οικονομική και πολιτική συγκυρία.
Για την επίτευξη των στόχων της, οι προσπάθειές της θα επικεντρωθούν:
- Στην περαιτέρω ανάπτυξη του bancassurance με ενδυνάμωση της συνεργασίας της με το δίκτυο Καταστημάτων της Alpha Bank
- Στη δυναμική προώθηση των υφισταμένων και νέων προϊόντων
- Στη μείωση των λειτουργικών εξόδων της
- Στην ενίσχυση της τεχνολογικής υποδομής της

CGU Insurance

Πρωτοπορειακά προϊόντα

Γιάννης Λινός,
Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της CGU Ελλάς ΑΕΓΑ

Σαφή βελτίωση των αποτελεσμάτων της κατέγραψε το 2003 η CGU Ελλάς ΑΕΓΑ και για το επόμενο έτος αναμένει βελτίωση του ήδη πολύ καλού επιπέδου εξυπηρέτησης θετικό τεχνικό αποτέλεσμα και υψηλή απόδοση ιδίων κεφαλαίων. Η εταιρία προχωρά τον τεχνολογικό εκσυγχρονισμό και υλοποιεί πρόγραμμα αναβάθμισης του ανθρώπινου δυναμικού. Όπως εκτιμά ο Γιάννης Λινός, διευθύνων σύμβουλος και γενικός διευθυντής της CGU Ελλάς ΑΕΓΑ για το 2004 προβλέπεται ανάκαμψη της αγοράς, υπό προϋποθέσεις. Βασικό νέο προϊόν της CGU Ελλάς ΑΕΓΑ ήταν το πακέτο ασφάλισης αυτοκινήτου Basic Value, το οποίο έχει τύχει πολύ καλής αποδοχής λόγω της εξαιρετικής σχέσης ποιότητας - τιμής.

■ Πως κινήθηκε η εταιρία σας το έτος 2003, σε επίπεδο παραγωγής ανά κλάδο; Πως θα χαρακτηρίζατε τη φετινή χρονιά γενικότερα για την ασφαλιστική αγορά;
Η παραγωγή μας εμφανίζει αύξηση 8% σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του 2002. Κατά κλάδο η αύξηση είναι 12% στις ασφαλίσεις Περιουσίας, ενώ στις ασφαλίσεις Αυτοκινήτων η παραγωγή είναι στα ίδια επίπεδα. Έτσι η συμμετοχή των ασφαλίσεων Περιουσίας στο συνολικό μας χαρτοφυλάκιο έχει φτάσει το 66% και των Αυτοκινήτων έχει περιοριστεί στο 26%.
Από τους μικρότερους κλάδους σημαντική αύξηση παρουσιάζουν οι ασφαλίσεις Γενικής Αστικής Ευθύνης και Προσωπικών Ατυχημάτων, ενώ κάμψη παρουσιάζει ο κλάδος Μεταφορών σύμφωνα και με τη γενικότερη τάση της αγοράς.
Αυτό που είναι όμως ιδιαίτερα σημαντικό για μας είναι η κερδοφορία και πράγματι έχουμε μέχρι στιγμής σαφή βελτίωση του τεχνικού αποτελέσματος σε σχέση με το 2002.
Για την Ελληνική ασφαλιστική αγορά ως σύνολο εκτιμώ ότι το 2003 δεν θα είναι καλύτερο από το 2002 από πλευράς κερδών, γιατί δεν έχουν βελτιωθεί τα βασικά στοιχεία που θα επέτρεπαν ένα καλύτερο αποτέλεσμα. Το κόστος (αντασφαλιστικό και λειτουργικό) παραμένει πολύ υψηλό, τα ασφάλιστρα αστικής ευθύνης αυτοκινήτων ανεπαρκή έως ανεπαρκέστατα και τα έσοδα επενδύσεων ισχνά.

■ Ποια ήταν τα νέα προϊόντα, που προωθήσατε στην αγορά ;
Το κυριότερο νέο προϊόν μας υπήρξε το πακέτο ασφάλισης Αυτοκινήτου Basic Value. Το ονομάσαμε έτσι γιατί πρόκειται για μια βασική ασφάλιση αυτοκινήτου, με την έννοια ότι ο καθένας πρέπει και μπορεί να την έχει, αλλά με πολύ υψηλή αξία για την τιμή στην οποία προσφέρεται. Συγκεκριμένα παρέχει αυξημένα όρια αστικής ευθύνης (EUR 750.000 για σωματικές βλάβες και EUR 150.000 για υλικές ζημίες), έχει ελάχιστες εξαιρέσεις και επιπλέον προσφέρει 24ωρη Οδική Βοήθεια από βλάβη ή ατύχημα στην Ευρώπη και τις άλλες Μεσογειακές χώρες και πλήρη παγκόσμια Ταξιδιωτική Βοήθεια για όλη την οικογένεια του ασφαλισμένου. Το προϊόν αυτό έχει τύχει πολύ καλής αποδοχής λόγω της εξαιρετικής σχέσης ποιότητας-τιμής. Πρόκειται για την ασφάλιση αυτοκινήτου που χωρίς αυτήν δεν πρέπει να βγαίνει κανείς στους δρόμους.

■ Πώς βλέπετε την πορεία της αγοράς για το 2004; Εκτιμάτε ότι θα υπάρξει σημαντική ανάκαμψη ;
Δεν βλέπω από πού θα έρθει τόσο γρήγορα η ανάκαμψη. Ανάκαμψη, δηλαδή ουσιαστική κερδοφορία μπορεί να υπάρξει μόνο υπό τις εξής προϋποθέσεις:
- Αποτελεσματική εποπτεία που πρακτικά (και όχι αστυνομικά) θα αποκλείει τις δυσανάλογες αθέμιτου ανταγωνισμού.
- Τιμολόγηση με βάση το πραγματικό τεχνικό κόστος και στόχο το κέρδος (όχι απλώς την αύξηση ή διατήρηση του μεριδίου αγοράς).
- Αναβάθμιση της τεχνολογίας και των δεξιοτήτων του προσωπικού με στόχο τη δραστική μείωση του λειτουργικού κόστους.

Εκτιμώ ότι από τις παραπάνω προϋποθέσεις:
- Η πρώτη θα αργήσει πολύ (δεν αρκεί η σύσταση της νέας εποπτικής αρχής, χρειάζεται και η πολιτική ενθάρρυνσή της για να λειτουργήσει ορθά).
- Η δεύτερη είναι στα χέρια μας να εκπληρωθεί, ελάχιστες όμως μέχρι τώρα εταιρίες την υιοθετούν στην πράξη (αλλά όλες βέβαια στη θεωρία).
- Η τρίτη υιοθετείται από όλο και περισσότερες εταιρίες, με αποτέλεσμα να έχουμε σ' αυτόν τον τομέα αγορά "δύο ταχυτήτων".

■ Ποιοι είναι οι βασικοί σας στόχοι για το έτος 2004 ;
Οι βασικοί μας στόχοι για το 2004 είναι:
- Το θετικό τεχνικό αποτέλεσμα και η υψηλή απόδοση των ιδίων κεφαλαίων μας.
- Η διαρκής βελτίωση του ήδη πολύ καλού επιπέδου εξυπηρέτησης που παρέχουμε στους συνεργάτες και ασφαλισμένους μας.
- Η ολοκλήρωση του τεχνολογικού εκσυγχρονισμού και της αναβάθμισης του ανθρώπινου δυναμικού μας.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Ανάπτυξη δικτύου

Ενίσχυση μεγεθών σημειώνει το 2003 η Ευρωπαϊκή Πίστη, επιτυγχάνοντας το στόχο της αναστροφής του κλίματος. Στο εννεάμηνο η αύξηση παραγωγής έφθασε το 11%. Η προσπάθεια για την ανάπτυξη και ενίσχυση του δικτύου πωλήσεων με τη σύναψη νέων συνεργασιών έχει αποδώσει καθώς το δίκτυο έχει αυξηθεί κατά 30%, σημειώνει ο κ. Κώστας Παπακωνσταντίνου, διευθυντής μάρκετινγκ και εκπαίδευσης της εταιρίας. Η Ευρωπαϊκή Πίστη διεύρυνε το 2003 την γκάμα των προϊόντων με τη Φροντίδα Υγείας, και το Safe Home.

Κώστας Παπακωνσταντίνου,
Διευθυντής μάρκετινγκ και εκπαίδευσης της Ευρωπαϊκής Πίστης

■ Πώς κινήθηκε η Εταιρία σας το 2003 σε επίπεδο παραγωγής ανά κλάδο; Πώς θα χαρακτηρίζατε τη φετινή χρονιά γενικότερα για την ασφαλιστική αγορά;
Η Ελληνική ασφαλιστική αγορά και κατά τη διάρκεια του 2003 δέχθηκε όπως και η παγκόσμια, τις επιπτώσεις από τα σημαντικά διεθνή και τοπικά γεγονότα των δύο τελευταίων ετών.
Πιο συγκεκριμένα, γεγονότα όπως η 11η Σεπτεμβρίου 2001, η σειρά τυφώνων στις ΗΠΑ, οι μεγάλες πλημμύρες στην Ευρώπη και η απαξίωση του Χρηματιστηρίου τα οποία την περίοδο 2000-2002 παρουσίασαν έντονα αρνητικές αποδόσεις, σημάδεψαν αρνητικά την πορεία της ασφαλιστικής βιομηχανίας και συσσώρευσαν μεγάλα προβλήματα και ζημίες στο σύνολο του κλάδου.
Όλα τα παραπάνω είχαν σαν αποτέλεσμα την δημιουργία αρνητικών αποτελεσμάτων, την εξασθένιση της κεφαλαιακής βάσης των εταιρειών, τις μικρές ή και αρνητικές αποδόσεις των επενδυτικών προγραμμάτων, τη μείωση της παραγωγής, την αύξηση των ασφαλίστρων καθώς και των αντασφαλίστρων και τέλος την σφιχτότερη διαχείριση των ζημιών. Η Ευρωπαϊκή Πίστη με στοιχεία παραγωγής έως και τον 9ο του 2003 και έχοντας ως κύριο στόχο την αντιστροφή του αρνητικού κλίματος που διέπει το σύνολο σχεδόν των ασφαλιστικών εταιριών, πέτυχε αύξηση κατά 11%. Πιο συγκεκριμένα τα ασφάλιστρα διαμορφώθηκαν στα 22,5 εκ. ευρώ από τα οποία 7 εκ. προέρχονται από τον Κλάδο Ζωής και 15,5 εκ. ευρώ από τους Γενικούς Κλάδους. Στην ίδια πορεία βρίσκεται και η κερδοφορία της Εταιρίας, παρουσιάζοντας στο εξάμηνο κέρδη στο τελικό αποτέλεσμα προ φόρων, ύψους 734.184 ευρώ.
Επίσης, ο στόχος της εταιρείας για την ανάπτυξη και ενίσχυση του Δικτύου Πωλήσεων με τη σύναψη νέων συνεργασιών έχει αποδώσει, αφού το δίκτυο της Ευρωπαϊκής Πίστης έχει αυξηθεί κατά 30% περίπου.

■ Ποια ήταν τα νέα προϊόντα που προωθήσατε στην αγορά;
Η Ευρωπαϊκή Πίστη στο διάστημα του πρώτου εξαμήνου 2003 διηύρυνε την «γκάμα» των προϊόντων της τόσο στον Κλάδο των Γενικών ασφαλίσεων όσο και στον Κλάδο Ζωής με τα ακόλουθα προγράμματα:
• Το πρωτοποριακό πρόγραμμα πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης «Φροντίδα Υγείας», με το οποίο παρέχεται πλήρες φάσμα υπηρεσιών υγείας, που εκτείνεται από την παροχή τηλεφωνικών ιατρικών συμβουλών και συντονισμό ραντεβού μέσω εξειδικευμένου κέντρου που λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο, μέχρι και τη νοσοκομειακή περίθαλψη στην Ελλάδα και το εξωτερικό, περνώντας απ' όλα τα στάδια πρόληψης, διάγνωσης και θεραπείας, με απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις.
• Το SAFE HOME, το μοναδικό πρόγραμμα στην ασφαλιστική αγορά το οποίο προστατεύει την κατοικία από οποιονδήποτε αφνίδιο παράγοντα μπορεί να την πλήξει και παράλληλα προστατεύει την περιουσία πληρώνοντας άμεσα το φόρο κληρονομιάς.
Το SAFE HOME έχει τη δυνατότητα συνδυασμού με στεγαστικά δάνεια που συνδέονται με ασφάλιση ζωής (δάνεια τοκοπληρωμής) τα οποία διαθέτει μόνο η Ευρωπαϊκή Πίστη, ενώ μπορεί να συνδυαστεί ως κάλυψη και με οποιοδήποτε τοκοχρεωλυτικό στεγαστικό δάνειο διατίθεται στην ευρύτερη αγορά.

■ Πως βλέπετε την πορεία της αγοράς για το 2004; Εκτιμάτε ότι θα υπάρξει σημαντική ανακαμψη;
Οι προοπτικές για την ασφαλιστική αγορά είναι θετικές. Η αισιοδοξία αυτή βασίζεται στο γεγονός ότι ο μέσος όρος του ποσοστού των ασφαλίστρων επί του ΑΕΠ στην Ελλάδα είναι μόνον 2,2%, ενώ ο αντίστοιχος μέσος όρος στην Ευρωπαϊκή Ένωση, ξεπερνά το 9%. Τα μεγαλύτερα περιθώρια ανάπτυξης έχει ο κλάδος Ζωής, ακολουθούμενος από τους κλάδους κατοικίας, κατασκευών, Αστικής Ευθύνης, μεταφορών και πρόσθετων καλύψεων αυτοκινήτων.
Η ανάκαμψη όμως αυτή δε θα έλθει άμεσα. Αυτό οφείλεται σε μία σειρά από παράγοντες οι οποίοι έχουν να κάνουν με την γενικότερη ψυχολογία της αγοράς, καθώς επίσης και με την πραγματική αγοραστική δύναμη των νοικοκυριών. Αυτή η τελευταία συμπιέζεται τα δύο τελευταία χρόνια από τα ανοίγματα που έκαναν τα νοικοκυριά την περίοδο της χρηματιστηριακής ευφορίας, πράγμα που οδήγησε στην υπερχρέωσή τους κυρίως στο τραπεζικό σύστημα μέσω των στεγαστικών δανείων, και των αγορών με δόσεις μέσω των πιστωτικών καρτών.

■ Ποιοι είναι οι βασικοί σας στόχοι για το 2004;
Η Ευρωπαϊκή Πίστη ανταποκρινόμενη στις νέες ανάγκες του καταναλωτή, θα συνεχίσει να διαθέτει πρωτοποριακά και μοναδικά προϊόντα που θα παρέχουν απόλυτη ασφάλεια σε όλες τις πτυχές της ζωής του, καλύπτοντας το συνολικό προφίλ του και όχι κάποιες αποσπασματικές ανάγκες του. Παράλληλα, θα συνεχίσει την ανάπτυξη του Δικτύου της σε ολόκληρη την Ελλάδα και την επιμόρφωση & ενημέρωση των Χρηματοοικονομικών Συμβούλων της, προκειμένου να ανταποκρίνονται στις σύνθετες ανάγκες των πελατών – ασφαλισμένων της Εταιρίας.

Νίκος Σακελλαρίου
Διευθυντής Πωλήσεων ατομικών ασφαλίσεων του Ομίλου Generali

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Έμφαση στις ομαδικές

Θετικά αποτελέσματα σε επίπεδο παραγωγής και τεχνικού αποτελέσματος σημείωσε το 2003 η Generali. Ειδικά στις γενικές ασφαλίσεις, εκτός του κλάδου αυτοκινήτου, η αύξηση έφθασε το 40% κυρίως σε εργασίες μικρών και μεγάλων κινδύνων, όπου η εταιρία έχει εδραιωθεί. Στον κλάδο ζωής, η αύξηση στις ατομικές ασφαλίσεις ήταν της τάξης του 5% και στα ομαδικά έφθασε το 25%. Στους στόχους της Generali, όπως σημειώνει ο Νίκος Σακελλαρίου, διευθυντής πωλήσεων ατομικών ασφαλίσεων του Ομίλου Generali, περιλαμβάνεται η αύξηση του μεριδίου στις γενικές και τις ομαδικές ασφαλίσεις, η ανάπτυξη του κλάδου ζωής μέσα από νέες συνεργασίες και η τήρηση σταθερής τιμολογιακής πολιτικής. Έτος αλλαγών θα είναι το 2004 εκτιμά ο κ. Σακελλαρίου.

■ Πώς κινήθηκε η Εταιρία σας το 2003 σε επίπεδο παραγωγής ανά κλάδο; Πως θα χαρακτηρίζατε τη φετινή χρονιά γενικότερα για την ασφαλιστική αγορά;
Πολλοί από εμάς χαρακτηρίζουμε το 2003 ως χρονιά «κρίσης» ή «δύσκολη χρονιά».
Η προσωπική μου άποψη είναι λίγο διαφορετική. Θα χαρακτήριζα τη χρονιά που κλείνει ως «εξαιρετικά ενδιαφέρουσα» με την έννοια ότι όλοι σχεδόν, πλέον συνειδητοποιήσαμε την ανάγκη αλλαγής πλεύσης στον τρόπο εργασίας μας. Παράλληλα, πιστεύω ακράδαντα ότι μέσα από τις δυσκολίες της αγοράς, αναδεικνύονται οι εταιρίες που λειτουργούν με μακροπρόθεσμη στρατηγική και με ξεκάθαρους στόχους. Η χρονιά που κλείνει μας φέρνει στην Generali, πολύ καλά αποτελέσματα, όχι μόνο από πλευράς παραγωγής αλλά και σε επίπεδο τεχνικού αποτελέσματος, που όπως όλοι γνωρίζουμε, αποτελεί πια το ζητούμενο για κάθε σοβαρή εταιρία που ενδιαφέρεται για το μέλλον της. Στις γενικές ασφαλίσεις, εκτός κλάδου αυτοκινήτου, έχουμε αύξηση της τάξης του 40%. Επιπλέον, στην αγορά του αυτοκινήτου, διατηρήσαμε σταθερά τα ασφάλιστρά μας.
Στον κλάδο ζωής, για τον οποίο όλοι γνωρίζουμε την κατάσταση που επικρατεί, η μέχρι τώρα αύξηση στις ατομικές ασφαλίσεις είναι περίπου 5% ενώ στα ομαδικά πλησιάζει το 25%.

■ Ποια ήταν τα νέα προϊόντα που προωθήσατε στην αγορά;
Εντός του 2003, παρουσιάσαμε τα εξής νέα προϊόντα : Το Relax Επιχείρηση που αποτελεί πλήρη και ολοκληρωμένη λύση για μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Το συγκεκριμένο προϊόν είναι ευέλικτο και δίνει τη δυνατότητα στον πελάτη να επιλέγει πέρα από το βασικό πακέτο καλύψεων, αυτές που θεωρεί απαραίτητες για την προστασία της επιχείρησής του με ανταγωνιστικότατο κόστος.
Το Exelixis Junior : Το νέο παιδικό μας προϊόν για τη διασφάλιση του μέλλοντος των παιδιών μας. Προσφέρει εγγυημένο επιτόκιο 3,35% και συνδυάζεται ανάλογα με τις ανάγκες του πελάτη, με συμπληρωματικές παροχές, όπως το σύστημα υγείας MedExclusive και τα νοσοκομειακά προγράμματα MedProtection και MedAdvanced. Το Exelixis Pension που : Είναι το νέο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα της Generali που εξασφαλίζει εγγυημένο εισόδημα στον πελάτη, ακριβώς τη στιγμή που το επιθυμεί και η καταβολή του γίνεται με τη μορφή μηνιαίας σύνταξης ή εφάπαξ καταβολής. Το επιτόκιο του Exelixis Pension είναι επίσης 3,35% και φυσικά συνδυάζεται με τις συμπληρωματικές παροχές που προανέφερα για το Exelixis Junior. Και τα δυο προγράμματα (exelixis pension + junior), προκειμένου επιπλέον δωρεάν συγκεκριμένες καλύψεις για την εξασφάλιση κάθε απρόβλεπτου γεγονότος. Εκτός από τα παραπάνω προϊόντα, προχωρήσαμε και παρουσιάσαμε ένα νέο εντελώς πρωτοποριακό πρόγραμμα υποστήριξης πωλήσεων που το ονομάσαμε IRIS. Το IRIS αποτελεί μια πλήρη πλατφόρμα υποστήριξης των πωλήσεών που δεν σταματά μόνο στην τιμολόγηση αλλά δίνει το δικαίωμα στον συνεργάτη να παρακολουθεί την εξέλιξη των εκκρεμοτήτων του με τους υποψήφιους πελάτες τους. Το IRIS λειτουργεί ήδη για τα προϊόντα ζωής και στις αρχές του 2004 θα περιλαμβάνει και προϊόντα γενικών ασφαλίσεων. Παράλληλα, ολοκληρώνουμε το νέο προϊόν «Relax Προστασία», που αποτελεί τη νέα πρόταση μας για την ασφάλιση Προσωπικών Ατυχημάτων. Το Relax Προστασία, θα ισχύει επίσημα από την αρχή του 2004.

■ Πώς βλέπετε την πορεία της αγοράς για το 2004; Εκτιμάτε ότι θα υπάρξει σημαντική ανακαμψη;
Το 2004 θα είναι σίγουρα χρονιά αλλαγών και ξεκαθαρίσματος. Προβλέπονται αλλαγές στο νομοθετικό πλαίσιο που σίγουρα θα επηρεάσουν μεγάλο τμήμα της αγοράς μας. Παράλληλα, θα γίνει πιο έντονη η ανάγκη για την επίτευξη θετικών τεχνικών αποτελεσμάτων, γεγονός που θα επιφέρει αλλαγές στην τιμολόγηση των προϊόντων σε αρκετές περιπτώσεις. Επιπλέον, δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι κανείς μας δεν γνωρίζει τι επιπτώσεις θα έχει η διοργάνωση των Ολυμπιακών Αγώνων στη ζωή μας. Είναι ίσως κοινότυπο να πω ότι μέσα από τις δυσκολίες και τις κρίσεις βγαίνουν οι μεγάλες ευκαιρίες. Είναι όμως απόλυτα αληθές;

■ Ποιοι είναι οι βασικοί σας στόχοι για το 2004;
Για το 2004 βασικοί μας στόχοι είναι : • Η αύξηση του μεριδίου αγοράς μας στις γενικές ασφαλίσεις μέσα από την αύξηση των εργασιών μας στους μεσαίους και μικρούς κινδύνους. • Η επίτευξη και διατήρηση του χαρτοφυλακίου αυτοκινήτου στο 25% επί του συνολικού χαρτοφυλακίου γενικών ασφαλίσεων. • Η ανάπτυξη του κλάδου ζωής μέσα από τη συνεργασία μας με νέους agency managers και ένα νέο κανονισμό πωλήσεων που θα επιβραβεύει τους επαγγελματίες. • Η παραμονή μας στις ηγέτιδες εταιρίες στις ασφαλίσεις μεγάλων εμπορικών και βιομηχανικών κινδύνων. • Η αύξηση του μεριδίου αγοράς μας στις Ομαδικές Ασφαλίσεις για την ανάπτυξη των οποίων προχωρήσαμε την τελευταία διετία σε συγκεκριμένες στρατηγικές κινήσεις, με πραγματικά εξαιρετικά αποτελέσματα, όπως προανέφερα. • Η βελτίωση όλων των συστημάτων εξυπηρέτησης των συνεργατών μας, ώστε να τους βοηθήσουμε να απαλλαγούν από τη διαχείριση στο παραγωγικό έργο τους. • Η τήρηση σταθερής τιμολογιακής πολιτικής, που θα βοηθήσει την αποτελεσματικότητα της εργασίας των συνεργατών μας. • Η ανάπτυξη των εργασιών ζωής, παράλληλα με το agency system, με επιλεγμένους ανεξάρτητους συνεργάτες που ανήκουν στο πρακτορειακό δίκτυο.

Βασίλης Βαβυλουσάκης
Τεχνικός Διευθυντής

ΔΥΝΑΜΙΣ
Ανώνυμος Εταιρία Γενικών Ασφαλειών

Δυναμικά μπροστά

Με αυξημένη παραγωγή κατά 20% αναμένεται να κλείσει τη φετινή χρονιά η ΔΥΝΑΜΙΣ υπερκαλύπτοντας τους αρχικούς της στόχους. Χαρακτηρίζοντας μία καλή χρονιά για την εταιρία το 2003 ο Τεχνικός Διευθυντής Βασίλης Βαβυλουσάκης αποδίδει τα θετικά αποτελέσματα στην αξιοπιστία, στη φερεγγυότητα, στη σοβαρότητα και αξιοπρέπεια, άξονες που στηρίζει την τακτική της η ΔΥΝΑΜΙΣ. Σε ό,τι αφορά στην προϊοντική πολιτική τονίζει ότι αναπτύχθηκε και εμπλουτίστηκε δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στο επιτυχημένο πρόγραμμα «Ολοκληρωμένης Υπερπροστασίας Κατοικιών» και στο πακέτο «Ολοκληρωμένης Υπερπροστασίας Σκαφών» που προωθούνται με επιτυχία.

■ Πώς κινήθηκε η εταιρία σας το 2003, σε επίπεδο παραγωγής ανά κλάδο; Πως θα χαρακτηρίζατε τη φετινή χρονιά γενικότερα για την ασφαλιστική αγορά;

Η εταιρία ΔΥΝΑΜΙΣ το 2003 κινήθηκε ανοδικά για όλους τους κλάδους παραγωγής σημειώνοντας και αναμένοντας να κλείσει ο χρόνος με μία αύξηση στον κλάδο Περιουσίας κατά € 250.000 περίπου και μία αύξηση του κλάδου Αυτοκινήτων κατά € 1.000.000 περίπου. Οι κλάδοι Τεχνικών Ασφαλειών, Ατυχημάτων γενικώς και Ασφαλίσεις Έργων κινήθηκαν με μία αύξηση της τάξεως € 70.000. Ο κλάδος Μεταφορών κινήθηκε αρκετά καλά φτάνοντας τα € 50.000 αύξηση. Ο κλάδος Σκαφών παρουσιάζει μία μείωση που προκύπτει από ένα ξεκαθάρισμα χαρτοφυλακίου, ας τολμήσω να πω μη υγιούς, με μία μείωση οριακή της τάξεως των € 25.000. Ο κλάδος Ατυχημάτων και Υγείας δυστυχώς δεν έχει μεγάλη δυνατότητα ανάπτυξης σε μία Εταιρία Γενικών Ασφαλειών, απλώς κατάφερε να διατηρήσει την παραγωγή του. Τέλος οι κλάδοι Νομικής Προστασίας και Οδικής Βοήθειας κινούνται με νούμερα αρκετά καλά που σχετίζονται πάντα με την αύξηση του κλάδου Αυτοκινήτων μια και κατά κύριο λόγο η Οδική Βοήθεια και η Νομική Προστασία τον συνοδεύει.

Η εταιρία με τα παραπάνω στοιχεία που παρουσιάζονται μέσα Νοεμβρίου του 2003, αναμένεται να κλείσει την παραγωγή της καταγράφοντας 20% περίπου πρωτασφαλιστική παραγωγή παραπάνω απ' ότι το περασμένο χρόνο υπερκαλύπτοντας τους στόχους που είχαν οριστεί στην αρχή της χρονιάς και το κλείσιμο θα τη βρει περίπου στα € 8.500.000.

Το 2003 υπήρξε μία καλή χρονιά για την ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α. μέσα στο γενικότερο πλαίσιο δυσκολιών που αντιμετωπίζει παγκοσμίως η ασφαλιστική βιομηχανία που χρόνο με το χρόνο για τις γνωστές αιτίες διευρύνεται.

Οι εταιρίες που επιδιώκουν σοβαρή ανταγωνιστικότητα με ουσιαστικούς και αξιόπιστους αντασφαλιστές πάντα θα παρουσιάζουν το φαινόμενο να πληρώνουν ακριβότερα την προστασία του χαρτοφυλακίου τους, ειδικά εταιρίες μεσαίου μεγέθους όπως η δική μας, για να μπορούν να διατηρήσουν την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητά τους.

Οι ευκαιριακοί «ασφαλιστές» ευτυχώς τελειώνουν.

Η ΔΥΝΑΜΙΣ ιδρύθηκε το 1977 και οικοδομήθηκε με τις αρχές της εντιμότητας και της συνέπειας. Μπορεί να μην έγινε μεγάλη εταιρία παρέμεινε μεσαία, ηθελημένα μεσαία, για να είναι ευέλικτη και να έχει προσωπική σχέση τόσο με τους συνεργάτες μας, καλά πρακτορεία της Ελληνικής αγοράς, όσο και με τους πελάτες οι οποίοι είναι και οι καλύτεροι διαφημιστές μας γιατί η ΔΥΝΑΜΙΣ δικαιώνει καθημερινά τους ανθρώπους που την εμπιστεύτηκαν.

Η σύνθεση χαρτοφυλακίου παρουσιάζει τον κλάδο Αυτοκινήτων να πρωταγωνιστεί με ποσοστό 60% και 40% οι λοιποί κλάδοι που ασκούμε.

■ Ποια ήταν τα νέα προϊόντα που προωθήσατε στην αγορά;

Εμείς σαν παραδοσιακή Εταιρία καινοτόμα προϊόντα πρέπει να το παραδεχθώ δεν έχουμε δώσει στην αγορά. Στηριζόμαστε στα παραδοσιακά μας προϊόντα σ' όλους τους κλάδους Γενικών Ασφαλειών τα οποία εμπλουτίζουμε με καλύψεις που οι σημερινοί πελάτες μας, οι καταναλωτές ζητούν.

Για κάθε ασφαλιστική ανάγκη

Ξέρουμε ακριβώς

πως θα κινηθούμε όταν χρειαστεί!

Ξέρουμε ότι την ασφαλιστική σας εταιρία δεν την θέλετε στατική αλλά κινητική, αποτελεσματική και ευέλικτη.
Γι' αυτό περιμένετε πάντα την καλύτερη και αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση των αναγκών σας.
Αυτό που μας κάνει να ξεχωρίζουμε είναι:
η άριστη γνώση της ασφαλιστικής αγοράς και η πάνω από μισό αιώνα εμπειρία μας στο χώρο των γενικών ασφαλίσεων.

Αυτά που σας κάνουν να μας εμπιστευτείτε είναι πολλά:
- Ανθρώπινο πρόσωπο
- Άψογη εξυπηρέτηση
- Πρωτοποριακά προγράμματα
- Ανάληψη κινδύνων κάθε μεγέθους
- Πλήρης αντασφαλιστική κάλυψη
- Άμεση πληρωμή
- Διεθνής εκπροσώπηση
- Ασυναγώνιστοι όροι

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

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

ΔΥΝΑΜΙΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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

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

Για παράδειγμα δεν θα μπορούσε κανείς σήμερα να πουλάει ένα Συμβόλαιο Αυτοκινήτων χωρίς καλύψεις φυσικών φαινομένων, δεν θα μπορούσε κανείς να πουλήσει ένα Συμβόλαιο Περιουσίας ετεροχρονισμένο.

Σαν νέο πακέτο, νέα προϊόντα ανανεώσαμε αρκετά και σε εικόνα και σε καλύψεις. Πιο μοντέρνα, πιο ευέλικτα σύμφωνα με τις επιταγές της αγοράς τόσο στον κλάδο Περιουσίας παρουσιάζοντας μία εκ νέου εικόνα του επιτυχημένου προγράμματος «Ολοκληρωμένης Υπερπροστασίας Κατοικιών» που χρόνια δουλεύει η εταιρία μας καθώς και το πακέτο «Ολοκληρωμένης Υπερπροστασίας Σκαφών» που πέραν των νομίμων καλύψεων προσέφερε και προσφέρει πλήρη γκάμα καλύψεων φτάνοντας μέχρι τις μηχανικές βλάβες και τη νομική προστασία του σκάφους, μιλάμε πάντα για σκάφη αναψυχής.

Στην ΔΥΝΑΜΙΣ βέβαια η προσφερόμενη ολική διαχείριση των αναγκών του οποιουδήποτε μεγέθους πελάτη είναι παραδοσιακή.

■ Πώς βλέπετε την πορεία της αγοράς για το 2004; Εκτιμάτε ότι θα υπάρξει σημαντική ανάκαμψη;

Οι περισσότερες εταιρίες την εποχή αυτή βρίσκονται στο στάδιο ανανέωσης των αντασφαλιστικών τους συμβάσεων. Μιλάω πολύ για αντασφάλιση γιατί είναι η προστασία που πρέπει να υπάρχει και πρέπει να είναι σοβαρή. Είναι κρίμα προς συμπίεση του κόστους να χαλάσουμε το ειδικό βάρος που πρέπει να έχει κάθε εταιρία στην αγορά, κάτι που δεν θα μπορέσουμε ποτέ να ξαναφτιάξουμε.

Για την Ελληνική αγορά η οποιαδήποτε συγκυριακή ανάκαμψη φαίνεται δύσκολο να συνεχιστεί μετά το τέλος των έργων της Ολυμπιάδας του 2004 και ειδικά την ώρα που θα πρέπει να γίνει «ταμείο» το χειμώνα του 2004.

■ Ποιοι είναι οι βασικοί σας στόχοι για το 2004;

Οι στόχοι το 2004 θα τολμούσα να πω ότι και πάλι θα είναι εξειδικευμένες καλύψεις εκεί που η τεχνογνωσία είναι αυξημένη έναντι του ανταγωνισμού. Οι άνθρωποι της ΔΥΝΑΜΙΣ έχουν τεχνογνωσία, μπορούν να στηρίξουν εξειδικευμένες καλύψεις και «ιδιόρρυθμες» καλύψεις. Η σιγουριά αυτή δεν είναι ούτε σχήμα λόγου ούτε υπερβολική αυτοπεποίθηση.

Η συνεργασία τόσο με την τοπική όσο και με την ξένη αγορά παραδοσιακά είναι καλή. Ας μην ξεχνάμε άλλωστε ότι οι ίδιοι άνθρωποι που διοικούν σήμερα την ΔΥΝΑΜΙΣ έχουν μία τεράστια εμπειρία στη διαχείριση αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιριών στη χώρα μας.

Έτσι για το 2004 εκτιμώ ότι η εταιρία μας θα έχει την ίδια ομαλή πορεία με την ίδια αυξητική τάση και με μία καλή διαχείριση των ζημιών προς αμοιβαία κέρδη ένθεν και ένθεν.

Οι άνθρωποι που αποτελούν τους κυρίους μετόχους όσο και οι άνθρωποι που την διοικούν με μία καλά συντονισμένη ομάδα που αποτελείται από 40 υπαλλήλους του Κεντρικού καταστήματος των Αθηνών και του Υποκαταστήματος της Θεσσαλονίκης επιτρέπουν στην ΔΥΝΑΜΙΣ να προσβλέπει στην καλή διοίκηση, στην αξιοπιστία και στην μακροημέρευση. Οι βραχυπρόθεσμοι στόχοι πρέπει να χρησιμοποιούνται περιστασιακά σαν εργαλείο αλλά και να αποτελούν κομμάτια ενός μακροπρόθεσμου σχεδιασμού.

Η εμπειρία έχει δείξει ότι δεν μπορούμε να σταθούμε σε μία αγορά με ιδιαιτερότητες όπως είναι η ασφαλιστική χωρίς πλάνο και προϋπολογισμό. Δουλεύω 10 χρόνια για την ασφαλιστική αγορά, δεν είμαι τόσο παλιός, είχα όμως καλούς δασκάλους που μου έμαθαν ότι η συνταγή της επιτυχίας «γράφεται» με το λογικευμένο ανέβασμα της παραγωγής τόσο που να μπορεί η εταιρία να στηριχθεί απρόσκοπτα στον εαυτό της.

Η εταιρία κάθε χρόνο από την ίδρυσή της αναπτύσσεται και για το 2004 προσβλέπω σε μία αύξηση της παραγωγής κατά 20% στους κλάδους που ασκούμε, με σύνθεση χαρτοφυλακίου η οποία δεν θα είνα έκπληξη εάν το αυτοκίνητο φθάσει το 65% του χαρτοφυλακίου. Είναι αναμενόμενη αύξηση και προγραμματισμένη. Σε αυτό το σημείο δεν είναι ευχάριστο να έχει κανείς εκπλήξεις. Πρέπει να ξέρει τη σύνθεση του χαρτοφυλακίου του, το πώς το χειρίζεται, πώς το κατανέμει και τις καλύψεις που δίνει.

Οι καλύψεις που θα δίνουμε στους πελάτες μας για τον επόμενο χρόνο, θα είναι ότι επιτάσσει ο ανταγωνισμός. Το σκεπτικό μας είναι να μην εκμεταλλευτούμε την παλαιότητά της εταιρίας εμμένοντας στον παραδοσιακό της χαρακτήρα. Τα προγράμματα και τα προϊόντα κάθε χρόνο εξελίσσονται. Η εξέλιξη άλλωστε είναι η πεμπτουσία της ζωής, χωρίς εξέλιξη δυστυχώς πεθαίνεις.

Η εταιρία πρέπει να μεγαλώσει κι άλλο, της το επιτρέπουν άλλωστε οι συνθήκες. Όπως κάθε χρόνο οι υποχρεώσεις της έναντι των αρχών είναι τακτοποιημένες και έχει όλα τα συστατικά για να πετύχει.

Η αύξηση κατά 20% που εκτιμούμε ότι θα πετύχουμε για το 2004 θα γίνει και πάλι αξιόπιστα, φερέγγυα με σοβαρότητα και αξιοπρέπεια. Αξιοπρέπεια απέναντι στους πελάτες μας και τα πρακτορεία μας για να είναι της δικής μας νοοτροπίας και κοπής. Το δίκτυό μας άλλωστε αντικατοπτρίζει την εικόνα της δικής μας εταιρίας.

INTERLIFE
INSURANCE COMPANY LTD.

Αξιόπιστη δύναμη στην Κύπρο

Μιχάλης Μιχαηλίδης
Διευθύνων Σύμβουλος
INTERLIFE Κύπρου

Αύξηση κατά 33% πέτυχε η Interlife στα παραγωγικά αποτελέσματα, στους πρώτους δέκα μήνες του 2003 ενώ η επενδυτική πολιτική οδήγησε σε απόδοση 4,6% στο εννεάμηνο. Ο κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης, διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας επισημαίνει ότι η Interlife στα πέντε χρόνια λειτουργίας της έχει εδραιωθεί, διαθέτοντας έμπειρο δίκτυο και προσφέροντας πρωτοποριακά ασφαλιστικά προγράμματα.
Ειδικά στον τομέα υγείας, η εταιρία έχει ετοιμάσει ολοκληρωμένα προγράμματα υγείας για όλη την οικογένεια.

Η ασφαλιστική βιομηχανία το τρέχον έτος κινήθηκε στους ίδιους χαμηλούς ρυθμούς όπως και το 2002. Η ζήτηση επενδυτικών προϊόντων παρέμεινε σε χαμηλά επίπεδα πράγμα το οποίο είχε αρνητική επίδραση στον Κλαδο Ζωής της βιομηχανίας. Αξιοσημείωτη όμως είναι η αύξηση στη ζήτηση προϊόντων που αφορούν στο τομέα υγείας. Το μέτριο κρατικό σύστημα υγείας αλλά και το ολοκληρωμένο φάσμα υπηρεσιών που προσφέρονται μέσα απο τα ασφαλιστικά προγράμματα καθώς και η γήρανση του πληθυσμού είναι καποιοι απο τους παράγοντες που συνέτειναν στην αύξηση αυτή. Αντίθετα με τον κλάδο ζωής ο γενικός κλάδος συνέχισε την ανοδική του πορεία με αύξηση της τάξης του 11% για το 2002.

Η INTERLIFE μεσα στο πρώτο δεκάμηνο του 2003, σε ένα άκρως ανταγωνιστικό περιβάλλον και μεσα στις πλέον δύσκολες οικονομικά συνθήκες, κατάφερε να παρουσιάσει αύξηση στα παραγωγικά της αποτελέσματα της τάξης του 33%!! Είναι πλεον γεγονός οτι μεσα στα 5 χρονια λειτουργίας της κατάφερε να εδραιωθεί ως μια αξιόπιστη και επαγγελματική δύναμη ασφάλειας, διαθέτοντας έμπειρο δίκτυο πωλήσεων αλλά και προσφέροντας πρωτοποριακά ασφαλιστικά προϊόντα.

Αξιοζήλευτη είναι και η απόδοση του επενδυτικού μας ταμείου το 2003 μεσα σε ένα συνεχιζόμενο αρνητικό τοπικό αλλά και διεθνές περιβάλλον. Με σωστή επενδυτική πολιτική την οποία καθορίζει η Επενδυτική Επιτροπή της εταιρείας καταφέραμε να έχουμε 4,6% απόδοση κατα το εννεάμηνο του έτους και 14% μέση ετήσια απόδοση απο την ημερομηνία σύστασης του ταμείου. Η Επενδυτική Επιτροπή της εταιρείας μας απαρτίζεται από προσοντούχα και πεπειραμένα άτομα στον τομέα και σε συνεργασία με την F&C, τον αρχαιότερο θεσμικό επενδυτή στον κόσμο, στοχεύει και επιτυγχάνει την ελαχιστοποίηση του επενδυτικού κινδύνου με την ταυτόχρονη μεγιστοποίηση της απόδοσης.

Η INTERLIFE ΚΑΙ ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ

Το πιο πάνω δεν είναι απλά μήνυμα αλλά τρόπος φιλοσοφίας για την INTERLIFE. Μέσα στο δύσκολο αυτό περιβάλλον που διανύουμε η εταιρεία μας προχώρησε σε νέο σύστημα χρηματοδότησης των συνεργατών μας. Θεωρούμε ότι είναι υποχρέωσή μας να στηρίξουμε το δίκτυο μας την δύσκολη αυτή περίοδο που διανύουμε ουτως ώστε να ανταποκριθεί στον ολοένα και αυξανόμενο ανταγωνισμό.

Είμαστε κοντά στους ανθρώπους μας και αφουγκραζόμαστε την κάθε ανησυχία τους αλλά και τυχών εισηγήσεις που μπορεί να έχουν για βελτιωση των προϊόντων και υπηρεσιών μας. Πιο συγκεκριμένα, ενώ η κυπριακή αγορά έκανε στροφή στον τομέα υγείας, η INTERLIFE μέσα από τον σωστό προγραμματισμό προέβλεψε την τάση της αγοράς και με νέα δυναμικά και πρωτοποριακά προγράμματα έχει ξεκινήσει ΕΠΑΝΑΣΤΑΣΗ.

Πέρα όμως από την διευρυμένη γκάμα ασφαλιστικών και επενδυτικών προϊόντων δίνουμε μεγάλη έμφαση στην παροχή ανταγωνιστικών κινήτρων αλλά και στην τεχνολογική υποστήριξη του δικτύου πωλήσεων μας, για να επιτύχουν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τον στόχο που έχουμε θέσει μαζί, την κορυφή στη συνείδηση του Κύπριου καταναλωτή-ασφαλιζομένου. Απλά να αναφέρω την τεχνολογική σύνδεση του μηχανογραφημένου συστήματος της εταιρείας με το διαδίκτυο, δίνοντας έτσι την ευκαιρία σε όλους μας τους πελάτες να ενημερώνονται άμεσα για τα υφιστάμενα συμβόλαια τους. Τώρα όσον αφορά στα κίνητρα τα οποία αντικατοπτρίζουν τις πραγματικές αναγκες ενός δυναμικού αλλά και συνάμα έμπειρου δικτύου μας ώθησαν στη δημιουργία ενός διαγωνισμού με θέμα τους Ολυμπιακούς Αγώνες,"Στόχος μας οι δικοί μας Ολυμπιονίκες".

Όσον αφορά στην εισαγωγή νέων προϊόντων, η INTERLIFE, πιστή στην τήρηση της υπόσχεσης ότι θα διαδραματίσει σημαντικό ρόλο στον τομέα υγείας έχει ετοιμάσει ολοκληρωμένα προγράμματα υγείας που καλύπτουν τις ανάγκες ολόκληρης της οικογένειας. Εισάγοντας το Interfamily Protection Plan δώσαμε για πρώτη φορά την ευκαιρεία στον Κύπριο καταναλωτή να ασφαλίσει με ένα συμβόλαιο ολόκληρη του την οικογένεια. Στόχος μας είναι η συνεχής αναβάθμιση των υπηρεσιών αυτών και με τη συνεργασία της Interamerican Βοηθείας παρέχουμε 24ωρη εξυπηρέτηση στους ασφαλιζομένους μας.

Μαζί με το άρτια εκπαιδευμένο δίκτυό μας, το οποίο κύριο μέλημα μας είναι η συνεχής του ποιοτική αναβάθμιση, αλλά και η αυξανόμενη τάση προσέλκυσης συνεργατών, μας δίνουν τη δυνατότητα άμεσης ποιοτικής εξυπηρέτησης του Κύπριου ασφαλίζομενου όπου και όποτε μας χρειαστεί.

Christian Bloc
Γενικός Διευθυντής

Le Monde

Βελτίωση εξυπηρέτησης

Σαφή βελτίωση μεγεθών είχε το 2003 η LeMonde Ασφαλιστική και συγκεκριμένα, η αύξηση κύκλου εργασιών έφθασε το 20% ενώ το χαρτοφυλάκιο συμμετέχει κατά 55% ο κλάδος αυτοκινήτων και κατά 45% οι λοιποί κλάδοι. Ο Christian Bloc, γενικός διευθυντής της εταιρίας, σημειώνει ότι ο στόχος είναι η επίτευξη κύκλου εργασιών της τάξης των 30 εκ. ευρώ ώστε να επιταχύνει την ανάπτυξη και τη βελτίωση της εξυπηρέτησης πελατών και συνεργατών. Ο κ. Bloc θεωρεί ότι είναι περιορισμένες οι πιθανότητες βελτίωσης των τεχνικών αποτελεσμάτων το 2004, αν και αναμένεται βελτίωση των οικονομικών αποτελεσμάτων.

■ **Πώς κινήθηκε η εταιρία σας το έτος 2003, σε επίπεδο παραγωγής ανά κλάδο; Πως θα χαρακτηρίζατε τη φετινή χρονιά γενικότερα για την ασφαλιστική αγορά;**

Η αύξηση του Κύκλου Εργασιών για το έτος 2003 θα είναι της τάξης του 20% σε σχέση με το 2002. Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου με στοιχεία Οκτωβρίου 2003 είναι 55% κλάδος αυτοκινήτων και 45% λοιποί κλάδοι, εικόνα σαφώς βελτιωμένη σε σύγκριση με το 2002.

■ **Ποια ήταν τα νέα προϊόντα, που προωθήσατε στην αγορά ;**

Η Le Monde αποφάσισε να προσφέρει στους πελάτες της μια ευρεία γκάμα νέων προϊόντων στους κλάδους:
σκαφών, ζωής, υγείας και γενικής αστικής ευθύνης
Επίσης, λαμβάνοντας υπόψη τα δεδομένα της αγοράς η Le Monde αποφάσισε τη δημιουργία ενός νέου προϊόντος στον κλάδο αυτοκινήτων που απευθύνεται σε οικογενειάρχες, καλούς οδηγούς, με ιδιαίτερα ελκυστικό ασφάλιστρο, (20-25% χαμηλότερο τιμολόγιο), διαφυλάσσοντας ταυτόχρονα την τεχνική ισορροπία του κλάδου.

■ **Πώς βλέπετε την πορεία της αγοράς για το 2004 ; Εκτιμάτε ότι θα υπάρξει σημαντική ανάκαμψη ;**

Το 2003 γενικότερα, ξεκίνησε με μια προσπάθεια ανάκαμψης του κλάδου αυτοκινήτων, που οφειλόταν σε αυξήσεις των ασφαλίστρων ή σε αλλαγές της κλίμακας του bonus - malus και σε αυξήσεις τιμολογίων και απαλλαγών στους λοιπούς κλάδους. Δυστυχώς, από το καλοκαίρι του 2003 παρακολουθούμε έναν έντονο ανταγωνισμό ανάμεσα στις εταιρίες που οδηγεί σε μειώσεις τιμολογίων, κάτι που δεν δικαιολογείται ούτε από τα τεχνικά ούτε από τα οικονομικά αποτελέσματα αυτών.
Η αναστροφή του κλίματος των διεθνών οικονομικών αγορών φαίνεται ότι δίνει μια αίσθηση αισιοδοξίας στους Έλληνες ασφαλιστές που οδηγεί όμως σε ένα νέο κύκλο πτώσης των τιμολογίων. Περιορισμένες είναι οι πιθανότητες βελτίωσης των τεχνικών αποτελεσμάτων των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιρίων το 2004, ακόμα και αν η οικονομική ανάκαμψη στην Ευρώπη αλλά και στην Ελλάδα λόγω Ολυμπιακών Αγώνων επιτρέπει να ελπίζουμε σε βελτίωση των οικονομικών αποτελεσμάτων των εταιριών.

■ **Ποιοι είναι οι βασικοί σας στόχοι για το έτος 2004 ;**

Η Le Monde Ασφαλιστική επιθυμεί να πραγματοποιήσει Κύκλο Εργασιών 30 εκατ.€, με πρωταρχικό στόχο να επιταχύνει τους ρυθμούς ανάπτυξης των λοιπών κλάδων και του κλάδου ζωής αλλά και να βελτιώσει την εξυπηρέτηση πελατών - συνεργατών επενδύοντας σε τεχνολογία και σε εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό.

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

Μιχάλης Ανδρέου
Γενικός Διευθυντής της εταιρίας

Αυξημένη παραγωγή

Με αύξηση παραγωγής 30% θα κλείσει το έτος για την Γαλαξίας Ασφαλιστική, εκτιμά ο Μιχάλης Ανδρέου γενικός διευθυντής της εταιρίας. Ο Γαλαξίας έθεσε για το τρέχον έτος φιλόδοξους στόχους προκειμένου να θέσει βάσεις ανάπτυξης και ήδη επέτυχε σημαντικές αυξήσεις. Για το 2004, η εταιρία θα επιδιώξει παραγωγή γύρω στα 12 εκ. στον κλάδο αυτοκινήτων και αναμένει να αποδώσουν επενδύσεις σε ανθρώπινο δυναμικό και συστήματα. Σημαντικό βήμα για την εταιρία όσον αφορά στα προϊόντα είναι το πακέτο ασφάλισης αυτοκινήτου με περιεχόμενο κατοικίας, καταστήματος ή γραφείου, το οποίο φιλοδοξεί να προσφέρει σε όλους τους πελάτες της το 2004.

■ **Πώς κινήθηκε η εταιρία σας το 2003, σε επίπεδο παραγωγής ανά κλάδο; Πως θα χαρακτηρίζατε τη φετινή χρονιά γενικότερα για την ασφαλιστική αγορά;**
Η εταιρεία ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είναι μεν μια εταιρεία που ξεκίνησε δραστηριότητες το 1967 και διατηρούσε για πάνω από 30 χρόνια εργασίες, ήταν όμως αποκλειστικά ασφάλισης μηχανοκίνητων οχημάτων με ένα πολύ μικρό πελατολόγιο, περιορισμένο αριθμό υπαλλήλων και συνεργατών (πρακτόρων και ασφαλιστικών αντιπροσώπων).

Το 2001 εντάχθηκε στον Κυπριακό Όμιλο εταιρειών Marketrends και στην ουσία μπήκε σε μια διαφορετική τροχιά παραμένοντας φυσικά στον ίδιο Γαλαξία (τον Ελληνικό).Το 2001 ήταν μια χρονιά περισσότερο αναγνώρισης της αγοράς και προσπάθειας με το ίδιο προσωπικό να βάλουμε την εταιρεία στη σωστή πορεία.

Το 2002 ήταν η χρονιά που πιστεύω θα φανεί στη συνέχεια καθοριστική για την εξελικτική της πορεία. Το εισόδημά μας από καθαρά ασφάλιστρα αυτοκινήτου ήταν 5 εκατομμύρια ευρώ και του Πυρός μόνο 23 χιλιάδες ευρώ.

Αφού αναγνωρίσαμε πλέον το έδαφος και ξέροντας και τα μεγέθη της αγοράς, το δικό μας οικονομικό μέγεθος αλλά και την λαβωμένη κυρίως από την ακυβέρνητη πορεία του χρηματιστηρίου αγορά, τον 10ο του 2002 καταρτίσαμε έναν ολοκληρωμένο προϋπολογισμό, ομολογουμένως φιλόδοξο για το 2003 που όμως γνωρίζαμε τόσο εγώ και οι συνεργάτες μου όσο και το Δ.Σ. ότι θα τους επιδιώξουμε μόνο αν δεν χρειάζεται να διακινδυνεύσουμε την προκαθορισμένη πορεία της εταιρείας μας. Ο παραγωγικός στόχος ήταν καθαρά ασφάλιστρα αυτοκινήτου 8,5 εκατομμύρια ευρώ συμπεριλαμβανομένων και των επιπρόσθετων καλύψεων και κατ' ελάχιστο 300 χιλιάδες ευρώ Πυρός ούτως ώστε να πατήσουμε το πρώτο σκαλί για να αρχίσουμε να ανεβαίνουμε επάνω στη σκάλα. Αντιλαμβάνεστε ότι οι αυξήσεις αυτές για το δικό μας μέγεθος ήταν πολύ σημαντικές.

Το 9μηνο του 2003 μας βρίσκει με μια αύξηση 25% στο αυτοκίνητο και με την ίδια παραγωγή στο Πυρός. Πιστεύω ότι θα κλείσουμε με 30% αύξηση παραγωγής για το 2003.

Δεν μπορώ να πω πάρα πολλά πράγματα για τον αγαπητό μου κλάδο της ζωής, που σ' αυτόν απασχολήθηκα κυρίως τα πρώτα 15 χρόνια της παρουσίας μου στον χώρο αν και τον παρακολουθώ, όσο μου επιτρέπει ο χρόνος και ομολογώ ότι με στεναχωρεί ή κάμψη που διέρχεται. Μπορώ όμως ν' αναφερθώ σε ότι γνωρίζω που αφορά στον Γενικό Κλάδο που διεξάγει, εργασίες η εταιρεία μας και κυρίως για το αυτοκίνητο και να πω ότι το 2003 ακολούθησε τα χνάρια της περσινής χρονιάς. Εκτός από το λανθασμένο κατ' εμένα εγχείρημα να επιβάλλουν μεταλλαγμένο τον Φιλικό Διακανονισμό στην αγορά και το κλείσιμο μιας εταιρείας που μόλις πριν 6 μήνες ξεκίνησε εργασίες, τίποτα άλλο δεν πρόσεξα να ξεχώρισε στην ασφαλιστική αγορά.

Συνεχίζει μεγάλες και μικρές εταιρείες να μας ταλαιπωρεί η αρνητική επίδραση της πτώσεως της τιμής των μετοχών, συνεχίζουν οι προσπάθειες όλων μας και της ΕΑΕΕ να κάνουν κατανοητό το πρόβλημα στο Υπουργείο Ανάπτυξης όπου φαίνεται ότι γίνεται σοβαρή δουλειά, συνεχίζουν πολλοί που θέλουν να λέγονται πράκτορες να βρίσκουν τρόπους (κρυβόμενοι πίσω από καθαρά ονόματα) να δίδουν «δουλειές» που ουσιαστικά είναι καθαρά «Ζημιές» σε διάφορες ασφαλιστικές εταιρείες, δεν θα ήθελα όμως να δώσω συνέχεια στα αρνητικά που είναι πολλά, θα αντιστρέψω και θα πω συνεχίζουμε όλοι, ο καθένας με τον τρόπο του να εξυγιαίνουμε την εταιρεία μας και κατ' επέκταση την αγορά που δρούμε.

■ **Ποια ήταν τα νέα προϊόντα που προωθήσατε στην αγορά;**
Το σημαντικότερο βήμα από πλευράς προώθησης προϊόντων για την Γαλαξίας Ασφαλιστική ήταν το πακέτο ασφάλισης αυτοκινήτου με περιεχόμενο κατοικίας, καταστήματος ή γραφείου όπου προσδοκούμε να προσφέρουμε σε όλους τους πελάτες μας το 2004.

■ **Πως βλέπετε την πορεία της αγοράς για το 2004; Εκτιμάτε ότι θα υπάρξει σημαντική ανάκαμψη;**
Πιστεύω ότι θα επιχειρηθούν αλλαγές το 2004 αλλά δεν θα πετύχουν. Δηλαδή αυτό που είχα επισημάνει στους συνεργάτες μου όταν ήρθα στην Ελλάδα ήταν ότι η Τιμολόγηση έπρεπε να αλλάξει ουσιαστικά. Να υπάρχουν επιβαρύνσεις στην παλαιότητα του οχήματος, να συνεχίσει η διαφορετική τιμολόγηση ανάλογα με την υποδύναμη αλλά να υπάρχουν επιβαρύνσεις στον ιδιοκτήτη ασφαλισμένο μετά από ένα ατύχημα και όχι στο αυτοκίνητο.

Τώρα φυσικά για να γίνουν αλλαγές πρέπει να περάσει καιρός και να αλλάξουν νοοτροπία πρώτα οι εταιρείες και μετά οι διαμεσολαβούντες, οπότε αναγκαστικά θα ακολουθήσουν και οι πελάτες.

Επιχειρήσαμε εμείς στην αρχή του 2003 να διαφοροποιήσουμε τον τρόπο τιμολόγησης και κάναμε 3 κατηγορίες τα οχήματα κατά ηλικία γιατί πιστεύαμε ότι θα ήταν αντικειμενικότερη η τιμολόγηση αλλά βρήκαμε εμπόδιο την νοοτροπία. Όταν εμείς οι εταιρείες στην προσπάθειά μας να μην χάσουμε εργασίες δεχόμαστε να συνεχίζουν οι διαμεσολαβούντες να μας φέρνουν με το τσουβάλι τις αιτήσεις χωρίς ουσιαστικό έλεγχο (έπρεπε να κάνουν το 1ο underwriting) και κυρίως χωρίς πλήρες συμπληρωμένες όλες τις προτάσεις, από εκεί που θέλεις να πας; Πως θα κάνεις την διαφορετική τιμολόγηση που γίνεται στην υπόλοιπη Ευρώπη; Πόσος χρόνος θα χρειαστεί να αλλάξουμε τις λανθασμένες συνήθειες; Κάποτε στην ευρύτερη περιοχή της COSTA RICA τσακώνονταν οι γύρω τουριστικοί προορισμοί ποιος θα πάρει τον Αμερικανό κυρίως τουρίστα και τα πράγματα φυσικά δεν πήγαιναν και τόσο καλά ώσπου μια ομάδα συμβούλων που συστάθηκε αποφάσισε να κάνουν από κοινού καμπάνια προβολής της ομορφιάς και των άλλων πλεονεκτημάτων της περιοχής σαν τουριστικού προορισμού και όταν κατάφεραν να φέρουν τα επιθυμητά αριθμητικά και ποιοτικά αποτελέσματα τότε να «τσακώνονταν» ποιος θα πάρει το μεγαλύτερο μερίδιο και το πέτυχαν γιατί είδαν το θέμα στην σωστή του διάσταση.

Έτσι επιβάλλεται να κάνει και η ασφαλιστική αγορά. Δεν είναι μόνο θέμα ανάκαμψης αλλά είναι και θέμα αλλαγής νοοτροπίας. Είναι θέμα ασφαλιστικής συνείδησης. Θα ήταν καλό αντί υπεροπτικά και «άνετα»,ο καθένας ,από το σημείο που βρίσκεται, να βλέπει μόνο ευθεία να κοιτάξει και λίγο σε άλλες κατευθύνσεις. Να αντιγράψουμε, δεν είναι κακό, την προχωρημένη Ευρώπη και Αμερική, στα καλά τους βέβαια, για να συνειδητοποιήσει επιτέλους ο υποψήφιος πελάτης ότι μετράμε σωστά την ανθρώπινή αξία. Είμαστε ασφαλιστές και όχι ληστές. Θέλουμε να κερδίζουμε δια της προσφοράς και όχι να επιβιώνουμε δια της «μπαγαποντιάς».

■ **Ποιοι είναι οι βασικοί σας στόχοι για το 2004;**
Οι βασικοί στόχοι μας σαν Γαλαξίας Ασφαλιστική το 2004 είναι οπωσδήποτε υψηλοί. Παραγωγικά θα επιδιώξουμε γύρω στα 11 με 12 εκατομμύρια Motor και επιπρόσθετες καλύψεις και κατ' ελάχιστο 1 εκατομμύριο Non Motor. Το 2004 είναι για μας μια καθοριστική χρονιά. Πιστεύω εδώ θα δείξουμε την Ολυμπιακή Δύναμή μας. Έχουμε επενδύσει σε αξιόλογο ανθρώπινο δυναμικό και θα συνεχίσουμε την στελέχωσή μας. Έχουμε βελτιώσει συστήματα και διαδικασίες. Έχουμε ισχυρό μηχανογραφικό σύστημα, επενδύσαμε σε νέα τεχνολογία και στο τηλεφωνικό κέντρο. Έχουμε συνάψει νέες συνεργασίες. Θα συνεχίσουμε να προσφέρουμε οδική βοήθεια και φροντίδα ατυχήματος μέσω της Eurosos, Νομική Προστασία μέσω DAS και κάλυψη θραύσης κρυστάλλων αξιοποιώντας κυρίως την συνεργασία μας με την Carglass. Θα αποχωρήσουμε το 2004 από τον Φιλικό Διακανονισμό γιατί έχει ξεφύγει κατ' εμάς από τους σκοπούς για τους οποίους ξεκίνησε, ξεκαθαρίσαμε αρκετές κακές συνεργασίες με πρακτορεία και είμαστε στην αγορά, άλλωστε η πλειοψηφία των ανθρώπων του Ομίλου, ξεκίνησε πουλώντας και δουλεύοντας μέσα από το μεγάλο σχολείο που λέγεται Agency System. Εκεί μαθαίνεις να πουλάς και να αγωνίζεσαι. Θα κτίσουμε πάνω στην υγιή βάση του «Πάρε-Δώσε», καινούργιες συνεργασίες έχοντας πραγματικά ξεκάθαρο στο τραπέζι ότι πρέπει να κερδίζει ο ασφαλιστής, ότι πρέπει να κερδίζει η εταιρεία, αλλά, αν δεν κερδίζει ο πελάτης κανένας από εμάς τους δύο δεν θα έχει μέλλον. Κλείνω με την ευχή το ΝΑΙ να συνεχίσει να προσφέρει αυτά και άλλα τόσα γιατί μπορεί! Το απέδειξε.

Με την ευχή πάντα Ψηλά!

Interasco A.E.
Ασφαλιστικό Συγκρότημα
Νόμιμος Αντιπρόσωπος για την Ελλάδα

Π. Μπουρμπούλης
Δ/ντής Marketing

Καινοτόμα προϊόντα

Νέο καινοτόμο προϊόν προσωπικού ατυχήματος παρουσίασε το 2003 η Interasco, με θετικά αποτέλεσματα που άρχισαν να γίνονται ορατά παρά το μικρό διάστημα από τη διάθεσή του. Η εταιρία θα αναπτύξει περαιτέρω τον κλάδο προσωπικών ατυχημάτων και τον κλάδο πυρός με έμφαση στο Accident Cash που αποτελεί το ατού της Interasco, όπως επισημαίνει ο Π. Μπουρμπούλης, διευθυντής μάρκετινγκ της εταιρίας. Το 2003 η παραγωγή της εταιρίας ήταν σύμφωνη με τους στόχους ενώ η αύξηση στον κλάδο πυρός έφθασε το 49%, στον κλάδο προσωπικών ατυχημάτων το 7,8%, στον κλάδο αυτοκινήτων το 5,3% και στους άλλους κλάδους το 61%.

■ **Πώς κινήθηκε η εταιρία σας το 2003, σε επίπεδο παραγωγής ανά κλάδο; Πως θα χαρακτηρίζατε τη φετινή χρονιά γενικότερα για την ασφαλιστική αγορά;**

Η παραγωγή μας είναι σύμφωνη με τους στόχους που θέσαμε για το έτος 2003 και θα κλείσει περίπου στα 18 εκ. €. Σε επίπεδο αύξησης παραγωγής ανά κλάδο έχουμε στον κλάδο πυρός μία συνολική αύξηση που κυμαίνεται περίπου στο 49%, στον κλάδο προσωπικών ατυχημάτων κυμαίνεται περίπου στο 7,8%, στον κλάδο αυτοκινήτου περίπου στο 5,3% , ενώ οι λοιποί κλάδοι πλην των προαναφερθέντων περίπου στο 61%.

Λαμβανομένης υπόψην της πτώσης των χρηματαγορών παγκοσμίως και επειδή οι ασφαλιστικές αγορές εξαρτώνται από αυτές, θα μπορούσαμε να χαρακτηρίσουμε τη φετινή χρονιά, ως δύσκολη χρονιά παγκοσμίως.

■ **Ποια ήταν τα νέα προϊόντα που προωθήσατε στην αγορά;**

Το δεύτερο εξάμηνο του 2003 τοποθετήθηκε στην αγορά ένα νέο προϊόν προσωπικού ατυχήματος με την ονομασία "Accident Cash". Το συγκεκριμένο προϊόν αποζημιώνει έως και 300% του ασφαλισμένου κεφαλαίου στις περιπτώσεις μόνιμης ανικανότητας για εργασία. Τα ποσοστά αποζημιώσεως είναι σημαντικά αυξημένα από την πραγματική αναπηρία.

Άλλη καινοτομία του προϊόντος είναι η μη υποχρεωτική αγορά κεφαλαίου θανάτου όταν ο ασφαλισμένος επιθυμεί κάλυψη μόνιμης ανικανότητας. Ακόμη προσφέρεται δωρεάν επείγουσα αερομεταφορά με οποιαδήποτε από τις καλύψεις ατυχήματος, αρκεί να υπάρχει συμβόλαιο.

Μέχρι σήμερα έχει ολοκληρωθεί η εκπαίδευση όλου του δικτύου πωλήσεων επί του προϊόντος η οποία ήταν χρονοβόρα λόγω των διαφοροποιήσεων από τα κλασικά προϊόντα της αγοράς.

Τα πρώτα θετικά αποτελέσματα έχουν αρχίσει να γίνονται ορατά. Τα πολύ καλά αποτελέσματα πωλήσεων αναμένονται το 2004. Το συγκεκριμένο προϊόν θα παίξει σημαντικό ρόλο στο χαρτοφυλάκιο προσωπικών ατυχημάτων.

■ **Πως βλέπετε την πορεία της αγοράς για το 2004; Εκτιμάτε ότι θα υπάρξει σημαντική ανάκαμψη;**

Η πορεία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς είναι άμεσα εξαρτημένη από την πορεία της ευρωπαϊκής αλλά και της παγκόσμιας ασφαλιστικής αγοράς. Είναι γεγονός ότι υπάρχει δυσκολία πρόβλεψης για σημαντική ανάκαμψη της αγοράς εξαιτίας της ρευστότητας των χρηματαγορών. Ευελπιστούμε ότι θα υπάρξει σταθεροποίηση.

■ **Ποιοι είναι οι βασικοί σας στόχοι για το 2004;**

Οι στόχοι της εταιρίας μας για το 2004 για την Ελλάδα είναι περιληπτικά :

Α) Η περαιτέρω ανάπτυξη των κλάδων προσωπικών ατυχημάτων καθώς και του κλάδου πυρός με ιδιαίτερη έμφαση στο προϊόν ατυχήματος Accident Cash που θα αποτελέσει και το «ατού» της εταιρίας μας σε αυτή την προσπάθεια.

Β) Η ολοκλήρωση και έναρξη λειτουργίας της νέας μηχανογραφικής εφαρμογής (software) κατ'αρχήν για τις γενικές ασφαλίσεις που θα προσφέρει σημαντικά πλεονεκτήματα στους συνεργάτες μας και ασφαλισμένους μας.

VICTORIA
Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία

Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου
Γενικός Διευθυντής

Στόχος τα κέρδη

Σημαντική αύξηση του χαρτοφυλακίου της σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, της τάξης του 15% είχε η Victoria ΑΕΕ ΖΗΜΙΩΝ το 2003. Όπως σημειώνει ο Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου, Γενικός Διευθυντής της εταιρίας, προβλέπεται ότι στο τέλος του έτους τα κέρδη θα υπερβούν το ένα εκατομμύριο ευρώ. Η εταιρία είχε φέτος νέα τιμολόγια και ανανεωμένα ασφαλιστικά προγράμματα, μεταξύ των οποίων το ΥπερFax που είναι πρωτοποριακό ηλεκτρονικό σύστημα ενώ εμπλούτισε τις ΥπερΑσφάλειες, όπως κάνει κάθε χρόνο.

■ **Πώς κινήθηκε η εταιρία σας το έτος 2003, σε επίπεδο παραγωγής ανά κλάδο; Πως θα χαρακτηρίζατε τη φετινή χρονιά γενικότερα για την ασφαλιστική αγορά;**

Η φετινή χρονιά, θα μπορούσα να πω ότι χαρακτηρίζεται από τη μεγιστοποίηση του φαινομένου, οι ασφαλιστικές εταιρίες να διαφοροποιούνται σε δύο κατηγορίες, ανάλογα με τη στρατηγική που ακολουθούν στους ευαίσθητους τομείς του underwriting και των πωλήσεων, ιδιαίτερα στον κλάδο αυτοκινήτων.

Έτσι έχουμε από τη μία πλευρά ασφαλιστικές εταιρίες, που λαμβάνουν δραστικά μέτρα για την εξυγίανση των χαρτοφυλακίων τους και από την άλλη ασφαλιστικές εταιρίες, που επιδιώκουν την αύξηση του τζίρου τους με κάθε τρόπο, προσβλέποντας στη χρηματοδότησή τους και αδιαφορώντας για τις συνέπειες, που θα μπορούσαν να είχαν οι επιλογές τους αυτές στις ίδιες και στους ασφαλισμένους τους. Το γεγονός αυτό, όπως γίνεται εύκολα αντιληπτό, συνθέτει ένα αντιφατικό περιβάλλον αγοράς, που δεν προάγει τον ασφαλιστικό θεσμό και το οποίο κρίνω, ότι καθιστά άκρως επιτακτική την επέμβαση της Πολιτείας.

Η εταιρία μας στο τρέχον έτος, με σεβασμό προς τους ασφαλισμένους μας, με νέα τιμολόγια και ανανεωμένα ασφαλιστικά προγράμματα σε όλους τους κλάδους ασφάλισης, που παρέχουν ουσιαστικές καλύψεις και σημαντικές ασφαλιστικές υπηρεσίες, παρουσιάζει σημαντική αύξηση του χαρτοφυλακίου της σε όλους τους κλάδους ασφάλισης έως και 15%, ενώ θετικά προβλέπονται να είναι και τα αποτελέσματα της εταιρίας, αφού αναμένονται κέρδη χρήσεως άνω του 1.000.000 €.

■ **Ποια ήταν τα νέα προϊόντα, που προωθήσατε στην αγορά ;**

Η εταιρία μας, εκτός από μία μεγάλη ποικιλία μεμονωμένων ασφαλιστικών καλύψεων για την προστασία των Πελατών μας και της περιουσίας τους, προσφέρει και τις "ΥΠΕΡασφάλειες", που αποτελούν ειδικά σχεδιασμένα ασφαλιστικά προγράμματα συνδυασμένων καλύψεων, σε ανταγωνιστικές τιμές, για την προστασία αυτοκινήτων, κατοικιών, καταστημάτων, σκαφών αναψυχής, κοινόχρηστων χώρων πολυκατοικιών, αλλά και της Υγείας.

Όπως κάθε χρόνο, έτσι και φέτος η εταιρία μας, εμπλούτισε τις "ΥΠΕΡασφάλειες" με νέες ασφαλιστικές καλύψεις, προσαρμοσμένες στις σύγχρονες ανάγκες των Πελατών μας. Ωστόσο, φέτος δώσαμε ιδιαίτερη βαρύτητα και στη μορφή των ασφαλιστηρίων συμβολαίων, που λαμβάνουν οι Πελάτες μας, ώστε αυτά, μαζί με τους όρους τους να απεικονίζουν με τρόπο πλήρη και σαφή τη συμφωνία της ασφάλισης.

Τέλος εντός του 2003, συνεχίζοντας μία παράδοση δημιουργίας καινοτομιών, θέσαμε στη διάθεση των Συνεργατών μας το πρωτοποριακό ηλεκτρονικό σύστημα ΥπερFax, που πρώτοι σχεδιάσαμε και υλοποιήσαμε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Το ΥπερFax, επιτρέπει στους Συνεργάτες μας να ασφαλίζουν άμεσα στην εταιρία μας οχήματα και να λαμβάνουν ταυτόχρονα το ειδικό σήμα ασφάλισης, καθ' όλη τη διάρκεια του εικοσιτετραώρου και καθ' όλη τη διάρκεια του έτους.

■ **Πώς βλέπετε την πορεία της αγοράς για το 2004 ; Εκτιμάτε ότι θα υπάρξει σημαντική ανάκαμψη ;**

Η ανάκαμψη της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, έχω τη γνώμη ότι δεν μπορεί να προηγηθεί από τη συγκρότηση και λειτουργία ενός υπεύθυνου και αξιόπιστου συστήματος για τη θέσπιση αυστηρότερων προϋποθέσεων άσκησης της ασφαλιστικής δραστηριότητας, την αποτελεσματική εποπτεία των εταιριών που την ασκούν και την επιβολή πειθαρχικών κυρώσεων σ' αυτές που παραβαίνουν τους κανόνες και τους νόμους του θεσμού.

Για το λόγο αυτό πιστεύω, ότι ανεξάρτητα από τη γενικότερη πορεία της ελληνικής οικονομίας, δεν μπορούμε να προσδοκούμε σημαντική ανάκαμψη της ασφαλιστικής αγοράς εντός του έτους 2004. Εύχομαι, στο διάστημα αυτό να τεθούν οι βάσεις, ώστε να "προλάβουμε" το 2005.

■ **Ποιοι είναι οι βασικοί σας στόχοι για το έτος 2004 ;**

Η εταιρία, την τελευταία πενταετία έκανε σημαντικά βήματα στην ελληνική αγορά, αφού :

– Διαμόρφωσε μία ολοκληρωμένη και ανταγωνιστική γκάμα προϊόντων.

– Δημιούργησε έναν πρωτοποριακό, δυναμικό και έντονα αναπτυξιακό κανονισμό πωλήσεων, που συμβάλλει αποφασιστικά στην ανάπτυξη της εταιρίας και την πρόοδο των Συνεργατών μας.

– Απορρόφησε επιτυχώς τα ασφαλιστικά χαρτοφυλάκια των ασφαλιστικών εταιριών Μαγδεμβούργερ και IMPERIO.

– Επέκτεινε τις δραστηριότητές της σε ολόκληρη την ελληνική επικράτεια.

– Τετραπλασίασε το χαρτοφυλάκιο των ασφαλίστρων της και αύξησε σημαντικά το μερίδιο συμμετοχής της στην αγορά.

– Βελτίωσε την οργανωτική της υποδομή και εγκατέστησε νέο μηχανογραφικό σύστημα προηγμένης τεχνολογίας (ALICE).

– Διατήρησε υψηλά τεχνικά αποθεματικά, που αποτελούν εγγύηση για την εύρυθμη λειτουργία της εταιρίας και τη διασφάλιση των ασφαλισμένων μας.

Στο 2004, με εφόδια όλα τα παραπάνω, έχουμε στόχο τη συστηματική προώθηση όλων των προϊόντων μας στους ασφαλισμένους μας, μέσω του δικτύου των Συνεργατών μας, την αύξηση της παραγωγής μας άνω του 10%, την παροχή ακόμη καλύτερων υπηρεσιών προς το δίκτυο των Συνεργατών μας και τους ασφαλισμένους μας και την επίτευξη κερδοφορίας, επιβεβαιώνοντας ότι η εταιρία μας αποτελεί ένα ζωντανό και απολύτως υγιές κύτταρο στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

ALICO AIG Life

MRG Worldwide Challenge

Εκπαιδευτικό Συνέδριο της ALICO AIG Life στη Λισσαβώνα

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα το Εκπαιδευτικό Συνέδριο της ALICO AIG Life στην πανέμορφη Λισσαβώνα. Στο Συνέδριο συμμετείχαν συνεργάτες του Παραγωγικού Συστήματος (ασφαλιστικοί σύμβουλοι, Διευθυντές Ομάδος και Διευθυντές Υποκαταστήματος) από την Ελλάδα, την Κύπρο, την Τσεχία, τη Σλοβακία, την Ουγγαρία, την Πολωνία, τη Βουλγαρία, τη Ρουμανία και τη Ρωσία.

Παραβρέθηκαν ακόμη, ο κ. Α. Βασιλείου, Πρόεδρος Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life, ο κ. Jeffrey Kestenbaum, Worldwide ALICO Accident & Health Distribution, ο κ. Άρης Ζάνης, Περιφερειακός Αντιπρόεδρος Κλάδου Υγείας και Προσωπικών Ατυχημάτων και ο κ. Zack Abounassar, Regional Vice-President, Central Europe & New Operations.

Κατά τη διάρκεια των εργασιών του Συνεδρίου συζητήθηκαν θέματα σχετικά με τον Κλάδο Προσωπικών Ατυχημάτων και Υγείας και τις πολύ μεγάλες δυνατότητες περαιτέρω ανάπτυξης των εργασιών σε ολόκληρη την Περιφερειακή Διεύθυνση. Διακεκριμένοι συνεργάτες του Παραγωγικού Συστήματος κατέθεσαν τις εμπειρίες τους, ενώ η Διοίκηση της Εταιρίας έδωσε τις κατευθύνσεις για το μέλλον. Ιδιαίτερα σημαντική ήταν η ομιλία του Προέδρου της ALICO AIG Life κ. Α. Βασιλείου, ο οποίος αφού έκανε μια σύντομη ανασκόπηση της πορείας της Εταιρίας σε ολόκληρη την Περιφερειακή Διεύθυνση, έθεσε τις κατευθυντήριες γραμμές για τους μελλοντικούς στόχους της Εταιρίας, πάντα με γνώμονα την παροχή υπηρεσιών του ανώτερου δυνατού επιπέδου.

Κατά τη διάρκεια της διαμονής τους στη Λισσαβώνα, οι συνεργάτες της ALICO AIG Life είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν τις πολλές όμορφες γωνιές της Πρωτεύουσας της Πορτογαλίας.

Το ταξίδι στη Λισσαβώνα αποτέλεσε μια ξεχωριστή εμπειρία για όλους τους συμμετέχοντες, οι οποίοι αναχώρησαν από την Ιβηρική με τις καλύτερες εντυπώσεις, ανανεώνοντας το ραντεβού τους για την επόμενη Ευρωπαϊκή Συνάντηση της Εταιρίας.

EUREKO

Ο επικεφαλής των εταιριών του Ομίλου EUREKO στην Αθήνα

Στις 25 Σεπτεμβρίου, στα κεντρικά γραφεία της INTERAMERICAN έγινε η δεύτερη συνάντηση των επικεφαλής (Chief Executive Officers) όλων των εταιριών της EUREKO, με τη συμμετοχή του προέδρου της κ. Gijs Swalef και του προέδρου της INTERAMERICAN κ. Δημήτρη Κοντομηνά. Οι συναντήσεις αυτές, που γίνονται δύο φορές το χρόνο, αποτελούν ένα ουσιαστικό «εργαλείο» της διοίκησης της EUREKO με σκοπό τη συζήτηση κοινών θεμάτων στρατηγικής ανάπτυξης του Ομίλου και την αλληλοενημέρωση για τις εξελίξεις τόσο σε επίπεδο EUREKO, όσο και σε επίπεδο των επιμέρους εταιριών.

Η ημερήσια διάταξη της συνάντησης περιείχε την παρουσίαση του Διευθύνοντος Συμβούλου της INTERAMERICAN κ. Μίνου Μωυσή για τον Όμιλο, τη στρατηγική του ανάπτυξη, την ελληνική αγορά, τις πρωτοβουλίες του για τις Βαλκανικές χώρες, τα αποτελέσματά του, καθώς και την παρουσίαση του πλάνου για την τριετία 2004 - 2006. Συζητήθηκαν επίσης θέματα σχετικά με το ενιαίο πρόγραμμα της EUREKO για την εκπαίδευση, την ανάπτυξη και την προώθηση νέων στελεχών διοίκησης καθώς και η προοπτική του Ομίλου στο χώρο των συντάξεων μετά τις τελευταίες εξελίξεις σε πολλές Ευρωπαϊκές χώρες. Τους επικεφαλής των εταιριών του Ομίλου EUREKO απασχόλησαν επίσης και διάφορα θέματα για την ενίσχυση της διαδικασίας ανταλλαγής εμπειριών και μεταφοράς τεχνογνωσίας από εταιρία σε εταιρία, ιδιαίτερα για τον τομέα των πωλήσεων.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αυξημένη η παραγωγή ασφαλίστρων

Αύξηση κατά 3,2% παρουσίασε η παραγωγή ασφαλίστρων στο σύνολό της το εννεάμηνο του 2003, η οποία ανήλθε σε ευρώ 456.837,93 χιλιάδες, έναντι ευρώ 442.618,13 χιλιάδες το αντίστοιχο εννεάμηνο του 2002. Στα παραπάνω έσοδα οι κλάδοι ζημιών συμμετέχουν κατά Ευρώ 279.962,83 χιλιάδες ή 61,3% και οι κλάδοι ζωής κατά ευρώ 176.875,10 χιλιάδες ή 38,7%.

Το τεχνικό περιθώριο μετά από τα καθαρά αποτελέσματα επενδύσεων ανήλθε σε ευρώ 103.456,33 χιλιάδες ένναντι ευρώ 96.018,06 χιλιάδες την αντίστοιχη περίοδο του 2002.

Τα λειτουργικά έξοδα της εταιρίας (εκτός αποσβέσεων και τόκων) ανήλθαν σε ευρώ 87.284,92 χιλιάδες έναντι ευρώ 80.592,13 χιλιάδες το 2002, σημείωσαν δηλαδή αύξηση κατά 8,3%. Το ποσοστό αυτό είναι συγκυριακό, λόγω της ενωρίτερης απορρόφησης εξόδων στην περίοδο αυτή, και αναμένεται να διαμορφωθεί στο τέλος της χρήσεως στο 6%. Ακόμη η περίοδος αυτή έχει επιβαρυνθεί με το κόστος εθελούσιας εξόδου 36 υπαλλήλων, έτσι το πλήθος των υπαλλήλων της Εταιρίας στις 30/9/2003 ανέρχεται σε 1.334 άτομα έναντι 1.370 ατόμων την 31/12/2002.

Τα προ φόρων κέρδη της Εταιρίας διαμορφώθηκαν στα ευρώ 11.979,87 χιλιάδες, έναντι ευρώ 16.777,63 του αντιστοίχου εννεαμήνου του 2002 και ευρώ 3.278,22 της χρήσης 1/1-31/12/2002.

INTERAMERICAN

Η INTERAMERICAN ενισχύει το κύρος της στη Ρουμανία

Τα στελέχη της INTERAMERICAN Romania υποδέχθηκαν, στις 29 Σεπτεμβρίου στο Βουκουρέστι, μια ομάδα κορυφαίων προσώπων της EUREKO και της INTERAMERICAN.

Ο κ. Gilbert Swalef, Chief Executive Officer της EUREKO και οι κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, Μίνος Μωυσής και Κώστας Μπερτσιάς εκ μέρους του Ομίλου INTERAMERICAN, επισκέφθηκαν τη ρουμανική πρωτεύουσα έχοντας προγραμματίσει σημαντικότατες συναντήσεις εργασίας με την πολιτική ηγεσία της χώρας, αλλά και για να υπογράψουν μια συμφωνία χορηγικής υποστήριξης στον αθλητικό τομέα.

Παράλληλα, οι επισκέπτες είχαν την ευκαιρία να συνεργαστούν με τα διοικητικά στελέχη της INTERAMERICAN Romania πάνω στα εν εξελίξει ζητήματα της επιχειρηματικής ανάπτυξης της INTERAMERICAN στη Ρουμανία.

Συγκεκριμένα, η αποστολή έγινε δεκτή από τον Πρόεδρο της Ρουμανίας Ion Iliescu στην επίσημη προεδρική κατοικία Cotroceni Palace, δίπλα από τα κεντρικά γραφεία του Ομίλου INTERAMERICAN. Ο κύριος Iliescu συζήτησε με τους ηγέτες της EUREKO και της INTERAMERICAN τις οικονομικές προοπτικές για τη Ρουμανία, δήλωσε την ικανοποίησή του για το ενδιαφέρον και την επενδυτική δραστηριότητα του Ομίλου στη χώρα και εξέφρασε την πεποίθησή του ότι οι επενδυτές στη Ρουμανία έχουν να αποκομίσουν σημαντικά οφέλη από τη συνεχή πρόοδο της χώρας του και την επικείμενη ένταξή της στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Η αποστολή εκπροσώπησε την INTERAMERICAN στην επίσημη τελετή υπογραφής συμφωνίας μεταξύ της INTERAMERICAN Romania και της Ρουμανικής Ομοσπονδίας Άθλησης. Η συμφωνία προβλέπει την υποστήριξη των προσπαθειών των Ρουμάνων αθλητών στίβου κατά τη διάρκεια της προετοιμασίας τους για τους Ολυμπιακούς Αγώνες της Αθήνας το 2004. Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν σημαντικές προσωπικότητες και αθλητές από το παρελθόν και το παρόν του Ρουμανικού αθλητισμού, με πιο σημαντική την παρουσία της παγκόσμιας πρωταθλήτριας στα 1.500 μέτρα του 2001 και του Ολυμπιονίκη στο Σίδνεϊ το 2000 στα 5.000 μέτρα, Gabriela Szabo.

Στην ίδια συνάντηση, εκπρόσωπος της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Ανασυγκρότησης και Ανάπτυξης (EBRD) παρουσίασε τις επενδυτικές ευκαιρίες στη Ρουμανική οικονομία, καθώς και το ρόλο της Τράπεζας στην προώθηση ιδιωτικών επενδύσεων. Όπως είναι γνωστό, η INTERAMERICAN είναι η πρώτη - και έως τώρα η μοναδική - ασφαλιστική εταιρία στη Ρουμανία με μέτοχο την EBRD.

Στο τέλος της συνάντησης, ο κ. Αλεξιάδης, Γενικός Διευθυντής της INTERAMERICAN Romania, παρουσίασε την πορεία της Εταιρίας από το 1995 έως σήμερα.

Επόμενος σταθμός της αποστολής ήταν η λεωφόρος Floerasca, όπου η κατασκευή της EUROCLINIC Bucharest προχωρά με γοργούς ρυθμούς. Οι κ. Swalef, Κοντομηνάς, Μωυσής και Μπερτσιάς, συνοδευόμενοι από στελέχη της INTERAMERICAN Romania, επιθεώρησαν την πρόοδο του έργου και συναντήθηκαν με το διευθυντή και κορυφαία στελέχη του Πανεπιστημιακού Νοσοκομείου Urgenta.

Ο Πρόεδρος της Ρουμανίας κ. Ion Iliesku δέχθηκε στην επίσημη προεδρική κατοικία τον κ. Swalef, C.E.O. της EUREKO και τον κ. Δ. Κοντομηνά

Τα στελέχη της INTERAMERICAN στην F&C Management Ltd

Ένα ταξίδι εκπαιδευτικού χαρακτήρα πραγματοποίησαν πρόσφατα στο Λονδίνο επίλεκτα στελέχη του δικτύου πωλήσεων της INTERAMERICAN, με την οργανωτική υποστήριξη της INTERTRUST. Οι συνεργάτες της INTERAMERICAN, στο πλαίσιο της διαρκούς και διεξοδικής ενημέρωσής τους για τις εξελίξεις στο χώρο των επενδύσεων, επισκέφθηκαν την F&C Management Limited, στο City, την "καρδιά" της οικονομικής ζωής στη Μεγάλη Βρετανία, αλλά και σε ολόκληρη την Ευρώπη.

Στα κεντρικά γραφεία της F&C, είχαν τη δυνατότητα να εξοικειωθούν με τις δραστηριότητες της εταιρίας, η οποία αποτελεί τον επενδυτικό βραχίονα του Ομίλου EUREKO και συγκαταλέγεται ανάμεσα στους κορυφαίους διαχειριστές κεφαλαίων σε πανευρωπαϊκό επίπεδο με ενεργητικό που ξεπερνά τα 90 δισ. ευρώ.

Οι κύριοι Swalef και Κοντομηνάς, κατά τη συνέντευξη Τύπου για τη χορηγία της INTERAMERICAN Romania προς τη Ρουμανική Ομοσπονδία Άθλησης. Αριστερά , ο Γεν. Δ/ντης της INTERAMERICAN Romania κ. Αλεξιάδης

Η INTERAMERICAN επιβραβεύει τους συνεργάτες της

Οι συνεργάτες της INTERAMERICAN, Συντονιστές και Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι που πέτυχαν τους στόχους στις πωλήσεις, στο πλαίσιο του καλοκαιρινού διαγωνισμό είχαν το προνόμιο να απολαύσουν ως έπαθλο ένα από τα τρία ταξίδια αναψυχής που οργάνωσε η εταιρία.

Συγκεκριμένα, οι συνεργάτες της περιφέρειας Νοτιοδυτικής Ελλάδος ταξίδεψαν στο Παρίσι και στη Eurodisney, οι βορειοελλαδίτες της INTERAMERICAN επισκέφθηκαν τη Βουδαπέστη και οι της Κεντρικής Ελλάδος και των νησιών, είχαν την ευκαιρία μίας ενδιαφέρουσας κρουαζιέρας στη Μεσόγειο.

Τα ταξίδια έπαθλα για τον διαγωνισμό πωλήσεων που βρίσκεται σε εξέλιξη για τους συνεργάτες της INTERAMERICAN και λήγει στο τέλος του έτους, θα πραγματοποιηθούν τον Απρίλιο του 2004 και είναι πολύ ελκυστικά. Η Εταιρία προσφέρει, ως πρώτο έπαθλο, ένα ταξίδι στο Ντουμπάι, το Εμιράτο που συνδυάζει δυτικό και ανατολικό πολιτισμό, και στις Μαλβίδες και ως δεύτερο – τι άλλο; - Eurodisney, για τη χαρά των μικρών και των μεγάλων.

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,
Υποχραφη!

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η παρουσία της Εθνικής Ασφαλιστικής στο 5ο Συνέδριο της Ένωσης στην Ύδρα

Τους Αντασφαλιστές της δεξιώθηκε η Εθνική Ασφαλιστική στην Ύδρα, στα πλαίσια του 5ου Συνεδρίου Αντασφαλιστών και Ασφαλιστών που διοργανώθηκε από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας.

Το Συνέδριο που πραγματοποιήθηκε με ιδιαίτερη επιτυχία στο διάστημα μεταξύ 25 και 28 Σεπτεμβρίου, ανέδειξε σημαντικά θέματα που απασχολούν την ασφαλιστική αγορά κατά την τρέχουσα περίοδο.

Συμμετείχαν συνολικά 350 Έλληνες και ξένοι σύνεδροι. Στη δεξίωση της Εθνικής Ασφαλιστικής στο περιθώριο του Συνεδρίου, έγιναν ενδιαφέρουσες συζητήσεις μεταξύ Αντασφαλιστών και Ασφαλιστών, που εκτιμάται ότι θα βοηθήσουν τη διμερή συνεργασία.

Από αριστερά οι κ.κ. A. Von Lucius, Μέλος Δ.Σ. "Munich Re", Κων/νος Φιλίππου, Γενικός Διευθυντής Εθνικής Ασφαλιστικής

Από αριστερά οι κ.κ. M. Schnell, Εύη Κονιοπάνου, A. Von Lucius, Λ. Τζόλδος, Α. Βανδώρου, Σ. Γριβογιάννης

Τους Αντασφαλιστές υποδέχθηκε, στον κήπο του ξενοδοχείου "Bratsera", ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής Κων/νος Φιλίππου μαζί με τον Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή Λάμπρο Τζόλδο, το Διευθυντή Αντασφαλίσεων & Αναλογιστικής Σπύρο Γριβογιάννη, το Διευθυντή Μεγάλων Πελατών Αθανάσιο Ανδρεόπουλο, το Διευθυντή Μεταφορών-Πλοίων και Λοιπών Γεν. Κλάδων Γεώργιο Δαλιάνη και τη Διευθύντρια Πυρός κα Παρασκευή Κοντοπάνου.

Ανάπτυξη και Κερδοφορία για την Commercial Value A.A.E.

Με άνοδο ύψους 12% αναμένεται να κινηθεί η παραγωγή ασφαλίστρων της Commercial Value το 2003, συγκριτικά με το αντίστοιχο περσινό διάστημα. Ήδη αυξητικά κινείται η παραγωγή το πρώτο δεκάμηνο του έτους, ενώ τα καθαρά προ φόρων κέρδη της εταιρείας υπερέβησαν τα 260.000 ευρώ για την ίδια περίοδο.

Όπως επισημαίνει ο Διευθύνων Σύμβουλος της Commercial Value κ. Ιωάννης Παυλίδης η ανέλιξη των μεγεθών της εταιρείας για το προσεχές διάστημα είναι αναμενόμενη δεδομένου ότι από τις αρχές του 2004 πρόκειται να προωθηθούν νέα ευέλικτα προϊόντα που θα εμπλουτίσουν σημαντικά το προσφερόμενο μπουκέτο προϊόντων της επιχείρησης. Ειδικότερα προβλέπεται να προωθηθούν ασφαλιστικά προϊόντα για την κατοικία, το αυτοκίνητο, τα σκάφη αναψυχής, για τη νομική προστασία ιδιωτών, καθώς και για την επαγγελματική στέγη.

Παράλληλα, στο πλαίσιο ενίσχυσης των πωλήσεων της εταιρείας από την 1η Νοεμβρίου λειτουργεί νέο web site στη διεύθυνση www.nch.gr, που αφορά κυρίως στην υποστήριξη του πρακτορειακού δικτύου της Commercial Value.

Όπως επισημαίνει ο κ. Ιωάννης Παυλίδης, μετά από προσπάθεια τεσσάρων και πλέον ετών για την εξυγίανση της Nordstern Colonia και μόλις οκτώ μηνών για τις συγχωνευόμενες εταιρείες Commercial Value A.E.A.Z, Gota International και United -ασφαλιστικές εταιρείες που όλες μαζί δημιούργησαν την Commercial Value A.A.E.- γίνεται εύκολα διακριτό ότι υλοποιείται ο στόχος του προέδρου του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, κ. Παύλου Ψωμιάδη για άμεση εξυγίανση και κερδοφόρο ανάπτυξη των εξαγορασθέντων εταιρειών.

Τέλος, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Commercial Value σχολιάζοντας την πορεία των οικονομικών μεγεθών της εταιρείας, υπογραμμίζει τη δυσκολία του εγχειρήματος διότι μέσα σε λίγο χρονικό διάστημα συγχωνεύθηκαν πέντε εταιρείες με διαφορετικές κουλτούρες, ανομοιογενή δίκτυα πωλήσεων, πληθώρα προϊόντων και μηχανογραφικών συστημάτων.

Τα μέχρι στιγμής παραγωγικά στοιχεία του τρέχοντος δεκαμήνου είναι αναλυτικά τα εξής:

• Ασφαλίσεις Ζωής & Υγείας:	-8%
• Ασφαλίσεις Προσωπικών Ατυχημάτων:	+5%
• Ασφαλίσεις Αυτοκινήτων:	+9%
• Ασφαλίσεις Μεταφορών & Σκαφών:	+28%
• Ασφαλίσεις Περιουσίας:	+29%
• Ασφαλίσεις Τεχνικών Έργων:	+45%
• Ασφαλίσεις Νομικής Προστασίας:	+1%
• Ασφαλίσεις Γενικής Αστικής Ευθύνης:	+48%
• ΣΥΝΟΛΟ	+12%

ΤΡΑΠΕΖΑ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Με αφορμή πρόσφατα δημοσιεύματα σχετικά με τη συνεργασία του Ομίλου Τράπεζας Πειραιώς και ING, ο Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της Τράπεζας κ. Μιχάλης Κολακίδης δήλωσε την απόλυτη ικανοποίηση της Τράπεζας με την πορεία της συνεργασίας και την εξέλιξη των εργασιών. Ειδικότερα στον τομέα του Asset Management έχουν ολοκληρωθεί οι συγχωνεύσεις των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και η διαχείριση και διάθεση επενδυτικών προϊόντων διενεργούνται από κοινού μέσω της ING - Πειραιώς ΕΠΕΥ με μεγάλη επιτυχία, ιδιαίτερα μετά τη διάθεση στην αγορά των προϊόντων προστασίας κεφαλαίου ING Protected Mixed Funds. Στον τομέα του Bancassurance λειτουργεί ήδη επιτυχώς σε πιλοτική βάση η διάθεση τραπεζικών προϊόντων retail (στεγαστικά δάνεια και πιστωτικές κάρτες) μέσω του δικτύου της ING. Με την άφιξη του κ. Τρ. Λυσιμάχου που αναλαμβάνει Γενικός Δ/ντής Ομίλου Πειραιώς για ασφαλιστικές εργασίες και Πρόεδρος της Πειραιώς Πρακτορειακής, ενδυναμώνεται η συνεργασία με την ING - Πειραιώς η οποία υπό τη διοίκηση του κ. D. Knibbe παρέχει ασφαλιστικά προϊόντα για διάθεση μέσω των δικτύων της Πειραιώς και της ING. Τα ετησιοποιημένα ασφάλιστρα της ING - Πειραιώς βρίσκονται ήδη στο επίπεδο των € 20 εκ., σημειώνοντας μεγάλη ανάπτυξη στις ομαδικές ασφαλίσεις, προγραμματίζεται δε νέα καμπάνια με νέα προϊόντα ιδιωτών στο άμεσο μέλλον.

Μανταρίνι®

Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...

Ωράριο εργαζομένων γονέων

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

...Για μια χαρούμενη ματιά στη ζωή!

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

INTERNATIONAL LIFE
Εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής

INTERNATIONAL HELLAS
Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων

INTERNATIONAL A.E.Δ.Α.Κ.
Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων

praxis INTERNATIONAL
Εταιρία Χρηματιστηριακών & Επενδυτικών Υπηρεσιών

INTERNATIONAL ONLINE
Εταιρία Εφαρμογών Πληροφορικής

INTERNATIONAL FINANCE
Εταιρία Συμβούλων

COSMOS INTERNATIONAL life
Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής (Κύπρος)

INTERNATIONAL HOLDING
Εταιρία Συμμετοχών

['Ενας κόσμος ασφάλειας προνομίων και εξέλιξης]

INTERNATIONAL LIFE

Κηφισίας 7-9 & Νεαπόλεως 2, 15123 Μαρούσι, Τηλ. Κέντρο: 210-8119000 • Website: www.inlife.gr

ASPIS PRONIA SWEDEN

Αγαπά τον ελληνικό αθλητισμό

Με το ποσό των 150.000 ευρώ ενισχύει η ASPIS PRONIA SWEDEN την Ελληνική Ποδοσφαιρική Ομοσπονδία. Σκοπός της συγκεκριμένης χορηγίας του Ομίλου ΑΣΠΙΣ προς την ΕΠΟ είναι η ανέλιξη της ποδοσφαιρικής παιδείας και άρα της συμπεριφοράς των φιλάθλων, μέσω της διεξαγωγής σεμιναρίων σε μαθητές και αθλητές σε όλη τη χώρα. Η ASPIS PRONIA SWEDEN επιθυμεί την υιοθέτηση μεθόδων προσέγγισης νεαρότερων ηλικιών, αντίστοιχων με αυτές που ακολουθούνται στη Σουηδία ούτως ώστε η επόμενη γενιά των φιλάθλων να είναι αθλητές-φίλαθλοι.

Οι απόψεις της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στη μεγαλύτερη σκανδιναβική χώρα συνάδουν απόλυτα με αυτές της ΕΠΟ και έτσι η εταιρεία προχώρησε στη συγκεκριμένη χορηγία.

Ο Γενικός Διευθυντής της ASPIS PRONIA SWEDEN κ. Θεόδωρος Αναγνωστόπουλος αναφερόμενος στο συγκεκριμένο γεγονός υπογράμμισε ότι η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ θέλει να συμβάλλει στην προσπάθεια αλλαγής νοοτροπίας των φιλάθλων αντλώντας την εμπειρία από το σουηδικό μοντέλο.

Σημειώνεται ότι ο όμιλος ΑΣΠΙΣ δραστηριοποιείται δια της ASPIS PRONIA SWEDEN τα τελευταία 5 έτη στην εν λόγω χώρα. Μάλιστα ήδη 1 στους 100 Σουηδούς είναι ασφαλισμένος στην ASPIS PRONIA SWEDEN.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Η Ευρωπαϊκή Πίστη καλύπτει το φόρο κληρονομιάς

Την πληρωμή του φόρου κληρονομιάς εξασφαλίζει η Ευρωπαϊκή Πίστη με το νέο της πρόγραμμα **SAFE HOME.**

Το **SAFE HOME,** είναι το **μοναδικό πρόγραμμα στην ασφαλιστική αγορά** το οποίο προστατεύει την κατοικία από οποιονδήποτε αιφνίδιο παράγοντα μπορεί να την πλήξει και παράλληλα προστατεύει την περιουσία πληρώνοντας άμεσα το φόρο κληρονομιάς.

Το **SAFE HOME** είναι ένα πρωτοποριακό σύστημα προστασίας κατοικίας και περιουσίας με δυνατότητα επιλογής καλύψεων που ανταποκρίνονται στις ανάγκες του κάθε ασφαλισμένου σε πολύ προσιτά ασφάλιστρα, ενώ για την περιοχή της Αττικής συνοδεύεται από παροχή πλήρους τεχνικής υποστήριξης, 24 ώρες το 24ωρο.

Έχει τη δυνατότητα συνδυασμού με στεγαστικά δάνεια που συνδέονται με ασφάλιση ζωής (δάνεια τοκοπληρωμής) τα οποία διαθέτει μόνο η Ευρωπαϊκή Πίστη, ενώ μπορεί να συνδυαστεί ως κάλυψη και με οποιοδήποτε τοκοχρεωλυτικό στεγαστικό δάνειο διατίθεται στην ευρύτερη αγορά.

Σε ένα περιβάλλον όπου οι φορολογικές διατάξεις που αφορούν το φόρο κληρονομιάς αλλάζουν συνεχώς, η Ευρωπαϊκή Πίστη μέσα από το **SAFE HOME,** ένα ευέλικτο και διαχρονικό προϊόν, προσφέρει απόλυτη προστασία για την περιουσία του κάθε Έλληνα πολίτη.

Η Ευρωπαϊκή Πίστη με το μοναδικό ασφαλιστικό πρόγραμμα **SAFE HOME,** εμπλουτίζει την γκάμα των προϊόντων της και συνεχίζει την αναπτυξιακή της πορεία τόσο μέσα από την αύξηση των οικονομικών και παραγωγικών της μεγεθών, όσο και μέσα από τη δημιουργία των πλέον σύγχρονων και πρωτοποριακών καλύψεων για τους ασφαλισμένους της.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ο **Δημήτρης Βιδάλης** ανέλαβε στις 15 Οκτωβρίου Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής Α.Ε., μετά την παραίτηση του **Τριαντάφυλλου Λυσιμάχου,** ο οποίος ανέλαβε γενικός διευθυντής του Ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς.

Ο κ. Βιδάλης, μαθηματικός - οικονομολόγος - αναλογιστής, είχε αναλάβει στο παρελθόν επιτελικές θέσεις σε ασφαλιστικές εταιρίες και ως χθες υπήρξε Σύμβουλος Διοίκησης της Αγροτικής Ασφαλιστικής σε θέματα παραγωγής.

Αναλαμβάνοντας τα καθήκοντά του ο κ. Βιδάλης δήλωσε ότι θα συνεχίσει το έργο του προκατόχου του, ένα έργο στη διαμόρφωση και υλοποίηση του οποίου είχε ήδη συμβάλλει και από την προηγούμενη θέση του ως Σύμβουλος Διοίκησης. Ως πρώτη προτεραιότητα, από τη νέα του θέση, ο κ. Βιδάλης έθεσε την ολοκλήρωση της οργανωτικής ενοποίησης και την περαιτέρω αύξηση του μεριδίου αγοράς που κατέχει η εταιρία.

Ο κ. Λυσιμάχου από την πλευρά του δήλωσε ότι αποχωρεί ικανοποιημένος καθώς οι στόχοι που έθεσε αναλαμβάνοντας τη διοίκηση της Αγροτικής Ασφαλιστικής πριν από επτά χρόνια, έχουν ολοκληρωθεί. Μεταξύ αυτών η είσοδος της Αγροτικής Ασφαλιστικής και της Αγροτικής Ζωής στο Χρηματιστήριο, η συγχώνευση των δύο εταιριών και η αύξηση της παραγωγής και των δικτύων.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

Γεννήθηκε στις 8 Απριλίου 1949 στην Αθήνα, είναι παντρεμένος και έχει δύο παιδιά.

Σπούδασε Μαθηματικά και Οικονομικά στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, είναι αδειούχος Αναλογιστής από το Υπουργείο Εμπορίου και αποτελεί ιδρυτικό μέλος της Ένωσης Αναλογιστών.

Έχει παρακολουθήσει διάφορα σεμινάρια σε μεγάλες Εταιρίες του εξωτερικού (Norwich Union, Legal & General, AGF, Allianz) και στο Στατιστικό Ινστιτούτο, για να εμπλουτίσει την επαγγελματική του εμπειρία.

Μιλάει Αγγλικά και Γαλλικά.

Έχει εργαστεί σε επιτελικές θέσεις στις Εταιρίες **Πασκάλ** (Πραγματογνώμονας, Επιθεωρητής Ζημιών), **ΗΛΙΟΣ** (Υπεύθυνος Μεταφορών, Αστικής Ευθύνης, Αναλογιστής και Διευθυντής Ζωής), **AGF** (Τεχνικός Διευθυντής Γενικών Ασφαλίσεων, Αναλογιστής και Γενικός Διευθυντής Ζωής), **Allianz** (Τεχνικός Διευθυντής Γενικών Ασφαλίσεων), **Ευρώπη** (Αντιπρόεδρος Δ.Σ.).

Σήμερα είναι Σύμβουλος Διοίκησης σε θέματα παραγωγής στην **Αγροτική Ασφαλιστική** παρέχοντας τεχνική υποστήριξη στην Υποδιεύθυνση Διαφόρων Ατυχημάτων (Τεχνικά Έργα, Πιστώσεις, Εγγυήσεις κ.λπ.), στην Υποδιεύθυνση Μεταφορών, Σκαφών, Πληρωμάτων Πλοίων.

Συμμετέχει επίσης στις δραστηριότητες - συνεργασίες της Εταιρίας στο εξωτερικό.

Nextdeal

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Μειώνει τα ασφάλιστρα

Τη μείωση των ασφαλίστρων κατά 50% για τις από 9/10/03 νέες ασφαλίσεις υποχρεωτικής αστικής ευθύνης αυτοκινήτων και πλήρους Οδικής Βοήθειας, λόγω επιτευχθείσης ισόποσης μείωσης του κόστους πρόσκτησης νέων εργασιών και συναφών παραγόντων, ανακοίνωσε η Ιντερσαλόνικα.

Τα εκδιδόμενα νέα ασφαλιστήρια με τις ειδικές επιπτώσεις, από 25% ελάχιστο μέχρι 50% μέγιστο, θα είναι ετήσιας διάρκειας, ενώ οι ήδη ασφαλιζόμενοι στην εταιρία μπορούν να τύχουν αντίστοιχων ευεργετημάτων, όχι μόνο μείωσης των ασφαλίστρων, αλλά και δεσμευτικής συμφωνίας σταθερών ασφαλίστρων, με διετές ασφαλιστήριο. Στο μεταξύ, έπεται από αίτησή τους έγιναν δεκτοί, τη Δευτέρα 20/10/03, οι εκπρόσωποι της Ένωσης Ασφαλιστών Β. Ελλάδος και της ασφαλιστικής εταιρίας Ιντερσαλόνικα από τον Υφυπουργό Ανάπτυξης - Τομέας Εμπορίου Κ. Κουλούρη, αρμόδιο και για θέματα ασφαλίσεων. Οι Βορειοελλαδίτες ασφαλιστές ενημέρωσαν τον Υφυπουργό για τα χαμηλότερα διαχειριστικά έξοδα λειτουργίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στη Θεσσαλονίκη, που συνεπάγεται και τη δυνατότητα προσφοράς φθηνότερων ασφαλίστρων για την ίδια ασφάλιση, πάντοτε με παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών, όπως αυτό επιβεβαιώνεται από έγγραφες ευχαριστήριες επιστολές ικανοποιημένων συναλλασσομένων.

INTERNATIONAL LIFE

Πανελλήνια συνάντηση στελεχών πωλήσεων

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η Πανελλήνια Συνάντηση Στελεχών Πωλήσεων του Ομίλου International Life στο ξενοδοχείο «Πεντελικό» στις 7/10/2003, με τη συμμετοχή όλων των κορυφαίων στελεχών του Δικτύου Πωλήσεων του Ομίλου.Κύριοι ομιλητές της συνάντησης ήταν ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Περικλής Λίβας και ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων του Ομίλου, κ. Νίκος Βαμβουκάκης με αντικείμενο τη χάραξη της στρατηγικής που θ' ακολουθήσει ο όμιλος International Life το τελευταίο τετράμηνο του έτους.

ALPHA ΑΣΤΙΚΑ ΑΚΙΝΗΤΑ

Η Alpha Αστικά Ακίνητα, θυγατρική της Alpha Bank, της Επίσημης Τραπέζης των Ολυμπιακών Αγώνων ΑΘΗΝΑ 2004, συμμετέχει στο έργο Διαχείρισης του Προγράμματος Ενοικίασης Ιδιωτικών Κατοικιών. Το πρόγραμμα αυτό θα εξυπηρετήσει τις ανάγκες διαμονής των επισκεπτών, κατά τη διάρκεια των Ολυμπιακών Αγώνων του 2004. Η Alpha Αστικά Ακίνητα κατέχει το μεγαλύτερο ποσοστό, μεταξύ των αναδόχων του έργου, στην εταιρία Φιλοξενία 2004 Α.Ε., η οποία έχει αναλάβει το έργο.

Η Φιλοξενία 2004 Α.Ε. δημιουργήθηκε με τη σύμπραξη δύο κοινοπραξιών, της Alpha Φιλοξενία 2004, η οποία ανακηρύχθηκε πρώτη ανάδοχη Κοινοπραξία στο σχετικό διαγωνισμό και στην οποία η Alpha Αστικά Ακίνητα συμμετέχει με ποσοστό 51% και της Ελληνική Φιλοξενία 2004.

Συνάντηση της VDV LEBEN

Η VDV LEBEN International AEAZ, ασφαλιστική εταιρία ζωής, θα διοργανώσει για τους συνεργάτες της συνάντηση πληροφόρησης με θέμα τις δραστηριότητες και ενέργειες κατά την τρέχουσα χρήση. Το συνέδριο θα υλοποιηθεί το διήμερο 12 και 13 Δεκεμβρίου στην Αθήνα στο ξενοδοχείο DIVANI APOLLON PALACE όπου θα παραβρίσκονται μέλη της διοίκησης και όλο το στελεχιακό δυναμικό της εταιρίας, καθότι τα θέματα της θα αναφέρονται στο συνολικό κύκλο εργασιών της εταιρίας. Η διοίκηση της LEBEN απευθύνει ταυτόχρονα ανοιχτή πρόσκληση προς τον τύπο να παρακολουθήσει την ανάπτυξη και την δυναμική πορεία της εταιρίας μέσω της εκδήλωσης αυτής.

Εκδήλωση του καταστήματος INTERAMERICAN Κ. Παναγόπουλου για τους επιχειρηματίες πελάτες

Το κατάστημα INTERAMERICAN που διευθύνει ο κ. Κώστας Παναγόπουλος, μεταφέρθηκε πρόσφατα στη συμβολή Αγ. Κωνσταντίνου και Κηφισίας στο Μαρούσι, στο τέταρτο κτήριο του συγκροτήματος στο οποίο έως το 2002 στεγαζόταν η Διοίκηση της INTERAMERICAN.

Σε έναν χώρο φορτισμένο από την υπερδεκαετή λειτουργία των κεντρικών γραφείων, που ταυτίστηκε με την πιο δυναμική πορεία ανάπτυξης του Ομίλου, το κατάστημα του κ. Κ. Παναγόπουλου θα συνεχίσει τη δική του, φιλόδοξη πορεία για το καλύτερο.

Με την ευκαιρία της μεταστέγασης, ο Συντονιστής κ. Παναγόπουλος και οι Συνεργάτες του οργάνωσαν μία εκδήλωση ενημέρωσης των επιχειρηματιών πελατών του καταστήματος.

Στην καφετέρια του κτηρίου, στο πολυπληθές ακροατήριο των πελατών, φίλων και αρκετών διοικητικών στελεχών της INTERAMERICAN, μίλησε πρώτος ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Μίνος Μωυσής, ο οποίος κατά το σύντομο χαιρετισμό του εισήγαγε τους παρευρεθέντες στο θέμα της εκδήλωσης, που ήταν "Οι τελευταίες εξελίξεις στα Συστήματα Κοινωνικής Ασφάλισης στην Ελλάδα και στο εξωτερικό". Ο κ. Μωυσής αναφέρθηκε στη σκληρή πραγματικότητα του δημογραφικού προβλήματος που αντιμετωπίζει όχι μόνο η χώρα μας, αλλά ολόκληρη η Ευρώπη, τονίζοντας ότι η γήρανση του πληθυσμού πλήττει καίρια το ασφαλιστικό σύστημα και χρειάζονται γενναίες μεταρρυθμιστικές αποφάσεις. Ακολούθησε χαιρετισμός του Γενικού Διευθυντή Marketing και Πωλήσεων κ. Κυριάκου Αποστολίδη, ο οποίος αναφέρθηκε στην ιδιαίτερη αξία των ασφαλιστικών παροχών από τον εργοδότη στον εργαζόμενο, μέσω των Ομαδικών Ασφαλίσεων, που καθιστά πιο αποδοτικούς τους ανθρώπινους πόρους για κάθε επιχείρηση. Κατόπιν, ο Διευθυντής Marketing κ. Μάρκος Φραγκουλόπουλος ανέπτυξε το θέμα της εκδήλωσης.

Ο ομιλητής, αφού έκανε μια ιστορική αναδρομή για τα ασφαλιστικά συστήματα από τη βιομηχανική επανάσταση έως τις μέρες μας, έδωσε τις βασικές έννοιες και αρχές, καθώς και τα είδη των συστημάτων Κοινωνικής Ασφάλισης, ανάλογα με τον τρόπο χρηματοδότησης και με το σύστημα παροχών. Στη συνέχεια επεσήμανε τα σημερινά προβλήματα (χρηματοδότησης - οργάνωσης - θεσμικά) του συστήματος στη χώρα μας και πρότεινε μια δέσμη αναγκαιοτήτων προκειμένου να καταστεί βιώσιμο, με προβλεπόμενο ρόλο για την Ιδιωτική Ασφάλιση.

Ο κ. Φραγκουλόπουλος υπογράμμισε τις εγγυήσεις για τις λύσεις που μπορεί να προτείνει η INTERAMERICAN στο διαμορφώμενο τοπίο, που είναι:

- Η ασφαλιστική τεχνογνωσία 35 ετών. Η INTERAMERICAN είναι το κυρίαρχο όνομα στην ασφαλιστική βιομηχανία, με το πιο εξειδικευμένο δίκτυο χρηματοοικονομικών συμβούλων.
- Η επενδυτική εμπειρία δεκαετιών. Είμαστε η δεύτερη μεγαλύτερη εταιρία διαχείρισης στο χώρο των αμιγώς επενδυτικών Αμοιβαίων Κεφαλαίων.
- Η στρατηγική συμμαχία και συνεργασία με την F&C, τον παλαιότερο διαχειριστή κεφαλαίων του κόσμου και έναν από τους 10 μεγαλύτερους διαχειριστές συνταξιοδοτικών κεφαλαίων στην Ευρώπη.
- Το ότι η INTERAMERICAN είναι μέλος της EUREKO, ενός από τους ισχυρότερους χρηματοοικονομικούς οργανισμούς της Ευρώπης, με τεράστιες κεφαλαιακές δυνατότητες, αλλά και τεχνογνωσία, μέσω των εταιριών που την απαρτίζουν.

Τις ομιλίες έκλεισε ο Συντονιστής κ. Κώστας Παναγόπουλος, ο οποίος έδωσε μια πλήρη εικόνα του καταστήματός του, που αριθμεί 23 χρηματοοικονομικούς συμβούλους, 8.230 πελάτες και είναι πρώτο σε Ομαδικά Προγράμματα, δεύτερο σε Επενδυτικά, τέταρτο σε Γενικές Ασφάλειες και πέμπτο σε Ασφάλειες Ζωής, επί του συνόλου των καταστημάτων της INTERAMERICAN.

Ο Δ/νων Σύμβουλος κ. Μ. Μωϋσής και ο κ. Κώστας Παναγόπουλος με τον Πρόεδρο των Ναυπηγείων κ. Σωτ. Εμμανουήλ και την σύζυγό του, τον γιατρό κ. Καραβασίλη και τη σύζυγό του κα. Άμπυ Καρλάφτη-Καραβασίλη, Νομική Σύμβουλο των Ναυπηγείων και τον κ. Γιώργο Χριστόπουλο, φοροτεχνικό του Alpha.

ΕΦΕΣΟΣ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ

Σας παρουσιάζουμε τα νέα έργα των Εκδόσεων ΕΦΕΣΟΣ και παράλληλα σας υπενθυμίζουμε τα ήδη κυκλοφορούντα, με την πεποίθηση ότι ένα από τα έργα αυτά θα καλύψει τις επιχειρηματικές φιλοφρονήσεις σας.

1. ΕΛΛΑΔΑ, ΔΙΑΔΡΟΜΗ ΑΙΩΝΩΝ.
Δίγλωσσο (ελληνικά-αγγλικά), **105 ευρώ,** πλεόν Φ.Π.Α. 4%

2. ΟΛΥΜΠΙΑ ΚΑΙ ΟΙ ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΙ ΑΓΩΝΕΣ ΤΗΣ ΑΡΧΑΙΟΤΗΤΑΣ.
Δίγλωσσο (ελληνικά-αγγλικά), **88 ευρώ,** πλεόν Φ.Π.Α. 4%

3. Ο ΠΟΝΤΟΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΩΝ
Δίγλωσσο (ελληνικά-αγγλικά), **88 ευρώ,** πλεόν Φ.Π.Α. 4%

4. ΑΙΩΝΩΝ ΕΙΔΩΛΑ ΤΕΧΝΗΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ.
Δίγλωσσο (ελληνικά - αγγλικά), **117 ευρώ,** πλέον Φ.Π.Α. 4%

5. ΟΜΗΡΟΥ ΙΛΙΑΣ (Χειρόγραφο-Facsimile).
Σε 2.000 αντίτυπα, **352 ευρώ,** πλέον Φ.Π.Α. 4%

6. ΟΛΥΜΠΙΑΚΟΙ ΑΓΩΝΕΣ 1896-1906
Δίγλωσσο (ελληνικά-αγγλικά), **88 ευρώ,** πλέον Φ.Π.Α. 4%

7. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥΠΟΛΗ "Η ΠΟΛΗ ΤΩΝ ΠΟΛΕΩΝ"
Δίγλωσσο (ελληνικά-αγγλικά), **88 ευρώ,** πλέον Φ.Π.Α. 4%

8. ΤΟ ΙΕΡΟ ΕΥΑΓΓΕΛΙΟ ΤΟΥ ΑΥΤΟΚΡΑΤΟΡΑ ΙΩΑΝΝΗ ΣΤ' ΚΑΝΤΑΚΟΥΖΗΝΟΥ (χειρόγραφο-Facsimile).
Σε 3.500 αριθμημένα αντίτυπα, **352 ευρώ,** πλεόν Φ.Π.Α. 4%.

9. ΣΜΥΡΝΗ, Η ΜΗΤΡΟΠΟΛΗ ΤΟΥ ΜΙΚΡΑΣΙΑΤΙΚΟΥ ΕΛΛΗΝΙΣΜΟΥ
Δίγλωσσο (ελληνικά-αγγλικά), **117 ευρώ,** πλέον Φ.Π.Α. 4%

10. Ο ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΟΣ ΑΓΩΝΑΣ ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΤΙΣ ΦΩΤΟΓΡΑΦΙΕΣ ΤΟΥ
Δίγλωσσο (ελληνικά-αγγλικά), **44 ευρώ,** πλέον Φ.Π.Α. 4%

12. ΛΑΪΚΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΣΑΤΙΡΑ (τέλη 19ου αι.).
Δίγλωσσο (ελληνικά-αγγλικά), Λεύκωμα **58 ευρώ,** πλέον Φ.Π.Α. 4%
Συνοδευόμενο από portfolio με 30 χρωμολιθογραφίες, **117** ευρώ, πλέον Φ.Π.Α. 4%.

13. ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΚΕΝΤΡΟ ΝΑΥΤΙΛΙΑΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΣΜΟΥ
Δίγλωσσο (ελληνικά-αγγλικά), **88 ευρώ,** πλέον Φ.Π.Α. 4%

Ημερολόγια 2004

- **ΕΛΛΑΔΑ, Μια άλλη διαδρομή.**
- **ΟΛΥΜΠΙΑ, Η Γη του Ευ Αγωνίζεσθαι.**

Επιτραπέζια, σκήματος 22,5 x 24,5 εκ., εβδομαδιαία, δίγλωσσα (ελληνικά-αγγλικά), **18 ευρώ,** πλέον Φ.Π.Α. 18%.
Παρέχεται η δυνατότητα αποτύπωσης εταιρικού Λογοτύπου.

- **ΑΡΧΑΙΩΝ ΓΕΥΣΕΙΣ, Από την τέχνη της κουζίνας στην τέρψη του ουρανίσκου.**

Ημερήσιο, σκήματος 17 x 24 εκ. (ύψος), δίγλωσσο (ελληνικά-αγγλικά), επιτραπέζιο, **14 ευρώ,** πλέον Φ.Π.Α. 18%.
Παρέχεται η δυνατότητα αποτύπωσης εταιρικού Λογοτύπου.

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΒΙΒΛΙΟΥ
«Λευκωσία - Το Παλαιότερο εν ζωή Τυπογραφείο της Κύπρου»

Η Ασφαλιστική Εταιρία INTERLIFE μέσα στα πλαίσια της κοινωνικής της προσφοράς αλλά και της πολιτικής που ακολουθεί για στήριξη αξιόλογων πολιτιστικών δραστηριοτήτων, χορήγησε με μεγάλη προθυμία την έκδοση του σημαντικού αυτού βιβλίου.
Ένα έργο ιστορικής σημασίας, που για πρώτη φορά καταγράφει την ιστορία της Κυπριακής τυπογραφίας συνεισφέροντας με τον τρόπο αυτό και στη συμπλήρωση του κενού που αφορά στη νεότερη πολιτιστική ιστορία του νησιού.

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

εγνατία
ΑΠΟ ΤΟ 1980
INSURANCE CO S.A.
ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Η Θεσσαλονίκη ντυμένη στο χρώμα της ΕΓΝΑΤΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

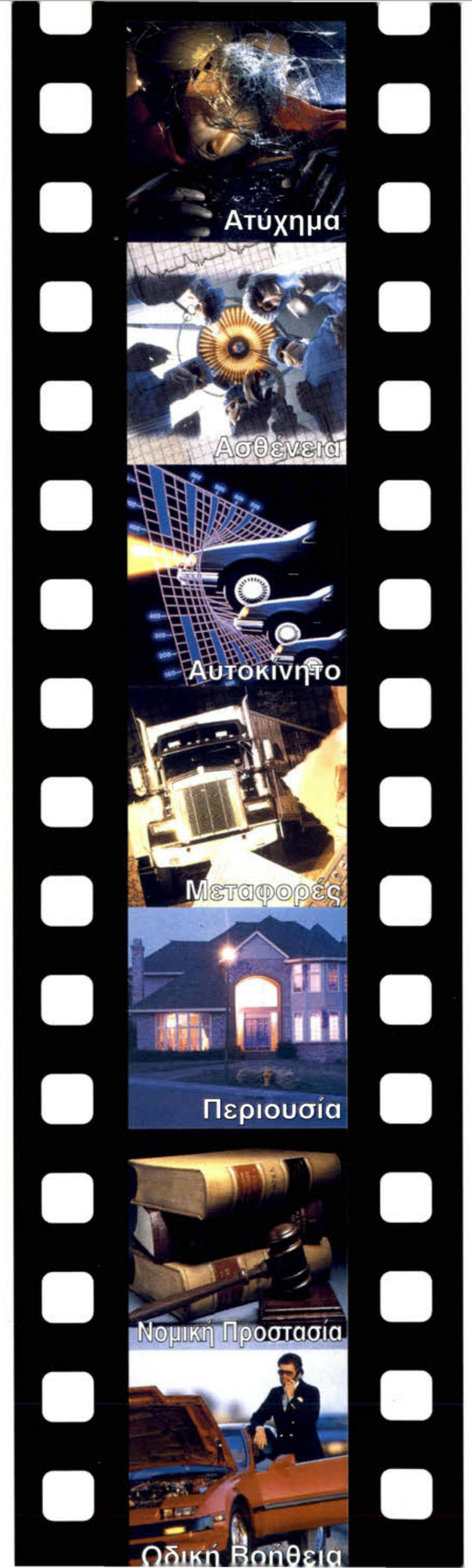
Με τη μεγαλύτερη διαφημιστική καμπάνια που έχει γίνει ποτέ από ασφαλιστική εταιρεία στην πανέμορφη συμπρωτεύουσα η Εγνατία Ασφαλιστική, τίμησε την πόλη που γεννήθηκε. Πάνω από 700 αφίσες, πόστερς και 100 λεωφορεία γέμισαν την πόλη που γιόρταζε στο πορτοκαλί. Δεκαπέντε χιλιάδες Μακεδόνες συνάντησαν τα κορίτσια της διαφημιστικής προβολής σε διάφορα σημεία της πόλης και στα Village Cinemas γαι να πάρουν τα 15.000 δώρα που τους χάρισε η Εγνατία Ασφαλιστική.

Εξάλλου με μεγάλη ανταπόκριση από το κοινό του μηχανοκίνητου αθλητισμού πραγματοποιήθηκε το πανελλήνιο πρωτάθλημα "Εγνατία Ασφαλιστική super moto και ταχύτητας 2003 όπου η συμμετοχή της εταιρίας ως κεντρική χορηγός, έχει δώσει το όνομά της στο θεσμό. Το super moto, είναι ένα άθλημα ιδιαίτερα δημοφιλές και αυτό επιβεβαιώνεται συνεχώς καθώς συγκεντρώνει οδηγούς από όλους τους χώρους της μοτοσυκλέτας, γεμίζοντας με θεατές τις πίστες προσφέροντας υψηλό θέαμα.
Διοργανωτής ήταν η IRON TEAM.

Η Εγνατία ασφαλιστική στο Eurobasket 2003!

Η διαφημιστική προβολή της Εγνατίας Ασφαλιστικής και εκτός των συνόρων μας

Με μεγάλη χαρά είδαμε όλοι το όνομα μιας μεγάλης ελληνικής ασφαλιστικής εταιρίας να προβάλλεται εντυπωσιακά και στους σαράντα αγώνες που διεξήχθησαν στη Σουηδία, στα πλαίσια 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 "ματ", του τόσο πετυχημένου τμήματος διαφημιστικής προβολής της εταιρείας!



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

CGU Insurance

CGU Insurance: Προσδοκίες για υψηλή κερδοφορία

Εξελίξεις που δημιουργούν στους ανθρώπους της CGU Insurance βάσιμες προσδοκίες για υψηλή κερδοφορία κατά το 2003 καταγράφονται σε όλα τα μεγέθη και τους δείκτες της εταιρίας κατά το δεκάμηνο μέχρι 31.10.2003.

Τα δεδουλευμένα ασφάλιστρα παρουσιάζουν μέση άνοδο 8,1% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο και ταυτόχρονα οι επελθούσες ασφαλιστικές αποζημιώσεις είναι μειωμένες κατά 32,5%. Ειδικότερα στις ασφαλίσεις Περιουσίας η αύξηση των ασφαλίστρων είναι 12,3% κι έτσι η συμμετοχή τους στο συνολικό χαρτοφυλάκιο της CGU Insurance ανέρχεται ήδη στο 66%, ενώ αυτή των ασφαλίσεων Αυτοκινήτου είναι μόνο 25,8%.

Ιδιαίτερα σημαντικός είναι και ο περιορισμός του συνολικού κόστους πρόσκτησης και λειτουργίας στο πολύ χαμηλό για τα ελληνικά δεδομένα επίπεδο του 34,1% των ασφαλίστρων (από 35,9% το 2002). Σε συνδυασμό με τη θεαμστική βελτίωση της σχέσης αποζημιώσεων προς ασφάλιστρα (40,3% από 64,5%), ο δείκτης του Σύνθετου Λειτουργικού Ποσοστού (Combined Operating Ratio) εμφανίζει βελτίωση 26 εκατοστιαίων μονάδων (74,4% από 100,4%).

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Guarantee 3%

Νέο Unit Linked προϊόν

Ένα νέο προϊόν Unit Linked παρουσίασε πρόσφατα η ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Πρόκειται για το Guarantee 3% οι αποδόσεις του οποίου θα αποτυπώνονται στο χαρτοφυλάκιο του προϊόντος "Φοίνιξ Metrolife Σύνταξη Ελάχιστη Εγγύηση 3%" το οποίο μαζί με τα υπόλοιπα τύπου Unit Linked προϊόντα της εταιρίας έχει από τις υψηλότερες αποδόσεις ανάμεσα στα αντίστοιχα προϊόντο της αγοράς.

Συγκεκριμένα, το Guarantee 3% διατίθεται με εφάπαξ καταβολή ασφαλίστρου, με ελάχιστο ποσό € 3.000 και προσφέρει:

- Ελάχιστη εγγυημένη απόδοση 3% επί των επενδυόμενων ποσών από την καταβολή τους, έως την έναρξη της συνταξιοδότησης.
- Εγγυημένο κεφάλαιο ανά πάσα στιγμή ίσο με τη συσσώρευση των επενδυόμενων ποσών, αρχικής ή έκτακτων καταβολών, με την εγγυημένη απόδοση 3% ετησίως.
- Δυνατότητα μεγαλύτερης απόδοσης από 3%, ανάλογα με την εξέλιξη των επενδύσεων.
- Δυνατότητα έκτακτων καταβολών με κατώτατο ποσό € 900 για την αύξηση των συσσωρευμένων κεφαλαίων άρα και των αποδόσεών τους.
- Δυνατότητα καταβολής στους δικαιούχους που έχουν ορισθεί αποζημίωσης ίσης με το μεγαλύτερο από την αξία του Λογαριασμού Σύνταξης και το Εγγυημένο Κεφάλαιο είτε εφάπαξ είτε σε ισόποσες μηνιαίες δόσεις.
- Δυνατότητα εξαγοράς του συμβολαίου (ολικής ή μερικής).

Ο ασφαλισμένος έχει τη δυνατότητα να επιλέξει έναν από τους παρακάτω τρόπους, με τον οποίο η εταιρία θα του καταβάλει τη σύνταξή του:

- Ισόποσες δόσεις που θα επιλέξει ο ασφαλισμένος, μέχρι εξάντλησης του κεφαλαίου του
- Σύνταξη ισόβιας διάρκειας και καταβολή εφάπαξ ποσού.
- Σύνταξη ισόβιας διάρκειας μεταβιβαζόμενη κατά 75%
- Εφάπαξ καταβολή του συνταξιοδοτικού λογαριασμού.

Απόδοση προϊόντος Unit Linked 9μηνο 2003	Απόδοση
PHOENIX METROLIFE - ΣΥΝΤΑΞΗ ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΕΓΓΥΗΣΗ 3%	8,01%
Απόδοση προϊόντος Unit Linked 12μηνο 2002	
PHOENIX METROLIFE - ΣΥΝΤΑΞΗ ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΕΓΓΥΗΣΗ 3%	11,73%

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

Σε μια εποχή όπου τα επιτόκια καταθέσεων των τραπεζών είναι σημαντικά μικρότερα του 3%, όπως και άλλων τραπεζικών προϊόντων (τύπου Repos κ.λπ.) με αποτέλεσμα το κεφάλαιο των επενδυτών, λόγω πληθωρισμού, να δέχεται σημαντικές πιέσεις, η ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ έχει τη λύση με το νέο προϊόν Unit Linked Guarantee 3% που προσφέρει ετήσιες εγγυημένες αποδόσεις μακροχρόνιας διάρκειας.

COMMERCIAL VALUE

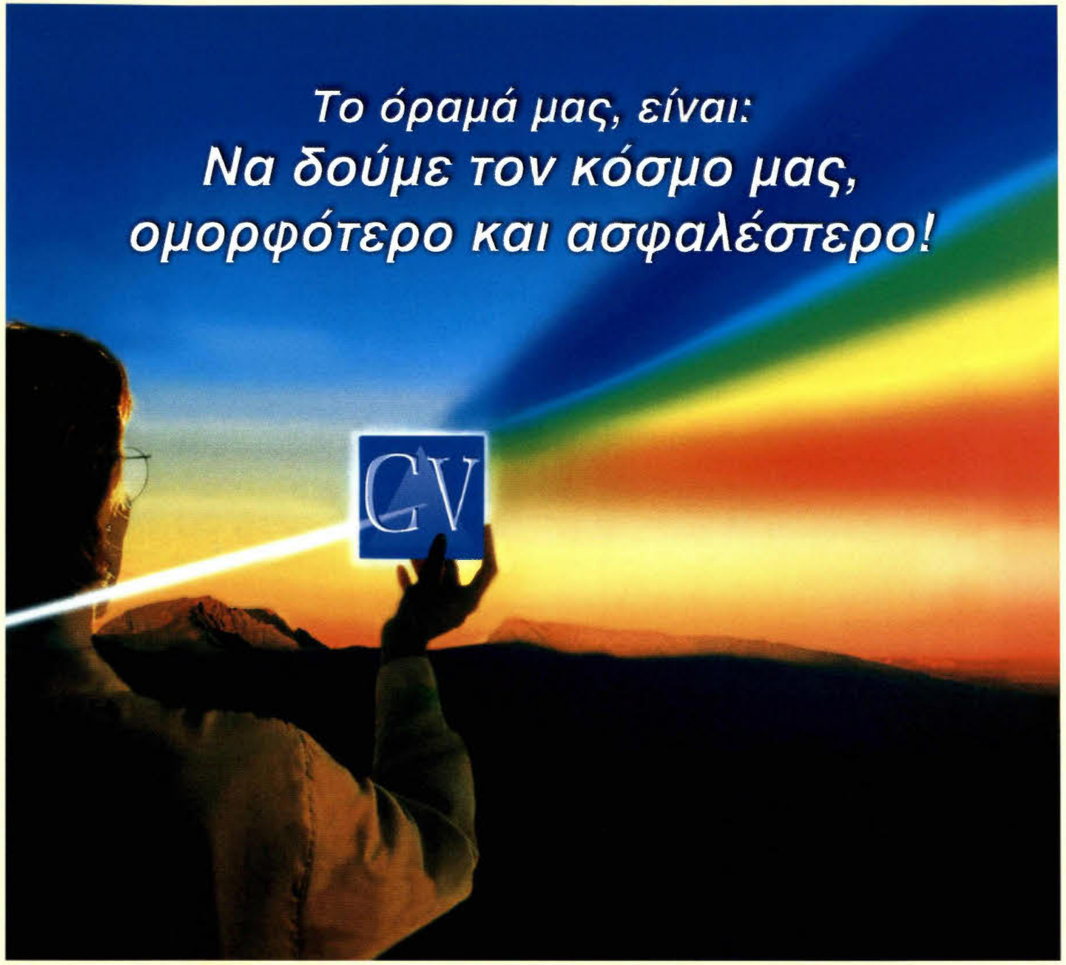
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΜΠΟΚΑ ΒΑΣΙΛΗ

Σημαντικές πρωτιές πέτυχαν

η Στέλλα Ζαχαράκη και ο Ντόβας Φίλιππος

Αναλυτικότερα πρώτη Unit Manager με παραγωγή επί των αιτήσεων: 73.816 € αναδείχθηκε η Στέλλα Ζαχαράκη. Ξεκίνησε το 1998 στην Commercial V. στο υποκατάστημα του κ. Μπόκα Βασίλη. Η συνέπεια, το ήθος και η αφοσίωσή της στο χώρο την κατέστησαν να διακριθεί γρήγορα και να εξελιχθεί σε 1η Unit Manager. Είναι μέλος της LIMBRA και έχει ολοκληρώσει τις σπουδές της στον τομέα του Management and Business Administration στο Πανεπιστήμιο Middlesex του Λονδίνου.

Πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος αναδείχθηκε και ο Ντόβας Φίλιππος με παραγωγή επί των αιτήσεων: 32.000 €. Ξεκίνησε τον Ιανουάριο του 2003 στην Commercial V. στο υποκατάστημα του κ. Μπόκα Βασίλη ενώ είχε διακριθεί ήδη στον αθλητισμό ως διαιτητής ποδοσφαίρου στην Α' Εθνική κατηγορία. Η διάκριση του στην πρώτη θέση του Ασφαλιστικού συμβούλου είναι αποτέλεσμα συστηματικής εκπαίδευσης, σκληρής εργασία και επαγγελματισμού.



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

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

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

COMMERCIAL Value®

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

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

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

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 οικανομικών δεικτών που συνδέονται με την επένδυση. Το ελάχιστο ποσό συμμετοχής είναι 14.500 ευρώ.

Τα τρία νέα προϊόντα της σειράς αυτής προσφέρονται στο επενδυτικό κοινό μέσω των καταστημάτων της Τράπεζας από **10 Νοεμβρίου μέχρι και 14 Νοεμβρίου 2003.**

Τα χαρακτηριστικά των νέων αυτών επενδυτικών προϊόντων συνοψίζονται στα εξής:

• **ΚΕΦΑΛΑΙΟ PLUS EUR/USD UP OR DOWN"**

Πρόκειται για επένδυση με απόδοση συνδεδεμένη με την ισοτιμία του ευρώ έναντι του δολαρίου Η.Π.Α.

Το προϊόν έχει διάρκεια 2 μήνες, με έναρξη την 17/11/2003 και λήξη την 16/1/2004.

Ο επενδυτής λαμβάνει στη λήξη απόδοση (ετησιοποιημένη).

• **4%** εάν την 15/1/2004 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 4% τουλάχιστον ή μικρότερη (πτώση του ευρώ έναντι του δολαρίου) κατά 4% τουλάχιστον σε σύγκριση με την αντίστοιχη ισοτιμία κατά την έναρξη του προϊόντος ή

• **0,50% (ελάχιστη εγγυημένη απόδοση)** σε κάθε άλλη περίπωση.

• **"ΚΕΦΑΛΑΙΟ PLUS FTSE UP 5%**

Πρόκειται για επένδυση με απόδοση συνδεδεμένη με τον χρηματοπιστωτικό δείκτη FTSE/ASE-20.

Η διάρκεια του προϊόντος είναι 2 μήνες, με έναρξη την 17/11/2003 και λήξη την 16/1/2004. Ο επενδυτής λαμβάνει στη λήξη απόδοση (ετησιοποιημένη):

• **5%** αν η τιμή κλείσιματος του δείκτη FTSE/ASE-20 την 15/1/2004 είναι μεγαλύτερη από την αντίστοιχη τιμή της ημερομηνίας έναρξης κατά 5% τουλάχιστον.

• **"ΚΕΦΑΛΑΙΟ PLUS FTSE ΜΕΣΟΠΡΟΘΕΣΜΟ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ"**

Πρόκειται για επένδυση με απόδοση συνδεδεμένη με τη μέση άνοδο του χρηματιστηριακού δείκτη FTSE/ASE-20.

Η διάρκεια του προϊόντος είναι 2 έτη, με έναρξη την 17/11/2003 και λήξη την 18/11/2005.

Ο επενδυτής λαμβάνει:

• Απόδοση (στη λήξη) η οποία προκύπτει από τη συμμετοχή κατά 40% στη μέση άνοδο του δείκτη FTSE/ASE-20 κατά τη διάρκεια του προϊόντος **και επιπλέον**

• **0,50% εγγυημένη ετήσια** απόδοση που θα καταβληθεί στις 17/11/2004 και στη λήξη του προϊόντος.

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.

Η ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ καλύπτει τις κατοικίες που θα φιλοξενήσουν τους Ολυμπιακούς επισκέπτες

Η Alpha Ασφαλιστική, του Ομίλου Alpha Bank, ανέλαβε την ασφαλιστική κάλυψη των κτηρίων και του περιεχομένου των ιδιωτικών κατοικιών, όπου θα φιλοξενηθούν οι επισκέπτες των Ολυμπιακών Αγώνων ΑΘΗΝΑ 2004.

Η Φιλοξενία 04 Α.Ε. επέλεξε μεταξύ των υποβληθεισών ασφαλιστικών προσφορών αυτή της Alpha Ασφαλιστικής, η οποία καλύπτει τις υλικές ζημιές που τυχόν προκληθούν στις κατοικίες που βρίσκονται στο Νομό Αττικής και στους Νομούς Κορινθίας, Βοιωτίας και Εύβοιας. Η ασφαλιστική κάλυψη αφορά στους κινδύνους πυρκαϊάς, πλημμύρας, θραύσης κρυστάλλων, κλοπής, κακόβουλης βλάβης, βανδαλισμού, τρομοκρατικών ενεργειών και λοιπών συμπληρωματικών κινδύνων.

Επίσης, η Alpha Ασφαλιστική αναλαμβάνει να καλύψει ασφαλιστικά και τα ακόλουθα:

• τη Γενική Αστική Ευθύνη της Φιλοξενία 04 Α.Ε. και των ιδιοκτητών των κατοικιών για σωματικές βλάβες ή / και υλικές ζημιές που τυχόν θα προκληθούν σε τρίτους (φιλοξενούμενους) εντός της ασφαλισμένης κατοικίας

• τους εκμισθωτές και τους λοιπούς φιλοξενούμενους των κατοικιών για την περίπτωση Προσωπικού Ατυχήματος, συνεπεία φυσικού καταστροφικού γεγονότος εντός των ασφαλισμένων κατοικιών

• την Ευθύνη της Φιλοξενία 04 Α.Ε. ως Tour Operator (για έξοδα επαναπατρισμού και αμιγώς οικονομικές απώλειες των φιλοξενουμένων).

ΕΝΩΣΗ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΝΔ ΕΛΛΑΔΑΣ

Πραγματοποιήθηκε στις 12 Νοεμβρίου σε αίθουσα κεντρικού ξενοδοχείου η γενική συνέλευση της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ν.Δ. Ελλάδας.

Παρευρέθη τόσο ο πρόεδρος της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Πρακτόρων και Αντιπρόεδρος του Επιμελητηρίου Αθηνών Ι. Δρούλιας όσο και μέλη της Ομοσπονδίας, καθώς και ο Π. Καρναχωρίτης ιδιοκτήτης των Coordinators College (Επαγγελματική Εκπαίδευση Ασφαλιστών).

Συζητήθηκαν αναλυτικά τόσο η μέχρι τώρα πορεία της Ένωσης όσο και τα τεκταινόμενα στην παγκόσμια ασφαλιστική αγορά, και οι κοσμογονικές αλλαγές που επέρχονται στο χώρο αυτό.

Όλα τα μέλη της Ένωσης συνεφώνησαν με διαρκή εκπαίδευση και ενημέρωση, οτιδήποτε αφορά στην ασφαλιστική βιομηχανία ώστε να μπορούμε να προσφέρουμε πολύτιμες υπηρεσίες και συμβουλές στους ασφαλισμένους, με γνώμονα το δικό τους συμφέρον, κάτι εξάλλου που είναι και σκοπός του επαγγέλματος του ασφαλιστικού πράκτορα, ο οποίος ενεργεί ανεξάρτητα και αδέσμευτα από τις ασφαλιστικές εταιρίες και προσπαθεί να βρίσκει πάντα το καταλληλότερο προϊόν που θα καλύψει την κάθε ανάγκη του ασφαλισμένου, με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

AIG GREECE Νέα εξόρμηση ενημέρωσης από την AIG GREECE

Η **AIG GREECE** και το **Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.** έχουν εντάξει στην εταιρική στρατηγική τους, ολοκληρωμένα προγράμματα ενημέρωσης και πληροφόρησης των πελατών - ασφαλισμένων τους.

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

Στα πλαίσια αυτά, προχώρησαν σε μια νέα καμπάνια με τίτλο: **"Κάποιος φυλάει το σπίτι σας".**

Πιο συγκεκριμένα, η καμπάνια αυτή αναφέρεται σε όλους όσους έχουν ασφαλισμένη την κατοικία τους στην **AIG GREECE.** Στόχος είναι η εξασφάλιση της περιουσίας του κάθε ασφαλισμένου και παράλληλα η ενημέρωσή του για σημαντικά θέματα έτσι ώστε να είναι **σωστά ασφαλισμένος.**

Λίγο πριν την ανανέωση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου της κατοικίας τους, οι ασφαλισμένοι θα παίρνουν ένα ενημερωτικό φυλλάδιο που περιλαμβάνει χρήσιμες συμβουλές αλλά και πρακτικά στοιχεία που θα τους βοηθήσουν να κατανοήσουν καλύτερα τη **σημασία της σωστής ασφάλισης.**

Αξίζει να σημειωθεί ότι στο παρελθόν "έτρεξαν" δύο διαφορετικές καμπάνιες που είχαν σαν κεντρικά μηνύματά τους το **"Προστατευθείτε"** και το **"Αλκοόλ και οδήγηση".** Η πρώτη, αφορούσε στις ζημίες κατοικιών και στην αντίστοιχη πρόληψη και αποφυγή τους, ενώ η δεύτερη είχε θέμα τις βλαβερές συνέπειες του αλκοόλ, με έμφαση στον τομέα της οδήγησης.

Με δεδομένο ότι η σύμπραξη ασφαλιστικής εταιρίας - διαμεσολαβούντα - ασφαλισμένου στην από κοινού αντιμετώπιση των καθημερινών κινδύνων ελαχιστοποιεί τις πιθανές επιπτώσεις τους, στα άμεσα σχέδια των δύο εταιριών είναι ο σχεδιασμός και άλλων παρόμοιων ενεργειών, σε άλλους ενδιαφέροντες τομείς με στόχο την καλύτερη ενημέρωση του καταναλωτή πάνω σε θέματα που τον αφορούν.

Το καλύτερο δώρο
που διαρκεί έναν ολόκληρο χρόνο!

Θέλω να προσφέρω ως δώρο μία ετήσια συνδρομή στο περιοδικό **ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ «ΝΑΙ»**

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ: 30 €

Θα πληρώσω με: **ταχυδρομική επιταγή** ❑ **κατάθεση** ❑ **εισπράκτορα στο νομό Αττικής** ❑

Όνομά μου: _____ **Δώρο για:** _____

ΕΤΑΙΡΙΑ _____ ΕΤΑΙΡΙΑ _____

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ _____ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ _____

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΟΙΚΙΑΣ _____ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΟΙΚΙΑΣ _____

ΤΗΛ. ΟΙΚΙΑΣ _____ ΤΗΛ. ΕΡΓΑΣΙΑΣ _____ ΤΗΛ. ΟΙΚΙΑΣ _____ ΤΗΛ. ΕΡΓΑΣΙΑΣ _____

ΥΠΟΓΡΑΦΗ

❑ Αποστέλλω ταχυδρομική επιταγή

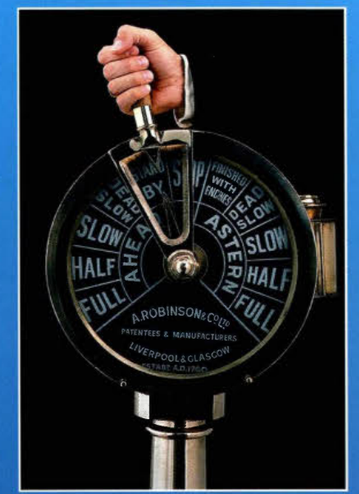
❑ Κατάθεση στο λογαριασμό 51342181/104 Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος **Προσοχή!** Για να γίνει πίστωση, αναγράψτε στην κατάθεση του αποστολέα και το περιοδικό και στείλτε το παραστατικό στο fax: 3257074.

❑ Θα σταλεί εισπράκτορας (Μόνο στην ευρύτερη περιοχή του κέντρου της Αθήνας) ❑ Θα περάσω από τα γραφεία σας

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

από σήμερα μπορείτε να ορίσετε την πορεία σας...



με Απόλυτη Εξασφάλιση!

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

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

GENERAL UNION

ΚΛΑΔΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ GENERAL UNION • ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ GENERAL TRUST • insurance agencies a.e. GENERAL UNION I.A.

ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΥ 51 - 53 & ΔΕΡΒΕΝΑΚΙΩΝ - ΠΕΙΡΑΙΑΣ 185 45, τηλ. κέντρο: 210.4063.333

e-mail: genunion@hol.gr www.general-union-group.gr

AVANTI FINANCIAL SERVICES & Η ΚΑΡΙΕΡΑ ΜΑΣ ΑΠΟΓΕΙΩΝΕΤΑΙ!

Ενθουσιασμός, θεαματικές επιδόσεις και δυναμικές προοπτικές στην Πρώτη Πανελλαδική Συνάντηση Στελεχών της AVANTI

Ο κ. Β. Κέκκης

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της AVANTI, κ. Α. Κατσαράς

Ο Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος της AVANTI, κ. Κιουλαφάς

Η Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος της AVANTI, κ. Γκικοπούλου

Σε εξαιρετικά ζωηρή ατμόσφαιρα «ντυμένη» στο κατακόκκινο χρώμα της νέας εταιρίας και με κεντρικό μήνυμα «Η καριέρα μας απογειώνεται» έγινε στις 19 Σεπτεμβρίου, η Πρώτη Πανελλαδική Συνάντηση της AVANTI με τη συμμετοχή 330 στελεχών από όλη την Ελλάδα.

Ανοίγοντας τις εργασίες της συνάντησης ο Πρόεδρος της AVANTI κ. Γεώργιος Καπουράνης είπε χαρακτηριστικά χαιρετίζοντας την εκδήλωση: «Η AVANTI άνοιξε νέους δρόμους δίνοντας διέξοδο στα αδιέξοδα του agency system, αναβαθμίζοντας το ρόλο του Οικονομικού Συμβούλου και βάζοντας στο επίκεντρο τον πελάτη στον οποίο σήμερα προσφέρει ένα πλήθος προϊόντων και υπηρεσιών. Στόχος της AVANTI είναι η συνεχής ανάπτυξη των συνεργατών της, οι οποίοι αποτελούν και το βασικό παράγοντα της επιτυχίας της εταιρίας».

Η AVANTI δημιουργήθηκε για να προσφέρει στον πελάτη αντικειμενική ενημέρωση, επιλογή προϊόντων και υπηρεσιών και άψογη εξυπηρέτηση, η προσπάθεια αυτή στο **πρώτο εξάμηνο λειτουργίας της εταιρίας επιβραβεύθηκε από 12,000 πελάτες. Πρώτη φορά μια νέα εταιρία σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα πέτυχε να έχει παρουσία σε 20 πόλεις της Ελλάδας, σε 5 πόλεις της Γερμανίας και να έχει στις τάξεις της 380 συμβούλους.**

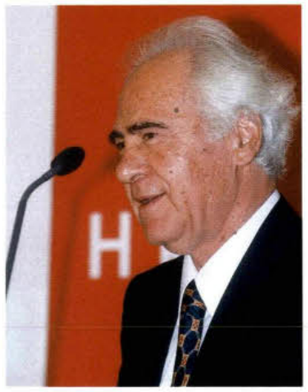
«Ημέρα Ανεξαρτησίας του Ασφαλιστή» χαρακτήρισε την 19η Σεπτεμβρίου ο κ. Βασίλης Κέκκης, ο οποίος παρότρυνε τα στελέχη της AVANTI να ανοίξουν καινούριους επαγγελματικούς ορίζοντες. Ο Διευθυντής Marketing της εταιρίας, κ. Νίκος Γεωργόπουλος αναφέρθηκε επίσης ενδεικτικά στα επιτυχημένα μοντέλα οργάνωσης που συναντώνται σήμερα στην Ευρώπη όπως η MLP στη Γερμανία, η Mediolanum στην Ιταλία, η April στη Γαλλία και συνέχισε λέγοντας ότι «μ' αυτή τη φιλοσοφία θα λειτουργήσει η εταιρία για να είναι **οι σύμβουλοι που συνεργάζονται μαζί της οι αυριανοί κερδισμένοι»**.

Ολοκληρώνοντας την ομιλία του παρουσίασε την υπηρεσία **AVANTI Family**, η οποία αποτελεί συνολική λύση διαχείρισης των οικονομικών ζητημάτων της οικογένειας.

Η κ. Γκικοπούλου, Χρηματοοικονομικός σύμβουλος, κάνοντας μια αναδρομή στην πορεία της στον ασφαλιστικό χώρο αποκάλυψε ότι «ενώ το πελατολόγιό μου αυξανόταν και μαζί με αυτό και οι ανάγκες των πελατών μου, βρέθηκα παγιδευμένη σ' ένα σύστημα που δε μου παρείχε πλέον ποικιλία επιλογών, αξιοπιστία και επαγγελματισμό. Η ίδρυση της AVANTI με οδήγησε μακριά από το αδιέξοδο και μέσα **σ' ένα περιβάλλον όπου κυριαρχεί η εμπειρία, ο επαγγελματισμός, ο οραματισμός, η σωστή οργάνωση, η ποικιλία επιλογών και κυρίως οι υψηλές προδιαγραφές»**.

Η ομιλία του κ. Κιουλαφά, Χρηματοοικονομικού συμβούλου, ήταν ουσιαστικά η απάντηση στο ερώτημα: «Γιατί είμαι στην AVANTI;». «Η δημιουργία αυτού του οργανισμού ήταν η απάντηση στα όνειρα όλων εκείνων των επαγγελματιών του χώρου που τα τελευταία χρόνια αναζητούσαν **εκσυγχρονισμό, ανάπτυξη, δημιουργικότητα, επαγγελματισμό, ποικιλία επιλογών & ποιότητα υπηρεσιών.** Στοιχεία που μας καθιστούν ανταγωνιστικούς και ενισχύουν την παρουσία μας απέναντι στον πελάτη. Στοιχεία που παρέχει η συνεργασία με την AVANTI».

Στην πρωτοποριακή ιδέα, στην οργάνωσή της και στους θεσμούς που πρώτη εισάγει η AVANTI, αναφέρθηκε ο κ. Αντώνης Κατσαράς τονίζοντας ότι «η AVANTI δεν είναι μια ακόμη εταιρία που ήρθε να προστεθεί στην Ελληνική Αγορά. Είναι ο πρώτος Ανεξάρτητος Οργανισμός Πωλήσεων και Marketing, που απαντά στις σύγχρονες ανάγκες, δίνοντας την ευκαιρία στους συνεργάτες της να εξελιχθούν, προσφέροντάς τους ποικιλία επιλογών & ολοκληρωμένες λύσεις για να παρουσιάσουν στους πελάτες τους».



Πρόεδρος της AVANTI, κ. Γ. Καπουράνης

Κλείνοντας την εκδήλωση ο κ. Κατσαράς ανακοίνωσε τους στόχους της AVANTI για το 2003, τις πολυεθνικές προοπτικές που ανοίγει στην εταιρία η συνεργασία με το Γερμανικό Όμιλο UVS, αλλά και τη **συμφωνία της AVANTI με τον Όμιλο του Ιατρικού Αθηνών**, που αφορά στη δημιουργία ενός προγράμματος προνομίων ειδικά για τους πελάτες της.

Οι παρευρισκόμενοι στην Πανελλαδική Συνάντηση των Στελεχών της AVANTI

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Πρώτη σε εξυπηρέτηση
Πρωτοπόρος σε καλύψεις

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Πλοίων & Σκαφών Αναψυχής

Πυρος
Για οποιαδήποτε κινητή και ακίνητη περιουσία

Μεταφορων
Για όλο τον κόσμο

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

Προσωπικου Ατυχηματος
Κάλυψη σε όλο τον κόσμο

Γενικης Αστικης Ευθυνης

Τεχνικων Εργων

Αυτοκινητων

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

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

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

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

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

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

Μεσολογγίτικα Χριστούγεννα

Πηνελόπη Δέλτα

Στη σκηνή του Ομέρ Βριόνη οι πασάδες όλοι μαζεμένοι συζητούσαν. Ήταν ν' αποφασιστεί, πριν ξημερώσει, αν εσήμανε ή όχι η ώρα να πάρουν το Μεσολόγγι.

Η νύχτα ήταν σκοτεινή, το κρύο δυνατό, η ώρα περασμένη. Μα ειδήσεις είχαν φτάσει και ο Ομέρ είχε συγκαλέσει τους αρχηγούς, ανυπόμονος να τους ανακοινώσει τα μαντάτα και να εξασφαλίσει τη συγκατάθεσή τους.

Έντεκα χιλιάδες στρατός περιέζωνε για δύο ολόκληρους μήνες το χωριό, που ήταν τότε το ερημωμένο Μεσολόγγι, και δυο δοξασμένοι στρατηγοί, ο Κιουταχής και ο Ομέρ Βριόνης, αμιλλούνταν ποιος να το πρωτοπάρει. Τα οχυρώματα ήταν χωματένια, μισογκρεμισμένα κι ελεεινά. Μέσα –πού να το ήξεραν τότε οι Τούρκοι!– τριακόσια εξήντα παλικάρια όλα-όλα, διαφέντευαν την ημέρα και ξανάχτιζαν τη νύχτα τις χαλάστρες που άνοιγαν στον τοίχο τα τούρκικα κανόνια.

Από καιρό επέμενε ο Κιουταχής πως μόνο με το σπαθί και τη φωτιά θα βάλουν γνώση στους Γκιαούρηδες και θα φέρουν σε λογαριασμό τον Αλέξανδρο Μαυροκορδάτο και τον Μάρκο Μπότσαρη, που πεισμάτωναν στην τρέλα τους ή να ελευθερώσουν τη χώρα ή να ταφούν μες στα ερείπιά της. Μα ο Ομέρ Βριόνης, που μελετούσε την κατάκτηση του Μωριά και που ήθελε το Μεσολόγγι στρατιωτική του βάση, επέμενε να το πάρει με το καλό.

Και λόγια βαριά ανταλλάχτηκαν μεταξύ στους δυο στρατηγούς.

Γιατί τους είχαν παίξει οι Γκιαούρηδες και πολύτιμος καιρός πήγε χαμένος σε συζητήσεις και διαπραγματεύσεις· ώσπου, ένα πρωί, ξαφνιασμένοι είδαν οι πασάδες τον περήφανο στόλο του Ιουσούφη[1] να σκορπά και να χάνεται μπρος σε επτά υδραίικα καραβάκια, που με απλωμένα τα πανιά μπήκαν στη λιμνοθάλασσα και προκλητικά άραξαν στο Μεσολόγγι.

Κι όταν συνήλθαν από τη σάστισή τους οι πασάδες και παραπονέθηκαν και αγρίεψαν και πρόσταξαν την πόλη να παραδοθεί, τους αποκρίθηκε αυθάδικα ο Μάρκος Μπότσαρης:

– Αν θέλετε τον τόπο μας, ελάτε να τον πάρετε.

Άφριζε ο Κιουταχής, γιατί είχε μπει πια μέσα ο Πετρόμπεης Μαυρομιχάλης με εφτακόσιους Μανιάτες, μαζί και ο Ζαΐμης, μαζί και ο Δεληγιάννης. Έβριζε και φώναζε ο οργισμένος πασάς, πως ξεφόρτωσαν πια τα υδραίικα καράβια όπλα και πολεμοφόδια και πως ποτέ πια δε θα παραδοθεί το Μεσολόγγι, αν δε χαθούν πρώτα πολλοί πιστοί και αν δεν πνιγούν οι Γκιαούρηδες στο αίμα.

Λόγια πικρά είχε ξεστομίσει ο Κιουταχής και βαριά το έφερε ο Ομέρ Βριόνης, τάχα πως αυτός είχε ταπεινώσει το γένος των πιστών από πονοψυχιά για μια φούχτα σκύλους άπιστους.

Και το έφερε βαριά, γιατί, μες στα τραχιά λόγια του Κιουταχή, διέβλεπε την άλλη κατηγορία, που δόλια την κρυφομετάλεγαν φθονεροί αντίζηλοί του, τάχα πως γκιαούρικο αίμα έτρεχε και στις δικές του φλέβες, και γι' αυτό λιποψυχούσε κάθε φορά που είχε να το χύσει σφάζοντας χριστιανούς.

Είχε περάσει νύχτες άυπνες, ξαπλωμένος στη σκηνή του ο αγέρωχος Αρβανίτης, γιατί το έβλεπε και αυτός πως η κατάσταση άρχιζε να γίνεται κρίσιμη στο τούρκικο στρατόπεδο. Μετά την καταστροφή της Πέτας, σαν του έστειλαν οι Ρωμιοί το Βαρνακιώτη[2] για συνεννόηση, το νόμισε μεγάλο θρίαμβο που τον κατάφερε να προσκυνήσει και να προδώσει εκείνους που τον έστειλαν· και όμως, από τότε, πολλοί οπλαρχηγοί ξανάπιασαν τα βουνά κι έκοβαν τις συγκοινωνίες και όπλιζαν τους πληθυσμούς κι έφερναν χίλιες δυσκολίες στους πιστούς· και το κρύο είχε πιάσει, οι βροχές είχαν πλημμυρίσει το στρατόπεδο, το ψωμί σπάνιζε και οι στρατιώτες άρχισαν να γρινιάζουν. Και ύστερα από δυο ολόκληρους μήνες ούτε κατά μια σπιθαμή δεν είχε προχωρήσει η επιχείρηση του περήφανου πασά.

Μα επιτέλους, τώρα είχαν φτάσει οι ειδήσεις που με τόση αγωνία τις περίμενε! Η τύχη είχε γυρίσει, ο Αλάχ ήταν μαζί του. Τώρα ήλθε η ώρα να διαψεύσει το θρύλο της χριστιανικής

του καταγωγής. Αύριο θα τινάξει το Μεσολόγγι στο αίμα.

Ξημέρωνε παραμονή των Χριστουγέννων.

Πλάγι στη σκηνή, σπαρμένη πλούσια μαξιλάρια και χαλιά, όπου ο Ομέρ Βριόνης είχε συγκαλέσει τους πασάδες, σ' ένα χωριστό διαμέρισμα, ανάμεσα στις αποσκευές του στρατηγού, ένας δούλος έψηνε καφέδες.

Οι ταπεινώσεις είχαν γεύσει τις λιγνές του πλάτες και βαθιά χαράκια είχαν σκάψει οι συλλογές ανάμεσα στα φρύδια και γύρω στο κλειστό του στόμα. Σκυμμένος πάνω σ' ένα μαγκάλι, φαίνουνταν παραδομένος στη δουλειά του, τα μάτια καρφωμένα στο μπακιρένιο μπρικάκι.

Ο Ομέρ χτύπησε τα χέρια του.

– Γιάννη, φώναξε, φέρε καφέδες.

Και στο γραμματικό, που παράμερα στέκουνταν και περίμενε, έδειξε το τραπέζι και πρόσταξε:

– Εσύ, κάθισε αυτού και γράφε.

Ο Γιάννης έχυσε με προσοχή τον καφέ σε τέσσερα-πέντε ζάρφια[3] και τα έφερνε με το δίσκο μέσα στη σκηνή. Ο Ομέρ Βριόνης, περπατώντας απάνω-κάτω, υπαγόρευε ένα γράμμα προς το Βαρνακιώτη:

"Μάθε", έλεγε, "πως αύριο θα γευματίσω στο Μεσολόγγι".

– Αύριο, είπε μέσα του ο Γιάννης, δε θα γευματίσεις στο Μεσολόγγι - πρώτα ο θεός...

Μα το πρόσωπό του δεν άλλαξε, ούτε φαίνουνταν να προσέχει εκείνα που έλεγαν γύρω του. Ένα-ένα, με αργές κινήσεις, ακούμπησε τα ζάρφια με τον καυτό καφέ εμπρός σε κάθε πασά, προσέχοντας μη χυθεί ούτε κόμπος από το μυρωδάτο ποτό.

– Φέρε και άλλους, πρόσταξε ο Βριόνης, δείχνοντας μ' ένα νόημα των μαύρων φρυδιών του πως τα ζάρφια ήταν λιγότερα από τους πασάδες.

Και χωρίς να σταθεί, με τα χέρια πίσω στη ράχη και τα μάτια χάμω, εξακολούθησε να υπαγορεύει τις τελευταίες του διαταγές στο Βαρνακιώτη:

"Κοίταξε να μάθεις που πάγει ο στρατός που φεύγει για την Ακαρνανία, και βάσταξε τους αρματολούς που έχουν προσκυνήσει, ώσπου να μάθεις πως πήρα το Μεσολόγγι. Είσαι υπεύθυνος για το Βραχώρι".

Απότομα στάθηκε εμπρός στον Ισμαήλ Χατζημπέντο, που, αργοκουνώντας το κεφάλι, κάτι σιγομουρμούριζε του Ισμαήλ Πλιάσα.

– Φοβάσαι; τον ρώτησε περιφρονητικά.

Οι δυο πασάδες σώπασαν.

Έριξε ο Αλβανός μια πλαγινή ματιά του Κιουταχή, που σιωπηλά και ακατάδεχτα παρακολουθούσε τα κρυφομιλήματα των δύο Ισμαηλήδων, και με οργή, χτυπώντας το χέρι του στο τραπέζι, φώναξε:

– Ή αύριο ή ποτέ.

Και, γυρνώντας στον Ισμαήλ Χατζημπέντο, χαμογέλασε και είπε:

– Μη φοβάσαι, πασά μου, τώρα πια ο Αλάχ είναι μαζί μας· όλα μας έρχονται δεξιά!

Με το κεφάλι, χαμογελώντας, τον εγκαρδίωνε ο Άγος Βασάρης.

– Πε τους, πε τους, πασά μου, τα μαντάτα.

Και τους τα είπε ο Ομέρ Βριόνης.

Έφευγε, λέγει, στρατός από μέσα από το Μεσολόγγι για τα δυτικά παράλια της Ακαρνανίας, όπου σκοπό είχε να σφάξει τους πληθυσμούς, ίσως και να αρπάξει το Βραχώρι που το φύλαγε ο Βαρνακιώτης, και να συλλάβουν το Βαρνακιώτη ή να τον πείσουν να γυρίσει μαζί τους.

Κρυμμένος μες στα βούρλα είχε δει κάποιος άνθρωπός του τις ετοιμασίες στα ελληνικά καράβια· 500 άντρες της φρουράς ετοιμάζουνταν να φύγουν με τρεις από τους αρχηγούς. Θα έφευγαν αύριο βράδυ, παραμονή των Χριστουγέννων. Τα ξημερώματα της μεγάλης

τους εορτής οι Γκιαούρηδες θα μαζεύουνταν όλοι στις εκκλησίες τους για τη χριστουγεννιάτικη λειτουργία· αυτή ήταν η κατάλληλη ώρα...

Ο Κιουταχής τον διέκοψε μ' ένα νόημα κατά το Γιάννη, που στο πλαγινό διαμέρισμα, ανακούρκουδα[4] εμπρός στο μαγκάλι, ανακάτωνε τον καφέ στο μπρίκι.

– Αυτός; έκανε ο Βριόνης, χωρίς να χαμηλώσει τη φωνή.

Και μ' ένα αρνητικό σήκωμα του κεφαλιού πρόσθεσε:

– Μπα, δε μιλάει αυτός!

– Μα είναι Γκιαούρης! ψιθύρισε ο άλλος.

Ο Ομέρ χαμογέλασε.

– Δε μιλάει αυτός, είναι άνθρωπός μου, είπε με τρόπο που ν' ακούει ο Γιάννης. Έπειτα, έχω τη γυναίκα του και τα παιδιά του στα χέρια μου. Το ξέρει πως αν ακουστεί τίποτα απ' όσα λέμε... – με το χέρι έκοψε τον αέρα: Έννοια σου!... Δε μιλάει αυτός.

Κάθισε στο ντιβάνι αντίκρυ στο δούλο του κι εξακολούθησε τις εξηγήσεις του.

Το ανατολικό μέρος της χώρας είναι το πιο αδύνατο· από κει θα γίνει το γιουρούσι, όταν σημάνει το σήμαντρο που θα καλεί τους χριστιανούς στις εκκλησίες. Συνάμα όμως θα γίνει μια ψευτοπροσβολή από άλλο μέρος του οχυρώματος, έτσι που κι αν μείνουν μερικοί φρουροί στους τοίχους, θα τρέξουν εκεί και θ' αφήσουν αφύλαχτο το ανατολικό μέρος...

Ο Γιάννης με τα μάτια καρφωμένα στο μπρικάκι του, άκουε κάθε λέξη· φαίνουνταν παραδομένος στον καφέ που φούσκωνε, κανένα νεύρο του προσώπου του δεν κούνησε. Και όμως στην καρδιά του ήταν χαλασμός.

Τη γυναίκα του, τα παιδιά του τα είχε ξεχάσει· του τα θύμισε τώρα ο πασάς. Ναι, ήταν στην Άρτα αιχμαλωτισμένοι σαν κι αυτόν, όμηροι στα χέρια του Ομέρ Βριόνη. Και του ήταν γραφτό ν' ακούσει όλες τις ετοιμασίες και ν' αφήσει την καταστροφή να συντελεστεί, αλλιώς η γυναίκα του και τα παιδιά του...

Σιγανά έχυσε τον καφέ στα ζάρφια, προσέχοντας μη σκορπιστεί το καϊμάκι· την αγαπούσε πολύ την όμορφη γυναίκα του, τα τρελαίνουνταν τα παιδιά του. Για να μην κακοπάθουν αυτά, δούλευε τόσον καιρό τον Τούρκο· και τον δούλευε πιστά. Το ήξερε πως θα πλήρωναν με το κεφάλι τους κάθε του πληροφορία· ώστε έπρεπε να καθίσει ήσυχος, να βουλώσει το στόμα του, ν' αφήσει το μοιραίο να συντελεστεί.

Μοίρασε πάλι τους καφέδες και πήρε τ' αδειανά ζάρφια. Μα και οι πασάδες τώρα σηκώνουνταν, η συνεδρίαση είχε τελειώσει. Όλοι ήταν πια σύμφωνοι, η επίθεση θα γίνουνταν τα Χριστούγεννα, την ώρα της λειτουργίας των Γκιαούρηδων.

Ένας-ένας χαιρέτισαν το στρατηγό και αποτραβήχτηκαν να ξαναπάν να κοιμηθούν, ώσπου να έλθει η ώρα της ετοιμασίας.

Ο Ομέρ Βριόνης τυλίχτηκε στη σαμουρένια[5] κάπα του και ξαπλώθηκε στο σοφά.

– Όχι, είπε του Γιάννη, που ρωτούσε αν θα γδυθεί. Δεν έχω καιρό σήμερα για πούπουλα· κλείσε τον μπερντέ και πήγαινε· δε σε θέλω πια.

Έσβησε τα κεριά ο Γιάννης, κατέβασε το κρεμαστό χαλί που χώριζε τη σκηνή του αφέντη από το διαμέρισμα με τις αποσκευές, και ξαπλώθηκε κοντά στο μαγαζί να ζεσταθεί.

Έτρεμε πολύ, τώρα που δεν τον έβλεπαν πια, και τα δόντια του χτυπούσαν από σύγκρυο.

Έτσι λοιπόν είχαν αποφασίσει οι πασάδες· αύριο χριστουγεννιάτικα θα παίρνανε το Μεσολόγγι. Μα αυτός αποφάσιζε πως δεν θα το πάρουν... Ναι, αυτός, ο δούλος του Ομέρ Βριόνη, ο φτωχός Γιάννης Γούναρης από τα Γιάννινα, έτσι το ήθελε, να σωθεί το Μεσολόγγι.

Μα θα μπορέσει να το σώσει;

Το ήξερε αυτός πως βίγλες είχε παντού στους τοίχους απάνω. Τις έβλεπε, σαν έβγαινε να κυνηγήσει πουλιά για το τραπέζι του αφέντη του, που φύλαγαν μέρα και νύχτα άγρυπνα. Ούτε σκιά δεν άφηναν να σιμώσει. Θα του έριχναν ευθύς, αν έκανε να πλησιάσει. Και ούτε και σημείο δεν μπορούσε να κάνει, γιατί θα τον ένιωθαν οι Τούρκοι φρουροί. Δεν τον πείραζε που θα τον σκότωναν, μια φορά πεθαίνει ο άνθρωπος και γλιτώνει από την τούρκικη σκλαβιά. Μα που δε θα μάθαιναν οι πολιορκημένοι το καταχθόνιο σχέδιο των πασάδων...

Σηκώθηκε στον άγκωνά του, τα μάτια καρφωμένα στη φωτιά. Τα κάρβουνα είχαν χωνέψει, σκιές κοκκινόμαυρες κυμάτιζαν στη θρακιά με κάθε πνοή που περνούσε και, λίγο-λίγο απόσβηνε και από ένα καρβουνάκι και σκορπούσε η στάχτη.

Μα ο Γιάννης δεν τα έβλεπε· έβλεπε τη γυναίκα του, νέα και όμορφη, χλωμούλα η καημένη, γιατί ο ήλιος δεν τη θωρούσε έτσι που ζούσε, μόνη, κρυμμένη πίσω από τα κλειστά παντζούρια της... Έβλεπε τα παιδάκια του, τα δυο του αγοράκια, όλο ζωή και σκανταλιά· γελούσαν συχνά, τα καημένα, γιατί ήταν μικρά και δεν είχαν καταλάβει ακόμα, στην αγκαλιά της μάνας, το βάρος της σκλαβιάς.

Και τώρα έπρεπε να τα θυσιάσει....

Η καρδιά του ράγιζε. Ήταν άραγε ανάγκη;

Μπορούσε και να μην είχε ακούσει τα λόγια των πασάδων...

Έσπρωξε την κουβέρτα του και σηκώθηκε αργά· ξεκρέμασε το τουφέκι του, που κρέμουνταν σ' ένα καρφί, και βγήκε έξω.

Γλυκοχάραζε η παραμονή των Χριστουγέννων, μα καμιά χαρά δεν ήταν στη φύση· όλη την εβδομάδα είχε ρίξει βροχή: το στρατόπεδο, μουσκεμένο, ήταν λίμνη απέραντη από λάσπη.

Και το Μεσολόγγι θα γίνουταν αύριο λίμνη απέραντη από αίμα χριστιανικό... γιατί έτσι το αποφάσισαν οι πασάδες...

– Ε, μπαρμπα-Γιάννη, για που;

Ο Γιάννης σήκωσε τα μάτια και γνώρισε το σταβλίτη του Ομέρ, που ετοιμάζουνταν για την πρωινή του προσευχή.

Τον χαιρέτισε με το χέρι, χωρίς να σταματήσει.

– Πάγω να σκοτώσω θαλασσοπούλια, του αποκρίθηκε, για το μεζέ του αφέντη.

Του φώναξε ο Τούρκος:

– Μη σε δουν με το τουφέκι οι Γκιαούρηδες και σε πάρουν για πολεμιστή!

Και κακανίζοντας γονάτισε στην ψάθα του, γυρισμένος κατά την ανατολή.

Ο Γιάννης δεν αποκρίθηκε· με ήσυχο, τακτικό βήμα τράβηξε για τη λιμνοθάλασσα.

Το βράδυ εκείνο της παραμονής των Χριστουγέννων ο γραμματικός του Μακρή, ο Θανάσης, γύριζε μονάχος μες στο μονόξυλό του από το Ανατολικό, το ηρωικό νησάκι στην είσοδο του κόλπου, που μόνο πια έμενε ελεύθερο σ' όλη την περιφέρεια μαζί με το Μεσολόγγι. Η ξηρά ήταν όλη στα χέρια των Τούρκων· μόνη συγκοινωνία έμενε πια από τη θάλασσα.

Βιάζουνταν να φθάσει στο Μεσολόγγι, για να κάνει Χριστούγεννα με τους δικούς του και για ν' αποχαιρετίσει τους αρχηγούς Τσόγκα, Γρίβα και Πετρόμπεη Μαυρομιχάλη, που έφευγαν με τα καράβια το ίδιο εκείνο βράδυ. Πεντακόσιοι άντρες διαλεγμένοι έφευγαν μαζί τους για επιχείρηση μυστική.

Από τότε που είχαν ξεφορτώσει τα υδραίικα καράβια άντρες, τουφέκια και τροφές, οι Τούρκοι είχαν σταματήσει τις επιχειρήσεις τους· το καταλάβαιναν πως από χορτασμένους δεν το παίρνουν το Μεσολόγγι και τους άφηναν ήσυχους, ώσπου να πεινάσουν πάλι.

Χαμογέλασε ο Θανάσης. Πείνα το Μεσολόγγι δε φοβούνταν πια, όσο βαστούσαν τη θάλασσα τα υδραίικα καράβια..

Μ' αφού τους άφηναν οι Τούρκοι ελεύθερα τα χέρια, καλό ήταν να δουν αν δε γίνεται τίποτα από το Βραχώρι...

Έξαφνα, στην ακρογιαλιά είδε ο Θανάσης έναν άνθρωπο που με το μαντήλι του έγνεφε να πλησιάσει.

Γύρισε τη βάρκα του κατά την ξηρά.

– Ποιος είσαι; φώναξε, και τι θέλεις;

– Έλα, μη φοβάσαι... είμαι φίλος, του αποκρίθηκε ο άλλος.

Ο Θανάσης σίμωσε και ξεχώρισε καλά τον άνθρωπο.

Είχε σκυφτούς τους ώμους και φαίνουνταν κατάκοπος· τα ρούχα του ήταν πιτσιλισμένα λάσπες, σα να είχε κάνει μακριά πορεία, και

στο χέρι βαστούσε τουφέκι κυνηγού.

Ο Θανάσης έσπρωξε το μονόξυλό του στην αμμουδιά κοντά του.

– Τι θέλεις; τον ρώτησε από μέσα από τη βάρκα.

Ο άλλος έριξε πίσω του μια ματιά, βεβαιώθηκε πως είναι μόνος και σκύβοντας είπε γρήγορα:

– Τρέξε στο Μεσολόγγι, πες τους πως τα χαράματα θα γίνει γιουρούσι· ξέρουν πως φεύγουν οι αρχηγοί, πως παίρνουν πεντακόσιους άντρες, και την ώρα της λειτουργίας θα σας ριχτούν οι Τούρκοι.

Ο Θανάσης πήδηξε στην ξηρά.

– Ποιος είσαι; ρώτησε τον άγνωστο, και ποιος σου τα 'πε όλα αυτά;

– Είμαι ο κυνηγός του Ομέρ Βρυώνη, και είμαι από τα Γιάννινα, χριστιανός.

Ο Θανάσης τον έσπρωξε με αηδία κι έκανε να ξαναμπεί στη βάρκα· μα ο άλλος τον βάσταξε από το μανίκι.

– Μη με υποψιάζεσαι και μη με αποδιώχνεις, είπε βραχνά. Τρέξε να τους τα πεις, αλλιώς πάει το Μεσολόγγι.

Η φωνή του μαρτυρούσε τέτοια αγωνία, που ο Θανάσης ταράχτηκε.

– Πώς τα 'μαθες αυτά που λες; ρώτησε.

– Τα λέγανε οι πασάδες αναμεταξύ τους, ήμουν εκεί και τ' άκουσα.

– Ποιοι ήταν οι πασάδες;

Ο άγνωστος τους ονόμασε και του εξήγησε με δυο λόγια σε ποιο μέρος θα χτυπήσουν οι Τούρκοι, γιατί ήξεραν πως ήταν το πιο αδύνατο.

– Θα κάνουν ψεύτικο γιουρούσι απ' αλλού, μην τους πιστέψετε.

Ο Θανάσης τον άκουε, αλλά δίσταζε ακόμα.

– Αν είσαι χριστιανός, γιατί δεν πολεμάς μαζί μας, παρά δουλεύεις τον Τούρκο; ρώτησε.

Ο ξένος έκανε ν' απαντήσει, το στόμα του τεντώθηκε νευρικά, μα καμιά φωνή δεν βγήκε, κι έσμιξε τα χέρια.

Ο Θανάσης τον λυπήθηκε.

– Έλα μαζί μου, του είπε· τι ανάγκη τους έχεις; Έπειτα, αν γυρίσεις τώρα, θα σε σκοτώσουν.

Ο ξένος σήκωσε το πρόσωπό του, η όψη του ήταν αναλυμένη.

– Το τι θα γίνω εγώ, δεν πειράζει, έκανε, μα έχει στα χέρια του τη γυναίκα μου και τα παιδιά μου...

Τα μάτια του ξαφνικά γέμισαν δάκρυα· πέταξε πάνω τα χέρια του και γύρισε και χάθηκε στο σουρούπωμα.

Ο Θανάσης δε δίστασε πια. Πήδηξε στο μονόξυλό του και βιαστικά έκανε για το Μεσολόγγι.

Ήταν νύχτα βαθιά σαν έφτασε. Τρεχάτος πήγε στου Μακρή και του είπε όσα άκουσε, κι ευθύς φώναξε εκείνος τους άλλους αρχηγούς, που αμέσως σταμάτησαν τα καράβια, έτοιμα για να σαλπάρουν. Κατά διαταγή του Μαυροκορδάτου, ο Γρίβας αποβίβασε βιαστικά εκατό του άντρες, και με τον Τσαλαφατίνο και τον Κουμουντουράκη έτρεξαν κι έπιασαν τα οχυρώματα· την ίδια ώρα ο αρχιεπίσκοπος μάζεψε τους παπάδες και διέταξε να κλείσουν όλες οι εκκλησίες, και να ειδοποιηθούν τα ποίμνια πως λειτουργία χριστουγεννιάτικη δε θα γίνει, παρά θ' αγρυπνήσουν οι χριστιανοί όλοι στους τοίχους απάνω.

Ο Μάρκος Μπότσαρης και ο Λόντος, με τετρακόσια τους παλικάρια, είχαν πιάσει το κέντρο, όπου ήταν η πύλη του οχυρώματος· ο Ζαΐμης με άλλους εξακόσιους πήραν τη δυτική μεριά και μεγάλη δύναμη από χίλιους διακόσιους άντρες, με το Γρίβα, το Μακρή, το Ραζοκότσικα και το Δεληγιάννη, σκορπίστηκαν στο ανατολικό μέρος, όπου ήταν να γίνει το γιουρούσι, ενώ άλλοι έπιαναν τα χαμηλά σπίτια εμπρός, κατά τον κάμπο, και άλλοι κρυμμένοι στη σκιά, στα πόδια του τοίχου, περίμεναν σιωπηλά.

Σύννεφα πυκνά σκέπαζαν τον ουρανό. Παντού σκοτάδι.

Από την άλλη μεριά του τοίχου οχτακόσιοι Τούρκοι τειχοπηδητάδες, όλοι άντρες διαλεγμένοι και γεροί, με σκοινιά, μπήκαν σιωπηλά στο χαντάκι που περιτριγύριζε το οχύρωμα και κρύφτηκαν μες στα βούρλα, στο ανατολικό μέρος, όπου τα φρούρια ήταν πιο ευκολοπήδηχτα. Δυο χιλιάδες πεζικό, περπατώντας στα νύχια, σίμωσαν κρυφά, έτοιμοι να τους υποστηρίξουν. Πίσω τους άλλες οχτώ χιλιάδες περίμεναν τη χαραυγή, για να ορμήσουν στα οχυρώματα με το πρώτο σύνθημα.

Όλη νύχτα, από τα δυο μέρη του τοίχου, Έλληνες και Τούρκοι παραμόνευαν κρυμμένοι, χωρίς να υποψιάζονται, ούτε τούτοι ούτ' εκείνοι, πόσο κοντά αγρυπνούσε ο εχθρός.

Οι εκκλησίες ήταν κλειστές, τα κεράκια σβηστά.

Απάνω στα οχυρώματα οι παππάδες ψιθυριστά εγκαρδίωναν κι ευλογούσαν τους άντρες και σιωπηλά τους έδιναν την ευχή τους.

Έξαφνα στη νυχτερινή σιωπή, όλα μαζί τα σήμαντρα σήμαναν τη λειτουργία.

Και τότε άρχισε το πανηγύρι.

Από την μία άκρη στην άλλη του τοίχου, φωνές και αλαλαγμοί σχίζουν τον αέρα· με τα σπαθιά στα δόντια ορμούν του Ομέρ Βριόνη οι τειχοπηδητάδες, ρίχνουν τις σκάλες, σκαρφαλώνουν στις επάλξεις, μπήγουν δυο σημαίες.

Μα τα παλικάρια αγρυπνούσαν.

Σαν τοίχο ζωντανό προβάλλουν τα στήθη τους στο ανθρώπινο κύμα που ανεβαίνει με λύσσα, αρπάζουν τους ξαφνιασμένους Τούρκους, τους σηκώνουν από το χώμα, τους γκρεμίζουν στο χαντάκι· τρίζοντας τα δόντια τσακίζουν τις σημαίες, ρίχνονται στους καινούριους που σκαρφαλώνουν, τους γκρεμίζουν και αυτούς· τα σπαθιά σφυρίζουν θερίζοντας κεφάλια, βροντούν τα τουφέκια σκορπώντας όλεθρο και τρόμο, τα πόδια γλιστρούν στο γλιτσιασμένο από το αίμα χώμα.

Τρεις ώρες βαστά το πανδαιμόνιο.

Κουρασμένοι, πατώντας στα πτώματα, αποτραβιούνται οι Τούρκοι. Δεκατισμένοι, νικημένοι, αποθαρρυμένοι, υποχωρούν και φεύγουν.

Πηδούν από τους τοίχους οι δικοί μας, τους παίρνουν καταπόδι και τους σκορπούν αλαλιασμένους στον κάμπο.

Δώδεκα σημαίες κείτονται στη λάσπη, πεντακόσιοι πεθαμένοι φράζουν το χαντάκι.

Μετριούνται οι δικοί μας, λείπουν έξι παλικάρια.

Η λειτουργία είχε γίνει, αλλά με μπαρούτι και με αίμα.

Τ' ακούν οι οπλαρχηγοί απάνω στα βουνά και κλείουν το Μακρυνόρος.

Τ' ακούν και οι Τούρκοι, πως Μαυρομιχάλης και Τσόγκας έπεσαν στην Κατοχή και χάλασαν τους δικούς τους, και τρόμος τους πιάνει. Σαν από μαύρο σύννεφο βροντοκυλά το άκουσμα πως Καραϊσκάκης και Οδυσσέας τραβούν για το Μεσολόγγι, και πανικός τους ταράζει. Παραμονή Αϊ-Βασίλη, νύχτα, σηκώνουν οι πασάδες το στρατό, και με τέτοια βία φεύγουν, που όλα τους τα κανόνια, πολεμοφόδια, τροφές, και έπιπλα ακόμη των πασάδων, μένουν στα χέρια των Ελλήνων, που το άλλο πρωί, ξαφνικά, βλέπουν τον κάμπο ερημο από εχθρούς.

Έτσι εόρτασε το Μεσολόγγι τα Χριστούγεννα του 1822.

Κάπου στην Κλεισούρα μέσα, όπου περνά ο δρόμος που από το Μεσολόγγι πηγαίνει στο Βραχώρι, άστριζε ένα ερημοκλήσι, η Παναγία η Ελεούσα. Ο διαβάτης, που κουρασμένος στέκουνταν ν' ανασάνει ή έμπαινε στο εκκλησάκι ν' ανάψει ένα κεράκι, ήξερε πως θα βρει ένα ποτήρι κρύο νερό να σβήσει τη δίψα του ή μια φωτιά να στεγνώσει τα ρούχα του, αν τον είχε πιάσει μπόρα στο δρόμο.

Φτωχό ήταν το ερημοκλήσι, φτωχό και το κελί του μοναχού που το φύλαγε, γιατί φτωχοί ήταν και οι χριστιανοί που του είχαν δώσει από το στέρημά τους για να τα χτίσει.

Μα φεύγοντας, ο διαβάτης μελετούσε τη φιλοξενία του ερημίτη, και απορούσε με τη θλιμμένη του ηρεμία και τη σαν απόμακρη φωνή του.

Χρόνια πολλά κάθουνταν εκεί-μέσα ο μοναχός, μα κανένας δεν τον γνώριζε, γιατί δεν ήταν από τον τόπο· ούτε τον άκουσε ποτέ κανείς να πει από που ήταν και ποιες φουρτούνες τον είχαν ρίξει εκεί. Λόγια πολλά δεν ήξερε ο ερημίτης· τα είχε ξεμάθει στη μοναξιά του.

Σκυφτός πάντα και σιωπηλός, κάθουνταν ώρες στην πόρτα του κελιού του, αφηρημένος σε βαθιά θλιμμένη συλλογή ή βυθισμένος στην ατέλειωτη προσευχή του.

Μόνος και αποτραβηγμένος ζούσε εκεί-μέσα, απείραχτος και άγνωστος, μνημονεύοντας την πεθαμένη του αγάπη και τα σφαγμένα του αγγελούδια. Δάκρυα ποτέ δεν είδε κανείς στα μάτια του· τα είχε χύσει όλα, σαν έμαθε την εκδίκηση του αφέντη του που, με το αίμα της καρδιάς του δούλου του, είχε πληρώσει την απελευθέρωση του Μεσολογγίου.

Ήταν ο Γιάννης Γούναρης.

[1] Ο Γιουσούφ-Πασάς ήταν αρχηγός του τουρκικού στόλου.

[2] Για να δηλώσει τάχα υποταγή, κατόπιν σχεδίου.

[3] Φλιτζάνι από μέταλλο σφυρήλατο.

[4] Ανακούρκουδα (επίρρ.): οκλαδόν.

[5] Γούνινη Σαμούρι: η νυφίτσα.

Επόμενο

Ποιοί θα είναι οι Ολυμπιονίκες του 2004:

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, Άννα Δόγα**

MARKETING
Φλυς Παπαγιαννοπούλου

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ - ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ
Γ. Καλτσώνη

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
Μ. Σταθοπούλου

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Κ. Παπαντωνόπουλος

Τα επώνυμα άρθρα εκφράζουν θέσεις των αρθρογράφων και όχι του περιοδικού «ΝΑΙ»

ΕΠΙΣΤΟΛΕΣ - ΕΠΙΤΑΓΕΣ
Ευάγγ. Γ. Σπύρου

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

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ PRESSE INTERNATIONALE DES ASSURANCES

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ:4,40 €

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 30 €
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 18 €
ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 88 €

ΓΙΑ ΠΛΗΡΩΜΗ ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ:
Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος

ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ
ACCESS ΓΡΑΦΙΚΕΣ ΤΕΧΝΕΣ Α.Ε.

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ Η ΑΝΑΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ, η αναπαραγωγή, ολική, μερική ή περιληπτική ή κατά παράφραση ή διασκευή / απόδοση του περιεχομένου του περιοδικού με οποιονδήποτε τρόπο, μηχανικό, ηλεκτρονικό, φωτοτυπικό, ηχογράφησης ή άλλο, χωρίς προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη

Νόμος 2121/1993 στην Ελλάδα και κανόνες Διεθνούς Δικαίου που ισχύουν στην Ελλάδα.

Τώρα η επιχειρηματική σας δράση αποκτά...νέους ορίζοντες

- Congresses & Conferences
- Incentives
- Business Travel & Meetings
- Ticketing
- Hotels
- Special Events
- Cruises
- Organized tours abroad
- Organized tours within Greece

Σήμερα, για να διαφοροποιηθούν και να αναπτυχθούν ταχύτερα, οι εταιρίες χρειάζονται κάτι περισσότερο από μια στρατηγική που να ανακυκλώνει το προφανές. Χρειάζονται δημιουργική σκέψη - σε όλα τα επίπεδα - ικανή να ανακαλύπτει την... άλλη όψη του προφανούς. Αυτή ακριβώς είναι η φιλοσοφία μας. Μια φιλοσοφία που βοηθάει τους πελάτες μας να υπερβούν τους στόχους τους και να επιβάλλουν τη δική τους οπτική, στις αγορές που δραστηριοποιούνται. Το τμήμα των Incentives και Συνεδρίων του MANESSIS ECXLUSIVELY BUSINESS TRAVEL λειτουργεί σαν ένα "κλειδί" για την υποστήριξη του τμήματος marketing και sales των πελατών μας και συμβάλει αποφασιστικά στην αύξηση των πωλήσεων, στο χτήσιμο ομαδικού πνεύματος (team buliding) και της συναδελφικότητας, ενώ παράλληλα μπορούν να λειτουργήσουν και ως κανάλια έμμεσης διαφήμισης.
Η φαντασία, η δημιουργικότητα και η εφευρετικότητα προσφέρουν στιγμές αξέχαστες και εμπειρίες μοναδικές. Από τη μικρότερη εταιρική και επαγγελματική συνάντηση μέχρι το μεγαλύτερο συνεδριακό γεγονός που θα μπορούσε να οργανωθεί ή να φιλοξενηθεί στην Ελλάδα ή στο Εξωτερικό, η εμπειρία, η υποδομή και οι άνθρωποι του MANESSIS ECXLUSIVELY BUSINESS TRAVEL θα σας προσφέρουν τον σωστό σχεδιασμό, την κατάλληλη επιλογή χώρων, την έγκαιρη και πλήρη πληροφόρηση των συμμετεχόντων και την πιο σύγχρονη τεχνική υποστήριξη.
Το MANESSIS ECXLUSIVELY BUSINESS TRAVEL με εμπειρία στην ολοκληρωμένη οργάνωση και με φιλοσοφία ότι κάθε ταξίδι - συνέδριο, πρέπει να'ναι κάτι καινούριο και μοναδικό, σας προσφέρει τη δυνατότητα να οργανώνετε κάτι πραγματικά αξιόλογο και...συμφέρον.
Μιλήστε μαζί μας.
Ειδικοί συνεργάτες μας θα σας εξυπηρετήσουν άμεσα και υπεύθυνα.
Έτσι θα διαπιστώσετε οτι η επιχειρηματική σας δράση, τώρα, αποκτά νέους ορίζοντες.

Manessis
www.manessistravel.gr

Φιλελλήνων 4, Αθήνα
1ος όροφος: Οργανωμένες Εκδρομές, Κρουαζιέρες, Ατομικά Ταξίδια, Γαμήλια Ταξίδια
Τηλ.: 210 32 11 140, Fax.: 210 32 24 828
3ος όροφος: Exclusively για Επαγγελματικά Ταξίδια, Εκθέσεις, Συνέδρια, Incentives
Τηλ.: 210 32 11 777, Fax.: 210 32 11 527

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 6as