ΕΡΕΥΝΑ ΤΟΥ ΝΑΙ ΓΙΑ ΤΑ ΝΟΣΗΛΕΙΑ ΤΩΝ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΩΝ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 87 • ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ-ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2004 • Euro 5

Θωμάς Ε. Θωμόπουλος

Αξιωματικός INTERAMERICAN

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

All House

Κλείστε την πόρτα σας σε κάθε κίνδυνο.

Ζήστε σε ένα περιβάλλον απόλυτης ασφάλειας. Η Allianz, η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία του κόσμου, έχει προβλέψει όλες τις ζημιές που μπορεί να συμβούν στο σπίτι σας και τις καλύπτει με το πρόγραμμα ασφάλισης κατοικιών All House.

Με το All House, η Allianz κλείνει την πόρτα σας σε κάθε κίνδυνο.

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

Allianz
Η δύναμη στο πλευρό σας

Ελάτε με τους ισχυρούς!

Νο 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

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!

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ:
Αθήνα: τηλ. 210 8065511 (εσωτ. 309 ή 329)
Θεσσαλονίκη: τηλ. 2310 544293
e-mail: contact@alico.gr

ALICO AIG Life
Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

Ο ΠΡΟΕΔΡΟΣ ΤΗΣ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑΣ

Αθήνα, 26 Ιανουαρίου 2004

Κύριε Σπύρου,

Σας ευχαριστώ πολύ για την επιστολή σας, τις ευχές σας και το 86ο τεύχος του περιοδικού σας «ΝΑΙ», που είχατε την καλωσύνη να μου στείλετε.

Σας εύχομαι υγεία και χαρά.

Με χαιρετισμούς

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΣΤΕΦΑΝΟΠΟΥΛΟΣ

Κύριο
Ευάγγελο Σπύρου
Εκδότη
Περιοδικού «ΝΑΙ»
Φιλελλήνων 3 & Οθωνος
105 57 Αθήνα

---

† Ο ΜΗΤΡΟΠΟΛΙΤΗΣ ΚΑΣΤΟΡΙΑΣ
ΣΕΡΑΦΕΙΜ

Ἀγαπητέ μου κ. Σπύρου

Ἔλαβα τό τρέχον τεῦχος τοῦ περιοδικοῦ σας, πού ἀποστείλατε καί θερμότατα σᾶς εὐχαριστῶ γιά τιμητική αὐτή ἀποστολή.

Σᾶς συγχαίρω ἀπό καρδίας γιά τήν ἐπίκαιρη θεματολογία, πού ἀγγίζει τόν σύγχρονο ἄνθρωπο καί πλαισιώνεται ἀπό ἀναμφίβολα ἀξιέπαινα ἔνθετα.

Εὔχομαι ὁ Θεός νά σᾶς χαρίζει δύναμη καί ἐνίσχυση στό ἔργο τό ὁποῖο ἐπιτελεῖτε.

Μετά θερμοτάτων εὐχῶν
καί πολλῆς τῆς ἐν Κυρίῳ ἀγάπης

Ὁ Καστορίας Σεραφείμ

ΙΕΡΑ ΑΡΧΙΕΠΙΣΚΟΠΗ ΑΘΗΝΩΝ
ΙΔΙΑΙΤΕΡΟΝ ΓΡΑΦΕΙΟΝ
ΑΓΙΑΣ ΦΙΛΟΘΕΗΣ 21
105 56 ΑΘΗΝΑ

Ἀριθμ. Πρωτ./Σ/ΕΞ. 328 /2004

Ἐν Ἀθήναις τῇ 27ῃ Ἰανουαρίου 2004

Πρός
Τόν Ἀξιότιμον
κ. Εὐάγγελον Σπύρου
Ἐκδότην
Φιλελλήνων 3 & Ὄθωνος
105 57 ΑΘΗΝΑΣ

Ἀξιότιμε κ. Σπύρου,

Ὁ Μακαριώτατος Ἀρχιεπίσκοπος Ἀθηνῶν καί πάσης Ἑλλάδος κ.κ. Χριστόδουλος ἔλαβε τήν περιοδική ἔκδοσή σας, τήν ὁποία εἴχατε τήν εὐγενή καλωσύνη νά Τοῦ ἀποστείλετε καί σᾶς εὐχαριστεῖ.

Σέ ἐντολή Αὐτοῦ σᾶς μεταφέρουμε τίς εὐχές Του.

Μετά τιμῆς
Ἐκ τοῦ Ἰδιαιτέρου Γραφείου
τοῦ Μακαριωτάτου Ἀρχιεπισκόπου

Σωτήριος Ι. Μπαλατσούκας
Διδάκτωρ Θεολογίας

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
Μελάς Γιαννιώτης
ΠΡΟΕΔΡΟΣ

Θεσσαλονίκη, 29 Δεκεμβρίου 2003
/μκ

ΚΥΡΙΟ
ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΣΠΥΡΟΥ
ΕΚΔΟΤΗ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ
«ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ»
ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3
105 57 - ΑΘΗΝΑ

Ευάγγελε Ερμή,

Ηδυτερπή και ηδύφθογγα τα περί «Φιλίππων Μακεδονίας» και προς «Φιλιππησίους επιστολής του Αποστόλου των Εθνών Παύλου» άρθρα σου στο Τεύχος υπ΄ αρ. 86 Νοεμβρίου-Δεκεμβρίου 2003!

Υπερέβης εαυτόν και εισελθών, εν αληθεία και ευάγεια ψυχής και πνεύματός σου, εις τας, από ετών, ενασχολήσεις μου περί Μακεδονίας και Αγίας Γραφής, απέδειξες ότι εσύ είσαι υπέρτερος κατά πράξη, ευάγγελος Ερμής ευαγγελιωδών αγγελιών!

Εκ βαθέων σε συγχαίρω και επισημαίνω τα εξής:

Εισήλθαμε ήδη εις τα προεορταστικά πενηντάχρονα των αναμενομένων λαμπρών και επιφανών εορτών των 2000 ετών των από του έτους 50 μ.Χ. Βημάτων του Αποστόλου Παύλου εις Νεάπολιν (Καβάλα), Φιλίππους και ποταμού Ζυγάκτη, όπου εβαπτίσθη η Πρώτη Χριστιανή της Ευρώπης και όπου ιδρύθη η πρώτη Εκκλησία του Χριστού στη Μακεδονία και λοιπή Ελλάδα και λοιπή Ευρώπη-Δυτικό κόσμο. Η υπενθύμιση αποδοτέας Τιμής, Ευλάβειας και Σεβασμού των βαθύτατα ελληνομακεδονικών και ελληνοχριστιανικών προσκυνηματικών Τόπων των Φιλίππων, είναι όχι μόνο επίκαιρος, αλλά και επιβεβλημένος παγκοσμίως!

Ο, από τους ιδίους Τόπους καταγόμενος και υπέρ αυτών αγωνιζόμενος, *«τον πλείω του βίου χρόνου του»*, κατά Πολύβιο, τ. Υπουργός και Συγγραφεύς, αειθαλής και σεβαστός μου Φίλος κ. Νίκος Μάρτης, μου παρέδωκε Εντολή και Υποθήκη να καταναλώσω και εγώ τον *«πλείω του βίου μου χρόνου»* για την αποκατάσταση της Ιστορικής Αλήθειας, εντός και εκτός Ελλάδος, αγωνιζόμενος δια την, δια των 100 ετών εορτών και τιμών των Βημάτων των Αποστόλων εις την «Μακεδονίαν και Αχαΐαν», καθιέρωση και ανάδειξη των Φιλίππων ως **«Μέκκα» των Χριστιανών της Ευρώπης**!!

Δι΄ ευχών και προσευχών του Σεβάσμιου Γέροντά μας Αρχιμανδρίτη π. Γερβάσιου Ραπτόπουλου, της Διακονίας Αποφυλακιζομένων, διαβλέπω εδώ ότι σε φώτισε ο Πανάγαθος Θεός να «διαβείς» την ενδεδειγμένη οδό εις τον ενδεδειγμένο χρόνον, προετοιμάζων και προτρέπων τους πολλούς και εκλεκτούς Αναγνώστες του Επιστημονικού Ασφαλιστικού Περιοδικού «ΝΑΙ», δια τα προς Φιλίππους πραγματικά, πνευματικά και ψυχικά βήματα ανατάσεώς τους!

Θερμώς σε παρακαλώ να στείλεις την καλύτερη, μέχρι τώρα, «ευαγγέλιο» Έκδοσή σου αυτή εις τους κατά την Εκκλησιαστική Τάξη αρμοδίους Παναγιώτατον Πατριάρχην Κωνσταντινουπόλεως κ.κ. Βαρθολομαίο και εις τον επί του αυτού ιερού σκοπού αγωνιζόμενον Σεβασμιώτατον Μητροπολίτην Φιλίππων, Νεαπόλεως και Θάσου κ.κ. Προκόπιο, αλλά και εις τον Καβαλιώτην τ. Υπουργό και Πρόεδρο της Μακεδονικής Εστίας Αθηνών κ. Νίκο Μάρτη και τον Καβαλιώτην Πρόεδρον του Συλλόγου Καβαλιωτών Θεσσαλονίκης και Πρόξενο της Μάλτας κ. Ανδρόνικο Σινιώρη, το υψηλό έργο προσφοράς των οποίων και επί του αυτού σκοπού, στηρίζω με κάθε τρόπο.

Στείλε μου τυχόν αδιάθετα τεύχη της αυτής εκδόσεώς σου, με σχετικό τιμολόγιό σου, δια να τα προωθήσω στις άλλες τοπικές Αρχές και Ασφαλιστές της ευρύτερης περιοχής της πεδιάδος των Φιλίππων, Καβάλας, Δράμας και Σερρών.

Και επειδή Αρίστευσες και δια του εξωφύλλου της αυτής Εκδόσεως περί του Αληθούς Αγίου Βασιλείου και του πλάνου και μίμου Αυτού, συνεπώνυμου Καρνάβαλου του διεθνούς εμπορίου, από της «κοκαϊνικής» Ατλάντα-Η.Π.Α. μέχρι αγρίας εκμετάλλευσης των «πολιτισμένων» από τους Λάπωνες, δικαιούσαι ιδιαιτέρας **τιμής και επιβραβεύσεως**, την οποία ορίζω σε **ανοιχτή πρόσκλησή σου** προς διάθεση ελικοπτέρου μου για τη φωτογράφιση-βιντεοσκόπηση της και τώρα ζωντανής πορείας των Βημάτων του Απ. Παύλου στη Μακεδονία, ώστε να έχεις δικό σου πρωτογενές υλικό και συνοδευτικά-αποκαλυπτικά στοιχεία, για να επανέλθεις πολλές ακόμη φορές ως ευάγγελος Ερμής, επιβαλλόμενων πράξεων, τιμών και εορτών, ήδη τρέχουσας εκατονταετηρίδος, πριν αυτή «καπελωθεί» από τους γνωστούς Χριστέμπορους της Δύσης!

Με ιδιαίτερη εκτίμηση

ΜΕΛΑΣ ΓΙΑΝΝΙΩΤΗΣ

ΠΡΩΤΟΠΡΕΣΒΥΤΕΡΟΣ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΠΑΠΑΣΑΛΟΥΡΟΣ
ΕΦΗΜΕΡΙΟΣ
ΙΕΡΟΥ ΝΑΟΥ ΑΓΙΑΣ ΤΡΙΑΔΟΣ ΝΙΚΑΙΑΣ

ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΑ 2003

Ἀγαπητέ μοι κ. Σπύρου,

Τυχαίως ἔπεσε στά χέρια μου τό 86ον τεῦχος τοῦ «Ἀσφαλιστικοῦ Περιοδικοῦ ΝΑΙ» καί ἐξεπλάγην δύο ἄρθρα μέ τίτλο «Ἀ΄ πρός Φιλιππησίους Ἐπιστολή» καί Β΄ «Τό δικαίωμα στήν ἀπογοήτευση» καί σᾶς συγχαίρω καί εὐλογῶ διά τήν θαυμασίαν αὐτήν ἔκδοσιν.

Εὔχομαι ὁ ἅγιος Θεός νά εὐλογεῖ τό ἔργον Σας καί τήν οἰκογένειάν Σας. Εὐλογημένος ὁ καινούργιος Χρόνος.

«ΕΤΗ ΠΟΛΛΑ»

π. Κωνσταντῖνος

ΤΗΛ. Ι. ΝΑΟΥ: 010 49 52 201
ΤΗΛ. ΟΙΚΙΑΣ: 010 54 45 970

Allianz

ΑΛΕΞΙΟΣ ΜΑΣΟΥΛΑΣ
Φανερωμένης 1Α • 155 61 Χολαργός • Τηλ. 010 65 36 875 • Fax 010 65 35 296

Με φιλικούς χαιρετισμούς

Προσανατολισμένο στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

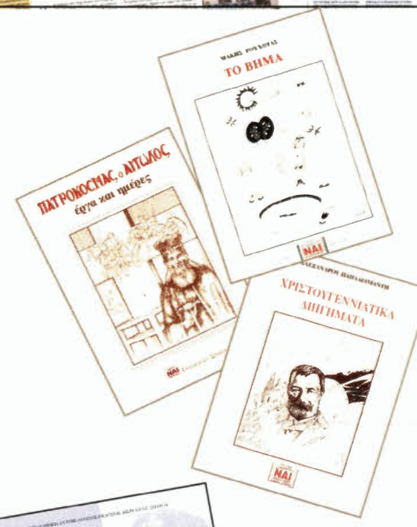
ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΙΔΡΥΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1989

©ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI
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 87, Ιανουάριος-Φεβρουάριος 2004

Συναισθηματικά: Ποίηση λαϊκή και δημοτική για τους ποιητές του χρήματος 10

Συνέντευξη Θωμάς Θωμόπουλος 30

Συνέδρια Φοίνιξ Metrolife Εμπορική, Commercial Value, Ιντερσαλόνικα, Υδρόγειος

74 Γυναίκες στις πωλήσεις

Ο φόβος της μεγάλης παραγωγής Γράφει ο Μανώλης Ανδρόνικος 80

64 Έρευνα για τα νοσήλεια των ταμείων

Περιεχόμενα

Γράμματα στο ΝΑΙ 2
Γράμμα του Εκδότη 6
Συναισθηματικά 10
Ασφαλιστικό Underwriting 18
Συνέντευξη Θωμά Θωμόπουλου 30
Διεθνή 44
Πωλήσεις 46
Έρευνα Υγεία 64
Συνέδριο Φοίνιξ Metrolife Εμπορική 70
Γυναίκες στις πωλήσεις 74
Generali: Μια ιστορία 172 ετών 78
Ο φόβος της μεγάλης παραγωγής 80
Συνέδριο Ιντερσαλόνικα 84
Τα ουσιώδη δικονομικά ζητήματα του γερμανικού νόμου για το δίκαιο των γενικών όρων συναλλαγών 88
Συνέδριο Commercial Value 98
Συνέδριο Υδρόγειος 100
Τεχνολογία 102
Ειδήσεις 106
Διήγημα 128

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

Πώς μπορούμε να βρούμε την ευτυχία;

Υπάρχουν πολλοί λόγοι για να είναι κάποιος ευτυχισμένος. Οι επιστήμονες και οι φιλόσοφοι με αμέτρητες έρευνες και βιβλία προσπαθούν πολλά χρόνια τώρα να εντοπίσουν την απάντηση ή να βρουν που ζουν και πως ζουν ευτυχισμένοι κάποιοι συνάνθρωποί μας.

Ευτυχία, λέει το λεξικό, είναι η καλή τύχη, η ευδαιμονία, η καλοπέραση, η επιτυχία. Είναι ακόμα η αγαθή έκβαση.

Ευτυχισμένος είναι ο καλότυχος, ο ευτυχής, ο ευχαριστημένος απ' τη ζωή. Ευτυχής είναι ο καλότυχος, ο πάρα πολύ ευχαριστημένος, ο μακάριος, ο ευδαίμονας, ο εξαιρετικά επιτυχημένος.

Η τελευταία παγκόσμια στατιστική αξιών, ανάλυση της διαμόρφωσης του βαθμού ικανοποίησης και ευτυχίας από χώρα σε χώρα που δημοσίευσε πρώτο το "New Scientist" και αναδημοσίευσε το "Βήμα Science" τον περασμένο Οκτώβριο 2003 δείχνει ότι οι πιο ευτυχισμένοι άνθρωποι ζουν στη Λατινική Αμερική, στη Δυτική Ευρώπη και Βόρεια Αμερική.

Οι Ανατολικοευρωπαίοι είναι λιγότερο ικανοποιημένοι απ' τη ζωή τους ενώ πιο ευτυχισμένοι δείχνουν οι Δανοί. Η ευτυχία έγινε μάθημα ακαδημαϊκό σε κορυφαία πανεπιστήμια αν και δεν είναι απλό θέμα αφού ο ορισμός της διαφέρει από χώρα σε χώρα. Στις βιομηχανικές χώρες οι μελέτες δείχνουν ότι τα επίπεδα ευτυχίας παραμένουν στάσιμα τα τελευταία 50 χρόνια παρά την αύξηση του μέσου εισοδήματος και αιτία που

τα "φρενάρει" είναι η αύξηση της επιθυμίας απόκτησης υλικών αγαθών.

Οι επιστήμονες εντόπισαν αρκετούς παράγοντες που μας βοηθούν να βρούμε την ευτυχία, δέκα όμως από αυτούς είναι πιο σημαντικοί και τους καταγράφουμε με σειρά μεγαλύτερης σημασίας όπως τους παραθέτει το "Βήμα SCIENCE:".

Η ευτυχία μας λοιπόν εξαρτάται **πρώτα** από τα γονιδιά μας· λένε οι επιστήμονες ότι είναι εξαρτημένη κατά το ήμισυ από όσα συμβαίνουν στη ζωή μας και κατά το ήμισυ από ένα πλαίσιο ευτυχίας που είναι γενετικά προκαθορισμένο. Το πλαίσιο αυτό εξαρτάται από τους παππούδες μας, όμως, το αν θα το ξεπεράσουμε εξαρτάται από τη λογική μας (ή των γονέων μας) και την ανατροφή μας.

Δεύτερος παράγοντας είναι ο γάμος, η συμβίωση που κάνει κάποιον ευτυχισμένο ή δυστυχισμένο. **Τρίτος** παράγοντας οι φίλοι, οι παρέες, οι κοινωνικές σχέσεις. **Τέταρτος** παράγοντας οι επιθυμίες για τη ζωή. Όσο πιο πολλά ζητάς τόσο λιγότερο ευτυχισμένος είσαι. **Πέμπτος** παράγοντας η Πίστη. Άνθρωποι με θρησκευτική πίστη είναι πιο ευτυχισμένοι κι ας έλεγε ο Μαρξ το αντίθετο... Η πίστη στο Θεό δίνει άλλο νόημα στη ζωή. **Έκτος** παράγοντας είναι η προσφορά στο συνάνθρωπο. Όσοι προσφέρουν είναι πιο ευτυχισμένοι. **Έβδομος** παράγοντας η εμφάνιση. Όσοι νιώθουν καλά με αυτό που είναι είναι ευτυχισμένοι· οι άλλοι επηρεάζονται και θλίβονται μειώνοντας την ευτυχία τους. **Όγδοος** παράγοντας το χρήμα! Μπορείς με χρήμα να αγοράσεις ευτυχία; Μόνο λίγη! Μέχρι ένα όριο, να ζεις, να ντύνεσαι, να τρως, να έχεις ένα σπίτι... Μετά χαλάει... Σε ίδιες συνθήκες όμως οι πιο πλούσιοι είναι πιο ευτυχισμένοι... Το χρήμα είναι σημαντικό, όχι όμως τόσο πολύ όσο νομίζει ο μέσος άνθρωπος. Μόνο αν μπορείς να έχεις κοινωνική θέση και προβολή μαζί με χρήματα, κάτι που μπορείς να το έχεις και χωρίς χρήματα. Λίγο πολύπλοκη η σχέση, αλλά δεν είναι το παν! **Ένατος** παράγων η ηλικία. Αποδείχθη ότι οι ηλικιωμένοι είναι το ίδιο ευτυχισμένοι και με άλλους άλλων ηλικιών, μικρότερων. Τέλος, ως **δέκατος** παράγοντας σημαντική είναι και η εξυπνάδα, όταν αυτή λαμβάνεται σαν εξυπνάδα προσαρμογής στην κοινωνία. Αν "καταλαβαίνεις" την κοινωνία έχοντας αυτά υπ' όψιν αισιοδοξούμε για το μέλλον και για το 2004. Η πατρίδα μας, στο κέντρο του κόσμου άλλη μια φορά με τους Ολυμπιακούς αγώνες, αλλαγμένη στο καλύτερο, έχει προϋπόθέσεις να κάνει τους Έλληνες ευτυχισμένους.

Ο πολιτισμός μας, η ιστορία μας, οι παραδόσεις μας βοηθούν αυτούς που θέλουν αυτοβελτίωση να ευτυχήσουν.

Οι μανάδες και οι πατεράδες μας παρέδωσαν όλες τις καλές προϋποθέσεις.

Έχουμε καλά γονίδια, ο λαός μας πιστεύει στην αξία του γάμου, είμαστε λαός της φιλίας και της παρέας, έχουμε επιθυμίες απλές, έχουμε ρίζες Ορθόδοξης Πίστης, είμαστε άνθρωποι προσφοράς, έχουμε εμφάνιση καλή, έχουμε όσα χρήματα χρειάζονται, οι Έλληνες είναι υπέροχοι σ' όλες τις ηλικίες και έξυπνος λαός που δείχνει ότι προσαρμόζεται όπου κι αν βρεθεί, "γονιμοποιώντας" προς το καλύτερο το περιβάλλον του από αρχαιοτάτων χρόνων.

Οι ασφαλιστές έχουν περισσότερους λόγους να είναι ευτυχισμένοι αφού ασκούν κατ' επάγγελμα αυτά που άλλοι στοχεύουν. Είναι άνθρωποι προσφοράς και κυρίως άνθρωποι που συμβάλλουν να έχουν οι συνέλληνες καλούς παράγοντες ευτυχίας, όπως χρήματα σε ώρες δύσκολες, προϋποθέσεις βοήθειας της οικογένειας, συντάξεις και εξασφάλιση εισοδήματος σε κάθε ηλικία, συνέχιση τρόπου ζωής. Όμως έχει σημασία να βλέπεις τα καλά της ζωής και να λες "Δόξα τω Θεώ". Και η φωτιά του χρηματιστηρίου, είχε κι αυτή το μήνυμά της την περασμένη τριετία.

Φίλε αναγνώστη ας μοιραστούμε μια ιστοριούλα:

"Σ' ένα βραχώδες ερημονήσι, έπειτα από σκληρή πάλη με τα κύματα κατόρθωσε να βγει ένας ναυαγός. Έφτιαξε εκεί με αφάνταστες δυσκολίες μια καλυβούλα και με αγωνία περίμενε μήπως φανεί κανένα πλοίο στον ορίζοντα.

Μια μέρα είχε βγει για αναζήτηση τροφής. Όταν γύρισε, είδε την καλυβούλα του να καίγεται. Αυτό ήταν το μεγαλύτερο ατύχημα που μπορούσα να πάθω σ' αυτό το άξενο μέρος, είπε. Την άλλη μέρα πρωί-πρωί ένα βαπόρι είχε πλησιάσει στο νησί. "Είδαμε τον καπνό και ήρθαμε να σε παραλάβουμε", είπε ο πλοίαρχος. Πίσω από κάθε θλίψη και κάθε ατύχημά σου υπάρχει μήνυμα. Διάβασέ το.

Καλή Χρονιά 2004! Είμαστε τυχεροί!

Ξέρουμε πού θα βρούμε την ευτυχία! Εδώ και τώρα, στην Ελλάδα!

Ευάγ. Γ. Σπύρου

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

Η δύναμη των αριθμών

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

Κάθε μέρα:

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

105 άνθρωποι με ζημιά στην περιουσία τους, αποζημιώνονται.

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

1094 άνθρωποι που ζητούν σιγουριά και φροντίδα, την εισπράττουν.

Κάθε μέρα...

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

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

INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO
Μεγάλη και Σίγουρη

www.interamerican.gr

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

Τραγουδήστε!

Ποίηση λαϊκή και δημοτική αφιερωμένη στους ποιητές του χρήματος!

Γράφει ο Βαγγέλης Σπύρου

Από τότε που μπήκε το χρήμα στη ζωή, τότε μπήκαν και τα βάσανα στη ζωή των ανθρώπων για να τ' αποκτήσουν. Χρήμα είναι το μέσο που χρησιμεύει στην ανταλλαγή προϊόντων και πληρωμών. Παλιά για χρήμα οι άνθρωποι χρησιμοποιούσαν ζώα, σιτηρά, μέταλλα. Μετά ήρθε το νόμισμα και το χρηματιστήριο. Πολλοί άνθρωποι δεν τα κατάφεραν να μείνουν στα υλικά μέσα ανταλλαγής και για να φτιάξουν, να ποιήσουν χρήμα, ξέφυγαν και από ποιητές χρήματος έγιναν ένα σωρό κακές λέξεις: εκμεταλλευτές, απάνθρωποι, πουλημένοι, κόλακες, σκάρτοι, ραδιούργοι, πανούργοι, σκληροί, με στρες, χρηματιστές, άπονοι, δραχμοφονιάδες, φονιάδες, προδότες, δούλοι, αγωνιώδεις ψεύτες, αχάριστοι και πολλά ακόμα... κάποιοι άλλοι με τα υλικά ανταλλαγής μπέρδεψαν και αξίες όπως η αγάπη και ανθρώπους όπως φίλους, αγαπητικές, αδέρφια, γονείς. Κάπου εκεί μπερδεύτηκε ένα κουβάρι η ζωή και οι άνθρωποι δεν περνούσαν καλά.
Ο Θεός όμως δεν τους άφησε στα χέρια του βασιλιά του χρήματος και έστειλε άγγελους να ομορφύνουν τη ζωή και να θυμίζουν ότι το χρήμα είναι μέσον υλικό ανταλλαγής. Οι άνθρωποι τους ονόμασαν ποιητές. Μόνο ποιητές! Και ξεχώριζαν απ' τους ποιητές χρήματος μόνο μ' αυτή τη λέξη, χρήματα.
Έτσι στη γη ανακατεμένοι ζούσαν ποιητές και ποιητές χρήματος. Οι ποιητές χρήματος όταν κουράζονταν απ' το βάρος των χρημάτων και τα βάσανά του άκουγαν τί έλεγαν οι σκέτοι ποιητές κι αναστέναζαν με λόγια που δεν είχαν χρήματα. Οι άλλοι που ήταν μόνο ποιητές κάπου-κάπου ήθελαν να έχουν χρήματα και ο θεός τους τιμωρούσε και νύσταζαν και γίνονταν παχείς και βαριότανε και δεν μπορούσαν να γράψουν ποιήματα.
Έτσι πέρναγαν τα χρόνια και οι ποιητές ξεκίναγαν καλά τη ζωή με τα ποιηματάκια τους και στο τέλος μπερδεύονταν ενώ οι άλλοι οι ποιητές χρήματος βασανίζονταν να αποκτήσουν χρήματα και στο τέλος τους τα έπαιρναν οι άλλοι ή τα πέταγαν εδώ κι εκεί μόνοι τους να ξαλαφρώσουν με ποιήματα και τραγούδια... Έτσι κάποιοι περνούσαν καλά και στο τέλος πήγαιναν στον Παράδεισο και κάποιοι άλλοι υπέφεραν και πήγαιναν και στην κόλαση.
Τώρα γιατί τα έκανε έτσι ο Θεός δεν μπορώ να σας πω με δυο λέξεις. Απαγορεύεται. Όποιος θέλει να μάθει πρέπει να διαβάσει βιβλία, πολλά βιβλία, να ακούει έμπειρους και γέρους, να τραγουδήσει πολλά ποιήματα και να παρακαλέσει το Θεό να του ανοίξει τα μάτια να δει τι να κάνει στη ζωή του και με ποιους θα τα έχει καλά από τους ποιητές. Γιατί και αυτοί "μασάνε τα λόγια τους" και δεν μας τα ξεκαθαρίζουν όλα. Κάπου κάπου μιλάνε για "μέτρο". Είναι "έμμετρα" τα ποιήματά τους. Δηλαδή με το μέτρο; Ή εννοούν χρήμα "επί μέτρω"; Ή να μετράς τα χρήματά σου; Παν μέτρον άριστον" είπε ένας. Δηλαδή; Ότι μέτρο έχει ο καθένας είναι άριστον; Όλοι έχουν μέτρα. Μέτρα οι ποιητές, μέτρα και οι άλλοι! Μέτρα και η εξουσία μέτρα και ο λαός!
Για το 2004 σ' αυτό το ΝΑΙ διαλέξαμε τραγούδια και ποιήματα που γράφτηκαν από ανθρώπους που "δεν ήταν στα μέτρα της εποχής τους". Ήταν λίγο ψηλότερα και τα πρόσεξαν οι μικρότεροι σε ύψος. Ίσως χρειάζεται κάπου-κάπου στην καθημερινότητά μας να σηκώσουμε τα μάτια στην ποίηση και να τραγουδάμε. Βάλτε τραγούδια στη ζωή και τραγουδήστε τα μόνοι σας. Αρκετά τραγούδησαν ΤΡΙΤΟΙ και άλλοι για λογαριασμό μας. Το λένε και οι γιατροί ότι όταν πάλλονται οι χορδές στο στήθος μας κάνει καλό στην υγεία μας. Πάμε! Καλό 2004! Και μη... πολυλογαριάζετε το χρήμα! Τραγουδήστε ακόμα κάνει καλό!

ΙΤΙΑ - ΙΤΙΑ

Ωρέ Ιτιά, Ιτιά μοσχοϊτιά
μου 'χεις μαράνει την καρδιά.

Ωρέ Ιτιά, Ιτιά μέσα στο ρέμα
σ' αγαπώ δεν είναι ψέμα.

Ωρέ Ιτιά μου σε παρακαλώ
σκύψε να κόψει τον ανθό.

Ωρέ στη Ρούμελη και στο Μωριά
όλοι χορεύουν την Ιτιά.

Αχ Ιτιά μου στα χρυσά σου κλώνια
κελαηδούν πουλιά κι αηδόνια.

Ωρέ Ιτιά μου εσύ γλυκιά
δώσε μου δυο γλυκά φιλιά.

Δώσε μου δυο γλυκά φιλιά
να μου γιατρέψεις την καρδιά.

ΠΑΠΑΛΑΜΠΡΙΝΑ

Στου Παπαλά-Παπαλάμπρινα
στου Παπαλάμπρου την αυλή
γιεμ πολλοί είναι μαζωμένοι
Παπαλάμπρινα καημένη.

Μην ο παπάς Παπαλάμπρινα,
μην ο παπάς είν' άρρωστος,
μην η παπαδιά πεθαίνει
Παπαλάμπρινα καημένη.

Μια λυγερή Παπαλάμπρινα
μια λυγερή παντρεύεται
μια λυγερή παντρεύεται
κι όλος ο κόσμος χαίρεται.

ΔΡΑΠΕΤΣΩΝΑ

Μ' αίμα χτισμένο, κάθε πέτρα και καημός,
κάθε καρφί του πίκρα και λυγμός,
μα όταν γυρίζαμε το βράδυ απ' τη δουλειά,
εγώ και κείνη όνειρα, φιλιά.

Το 'δερνε αγέρας κι η βροχή,
μα ήταν λιμάνι κι αγκαλιά
και γλυκιά απαντοχή,
Αχ, το σπιτάκι μας
κι αυτό είχε ψυχή.

Παρ' το στεφάνι μας,
παρ' το γεράνι μας
στη Δραπετσώνα πια δεν έχουμε ζωή!
Κράτα το χέρι μου
και πάμε αστέρι μου
εμείς θα ζήσουμε κι ας είμαστε φτωχοί.

Ένα κρεβάτι και μια κούνια στη γωνιά
στην τρύπια στέγη του άστρα και πουλιά,
κάθε του πόρτα ιδρώτας κι αναστεναγμός
κάθε παράθυρό του κι ουρανός.

Κι όταν ερχόταν η βραδιά,
μες στο στενό σοκάκι
ξεφαντώναν τα παιδιά,
Αχ, το σπιτάκι μας
κι αυτό είχε καρδιά.

Παρ' το στεφάνι μας...
Σ.: Τ. Λειβαδίτη Μ.: Μ. Θεοδωράκη

ΤΡΙΑ ΚΑΛΑ ΕΙΝΑΙ ΣΤΟΝ ΝΤΟΥΝΙΑ

Ωρέ, τρία καλά, τρία καλά είναι στον ντουνιά,
τρία καλά είναι στο ντουνιά
και στον απάνω κόσμο.
Ωρέ η νιότη η νιότη και η λεβεντιά,
η νιότη και η λεβεντιά, και το καλό κορίτσι.
Ωρέ, τ' ακούτε εσείς τ' ακούτε
τ' ακούτε εσείς ανύπαντροι
τ' ακούτε εσείς ανύπαντροι
κι εσείς καλοί λεβέντες.
Ωρέ λεπτά να μη, λεπτά να μη ζητήσετε,
λεπτά να μη ζητήσετε
και βιος μη λιμπιστείτε.
Ωρέ το βιος παντρέ-
το βιος παντρεύει κούτσουρα (2)
κι η φτώχεια παλικάρια.

ΤΟ ΠΛΟΥΣΙΟΠΑΙΔΟ

Εγώ το πλουσιόπαιδο
που ζούσα σε σαλόνια
για δέστε πως κατάντησα
με άπλυτα πουκάμισα
και τρύπια παντελόνια.
Ω,Ω,Ω, κι αν ζούσα σε σαλόνια.

Ότι κι αν είχα σ' αυτή την πλάση
για μια γυναίκα τα έχω χάσει.

Εγώ που ζούσα μέχρι χθες
στην αριστοκρατία
απ' της γυναίκας την οργή
ξημέρωσα μια χαραυγή
να ζω στην αλητεία,
Ω, Ω, Ω, και μες τη δυστυχία.

Ότι κι αν είχα σ' αυτή την πλάση
για μια γυναίκα τα έχω χάσει.

Για δες ο άσωτος υιός,
ο κόσμος με φωνάζει
κι εγώ το δρόμο μου τραβώ,
μ' ένα χαμόγελο πικρό,
και λέω δεν πειράζει.
Ω, Ω, Ω, ο κόσμος ας φωνάζει.

Ότι κι αν είχα σ' αυτή την πλάση
για μια γυναίκα τα έχω χάσει.

ΤΑ ΛΕΡΩΜΕΝΑ, Τ' ΑΠΛΥΤΑ

Τα λερωμένα, τ' άπλυτα
τα παραπεταμένα
μάστα και φύγε, φίλε μου,
δεν κάνεις πια για μένα.

Κοντά σε μένα έβγαλες
τα μπατιρήματά σου
να φύγεις τώρα και θα δω
τ' αποτελέσματά σου.

Κάθε Σάββατο έβρισκες
τα ρούχα σου στην τρίχα
και την αχαριστία σου
για πληρωμή μου είχα.

Τα λερωμένα, τ' άπλυτα,
δεν θα τα ξαναπλύνω
και μη σε νοιάζει στο εξής
εγώ τι θ' απογίνω.

Σ. και Μ.: Β. Τσιτσάνη

ΠΕΤΡΑΔΑΚΙ-ΠΕΤΡΑΔΑΚΙ

Πετραδάκι-πετραδάκι
για τα σένα τόχτιστα. (δις)
Της αγάπης το τσαρδάκι
κι όμως δεν σ' απόκτησα (δις)

Στα ψηλά τα σκαλοπάτια
όσες ανεβήκανε.
Βρήκαν πλούτη, μεγαλεία
μα καρδιά δεν βρήκανε. (δις)

Για μια πλούσια αγάπη
τη δική μου πρόδωσες. (δις)
Και το ταπεινό τσαρδί μου
μου το περιφρόνησες. (δις)

Πετραδάκι-πετραδάκι
για τα σένα τόχτισα. (δις)
Της αγάπης το τσαρδάκι
κι όμως δεν σ' απόκτησα. (δις)

Φλόγες άναψα ένα βράδυ
το τσαρδάκι το 'καψα. (δις)
Κι ύστερα πάνω στη στάχτη
μοναχός μου έκλαψα. (δις)

ΓΙΑ ΤΙΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΖΟΥΜΕ

Λένε πως είναι οι γυναίκες πονηρές
τον κάθε άντρα πως τον θέλουν πάντα θύμα
μα τόχω πει και θα το πω πολλές φορές
χωρίς γυναίκα στη ζωή δεν κάνω βήμα.

Για τις γυναίκες ζούμε όλοι βρε παιδιά
γι' αυτές δουλεύουμε γι' αυτές ιδρωκοπάμε
κι αν είναι όλες όπως λεν χωρίς καρδιά
εμείς που έχουμε καρδιά τις αγαπάμε.

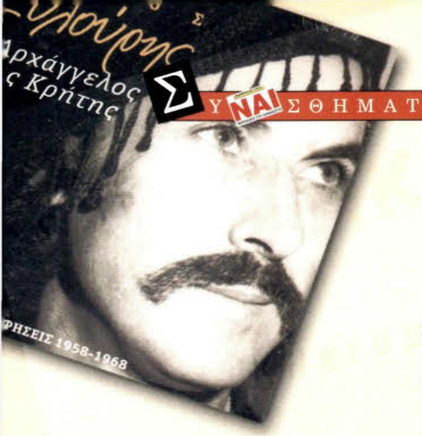
Χωρίς γυναίκες βρε δεν κάνουμε στιγμή
κι ας βγάζει μάτι το τρελό τους το γινάτι
αυτές γλυκαίνουν το πικρό μας το ψωμί
και το φτωχόσπιτο μας φαίνεται παλάτι.

Σ.: Κ. Μάνεση
Μ.: Ν. Γούναρη

Ο ΑΗΤΟΣ

Σε ψηλό βουνό σε ριζιμιό
χαράκι 'ναι χαράκι
κάθεται αητός.
Κάθεται αητός βρεμμένος χιονισμένος
ο καημένος
και παρακαλεί τον Ήλιο ν' ανατείλει
Ήλι' ανάτειλε, ήλιε λάμψε και δες με
για να λιώσουνε τα χιόνια
απ' τα φτερά μου
και τα κρούσταλλα
απού τ' ακράνυχά μου
ήλιε ανάτειλε.

Ριζίτικο
ΓΙΑΝΝΗΣ ΜΑΡΚΟΠΟΥΛΟΣ



ΤΟ ΦΙΛΙ

Μια βοσκοπούλα αγάπησα
μια ζηλεμένη κόρη,
και την αγάπησα πολύ,
ήμουν αλάλητο πουλί,
δέκα χρονών αγόρι.

Μια μέρα που καθόμαστε
στα χόρτα τ' ανθισμένα,
- Μάρω, της λέω, σ' αγαπώ,
τρελαίνουμε για σένα!

Από τη μέση μ' άρπαξε
με φίλησε στο στόμα
και μου 'πε: Γι' αναστεναγμούς,
για της αγάπης τους καημούς,
είσαι μικρός ακόμα.

Μεγάλωσα και τη ζητώ,
μα άλλον ζητά η καρδιά της.
Εγώ όμως δε λησμονώ
ποτέ το φίλημά της.

Σ.: Γ. Ζαλοκώστας

ΘΑΛΑΣΣΑΚΙ ΜΟΥ

Θάλασσα, θάλασσα τους θαλασσινούς, θαλασσάκι μου, (2)
μην τους θαλασσοδέρνεις, θαλασσάκι μου,
για σένα ξημερώνομαι. (2)

Ροδόσταμο, ροδόσταμο να γίνεσαι, θαλασσάκι μου, (2)
την πόρτα τους να ραίνεις θαλασσάκι μου
και φέρε το πουλάκι μου. (2)

Κι η κοπελιά κι η κοπελιά είναι μικρή, θαλασσάκι μου, (2)
και δεν της παν τα μαύρα, θαλασσάκι μου
και φέρε το πουλάκι μου. (2)

Επωδός
Θάλασσα κι αρμυρό νερό,
να σε ξεχάσω δεν μπορώ (2)

ΤΑ ΞΕΝΑ ΧΕΡΙΑ

Όποιος μεγάλωσε στα ξένα χέρια
κι ήπιε το δάκρυ της ορφάνιας το πικρό,
αυτός γνωρίζει τι θα πει
να τρως με πόνο το ψωμί,
όταν βρεθείς χωρίς προστάτη στη ζωή.

Είναι πικρά, είναι βαριά τα ξένα χέρια·
τα ξένα χέρια είναι μαχαίρια.

Και στην αγάπη μου τα όνειρά μου
κι αυτά γκρέμισαν απ' της μοίρας την οργή·
αυτός που μου 'χει υποσχεθεί
πως θα μ' αλλάξει τη ζωή
κι αυτός δεν είχε μες στα στήθια του ψυχή.

Σ.& Μ.: Τσιτσάνη

Η ΑΧΑΡΙΣΤΗ

Δε ρώτησες τόσον καιρό για μένα
πώς πέρασα, τρελή, στην ξενιτιά·
σ' αγάπησα, δυστύχησα για σένα
και σέρνομαι, κακούργα, μακριά.

Τα βάσανά μου μ' έριξαν στα ξένα
και μ' έχουν στη ζωή κατάδικο·
αχάριστη, δεν πόνεσες για μένα
κι αυτό το βρίσκω να 'ναι άδικο.

Μου είπανε πως ζεις ευτυχισμένη,
θεότρελη, στα πλούτη κολυμπάς·
μα μια κατάρα πάντα θα σε δέρνει
του προδομένου ο πόνος της καρδιάς.

Σ. & Μ.: Β. Τσιτσάνη

ΝΑ ΤΑΝ ΤΑ ΝΙΑΤΑ ΔΥΟ ΦΟΡΕΣ

Ωρέ να 'ταν τα νιάτα,
να 'ταν τα νιάτα δυο φορές,
να 'ταν τα νιάτα δυο φορές
τα γηρατιά καμία. (2)

Ωρέ να ξανανιώσω,
να ξανανιώσω πουλί μου μια φορά
να ξανανιώσω μια φορά
να γίνω παλικάρι. (2)

Ωρέ να βάνω το φε-,
να βάνω το φεσάκι μου,
να βάνω το φεσάκι μου,
να βγαίνω το παζάρι. (2)

ΔΕΝ ΕΙΜΑΙ ΕΓΩ Ο ΓΙΩΡΓΟΣ

Δεν είμαι εγώ ο Γιώργης π' αγαπούσες μια φορά
και στο στόμα με φιλούσες τόσο τρυφερά;
Τα βάσανά μας λέγαμε
και κάπου, κάπου κλαίγαμε.

Τώρα της αγάπης μας το τζάκι είναι σβηστό
και το φτωχικό μας σπίτι δεν είναι ζεστό.
Δεν είμαι εγώ ο Γιώργος σου,
που μούλεγες τον πόνο σου;

Κι όμως για 'ναν άλλο το Γιωργάκη σου ξεχνάς
και στο φτωχικό μας σπίτι δεν ξαναγυρνάς.
Έλα και είμαι μόνος μου
να γιατρευτεί ο πόνος μου.

Γ. Μητσάκη

ΑΠ' ΤΑ ΨΗΛΑ ΣΤΑ ΧΑΜΗΛΑ

Απ' τα ψηλά στα χαμηλά
κι απ' τα πολλά στα λίγα·
αχ, πως κατάντησα στη ζωή
κι από το πρώτο το σκαλί
στο τελευταίο πήγα.

Μα κανένας δε μου φταίει
για το χάλι μου
σπάσιμο θέλει το κεφάλι μου.

Απ' τις κακιές παρέες μου
ήρθ' η καταστροφή μου·
ρεζίλεψα στην τρέλα μου
τ' όνομα του πατέρα μου
και κλαίω απ' την ντροπή μου.

Μα κανένας δε μου φταίει
για το χάλι μου
σπάσιμο θέλει το κεφάλι μου.

Μ.: Καλδάρα Σ.: Παπαγιανοπούλου

Ο ΑΜΑΡΑΝΤΟΣ

Για ιδέστε τον Αμάραντο,
σε τι βουνά φυτρώνει.

Φυτρώνει μες στα δύσβατα,
στις πέτρες, στα λιθάρια.

Ποτέ του δεν ποτίζεται
και δεν κορφολογιέται.

Τον τρων τα ελάφια, δεν ψοφούν,
τ' αγρίμια κι ημερεύουν.

Να τον 'τρωγε κι η μάνα μου,
ποτέ να μην πεθάνει.

ΑΡΧΟΝΤΙΣΣΑ

Κουράστηκα για να σε αποχτήσω
αρχόντισσά μου μάγισσα τρελή,
σαν θαλασσοδαρμένος μες το κύμα
παρηγοριά ζητούσα ο δόλιος στη ζωή.

Πόσες καρδούλες έχουν μαραζώσει
και ξέχασαν για πάντα τη ζωή,
μπροστά στ' αρχοντικά σου τα στολίδια
σκλαβώθηκαν για σένα ξένοι και Ρωμιοί.

Αρχόντισσα τα μαγικά σου μάτια
τα ζήλεψα τα έκλαψα πολύ,
φαντάστηκα, σκεπτόμουνα παλάτια
μα συ μου γέμισες μαρτύρια τη ζωή.

Β. Τσιτσάνη

ΤΟ ΧΡΗΜΑ ΔΕΝ ΤΟ ΛΟΓΑΡΙΑΖΩ

Το χρήμα δεν το λογαριάζω
τα δυο σου μάτια σαν κοιτάζω
δυο μαύρα μάτια σαν κι αυτά
αχ δεν τα βρίσκω με λεφτά.

Βλέπεις εντάξει σου ξηγιέμαι
πως σε λατρεύω δεν τ' αρνιέμαι
είσαι η λαχτάρα μου η χρυσή
γιατί δεν λες το ναι κι εσύ.

Έλα να σμίξουμε μικρό μου
κι όταν σε νιώθω στο πλευρό μου
δεν θα σ' αλλάζω με καμιά
κι ας μου χαρίζουν τον ντουνιά.

Γρηγόρης Μπιθικώτσης - Βασίλης Τσιτσάνης (1961)

ΧΑΛΑΣΙΑ ΜΟΥ

Δε στο 'πα χαλασιά μου
στα ξένα να μην πας·
φοβάμαι μη σε χάσω
και δεν ξαναγυρνάς.

Χαλασιά μου, χαλασιά μου
λείπεις χρόνια μακριά μου
χαλασιά μου, χαλασιά μου
ζωντανή είσαι φορεσιά μου.

Δε σ' έχω να δουλεύεις
να βασανίζεται
σ' έχω να τρως να πίνεις
και να στολίζεσαι.

Δημοτικό

ΤΑΞΕ ΜΑΝΟΥΛΑ ΤΑΜΑΤΑ

Ωρέ τάξε μανού-,
τάξε μανούλα τάματα (2)
σ' όλα τα, σ' όλα τα μοναστήρια.

Ωρέ τάξε κερί,
τάξε κερί στον Άι-Λια (2)
φλουριά στην Άγια Λαύρα.

Ωρέ να με φυλά-

να με φυλάει το φτωχό (2)
εδώ στα ξένα που 'μαι.

ΚΡΗΤΙΚΕΣ ΜΑΝΤΙΝΑΔΕΣ

Θε μου μεγαλοδύναμε θέλω να σε ρωτήω
τα νιάτα που μας έδωσες γιατί τα παίρνεις πίσω.

Καρδιά που δεν αγάπησε κι έρωτα δεν ησθάνθη
είναι πηγή δίχως νερό, περιβόλι δίχως άνθη.

Γιατροί δεν την γιατρεύουνε την ειδική μου αρρώστεια
γι' αυτό γιατρέ τα φάρμακα πήγαινε αλλού και δώστα.

Μέσα στα φύλλα της καρδιάς στα πιο κρυφά της μέρη
εκεί 'χω την αγάπη μας κανείς να μην την εύρει.

Λένε πολλοί τα δάκρυα πως δεν παρηγορούνε
κι όμως συχνά τα χύνουνε καρδιές που αγαπούνε.

Καρδιά που ξέρει ν' αγαπά πονεί μα δεν το λέει
θύμα του πόνου γίνεται πεθαίνει μα δεν κλαίει.

Τσ' αγάπης το μαρτύριο όποιος δεν το τραβήξει
μοιάζει τυφλού που δε θωρεί όποιον κι αν του παντήξει.

Δεν φταίω εγώ που σ' αγαπώ φταίνε τα δυο σου μάτια
και με κρατούν αιχμάλωτο σε μαγικά παλάτια.

Απ' όλα τ' άστρα τ' ουρανού ένα είναι που σου μοιάζει
κείνο που βγαίνει την αυγή και τ' άλλα σκοτεινιάζει.

Ο ΝΑΥΤΗΣ

Ένα καράβι απ' τον Περαία
έχει σαλπάρει για μακριά
μα κάποιος ναύτης που είναι μέσα
το νου του πάντα τον έχει στη στεριά.

Ο καπετάνιος είν' στο τιμόνι
κι άλλοι δουλεύουν στη μηχανή
κι ο ναύτης μόνος μπροστά στην πλώρη
αναστενάζει για μια μελαχρινή.

Μα ο λοστρόμος πάει και του λέει,
μη συλλογιέσαι κι ανησυχείς
πως έχει δίκιο καταλαβαίνω,
φουρτούνες τέτοιες περάσαμε κι εμείς.

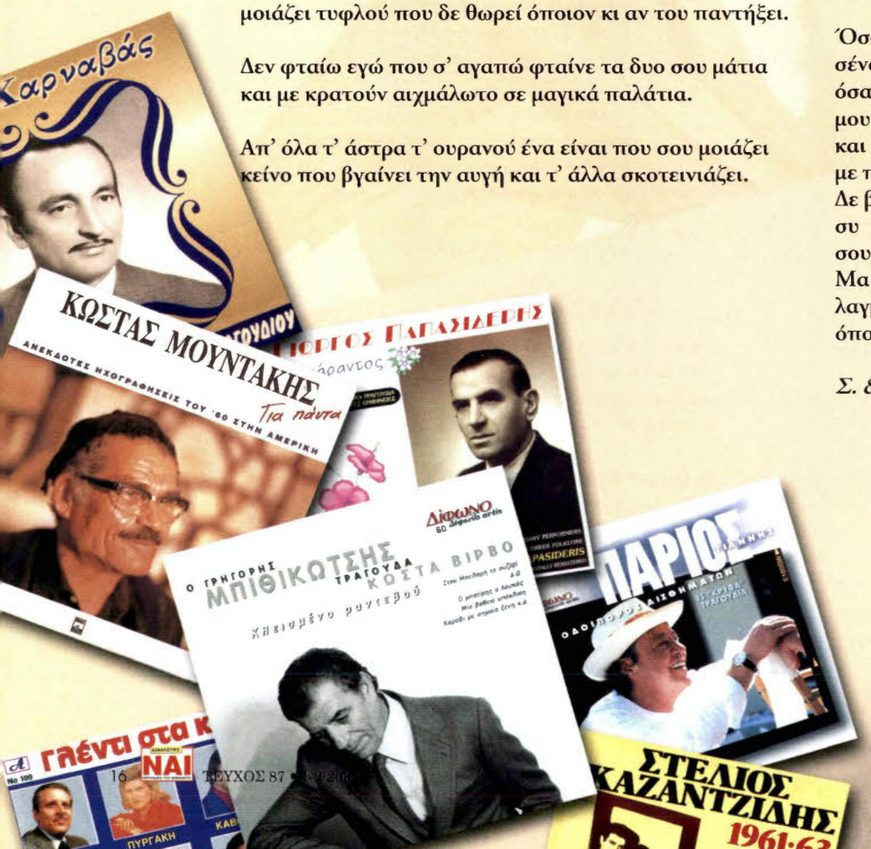
Καπεταναίοι και τόσοι άλλοι,
λοστρόμοι, ναύτες, μηχανικοί,
καθένας έχει και τον καημό του
έτσ' είμαστε όλοι εμείς οι ναυτικοί.

Γ. Μητσάκη

ΟΠΟΥ ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΑΙ ΜΑΛΑΜΑ

Όσο αγαπώ τη μάνα μου, αγάπησα και σένα,
όσα είχα και δεν είχα
μου τα μάσησες
και μπατίρη στο φινάλε
με παράτησες.
Δε βαριέσαι, δεν πειράζει, χαλάλι σου,
συ μια μέρα θα χτυπήσεις το κεφάλι σου.
Μα η δική μου η καρδιά δεν έχει αντάλλαγμα,
όπου Γιώργος και μάλαμα.

Σ. & Μ.: Γ. Μητσάκη



ΚΟΚΚΙΝΑ ΦΑΝΑΡΙΑ

Του λιμανιού το καλντερίμι όσοι δε ζήσαν
αφού δεν ξέρουν τι είναι πόνος και καημός.
Πώς κλαίει ο άνθρωπος που τα όνειρά του τώρα σβήσαν
πόσο πικρός του κόσμου ο κατατρεγμός.

Πνιχτές ανάσες και βρισιές
βαμμένα χείλια παγωμένα στις φωλιές.
Κι είναι ο θάνατος αργός
του πεζοδρόμιου ο νόμος ο σκληρός.

Πληρωμένες αγκαλιές ιστορίες τραγικές
γράφονται μέσα στις κρύες φτωχογειτονιές.
Το τραγούδι σπαραγμός η ζωή κατατρεγμός
το καλντερίμι ένας ατέλειωτος καημός.

Του λιμανιού το καλντερίμι όσοι δε ζήσαν
αφού δεν ξέρουν τι είναι πόνος και καημός.
Πώς κλαίει ο άνθρωπος που τα όνειρά του τώρα σβήσαν
πόσο πικρός του κόσμου ο κατατρεγμός.

Σβήσαν τα φώτα στα στενά
του λιμανιού τα καλντερίμια σκοτεινά.
Και σταμάτησε η ζωή
το ψέμμα το φτιασιδωμένο της να ζει.

Πίκρα, δάκρυ, στεναγμός ξεχαστήκαν και καημος
έγινε όνειρο γαλάζιος ουρανός.
Και τα πρόσωπα χλωμά κουρασμένα τα κορμιά
μέσα στον ύπνο ψάχνουν να βρούνε λησμονιά.

Σ.: Λ. Παπαδόπουλος
Μ.: Σ. Ξαρχάκος

ΠΟΥΛΑΚΙ ΞΕΝΟ

Πουλάκι ξένο ξενιτεμένο,
πουλί χαμένο πού να σταθώ.

Πού να καθίσω να ξενυχτήσω,
πού να καθίσω να μη χαθώ.

Βραδιάζει η μέρα σκοτάδι παίρνει
και δίχως ταίρι πού να σταθώ.

Πού να φωλιάσω σε ξένο δάσος.
πού να φωλιάσω να μη χαθώ.

Ι. Βηλαρά

ΧΑΡΤΙΝΟ ΤΟ ΦΕΓΓΑΡΑΚΙ

Χάρτινο το φεγγαράκι
ψεύτικη η ακρογιαλιά
αν με πίστευες λιγάκι
θάταν όλα αληθινά.

Δίχως τη δική σου αγάπη
δύσκολα περνά ο καιρός
δίχως τη δική σου αγάπη
είναι ο κόσμος πιο μικρός.

Μ. Χατζηδάκι

ΦΕΡΤΕ ΜΙΑ ΚΟΥΠΑ ΜΕ ΚΡΑΣΙ

Φέρτε μια κούπα με κρασί
και κάντε μου παρέα,
για μένα απόψε η βραδιά
είναι η τελευταία.

Πέστε τραγούδια θλιβερά
απ' της καρδιάς τα βάθη
δεν είναι άλλα πιο βαριά
απ' τα δικά μου πάθη.

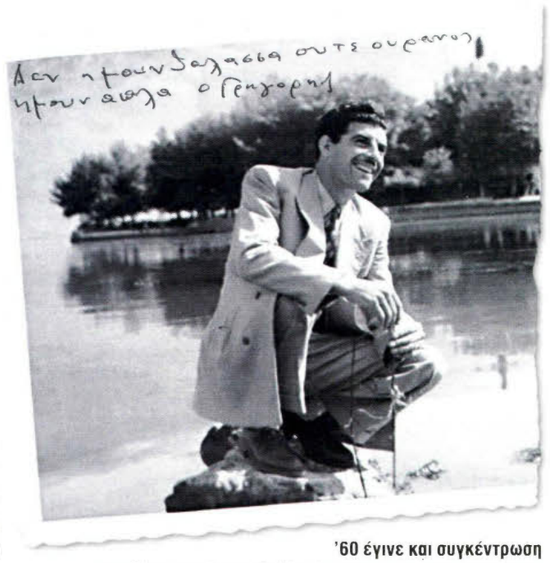
Βρε ζωή φαρμάκια στάζεις
σε βαρέθηκα
κι αν χρυσά παλάτια τάζεις
είναι ψεύτικα.

Κι αν δείτε φίλοι κάποτε
μια μάνα πικραμένη,
πέστε ας το πάρει απόφαση
κι ας μη με περιμένει.

Α. Καλδάρα

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Σήμερα που ο Δ. Κοντομηνάς κυριαρχεί και πρωταγωνιστεί όλοι τρέχουν να του υποβάλλουν τα σέβη και τα συγχαρητήρια, άλλοι από κολακεία και άλλοι από πραγματική αναγνώριση της αξίας του, άλλοι από υστεροβουλία, άλλοι καταχραζόμενοι της καλωσύνης του, άλλοι «πατώντας» στη μεγαλοσύνη του εκλιπαρούν την «εύνοιά» του, άλλοι νομίζοντας ότι του προσφέρουν καλό, τον βλάπτουν σοβαρά στην υγεία του και στην «εικόνα» του... Αν γυρίσουμε πίσω όμως και ψάξουμε στα χαρτιά θα δούμε ότι κάποιοι τον «δυσκόλεψαν» στα πρώτα του χρόνια, άλλοι «απείλησαν» να κλείσουν την εταιρία του, άλλοι τον υποτίμησαν και κάποιοι όταν πρωτοέστελνε προσκλήσεις σε εκδηλώσεις της νέας του εταιρίας έλεγαν πως δεν ήθελαν να χάνουν χρόνο με τον «νεαρό»... Τέλος πάντων, δεν μπορώ να ξεχάσω τότε που έφευγε στην Αμερική με πόσο αγωνία χαιρέτισε κάποιους συνεργάτες του στο υποκατάστημα INTERAMERICAN στην Ομόνοια, Πανεπιστημίου και Μπενάκη (;) του Ν. Βασιλάτου (;) λέγοντας ότι «καλά φεύγω, δεν ξέρω πώς θα γυρίσω», αλλά ελπίζω να πάνε όλα καλά. Και γύρισε θριαμβευτής! Και μεγαλούργησε, επειδή είχε όραμα και πιστούς συνεργάτες και δούλεψε πολύ και «χάλασε» πολλά όνειρα μέχρι να γίνει αυτό που είναι. Και δεν ήταν όλα ρόδινα, είχε και εφιάλτες. Είχε όλα τα ανθρώπινα η πορεία του! Αυτά που τράβηξε ο Κοντομηνάς είναι «Οδύσσεια» μέχρι να «βγει» απ' τη μιζέρια ο κλάδος και να ανέβει από τη Β' Εθνική που ήταν αρχές του '70 στην Α' Εθνική που «παίζει» σήμερα. Είχε πολλά να παλέψει ο Κοντομηνάς και κυρίως «τα συντρόφια» του κλάδου. Πολλές φορές αυτά που δεν έμαθε ποτέ ο πολύς κόσμος μου θυμίζουν τη μεγάλη επιτυχία του Μίκη Θεοδωράκη «ΕΠΙΤΑΦΙΟΣ» σε στίχους Γιάννη Ρίτσου που όταν έκανε τη δεύτερη ηχογράφηση του 1960 με τον Γρ. Μπιθικώτση κάποιοι «αριστεροί διανοούμενοι», οι σύντροφοι δηλαδή, αντέδρασαν θεωρώντας ιεροσυλία τη λαϊκή έκδοση με τον Μπιθικώτση (ήταν άσημος τότε). Η πρώτη ηχογράφηση ήταν με Χατζηδάκη - Μούσχουρη. Μάλιστα το Δεκέμβρη του



'60 έγινε και συγκέντρωση καταδίκης του έργου. Το ίδιο έκανε και η επίσημη ηγεσία της Αριστεράς τότε, μαζί βέβαια με τη Δεξιά και την Εθνική Ραδιοφωνία. Για την ιστορία, τον «Επιτάφιο» ο Μίκης Θεοδωράκης τον συνέθεσε στο Παρίσι το 1958, από βιβλίο που του έστειλε ο Γιάννης Ρίτσος με αφιέρωση: «Το βιβλίο αυτό κάηκε από τον Μεταξά στα 1938 κάτω από τους στύλους του Ολυμπίου Διος». Ο Μίκης Θεοδωράκης σημειώνει ότι τον «Επιτάφιο» τον μελοποίησε (μεγάλο μέρος) περιμένοντας τη γυναίκα του μέσα στο αυτοκίνητο μέχρι να τελειώσει τα ψώνια σε σούπερ - μάρκετ. Όταν το τελείωσε, το έστειλε στον Γιάννη Ρίτσο, σ' ένα φίλο του τον Βύρωνα Σάμιο και τον Μάνο Χατζηδάκη που στο θέατρο «Κεντρικόν» όταν άκουσε το 1966 τον Μπιθικώτση να τραγουδά τη «Ρωμιοσύνη» του είπε: «Είσαι ο μεγαλύτερος τραγουδιστής του αιώνα μας». Οι επιτυχίες «Ρωμιοσύνη», «Άξιον Εστί» και «Επιτάφιος» έχουν πολλά διδάγματα για την Ελλάδα. Και η πορεία του Δ. Κοντομηνά και των έργων του «Ασφάλειες Ζωής», «Αμοιβαία» και «Ασφαλιστές ζωής και υγείας» έχουν να πουν πολλά στην ελληνική οικονομία που το 1970 «χτύπαγε ξύλο» στη λέξη «θάνατος», ήταν ανασφάλιστη, ήταν σε πλαίσια 23% πληθωρισμού, είχε ένα τραπεζικό κατεστημένο που έπνιγε τις ασφάλειες, που είχε «παράνομους» πράκτορες β' διαλογής κοντά στα υποκαταστήματα τραπεζών, που αγνοούσε το λαό, που πουλούσαν χωράφια κάποιοι για να νοσηλευτούν, που έβαζαν «μέσον» βουλευτή να πιάσουν κρεβάτι, κ.λπ., κ.λπ... που οι κυβερνητικοί διοικητές των ασφαλειών καθόριζαν τις αυξήσεις τιμολογίων και οι πρωθυπουργοί έστελναν τα χρήματα του ΙΚΑ και των ταμείων σε 4% τόκο όταν οι Τράπεζες τόκιζαν τις καταθέσεις με 20% και άνω και το πλεονάζον εργατικό δυναμικό, τα νιάτα «καραβιές» στην Αμερική, στη Γερμανία, στην Αυστραλία, λύνοντας την απειλή της ανεργίας... Αχ, Κοντομηνά, νά 'ξεραν μερικοί τι τράβηξες παλεύοντας τους «βαρόνους» και αρχιερείς του κλάδου...!

Η εισήγηση ενός ελληνολάτρη ιστορικού και συνεργάτη του Φιντέλ Κάστρο – του Εμανουέλ Γκαρσία που σπούδασε θεολογία στην Αθήνα – η «παρέκκλιση» μιας ομάδας ιερέων από το καθολικό δόγμα και η ιεραποστολική δράση της ορθόδοξης μητρόπολης Παναμά είχαν ως αποτέλεσμα τη δημιουργία της εκκλησίας του Αγίου Νικολάου στο θρυλικό λιμάνι της Αβάνας, που εγκαινιάσθηκε από τον οικουμενικό πατριάρχη Βαρθολομαίο.
Μερικά χρόνια πριν δεν θα πιστεύαμε στα μάτια μας κι όμως ο ηγέτης της Κούβας παρέδωσε το ναό στον κ. Βαρθολομαίο. Ο ιερέας του ναού λέγεται πατήρ - Κοσμάς, κατά κόσμο Οκτάβιο Κορεάλ Σαλαζάρ, μιλά Αγγλικά, Ισπανικά και λίγα Ελληνικά. Ποίμνιό του 100 Κουβανοί και 400 διάφοροι· Ρώσοι, Βούλγαροι, Ρουμάνοι, κ.λπ. Τα Ευαγγέλια και τα κείμενα είναι στα Ισπανικά, Αγγλικά, Ελληνικά.

**Στις 14.1.2004 απεβίωσε ο Συντονιστής Ασφαλιστικών Συμβούλων INTERAMERICAN, Δημήτρης Βάχλας, γεννηθείς στο χωριό Κονίστρες Κύμης Ευβοίας το 1944.
Απόφοιτος Ανωτέρας Σχολής Ναυπηγών. Μπήκε στην INTERAMERICAN, ως ασφαλιστής το 1971. Ήταν ραδιοερασιτέχνης και χειριστής ελικοπτέρου.**

Δεν κάθονταν καλά τα παιδιά της ασφαλιστικής αγοράς και για να κοιμούνται ήσυχα έγινε η Χιονάτη εποπτική αρχή που θα τα φροντίζει και θα τα προσέχει από δω και πέρα. Μέχρι τώρα όλοι συμφωνούσαν ότι αυτό μόνο έφταιγε και το κοινό δεν είχε καλή άποψη για τις ασφαλιστικές εταιρίες. Η εποπτική αρχή έφταιγε για τον αθέμιτο ανταγωνισμό, για τις μη καλές αποζημιώσεις, για τις κακές πωλήσεις, για την έλλειψη service, για την έλλειψη καλών συμβάσεων με τους διαμεσολαβούντες, για τις ασάφειες στους όρους, για τις εξαιρέσεις των συμβολαίων, για... Άποψή μας είναι ότι όσοι είναι νάνοι θα παραμείνουν νάνοι... Οι πελάτες βλέπουν και επιλέγουν. Οι γίγαντες είναι γίγαντες και οι νάνοι, νάνοι. Αυτό δεν μπορεί να το αλλάξει η εποπτική αρχή. Από δω και πέρα θα ισχύει κάτι που έλεγαν οι Αρχαίοι πρόγονοί μας, ότι οι νόμοι χρειάζονται για τους άδικους και παρανομούντες. Οι δίκαιοι δεν έχουν ανάγκη νόμων. Και για τις καλές εταιρίες δεν έχει σημασία αν υπάρχει ή δεν υπάρχει εποπτική αρχή... Οι κλέφτες και οι ψεύτες τον πρώτο χρόνο χαίρονται. Μετά πιάνονται και απορρίπτονται από τον καταναλωτή...

■ Με τάση ανάκαμψης και 14% αύξηση έκλεισε η ΑΓΡΟΤΙΚΗ το 2003. Ο κ. Δ. Βιδάλης μάλλον θα δώσει νέες στρατηγικές ανάπτυξης «έξω από τα συνηθισμένα» για χρόνια στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ. Και κυρίως ανάπτυξη και εκτός κύκλου ΑΤΕ.

■ Με τη δύναμη του καλού και ποιοτικού SERVICE η εταιρία ΔΥΝΑΜΙΣ είχε στο 2003 καθαρή αύξηση 22%. Τα στελέχη της δίνουν σημασία στο να είναι πρώτα ΚΑΛΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ και μετά όλα τ' άλλα. Αναμορφώνουν τη μηχανογράφησή τους για καλύτερη απόδοση, κάνουν συνεργασίες και προσέχουν τα δυνατά τους σημεία στον Κλάδο Πυρός, Σκαφών και Μεταφορών.

■ Τώρα που η Επιτροπή Ζωής κάνει θετικά ανοίγματα ενημέρωσης για τα ωφέλη των ασφαλειών ζωής, ας ρωτήσει κι ένα δικηγόρο τι σημαίνει να υπογράφεις συμφωνίες και όρους πολλών σελίδων «εκτός συμβολαίου με τους πελάτες... με διάφορα σωματεία και εταιρίες». Έχουμε την εντύπωση ότι κάπου υπερέβησαν κάποιοι τα «νομικά εσκαμμένα» και θα έχουν προβλήματα στο μέλλον.

■ Και επειδή πήραν κάποιοι «χαρτί» ότι είναι «εντάξει» στις υποχρεώσεις τους μην το πιστέψουν στ' αλήθεια. Για τους άλλους είναι. Οι ίδιοι ήξεραν ότι δεν είναι σ' όλα εντάξει και ότι το... «σχοινί πλησιάζει επικίνδυνα στο φιτίλι της βόμβας», ας φροντίσουν έγκαιρα πριν πάρουν φωτιά.

■ Ρωτήστε να μάθετε πόσο θα στοιχίζουν στην ασφαλιστική αγορά οι ελέγχοντες τις ασφαλιστικές νέοι επίτροποι της επιτροπής. Συμφέρει επίτροπος παρά διευθύνων ασφαλιστικής εταιρίας, λένε κάποιοι προστάτες του λαού. Ενδιαφέρον έχει να γραφτεί κάποτε και τι εισπράττουν αγωνιζόμενοι για τα δίκαια των θυμάτων ασφαλιστικών υποχρεώσεων κάποιοι της προσκολλήσεως σε επιτροπές, σε εκκαθαρίσεις, σε διαιτησίες, σε επικουρικά, σε δικηγορικά, κ.λπ., κ.λπ. Ενδιαφέρον έχει να γραφτούν και κάποια εφάπαξ στις τελευταίες εξόδους των συγχωνεύσεων και αποζημιώσεις μεγαλοστελεχών... μαζί με τις πιστωτικές τους κάρτες. Για την ιστορία.

■ Αφού έγινε «ξέπλυμα» πελατολογίου με διάφορες άκομψες μεταφορές από εταιρία σε εταιρία τώρα το Bonus Malus είναι «άχρηστο». Να καταργηθεί λένε κάποιοι και οι άλλοι συμφωνούν. Από την άλλη ξεπέρασε τα 150 εκατομμύρια ευρώ το έλλειμμα στο Επικουρικό.

■ Με λειτουργικό κόστος των πολλών γύρω στο 20-30%, με αθέμιτο ανταγωνισμό, χωρίς Bonus Malus, με εκπτώσεις γύρω στο 50%, με προμήθειες γύρω στο 50% στα εισπραττόμενα, με το 80% οχημάτων σε 10 εταιρίες, με ανεξέλεγκτα συνεργεία και δικηγόρους και χωρίς εποπτεία είναι θαύμα ελληνικό το ότι επιβιώνει ο Κλάδος Αυτοκινήτων. Οι διοικούντες δικαιούνται επαίνου και καθηγητικής έδρας στο οικονομικό πανεπιστήμιο.

«Ο ξαφνικός θάνατος του Μαρκ Βίβιεν Φοέ προκάλεσε σοκ στην κοινή γνώμη. Τόσο γιατί ο συγκεκριμένος ποδοσφαιριστής ήταν πασίγνωστος με πλήθος διακρίσεων, όσο και διότι το θλιβερό συμβάν έγινε μπροστά στα μάτια μας. Καλώς ή κακώς η κάμερα "έπιασε" όλο το σκηνικό – το πιο αποτρόπαιο ζουμάρισμα στην καριέρα του ηλικίας 28 ετών ποδοσφαιριστή...

Κρίμα για τον άτυχο νέο, αλλά το ζητούμενο είναι τι κάνουμε στο εξής: έρχεται στην επιφάνεια το θέμα της ιατρικής παρακολούθησης των ποδοσφαιριστών. Ο θάνατος του Φοέ επίσημα ίσως να μην αποδοθεί ποτέ στη ζέστη και στην υπερκόπωση. Ωστόσο, θα αποτελέσει το εφαλτήριο για αλλαγές που θα σώσουν τις ζωές άλλων συναδέλφων του.

Από τη στιγμή που ο Σεπ Μπλάτερ έχει αποφασίσει ότι οι ποδοσφαιριστές είναι... ακούραστα όντα και μπορούν να αγωνίζονται ασταμάτητα για να γεμίζουν κερκίδες σταδίων και τηλεοπτικό χρόνο μεσούντος του θέρους, μία λύση υπάρχει: η οχύρωση των οργανισμών και η λεπτομερής εξέταση κάθε αθλητή».

Το θέμα που περιγράφω ήταν επίκαιρο τον Ιούνιο 2003. Το άφησα να περάσει λίγο για να θίξω ψύχραιμα το πρόβλημα της υγείας των ασφαλιστών που όλο και πιο πολύ «καίει» τις οικογένειές τους. Τα ακατάστατα και πολύωρα ωράρια δεν ωφελούν κανέναν! Ας το προσέξουν οι Managers που πιέζουν και οι εταιρίες που πιέζουν τους Managers. Διαβάστε και παραλληλείστε κάποια γεγονότα.

Είναι πολύ δύσκολο για έναν Έλληνα εργαζόμενο να ανεβάσει τις μηνιαίες αποδοχές του στα επίπεδα των 2.500 - 2.700 ευρώ μηνιαίως. Κι αν ακόμη το καταφέρει, θα έχει να αντιμετωπίσει τη βαριά φορολογία και τις υψηλές ασφαλιστικές κρατήσεις. Στις περισσότερες χώρες της Ευρώπης, αμοιβές αυτού του ύψους βρίσκονται στην... ημερήσια διάταξη, ενώ οι κρατήσεις είναι σημαντικά μικρότερες. Για την ακρίβεια, οι Έλληνες μαζί με τους Φιλανδούς, τους Δανούς, τους Βέλγους και τους Αυστριακούς, υφίστανται τη μεγαλύτερη παρακράτηση φόρου και ασφαλιστικών εισφορών στην Ευρώπη.

Η Watson Wyatt μελέτησε τα συστήματα φορολόγησης και ασφάλισης που ίσχυαν το 2002 σε 17 χώρες της Ευρώπης ανάλογα με το ύψος του εισοδήματος.

Ασφαλιστικές κρατήσεις και φόροι στην Ε.Ε.*

	Υψος κρατήσεων	Ποσό επί των ακαθάριστων αποδοχών (σε ευρώ)
Δανία	38%	14.592
Φιλανδία	37%	14.208
Βέλγιο	34%	13.056
Ελλάδα	34%	13.056
Σουηδία	34%	13.056
Αυστρία	32%	12.288
Ολλανδία	32%	12.288
Ιταλία	30%	11.520
Πορτογαλία	28%	10.752
Βρετανία	26%	9.984
Νορβηγία	25%	9.600
Γερμανία	23%	8.832
Γαλλία	23%	8.832
Ισπανία	21%	8.064
Λουξεμβούργο	15%	5.760
Τσεχία	14%	5.376
Ιρλανδία	14%	5.376

*Για μισθωτό με δύο παιδιά και ετήσιες αποδοχές ύψους 38.400 ευρώ.

Στο έντυπο του Φοίνικα METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ με τίτλο «Νέα Αντίληψη», γράφει ο Δημ. Τρυφωνόπουλος, Δ/ντής Marketing ότι:

«Το 2003 ήταν ουσιαστικά η πρώτη ολοκληρωμένη χρονιά λειτουργίας της ενοποιημένης Φοίνιξ Metrolife Εμπορική Α.Ε.Α.Ε. Στο διάστημα αυτό όλες οι διευθύνσεις επενδύοντας ατελείωτες ανθρωποώρες λειτούργησαν ομαδικά, συστηματικά, συντονισμένα και με υψηλό αίσθημα ευθύνης, ώστε να μπορούμε να πούμε σήμερα στο τέλος του 2003, ότι απολαμβάνουμε πλέον καρπούς της προσπάθειας αυτής. Δεν ισχυριζόμαστε ότι δεν υπάρχουν περιθώρια βελτίωσης ή ατέλειες, όμως δουλεύουμε συστηματικά και ομαδικά πάνω σε αυτά, ώστε να επιτύχουμε το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα».

Στο ίδιο έντυπο πληροφορηθήκαμε για τη νέα εφαρμογή GLASS (σύστημα Υποστήριξης Διαχείρισης Γενικών Κλάδων και Ζωής) από το Γενικό Διευθυντή Εργασιών Ηρακλή Δασκαλόπουλο και το ρόλο του Κλάδου Ζωής μέσα στη νέα εταιρία από το Διευθυντή Διεύθυνσης Εργασιών Ζωής και Υγείας κ. Δ. Κουγιά. Ενδιαφέροντα και τα περί του Εσωτερικού Ελέγχου του επικεφαλής κ. Κ. Τριανταφυλλίδη. Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής κ. Γ. Κώτσαλος, τονίζει ότι: «Στο 2003 η εταιρία πέτυχε σημαντικούς στόχους και έβαλε γερά θεμέλια για το μέλλον. Ξεκίνησε το πρόγραμμα αναδιάρθρωσης και μέσα στη χρονιά υλοποιήθηκε το δυσκολότερο μέρος του με την ουσιαστική συμβολή των Γενικών Διευθυντών, των Διευθυντών της εταιρίας, του Project Office και όλων των ομάδων εργασίας. Αυτό της βελτίωσης του δείκτη ζημιών, της μείωσης των λειτουργικών εξόδων, της βελτίωσης της εισπραξιμότητας, του ανασχεδιασμού των δικτύων και φυσικά της υιοθέτησης του νέου μηχανογραφικού συστήματος».

Μέσα στο χειμώνα και τον παγετό ξεφυλλίζοντας ένα καλοκαιρινό άλμπουμ από διακοπές στη Σκιάθο κοίταζα φωτογραφίες στο λιμάνι και στα λαλάρια με τα υπέροχα κυανά χρώματα και αναγαλλιάζε η ψυχή μου. Τι υπέροχα πέρασα στις παραλίες της, στις Κουκουναριές με τη χρυσή άμμο, στα στενάκια δίπλα στο Μουσείο Παπαδιαμάντη, στον Κόλπο της Καναπίτσας, στο Αγνάντιο, στην αυλή των τριών Ιεραρχών στη Μητρόπολη. Το νησί των Πελασγών και Κρητών με το μοναστήρι της Παναγιάς Κουνίστρας του Ευαγγελισμού, με τις όμορφες παραλίες στην Τσουγκριά, στην Τζανεριά, στον Κολιό, στον Βρωμόλιμνο, στο Ματράκι, στην Ασέληνο, στον Τρούλλο, στην Αγία Παρασκευή, στις Αχλαδιές.

Το όνομα όμως Αλέξανδρος Παπαδιαμάντης είναι το μεγαλύτερο «καράβι» που κουβαλά συνέχεια επισκέπτες και «τουριστικό χρήμα». Όλα είναι μια ιδέα... και η ιδέα «Παπαδιαμάντης» είναι ανώτερη από φθαρτά και προσωρινά... νεοελληνικά κόλπα. Έμαθα ότι κάποιος Γαλάτης άφησε περιουσία και μεγάλο οικόπεδο για Μουσείο. Μπράβο! Ενημερώστε μας κ. Δήμαρχε πότε με το καλό θα αξιοποιηθεί η κληρονομιά για Μουσείο να γράψουμε και να βοηθήσουμε τη Σκιάθο!

Κάποτε, στην αυτοβιογραφία του ο Μάρλον Μπράντο είπε ότι «ο κόσμος έχει την τάση να με μυθοποιεί. Το χειρότερο που μπορεί να συμβεί σε κάποιον που γίνεται διάσημος είναι να πιστέψει τους μύθους για τον εαυτό του και αυτό (έχω την έπαρση να πω) είναι κάτι που δεν έκανα ποτέ». Τελειώνοντας το 2003 οι εταιρίες και τα γραφεία θα κάνουν απολογισμούς και θα βγάλουν τους πρώτους τους, και τους πρωταγωνιστές τους. Πολλοί αρχίζουν να «μυθοποιούν» καταστάσεις, να μιλάνε για είδωλα, για μεγάλους, για αστέρια... Κάποιοι «καβαλάνε» το καλάμι και γίνονται «τροχοπέδη» σε σχέδια, σε ομάδες, σε προγράμματα εταιριών, περιφερειών και υποκαταστημάτων πιστεύοντας ότι αυτοί είναι και κανένας άλλος... Μετά αρχίζουν διεκδικήσεις και «νάζια» και απαιτήσεις και παραλογισμοί. Συνιστούμε σύνεση, νηφαλιότητα, μέτρο.

Άλλοι όπως ο Μάρλον Μπράντο που είναι μύθοι έχουν αυτοσυγκράτηση, κάποιοι άλλοι της ρηχής καθημερινότητας «δεν παίζονται»... Ευθύνη στα παρατράγουδα έχουν οι Managers και οι επικεφαλής που εγκρίνουν και το κόστος σε κύπελλα και μετάλλια χωρίς αντίκρισμα... Δεν λέμε να μην επιβραβευθούν οι άνθρωποι, αλλά σεμνά, με μέτρο ανάλογης αξίας. Παρατηρώ ότι όσο πιο πολλά κύπελλα και πτυχία δίνονται, τόσο υποβαθμίζεται η παραγωγή ως ποιότητα... Δεν γίνεται να είναι διακρίσεις αυτές εκεί που ΟΛΟΙ βραβεύονται. Προτείνουμε να ΞΑΝΑΜΕΛΕΤΗΘΕΙ το θέμα βραβεύσεις.

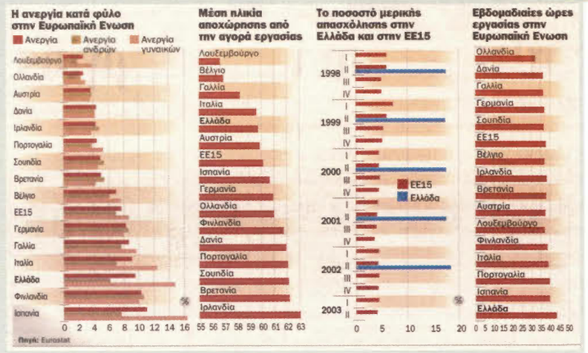
Προβληματισθείτε και με τα ολυμπιακά μετάλλια. Μόνο έξι άτομα φθάνουν στον τελικό μετά από χιλιάδες αγώνες και συμμετοχές... Για ένα χρυσό. Αναβαθμίστε την αξία των βραβείων σας. Δείτε τις βιντεοσκοπήσεις βραβεύσεων και θα καταλάβετε...

Υπερτερεί η ποσότητα και η μαζικότητα, σε βάρος των ολίγων που ξεχωρίζουν... Καλή χρονιά 2004.

Μετοχές που βρίσκονται «καβάλα» στο άλογο της διεύρυνσης των «15» της Ευρωπαϊκής Ένωσης κυνηγούν ιδιώτες επενδυτές και θεσμικά χαρτοφυλάκια, καθώς πλησιάζει η ώρα της ένταξης.
Φέτος το Μάιο, δέκα χώρες, κυρίως από την Κεντρική και την Ανατολική Ευρώπη, θα είναι τα νέα μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Θα προσθέσουν 20% περισσότερους κατοίκους στο συνολικό πληθυσμό της Ε.Ε., αλλά η συνεισφορά τους στην ανάπτυξη του ΑΕΠ της Ε.Ε. υπολογίζεται μόλις στο 5% – παρά τους συγκριτικά υψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης των οικονομιών τους, όπως αναφέρει πρόσφατη ανάλυση της Merrill Lynch.
Η περιοχή δίνει υψηλές μετοχικές αποδόσεις χωρίς να λείπουν το ρίσκο και οι τριγμοί.

Αποδόσεις και αποτιμήσεις «μετοχών της διεύρυνσης»

ΕΤΑΙΡΕΙΑ	ΧΩΡΑ	ΚΛΑΔΟΣ	ΜΕΤΑΒΟΛΗ 6ΜΗΝΟΥ (%)	ΜΕΤΑΒΟΛΗ 12ΜΗΝΟΥ (%)
Softbank	ΠΟΛΩΝΙΑ	Πληροφορική	14,01	83,61
Swiece	ΠΟΛΩΝΙΑ	Χαρτί	50,89	80,16
Gedeon Richter	ΟΥΓΓΑΡΙΑ	Φαρμακευτικά	48,40	79,21
ORBIS Hotels	ΠΟΛΩΝΙΑ	Ξενοδοχεία	35,98	48,18
BPHPBK	ΠΟΛΩΝΙΑ	Τράπεζες	32,80	43,10
PGF	ΠΟΛΩΝΙΑ	Υγεία	21,77	42,65
Prokom	ΠΟΛΩΝΙΑ	Πληροφορική	25,04	33,15
Komercni	ΤΣΕΧΙΑ	Τράπεζες	32,84	30,46
Pekao	ΠΟΛΩΝΙΑ	Τράπεζες	13,70	26,28
OTP	ΟΥΓΓΑΡΙΑ	Τράπεζες	35,06	24,88
BRE Bank	ΠΟΛΩΝΙΑ	Τράπεζες	17,84	22,31
TPSA	ΠΟΛΩΝΙΑ	Τηλεπικοινωνίες	17,46	22,26
Cesky Telecom	ΤΣΕΧΙΑ	Τηλεπικοινωνίες	13,48	19,10
Agora	ΠΟΛΩΝΙΑ	Ψυχαγωγία-ΜΜΕ	2,879	10,38
Matav	ΟΥΓΓΑΡΙΑ	Τηλεπικοινωνίες	11,69	0,05
Computerland	ΠΟΛΩΝΙΑ	Πληροφορική	7,63	-5,61
EGIS Pharmaceuticals	ΟΥΓΓΑΡΙΑ	Φαρμακευτικά	19,50	-29,24



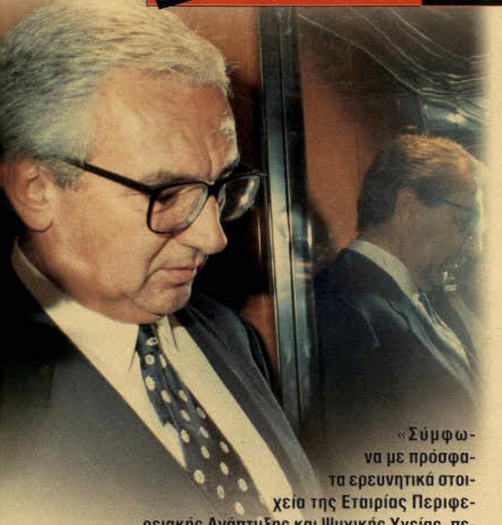
Πολλοί είναι αυτοί που ζητάνε να συνεργασθούν με την ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ είτε ως εταιρίες είτε ως ασφαλιστές ή πράκτορες. Η εταιρία του κ. Γιάννη Λαπάτα και των συνεργατών του έκλεισε το 2003 με 20% αύξηση και θα μοιράσει και κέρδη. Τελευταία παρατηρούμε ότι οι επισκέψεις στελεχών της αγοράς όλο και ανεβαίνουν ζητώντας κάποιας μορφής συνεργασία. Στο 2004 η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ανοίγεται πιο πολύ στον Κλάδο Ζωής με νέα προγράμματα Ζωής και νέα Νοσοκομειακά, βασισμένη στις πωλήσεις πρακτορείων κυρίως. Οι πράκτορες τώρα με τις πολλές ανακατατάξεις του Κλάδου προβλέπουν ότι οι συνεργασίες τους αξίζει να πατάνε σε νοικοκυρεμένες εταιρίες μεσαίου μεγέθους, όπως η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ παρά σε μεγαλοσχήματα που δεν κατέληξαν ακόμα στο πώς θα λειτουργήσουν και με ποιον μαέστρο ασφαλιστή ή τραπεζίτη. Ευχόμαστε στην ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ κέρδη και πωλήσεις στο 2004.

Με αφορμή το κλείσιμο των δέκα ετών παρουσίας στην INTERNATIONAL LIFE του Δ/τού Υπ/τος κ. Κλέαρχου Πεφάνιου βρέθηκα το βράδυ 16-1-2004 στο υποκατάστημά του με ιδιαίτερη χαρά όπου εκεί συνάντησα αξιόλογα και αγαπητά πρόσωπα, τους ασφαλιστές του, τον Μανώλη Ανδρόνικο, τον Νίκο Βαμβουκάκη, τον κ. Φ. Μπράβο, τον κ. Γ. Σταμούλη και πολλούς φίλους. Εκεί βρήκα και τον παλαίμαχο ασφαλιστή Κώστα Λουκέρη που γιόρταζε 35 χρόνια συνεργασίας με τον κ. Μπράβο από τότε που κάπου στην οδό Δώρου στην Ομόνοια με το Διευθυντή της INTERAMERICAN Λαμπρούση και Μπράβο πρωτοσυναντήθηκαν. Τριάντα πέντε χρόνια αυτός ο άνθρωπος με τη σεμνή του παρουσία υπηρετεί τις ασφάλειες. «Το διάλεξα εγώ αυτό το επάγγελμα», είπε ο αγαπητός Κώστας, «δεν με διάλεξε εκείνο. Ασφάλισα 3 γενεές πελατών». Ο κ. Λουκέρης ξεκίνησε το 1969 από το μεγάλο φυτώριο ασφαλιστών INTERAMERICAN της ΣΤΑΔΙΟΥ 10 όπου το 1973 ξεκίνησα κι εγώ. Πίνοντας ένα ποτήρι κρασί μιλήσαμε για πολλά με τον κ. Κώστα Λουκέρη που με νοσταλγία, μου μιλούσε για τη Σταδίου 10, για τον Κοντομηνά και Ψωμιάδη, για τον Δουρνουνά, για τον Βεζυργιάννη, για τον μακαρίτη Γ. Σάνιο που κέρδισε στον Α' διαγωνισμό της εταιρίας INTERAMERICAN ένα FIAT (δάνειο να το πάρει) στη Μεγάλη Βρετάνια, για τον Μάκη Ρουχωτά, τον Λαμπρούση, τον Φώκο Μπράβο κ.ά. Ο επαλξιούχος αυτός ασφαλιστής θυμάται ότι ο Δ/ντής Λαμπρούσης στο πρώτο του ραντεβού για να γίνει ασφαλιστής ρώτησε πέντε - έξι συνυποψήφιους μ' αυτόν αν μπορούν μ' ένα κουταλάκι να αδειάσουν τη Λίμνη Μαραθώνα. Όχι είπαν οι άλλοι, αυτός όμως είπε, δεν γίνεται αμέσως αλλά με κάθε κουταλιά η λίμνη θα είναι λιγότερη... «Κάνεις για ασφαλιστής» του είπε ο Λαμπρούσης... Συμφωνήσαμε να μου γράφει στο NAI ιστορίες που σημάδεψαν εκείνη την εποχή στα πρώτα βήματα της ασφάλισης. Τίτλος ΣΤΑΔΙΟΥ 10...! Τυχερός ο Κλέαρχος Πεφάνιος που έχει τέτοιους συνεργάτες. Τυχερός και ο Μπράβος που σύντομα θα δει τις μεγάλες δυνατότητες ανάπτυξης του Κλέαρχου!

Δύο καλά παιδιά από το Βραχώρι (Αγρίνιο), ο Κώστας Παπανικολάου και ο Παναγιώτης Σιάτρας φιλοδοξούν να κάνουν καλές παραγωγές για την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στο 2004. Ο Σιάτρας έχει τα προσόντα να καταπλήξει και ο Παπανικολάου βγήκε στ' ανοιχτά για ανάπτυξη. Τα δείγματα ότι πάνε ΠΡΟΣΩ ΟΛΟΤΑΧΩΣ άρχισαν να φαίνονται. Ο Σιάτρας παθιασμένος στρατολογεί ποσότητα για να βγει και η ποιότητα και ο Παπανικολάου ψάχνει να αναπτύξει ανθρώπους από πολλές περιοχές, που σημαίνει βγήκε να δει κόσμο που είναι το υπ' αριθμόν ένα στοιχείο επιτυχίας στις πωλήσεις. Όταν «βλέπεις κόσμο» επακόλουθο έχεις τα αποτελέσματα... Το Αγρίνιο έχει προϋποθέσεις για πρωτιές... Τέλος 2004 θα σας ενημερώσουμε τι έγινε...

Έπεσε στα χέρια μου μια φωτογραφία με το συγκρότημα «Στελλάκη» Περπινιάδη τον χειμώνα του 1954 με εκλεκτούς καλλιτέχνες, με τον πατέρα Στ. Περπινιάδη και τον γιο Βαγγέλη Περπινιάδη και καθιστό δεξιά τον πατέρα του Γιώργου Νταλάρα τον αξέχαστο Λουκά Νταράλα. Τότε το 1954 ήμουν 6 χρονών και 4 χρόνια αργότερα από την Άρτα έφυγα μετανάστης στο Αγρίνιο όπου από το 1958 ως το 1966 τελείωσα δημοτικό - γυμνάσιο εξατάξιο και άκουγα τα πρώτα τραγούδια της ζωής μου εργαζόμενος παράλληλα σε κουρείο, σε μανάβικο, σε παπουτσάδικο και στην οικοδομή στα τσιμέντα, στις σκαλωσιές, στα τούβλα... Τότε ήταν μεγάλες επιτυχίες τα τραγούδια του Βαγγέλη Περπινιάδη γιου του Στελλάκη Περπινιάδη που πέθανε πέρσι το 2003 όπως το «Γύρισε κοντά μου αγάπη μου μεγάλη», το «Δεν είμαι βράχος ούτε βουνό», το «Φταίω - φταίω», το «Σαν την καλαμιά στον κάμπο», το «Με δάκρυ και με πόνο την αγάπη σου πληρώνω», το «Δεν έχω παλάτια και λεφτά, θέλεις να πεθάνω...», «Όλος ο κόσμος με μισεί», κ.ά. Πατέρας και γιος Περπινιάδης προσέφεραν πολλά στο ελληνικό τραγούδι και ως στιχουργοί και ως συνθέτες και ως τραγουδιστές. Τα ντουέτα του Στελλάκη με πολλές δόξες του λαϊκού, όπως π.χ. με την Ιωάννα Γεωργακοπούλου και Μητσάκη άφησαν εποχή όταν πρωτοτραγούδησαν το «Φανταράκι» (1948), το «Θα σου φύγω με καιρό», αλλά και με τον Στράτο Λαγιουμτζή και τον Βαγγέλη Παπάζογλου στο «Βάλε με στην αγκαλιά σου» (1934) με τον Σταύρο Τζονανάκο, τον Κώστα Ρουκουνά ή Σαμιωτάκη, τον Δ. Γκόγκο, τον Χρυσαφάκη, τον Κ. Καρίπη, κ.ά. Είναι όμορφο να βλέπεις οικογένειες για γενεές να προσφέρουν στο κοινωνικό σύνολο. Δυστυχώς η πολιτεία αργεί να δει τέτοιες μακρόχρονες προσφορές και να τις επιβραβεύσει. Και σε πολλές ασφαλιστικές εταιρίες βλέπω πατεράδες και γιους να προσφέρουν οικογενειακώς για πολλά χρόνια και κάποιους να αγνοούνται. Σε συναντήσεις των εταιριών βλέπω αυτά τα δίδυμα «πατέρα - γιου» και καμαρώνω όπως και πολύ λυπάμαι όταν βλέπω παιδιά παλαιών φίλων που έφυγαν πρόωρα πριν τα δουν επιτυχημένα, να συνεχίζουν. Στο παρόν ΝΑΙ έχουμε εξώφυλλο τον Θωμά Θωμόπουλο, η οικογένεια του οποίου υπηρετεί την ασφαλιστική αγορά. Στο πρόσωπό του θέλουμε να ΤΙΜΗΣΟΥΜΕ όλες τις οικογένειες ασφαλιστών που προσφέρουν στον κλάδο.

Συμπληρώθηκαν 30 χρόνια από το 1973, από τότε που στην οδό Σταδίου 10, στον 6ο όροφο, πρωτομπήκα στις ασφάλειες, στην INTERAMERICAN. Το υποκατάστημα ΣΤΑΔΙΟΥ 10 υπήρξε ένα φυτώριο πολλών και καλών ασφαλιστών μέσα στο οποίο αναπτύχθηκαν πολλοί άνθρωποι. Έτσι πρόχειρα θυμάμαι εκεί τον Γιάννη Δουρδουνά, τον Κώστα Τσαμπούκο, τον Π. Ψωμιάδη, τον Τάκη Γεωργόπουλο, τον Γιάννη Μαούνη, τον Νικολιδάκη, τον Δημ. Δημάκη, τον Μιχ. Ανδρουλιδάκη, τον μακαρίτη Νίκο Μπαρμπαρόσο, τον Νίκο Μαρινάκη, τον Γιώργο Χρυσανθακόπουλο, τον Τάσο Μάργαρη, τον Γιώργο Χειλαδάκη, τον Στάθη Μονογιό, τον Κώστα Λυγίζο, τον Λάμπρο Σιαφαρίκα, τον Δημ. Καλαμά, τον Ιγνάτιο Βλάχο, τον Κώστα τον Μπαλκάμο, τον Χρ. Στεργίου, τον Μιχ. Πυρουνάκη, τον γραμματέα Αθλητισμού Σφακιανάκη, τον Παναγ. Μελίστα, τον Νότη Πετροπουλέα, το μακαρίτη Ανδρέα Ζωγόπουλο, τον Μιχάλη Ζωγόπουλο, τον Γιώργο Λέλο, τον Αντωνάτο, τον Βεζυριγιάννη, τον Γιάννη Παραδείση, τον Παν. Γκρετσίκο, τον Δαυίδ Ανδρέου και πολλά ακόμη παιδιά που δόξασαν το επάγγελμα και με τον ιδρώτα τους «έφτιαξαν» ονόματα και εταιρίες...
Στη φωτογραφία στιγμιότυπο από κάποια κοπή πίτας στο υποκατάστημα Σταδίου 10 που αποτελείτο από τρία Unit (χωρίς το Δ/ντή Υπ/τος τον Γιάννη Δουρδουνά που είχε φύγει και για λίγο έκανε το Δ/ντή Πωλήσεων στην Ατλαντική Ένωση (1979), το unit Μιχάλη Ανδρουλιδάκη, το unit τον Δημ. Καλαμά και το unit Ευάγ. Σπύρου που εδώ μιλά στη φωτογραφία μπροστά στον Δημ. Κοντομηνά και τον Γιώργο Καπουράνη... Δεξιά στον Βαγγέλη Σπύρου ο Ανδρέας Κωστόπουλος (μεγάλη η προσφορά του στον κλάδο), πίσω ο Μιχ. Ανδρουλιδάκης, αριστερά ο Δ. Καλαμάς και καθιστός ο Χρ. Στεργίου ανώτερος δημόσιος υπάλληλος υπουργείου Οικονομικών, εφοριακός σήμερα... Ο Δημ. Κοντομηνάς (ο λεπτός όμορφος κύριος), πάντα ήταν κοντά στους ανθρώπους του και τις εκδηλώσεις τους, στις πίτες, στις γιορτές, στους γάμους, στις βαπτίσεις, στις κηδείες, παντού... Και τώρα όπου προλαβαίνει πάει αντίθετα με κάποιους που έχουν κανονισμό που πάνε και που όχι... και μετά θέλουν άνοδο!



«Σύμφωνα με πρόσφατα ερευνητικά στοιχεία της Εταιρίας Περιφερειακής Ανάπτυξης και Ψυχικής Υγείας, περίπου το 1/3 των νοσηλευτριών/ών ανά τον κόσμο βιώνουν υψηλά επίπεδα στρες από τα αρχικά ακόμα στάδια της καριέρας τους, ενώ ο κίνδυνος για την εμφάνιση ψυχικών διαταραχών στη συγκεκριμένη επαγγελματική ομάδα είναι πολύ υψηλός. Επίσης ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας αναφέρει ότι 30-40% των γιατρών καθίστανται ευάλωτοι στο να αναπτύξουν το σύνδρομο επαγγελματικής εξουθένωσης» («Ελευθεροτυπία» 29-7-03). Τα στοιχεία αυτά δεν κάνουν τίποτε άλλο παρά να υπογραμμίζουν το αδιαμφισβήτητο γεγονός, ότι το έργο της νοσηλευτικής και της ιατρικής φροντίδος ξεφεύγει από τα στενά πλαίσια του επαγγελματισμού. Είναι λειτούργημα. Είναι ιερή αποστολή. Θέλει έμπνευση, ενθουσιασμό, πίστη αταλάντευτη σε ιδανικά. Θέλει αυταπάρνηση. Απαιτεί θυσία. Προπάντων θέλει ψυχή μαγνητισμένη από την αγάπη του Χριστού. Να βλέπει στο πρόσωπο και του πιο ταπεινού, τον άνθρωπο, εικόνα του Θεού, προικισμένο με αθάνατη ψυχή, για τον οποίο θυσιάστηκε ο ίδιος ο Θεός».

Αυτά τα σχόλια του θρησκευτικού περιοδικού «ΖΩΗ» τα θυμίζω σε όσους επιχειρούν στις ασφαλίσεις υγείας, στους ασφαλιστές που πουλάνε προγράμματα υγείας, αλλά και κυρίως στους κακόπιστους που νομίζουν ότι τα θέματα υγείας είναι απλά λογιστικά. Το «τόλμημα» του Δημ. Κοντομηνά με την «Ευρωκλινική» κατά τη γνώμη μας είναι η επιτυχέστερη επαγγελματική του κίνηση μαζί με τις Ασφαλίσεις Ζωής. Όταν βοηθάς έναν άνθρωπο στην αρρώστια του ή ένας γιατρός κάνει μια επέμβαση και ο ασθενής ευγνωμονεί δια βίου αυτόν που τον βοήθησε σκεφθείτε πόσοι άνθρωποι οφείλουν ευγνωμοσύνη για το γεγονός ότι θα τυχαίνουν φροντίδας μέσω του ιατρικού έργου Κοντομηνά. Αλλά και πόση ευγνωμοσύνη θα 'πρεπε να νιώθουν οι εργαζόμενοι. Οι πολιτικοί «ρουσφετολογώντας» μεσολαβούν να πιάσει ένας άνεργος δουλειά και του απαιτούν την ψήφο και την ψυχή του οικογενειακώς. Τι να πούμε για το δημιουργό της εργασίας και των θέσεων εργασίας και του ωφελήματος! Το άλλο που πρέπει να πούμε είναι ότι ένα παιδί κάνει ο σύγχρονος Έλληνας πατέρας και μια ζωή τραβιέται να το σπουδάσει, να το βάλει σε δουλειά να το προκόψει και γεμίζει στρες, παρακαλάει, ψηφίζει κόμματα, γράφεται σε κλαδικές, φιλάει «κατουρημένες ποδιές», κ.λπ., κ.λπ. Έστειλαν ποτέ οι χιλιάδες πατεράδες (ΧΙΛΙΑΔΕΣ!) ένα γράμμα στον Δημ. Κοντομηνά, που χιλιάδες (ΧΙΛΙΑΔΕΣ) τον αποκαλούν ΔΕΥΤΕΡΟ ΠΑΤΕΡΑ τους ένα γράμμα ευγνωμοσύνης που πήρε πολλά παιδιά άνεργα, ανεκπαίδευτα, ανώριμα και τους έδωσε φαγητό, ρούχο, κοινωνική καταξίωση και τους έκανε καριέρα και τους έδωσε ΕΥ ΖΗΝ να του πουν ένα ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ; (Ίσως και να έγινε ως ένα βαθμό, ελπίζουμε).

Αν και είναι μικρή η φωνή μας ευχόμαστε να φτάσει στ' αυτιά του αυτό το ευχαριστώ που το ακούσαμε από κάποιους. Τους ανθρώπους του ο Δ. Κοντομηνάς τους αγάπησε όλους σαν συγγενείς του, τους φρόντισε, τους προστάτεψε, τους έδωσε όνειρα, πήγε στις χαρές και λύπες τους, στους γάμους, στις βαπτίσεις, στις κηδείες, στις γιορτές τους. Και για τους πελάτες τους σκεφτότανε το ίδιο, να δώσει προστασία, να δώσει βοήθεια στο δρόμο, να δώσει ένα κινητό, ένα ελικόπτερο, μια χορηγία, μια δωρεά, μια τράπεζα, ένα Αμοιβαίο, ένα καλό δάνειο για σπίτι... Είχε μόνιμα αυτό «το σύνδρομο επαγγελματικής εξουθένωσης» που αναφέρει για τους γιατρούς ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας... Είχε αυτό για το οποίο ο Θεός δίνει ένα στεφάνι νικητή σ' όσους αντέξουν μέχρι τέλους. Καλή δύναμη κύριε Κοντομηνά! Και για όσους δεν καταλάβατε, τέτοιοι χρειάζονται στην κοινωνία για να πάμε μπροστά. Η διαπίστωσή μας δεν είναι κολακεία (τι να την κάνει!) είναι προτροπή για μίμηση!

Στις 18 Ιανουαρίου 1984, είκοσι χρόνια πριν σε ηλικία 69 ετών πέθανε ο Βασίλης Τσιτσάνης, που γεννήθηκε στις 18 Ιανουαρίου 1915 στα Τρίκαλα, γιος τσαρουχά και για τον οποίο δήλωσε ο Γιώργος Νταλάρας στο «ΒΗΜΑ» αρχές 2004 ότι ήταν «ένας μικρός Χριστός των ανθρώπων που μίλησε στην ψυχή τους ανεξάρτητα από τη μόρφωση και κοινωνική τους τάξη... Χάνομαι στο μεγαλείο των τραγουδιών του, στους χαρακτηρισμούς, στα επίθετα...». Ο ίδιος είπε το εξής: «Τίποτε δεν αγνόησα στα τραγούδια μου. Η φαντασία μου φτερούγισε παντού. Έγραψα τραγούδια, για την Ελλάδα, για τη λευτεριά, για τη φτώχεια, για τον πόνο, για την ελπίδα, για την αδικία. Έγραψα και πόσα τραγούδια δεν έγραψα για τη γυναίκα, για την ξενιτιά, για την εργατιά, για τη μάνα, για το ανικανοποίητο. Μουσική και λόγια βγαλμένα από την καρδιά μου και παιγμένα από τα χέρια μου. Και μιλημένα από μένα τον ίδιο σαράντα χρόνια πάνω στο σανίδι του πάλκου...».

Χωρίς πολλές λεπτομέρειες, γενικώς μπορώ να πω ότι δεν υπάρχει Έλληνας μεταξύ 1950-1990 που να μην συμμετείχε σε κάποιο τραγούδι του Τσιτσάνη ως ακροατής, χορευτής ή τραγουδιστής. Στη 10ετία του '50-'60 έζησα αυτό το κλίμα να ακούγονται τραγούδια του Τσιτσάνη στα ράδια, στις ταβέρνες, στα σπίτια. Εκεί γύρω λίγο πριν, λίγο μετά στα παιδικά μου χρόνια βγήκαν τραγούδια του όπως η συννεφιασμένη Κυριακή (1948) η Γερακίνα (1948), η Αχάριστη (1946), Οι νύχτες μαγικές (αραπίνες) (1947), το κάποια μάνα αναστενάζει (1947), Το μινόρε του Τσιτσάνη (1946), το Κάνε λιγάκι υπομονή (1949), το Τι σήμερα, τι αύριο, τι τώρα (1952), Θα κάνω ντου βρε πονηρή (1952), Τρελή που θέλεις να με στεφανώσεις (1950), Όμορφη Θεσσαλονίκη (1950), η Σεράχ (1950), Καΐκι μου Αη Νικόλα (1950), Σαν απόκληρος γυρίζω (1950), Πέφτουν της βροχής οι στάλες (1950), Ζαΐρα (1954), Έλα όπως είσαι (1954), Γεννήθηκα για να πονώ (1954), Τα καβουράκια (1953), Χωρίσαμε ένα δειλινό (1947), Άσπρο πουκάμισο φορώ (1956), κ.ά. Γράφει ο Γιώργος Τσαμπράς στο CD 1938-1977 άρωμα Τσιτσάνη: Ο Στράτος Παγιουμτζής είναι ο ερμηνευτής που είπε τα περισσότερα τραγούδια του Τσιτσάνη με 61 τραγούδια, μετά ο Πρόδρομος Τσαουσάκης 51 τραγούδια και ακολουθούν η Σωτηρία Μπέλλου 37, η Πόλυ Πάνου 22, η Καίτη Γκρέϋ, ο Στέλιος Καζαντζίδης και ο Μανώλης Αγγελόπουλος 18, η Στέλλα Χασκίλ και ο Γρηγόρης Μπιθικώτσης 17, ο Πάνος Γαβαλάς 10. Μετά το 1960 ο Τσιτσάνης τραγουδά και μόνος του. Στις 45 στροφές έχει ηχογραφήσει με τη φωνή του 42 τραγούδια και σε μεγάλους δίσκους 22. Στις 78 στροφές ('38-'59) καταγράφονται 3 τραγούδια με τον ίδιο ως πρώτη φωνή και 175 να κάνει σεγόντο... Ένα από τα τραγούδια του Τσιτσάνη που χιλιοτραγουδήθηκε ΤΑ ΛΙΜΑΝΙΑ με την Πόλυ Πάνου μ' έκανε να κλάψω κάποιο απόγευμα που έπαιζε το ράδιο ενός ΤΑΧΙ στο φέρυ μποτ ΡΙΟ - ΑΝΤΙΡΡΙΟ καθώς ξενιτευόμουν τέλος του 1968 για σπουδές στην Αθήνα... Κείνα τα χρόνια στα είκοσί μου οι στίχοι ήταν σκληροί για ένα επαρχιωτόπουλο από την Άρτα... που δεν ήξερε ούτε από λιμάνια ούτε από πλοία αλλά από ξενιτιά... «Το πλοίο θα σαλπάρει για λιμάνια ξένα... Την καρδιά μου ο πόνος την πληγώνει... Φεύγεις αγάπη μου, φεύγεις χαρά μου παρ' τις ελπίδες μου, τα όνειρά μου... γρήγορα νά 'ρθεις κοντά μου...». Κάπως έτσι ξενιτεύεται η ζωή μας... και ο Τσιτσάνης είμαστε εμείς... Όλοι εμείς μαζί γι' αυτό είναι μεγάλος, μεγαλύτερός μας.

■ Σήμερα η Ελλάδα - όπως πάντα! - έχει πολλές ευκαιρίες για να σταδιοδρομήσει ένας νέος. Όμως είναι θέμα νοοτροπίας. Όταν ένας νέος ξεκινά στα 18 με όνειρο να γίνει υπάλληλος κάπου, "όπου να 'ναι", να διορισθεί, να την βολέψει, να "τρυπώσει" κάπου στα σίγουρα τότε αυτός δεν γίνεται να εκμεταλλευτεί τις ευκαιρίες και προοπτικές. Θα μείνει στη δύσκολη ζωή. Τότε θα "πεθάνει" στα 25 και θα περιμένει να τον "θάψουν" στα 70! όπως λέει ο φίλος ο Γιάννης Δασκαλόπουλος που αναπτύσσει τις δυνάμεις του στην ΕΓΝΑΤΙΑ Ασφαλιστική, κοντά στον Λευτέρη Γονή και τον Δ. Έξαρχο. Είναι έτοιμος να κάνει τα πάντα ελεύθερα, δυνατά, με πάθος για να κερδίσει μέλλον οικονομικά καλύτερο. Άρπαξε την ευκαιρία που του πρότειναν να εργασθεί στις πωλήσεις Γενικών Κλάδων, Αυτοκίνητο, Πυρός κ.λπ. στην Εγνατία.

Είπε ΝΑΙ θα δουλέψω, θα προσπαθήσω, θα τρέξω, θα αγωνιστώ γιια την ΕΓΝΑΤΙΑ και τα προσωπικά μου οφέλη. Προβλέποντας ότι θα γίνει μεγάλη παραγωγή και θα καταγραφεί ότι: "αν θέλεις και τολμήσεις θα κερδίσεις!"

Ο Γιάννης Δασκαλόπουλος με την πόρσε του.

Ο Γιώργος Μινέττας είναι ένας νέος επιχειρηματίας 30 χρόνων που γεννήθηκε ένα χρόνο μετά από τότε που ο πατέρας του Παναγιώτης Μινέττας είχε φτιάξει την εταιρία «Ευρωπαϊκή Ένωση Μινέττα». Μεγάλωσε κυριολεκτικά ταυτόχρονα με την εταιρία και σήμερα μπαίνει σιγά - σιγά στο ευρύτερο ελληνικό ασφαλιστικό γίγνεσθαι με όρεξη και νέες ιδέες. Πρόσφατα αγόρασε οικόπεδο 8.000 τ.μ. στη Λεωφόρο Συγγρού όπου στο νέο κτήριο που σύντομα θα κατασκευαστεί θα μεταφερθούν οι κεντρικές υπηρεσίες της εταιρίας και φυσικά θα μπουν τα σχέδια για νέα ανοίγματα και προσφορά νέων προϊόντων στην ελληνική κοινωνία. Περιμένουμε και του ευχόμαστε να γίνει αυτό που όλοι οι καλοί γονείς ονειρεύονται: να γίνει καλύτερος από το δημιουργικό πατέρα του. Και όπως ο Παναγιώτης Μινέττας ήταν καλός συλλέκτης παλαιών αντικειμένων να γίνει και ο Γιώργος συλλέκτης επαίνων από συναδέλφους και πελάτες για το έργο του.

■

Τέλος Μαρτίου (αφού εξήντλησε όλη την κλίμακα ιεραρχίας) ΕΥΔΟΚΙΜΩΣ τερματίζει τη σχέση εργασίας με την ΑΓΡΟΤΙΚΗ λόγω συνταξιοδοτήσεως, ο κ. ΜΙΧΑΗΛ Βασίλειος του Νικολάου που γεννήθηκε στα Τρίκαλα το 1946, πτυχιούχος Παντείου και Νομικής Αθηνών. Από το 1964 είναι στις ασφάλειες. 40 χρόνια πριν ξεκίνησε στη Μαγδεβούργερ, υπάλληλος πρακτορείου και δεν έπαψε να προσφέρει στην ιδιωτική ασφάλιση ως σήμερα και ούτε πιστεύουμε θα πάψει με κάθε πρόσφορο μέσο να κουβαλά την «υπηρεσία» στον ασφαλιστή. Μετά το στρατό συνέχισε υπάλληλος ασφαλιστικού πρακτορείου από το '79 ως το 1982. Το 1983 έγινε προϊστάμενος Προσωπικών Ατυχημάτων στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ. Από το 1986 ως το 1988 προϊστάμενος υποδιεύθυνσης, αναπληρωτής Δ/ντής Διαμερισματικής Δ/νσης Αθήνας. Από το 1988 ως το 1946 προϊστάμενος στις μεταφορές και τα σκάφη. Το 1996 και Δ/ντής Εσωτερικού Ελέγχου. Το 1997-1998 και Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος (άμισθος). Από το 1998 ως το 2003 Συντονιστής Διευθύνσεων Πωλήσεων και Marketing και από το 2003 και Έρευνας Αγοράς. Εκτός ασφαλειών προσέφερε υπηρεσίες ως υπεύθυνος Τμήματος Εισαγωγών στην ΒΕΛΚΑ Α.Ε., Κλωστοϋφαντουργική Εταιρία, 1972-1979. Του ευχόμαστε να είναι γερός και γαλήνιος μαζί με τα συγχαρητήρια μας για τις υπηρεσίες του στον κλάδο. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ και με δικές του προσπάθειες έχει μπει στο δρόμο της επιβίωσης στο αύριο. Αντί άλλου δώρου ή επαίνου θα του παραθέσουμε μια ιστορία του Τύραννου Λυσιμάχου που είπε στον κωμωδιογράφο Φιλιππίδη κάποτε: «Τι θέλεις να σου δώσω» και ο ποιητής του απάντησε: «Οτιδήποτε άλλο θέλεις πλην των μυστικών» (Στοβαίου ανθολογίου). Ας ξεχάσει τα απόρρητα και μυστικά που «μαγειρεύονταν» στην κουζίνα της εξουσίας μέχρι να γίνει κάτι, πολλά των οποίων έχει γνώση... Ήρεμος, γαλήνιος ας καμαρώνει την ΑΓΡΟΤΙΚΗ που θα προοδεύει... και από τη συνεισφορά του. Δικαιούται να απολαύσει καρπούς και το παράδειγμά του να το μιμηθούν κι άλλοι στο ομαδικό καλό.

■

Στις 26 Δεκεμβρίου του 1831 ιδρύθηκε ο Όμιλος Generali από εμπόρους της Τεργέστης. 172 χρόνια μετά ο Όμιλος περιλαμβάνει 176 εταιρίες σε 50 χώρες με 70.000 υπαλλήλους. Το φτερωτό λιοντάρι - λογότυπό της ήρθε στην Ελλάδα το 1886. Σήμερα συμμετέχει στα μεγαλύτερα τεχνικά έργα της Ελλάδος ασφαλίζοντας το Αττικό Μετρό, την Εγνατία Οδό, το αεροδρόμιο, τα ολυμπιακά έργα και μεγάλους βιομηχανικούς και εταιρικούς κινδύνους. Ο νέος κ. Δημητρίου Πάνος φιλοδοξεί ως ηγέτης της εταιρίας να «κάνει την ασφάλεια ποιότητα ζωής» σε περισσότερους Έλληνες και το 2004 «στρατεύει» τους ανθρώπους του για νέες εκστρατείες της Generali... Οι ασφαλιστές Generali έχουν να δείξουν ιστορία, συνέπεια, έργο, «γερές πλάτες», παρελθόν και παρόν. Πιστεύουμε ότι είναι πολύ τυχεροί στους σημερινούς καιρούς που οι άνθρωποι «θέλουν αποδείξεις». Οι πωλήσεις τους μπορούν να αυξηθούν εύκολα με απλή αναφορά στη μακρόχρονη ποιότητα και παρουσία της Generali... Το ΝΑΙ είναι εδώ να γράψει για την πρόοδο των σημερινών Ελλήνων ασφαλιστών της Generali.

Οι αλλαγές στην πολιτική και τους πολιτικούς, είναι αφορμή να πούμε ότι τεράστιες αλλαγές γίνονται και στις επιχειρήσεις και στην κοινωνία που δύσκολα μπορούν να δουν αμέσως οι άνθρωποι, οι πολλοί, οι εργαζόμενοι. Άλλες σκέψεις και πρακτικές υπήρχαν προ 50ετίας, άλλα προγράμματα, άλλα προϊόντα, άλλοι κλάδοι, άλλοι κίνδυνοι. Η οικογένεια Αδαμαντιάδη και η εταιρία τους που έχει το προνόμιο όχι μόνο να προβλέπει, αλλά και «να ζει» στο μέλλον έχει εδώ να μας πει πολλά. Ο πατέρας Νίκος Αδαμαντιάδης γεννήθηκε το 1934, σπούδασε, έμαθε και δούλεψε σε άλλες εποχές πολύ διαφορετικές της εποχής του σήμερα, στην οποία προσαρμόστηκε άψογα με νέες ιδέες και πρακτικές, κάτι που αντανακλάται στο «επιχειρείν» που κάνει. Ο γιος του Χρήστος, γεννημένος το 1969 σπούδασε, έμαθε και δουλεύει σε «άλλη» εποχή από αυτήν του πατέρα του. Ως Εμπορικός Διευθυντής στην εταιρία τους δείχνει ότι σκέπτεται τις αλλαγές του μέλλοντος και ότι προσπαθεί να προσαρμοστεί στο αύριο, όχι στο χθες. Έτσι κατορθώθηκε η συνέχεια και η επιβίωση. Από τους νέους επιχειρηματίες όπως ο Χρήστος Αδαμαντιάδης περιμένει και η ασφαλιστική κοινωνία πολλά. Είναι μεγάλη τύχη για την ελληνική οικονομία τέτοιοι νέοι επιχειρηματίες με «γερά πόδια» στην εμπειρία του χθες και στη ματιά το φως του μέλλοντος. Να τολμήσουν και δυνατή παρουσία στα δημόσια συλλογικά όργανα όπου παίρνονται αποφάσεις για όλους. Η φωνή τους να ηχήσει βροντερή όπου απαιτείται ανανέωση. Θέλει και η ελληνική κοινωνία να δει νέα πρόσωπα και φρέσκιες ιδέες στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, με τολμηρές προτάσεις. Οι θεσμοί κλονίσθηκαν ή άλλαξαν σε πολλά που δεν βλέπουν εύκολα οι «αγκυλωμένοι» παλιοί σε άλλους συσχετισμούς. Π.χ. η οικογένεια, η ενηλικίωση, η γονεϊκή υποστήριξη, οι σπουδές, η απόσχιση από την παλαιά οικογένεια, η συνταξιοδότηση άλλαξαν τις δομές της κοινωνίας και απαιτούν νέα συμβόλαια, νέες πρακτικές για τις εταιρίες.

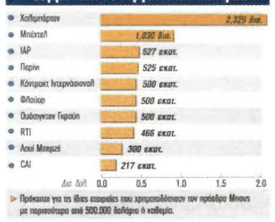
Όπως γράφει από τη Νέα Υόρκη η Αλεξάνδρα Σπυριδάκη στην ξέφρενη κούρσα εξουσίας των αμερικανικών προεδρικών εκλογών τίποτα δεν έχει μεγαλύτερη σημασία όσο η δυνατότητα του υποψηφίου να συγκεντρώσει τα υπέρογκα ποσά που απαιτούνται για να φτάσει στο τέρμα.

Γύρω από κάθε υποψήφιο πρόεδρο στήνεται μια τεράστια βιομηχανία ποικίλων συμφερόντων, που προσφέρουν τον «οβολό» τους στον πολιτικό που αργότερα θα εξυπηρετήσει καλύτερα τους στόχους τους.

Σύμφωνα με ανάλυση του ανεξάρτητου οργανισμού Center for Responsive Politics στην Ουάσιγκτον, κάθε δραστηριότητα, από τα οργανωμένα εργατικά σωματεία, μέχρι τους χρηματιστές της Wall Street, έχει τις προτιμήσεις της σε ένα από τα δύο μεγάλα πολιτικά κόμματα.

Παραδοσιακά, οι μεγαλύτερες χρηματιστηριακές εταιρίες, όπως Deloitte & Touche Ρεπουμπλικανικό Κόμμα, όπως και η γιγαντιαία καπνοβιομηχανία Philip Morris, αλλά και μερικές από τις μεγαλύτερες εταιρίες στον τομέα της φαρμακοβιομηχανίας, όπως Pfizer, Eli Lilly, Glaxo και Bristol - Myers Squibb.

Τα δέκα μεγαλύτερα αμερικανικά συμβόλαια σε Αφγανιστάν και Ιράκ



Πρόκειται για τις ίδιες εταιρείες που χρηματοδότησαν τον πρόεδρο Μπους με περισσότερα από 500.000 δολάρια ο καθένας.

Στο δημοκρατικό στρατόπεδο, οι μεγάλοι χρηματοδότες είναι τα μεγάλα και πανίσχυρα εργατικά σωματεία, σχεδόν σε κάθε επαγγελματική δραστηριότητα. Στην προεδρική κούρσα του 2004, μέχρι στιγμής, ο χρηματιστηριακός γίγαντας Merrill Lynch είναι ο κορυφαίος χρηματοδότης του Τζορτζ Μπους.

Η αμέσως επόμενη κλίμακα χρηματοδοτών της καμπάνιας Μπους είναι οι «Pioneers» που προσφέρουν από 100.000 δολάρια και πάνω και τέλος έχουμε τους λεγόμενους «Mavericks», 35άρηδες στην πλειονότητά τους, που συγκεντρώνουν τουλάχιστον 50.000 δολάρια.

Ο δεύτερος μεγαλύτερος χρηματοδότης του Μπους είναι η εταιρία UBS Americas (επίσης χρηματιστηριακή), ενώ τρίτη είναι η διεθνής λογιστική εταιρία Pricewaterhouse Coopers, τέταρτη η τράπεζα Credit Suisse First Boston και πέμπτη η χρηματιστηριακή εταιρία Goldman Sachs.

Οι μεγάλες δικηγορικές εταιρίες είναι από τους ισχυρούς χρηματοδότες του Αμερικανού προέδρου, ενώ αμέσως μετά έρχονται οι μεσίτες και μεταξύ των 20 κορυφαίων δωρητών συμπεριλαμβάνονται γιατροί, ασφαλιστικές εταιρίες και οι μεγάλες εταιρίες πετρελαίου.

Πώς χρηματοδοτούν τα λόμπι τους υποψήφιους προέδρους

Χρηματοδότες 1989-2004	Σύνολο
Ομοσπονδία δημοτικών υπαλλήλων	34.335.708
Ένωση Αμερικανών δικηγόρων	22.411.966
Διεθνής αδελφότητα εργαζομένων στον ηλεκτρισμό	20.451.489
Φίλιπ Μόρις	20.106.715
Ένωση ξυλουργών	20.100.487
Αμερικανική ένωση ιατρών	19.862.043
ATT	19.524.344
Ένωση εργαζομένων στις τηλεπικοινωνίες	19.518.778
Ένωση εργαζομένων στην αυτοκινητοβιομηχανία	19.215.055
Αμερικανική ένωση δασκάλων	18.555.399
Εθνική ένωση πωλητών αυτοκινήτων	15.696.292
Ένωση ταχυδρομικών	14.404.044
Εθνική ένωση οικοδόμων	14.069.402
Εθνική ένωση υπέρ της ολοκατοχής	13.970.669
Αμερικανική ένωση τραπεζών	12.992.274
AOL - Time Warner	12.632.553
Εθνική ένωση πωλητών μπίρας	11.578.430
Λόκχιντ Μαρίν	11.129.267
Μάικροσοφτ	10.973.691
Ερνστ & Γιανγκ	10.923.320
Ρέινολντς Τομπάκο	10.699.172
Ένωση εργατών μετάλλου	9.696.746
Τζένεραλ Ελέκτρικ	9.587.233
Ένωση υδραυλικών	9.435.598
Bank of America	9.385.846
Μόργκαν Στάνλεϊ	9.383.714
Ένωση πιλότων	9.235.547
Μέριλ Λιντς	9.012.449
Σεβράν - Τεξάκο	8.464.881
Διεθνής ένωση πυροσβεστών	8.297.638
Μπόινγκ	8.047.461
Τζένεραλ Μότορς	7.564.632
Γουόλτ Ντίσνεϊ	7.561.770
WorldCom	7.414.526
Εξον Μόμπιλ	7.324.961
Evpov	6.516.766

Όσο μεγαλώνω όλο και σε πιο πολλές... κηδείες πάω, όλο και πιο πολλοί γνωστοί και φίλοι φεύγουν, όπως πρόσφατα στα 59 του χρόνια ο Δημήτρης ο Βάχλας, Δ/ντής INTERAMERICAN. Όλο και πιο συχνά το μυστήριο του θανάτου γίνεται πιο σκληρό στα ερωτήματά μου. Τότε είναι που γίνομαι πιο φιλοσοφημένος, πιο νοσταλγικός, πιο ατάραχος στα έκτακτα γεγονότα και Δελτία Ειδήσεων, πιο ρεαλιστής και πιο διαλλακτικός στις ασθένειες... Άδικα προσπαθούν κάποιες «ασπρόμαυρες» φωτογραφίες να «δέσουν» σχοινιά μπας και σταματήσουν το τρένο του χρόνου που τρέχει συμπαρασύροντας ανθρώπους και καταστάσεις... Μεγαλώνω και όλο και πιο συχνά πάω σε γιατρούς, όλο και πιο γνήσια προσεύχομαι, όλο και πιο όμορφα νιώθω μπροστά στα τέμπλα των εκκλησιών ανάβοντας ένα κερί. Πρόσφατα έγραψα ένα χαρτί σ' ένα παγκάρι εκκλησίας υπέρ υγείας Ευαγγέλου, Μαρίας, Γεωργίου - Κωνσταντίνου, Ελπίδος, γονέων, αδελφών και συνεργατών γραφείου, ενώ παράλληλα και ένα χαρτί από αυτά που μνημονεύουν στα μοναστήρια ΥΠΕΡ ΑΝΑΠΑΥΣΕΩΣ ΨΥΧΩΝ με σταυρό μπροστά τάδε και τάδε και τάδε κι ήταν μεγάλος ο κατάλογος με συγγενείς και φίλους συναδέλφους στη δουλειά του ασφαλιστή... Μια φορά είχα πει κάτι που διάβασα ότι «μια φορά ο θάνατος έρχεται, όμως όλοι τον φοβούμεθα κάθε μέρα», αλλά ούτε που πρόσεχα τι έλεγα. Τότε ήθελα να πουλήσω ασφάλεια ζωής - θανάτου για άλλους. Όλοι οι ασφαλιστές ζουν τη ζωή τους πουλώντας το θάνατο. «Αν πεθάνει κάποιος (άλλος, τρίτος) τότε η οικογένειά του θα πάρει»... Στο 2004, πρώτα ο Θεός, ένα τεύχος του ΝΑΙ θα ασχοληθεί θρησκευτικά και φιλοσοφικά με το θέμα του θανάτου όπως το είδε σε 539 σελίδες του βιβλίου του ένας συγγραφέας και έβαλε τίτλο «ΤΟ ΜΥΣΤΗΡΙΟ ΤΟΥ ΘΑΝΑΤΟΥ»... Υπάρχουν ερωτηματικά πολλά που οι άνθρωποι τα κουβαλάνε καθημερινά ή τα ζουν οι οικογένειές τους που οι ασφαλιστές επισκέπτονται.

Πού πάνε οι ψυχές; Τι είναι ανάσταση, παράδεισος, μνημόσυνα, κόλαση, συντέλεια, ανακαίνιση του κόσμου; Γιατί πεθαίνουν οι άνθρωποι; Πώς ένας άνθρωπος μπορεί να φιλοσοφεί θετικώς περί θανάτου; Γιατί οι Χριστιανοί δεν φοβούνται; Τι τους κάνει να μην ταράζονται; Γιατί ο Σωκράτης χαμογελαστός ήπιε το κώνειο; Γιατί ο Χρυσόστομος λέει ο Άδης επικράνθη; Αλοίμονο και πίστεψαν οι ασφαλιστές ότι δίνοντας μια αποζημίωση έλυσαν όλα τα προβλήματα! Αν είχαν κι ένα σωστό παρηγορητικό λόγο θα ήταν ακόμα πιο χρήσιμοι επειδή το έχουν ανάγκη οι άνθρωποι μαζί με τα χρήματα που σαφώς χρειάζονται να συνεχίσει η χήρα, τα ορφανά, ο μοναχός σύζυγος...

Αφορμή να γράψω όλα αυτά μου έδωσε μια φωτογραφία σχολικού έτους 1963-1964 όπου εικονιζόνταν «φιλαράκια» στη γειτονιά που μεγάλωσα από το 1958-1966.

Πολλούς από τους συμμαθητές τους ξέρω και σήμερα αλλά όχι έτσι γελαστούς με της νεότητος την ευφροσύνη. Κάποιοι έφυγαν νωρίς. Κάπου εκεί μάλλον αυτός που γέρνει στη μεσαία σειρά δεύτερος από δεξιά και ελαφρά δεξιά με το άσπρο πουκάμισο, το μαύρο πουλοβεράκι και τους άσπρους γιακάδες πρέπει να είμαι εγώ. Δεν θυμάμαι. Αλλάξαμε τόσο πολύ μετά... 40 χρόνια! Ο Σωτήρης Κακαβούλας, ο Γρέντζελος Παναγιώτης, ο Στέφανος Κακαβούλας, ο Τάσος Παντούλας, ο Γιώργος Μαλαίνος, ο Ανδρέας Τσώκος, ο Γρίβας, ο Καρκάνης, ο Καρακώστας, ο Γκρέκας ο Βασίλης, ο Ζαβιτσάνος, ο Υφαντής, ο Ζάχαρης Γρηγόρης, ο Μπρεσιάκας, ο Ζογάνης... Δεν θυμάμαι, δεν γνωρίζω... όλους. Ήμαστε μια παρέα εκεί γύρω στην Αγία Τριάδα Αγρινίου, με τα παιχνίδια, τα κατηχητικά μας, το Γυμνάσιο, τις αλάνες, το ποδόσφαιρο... Φοράγαμε και καπέλα με μια κουκουβάγια μπροστά που αγοράζαμε στο βιβλιοπωλείο Σκαμνέλη στην πλατεία Μπέλλου... «Μόρφωση είναι αυτό που μένει όταν τα ξεχάσεις όλα», έμαθα σε μια διάλεξη κάποιου Γυμνασιάρχη στην Αθήνα και όλο και πιο πολύ νιώθω «πολύ μορφωμένος», αφού μου μείνανε τόσα πολλά τώρα που τα ξεχνάω όλα... Δόξα τον Θεό εκείνες οι παρέες μοιράστηκαν πολύ πολιτισμό και γνώση από τους γονείς και δασκάλους μας. Για ζωή και θάνατο!

Γίνεται έργο εκεί πάνω στην ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, στη Θεσσαλονίκη στη Βόρειο Ελλάδα και ο Μελάς Γιαννιώτης με το γιο του Κώστα γράφουν ιστορία με μάχες σε πολλά επίπεδα και με πολλές προσπάθειες. Βέβαια, κάποιοι στην κερκίδα των Αθηνών λένε διάφορα, όμως έτσι γίνεται πάντα. Οι κερκίδες λένε και οι παίκτες παίζουν μπάλα στο γήπεδο... Δεν είναι εύκολο να βγάζεις σε κάθε μπαλιά γκολ κι ας φωνάζει η κερκίδα... Μέχρι στιγμής η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ κέρδισε σε πολλά γήπεδα και σε εκτός έδρας αγώνες και σε πολλά πρωταθλήματα είχε καλή θέση. Τώρα μπήκε και σε διεθνείς αγώνες. Ευχόμαστε όλα να πάνε καλά για το καλό των συνεργατών, υπαλλήλων και μετόχων της. Η παρουσία του υπουργού Ανάπτυξης σε πρόσφατες εκδηλώσεις της στη Θεσσαλονίκη και οι δηλώσεις του για την εποπτεία έκαναν την Αθήνα να ζηλέψει... Περιμένουμε να δούμε τον κ. Γιαννιώτη ομιλούντα και σε εκδηλώσεις των Αθηνών... Να σπάσει το... ΠΟΚ! Και τον γιο του Κώστα σε επιτροπές και όργανα της Ένωσης που παίρνονται αποφάσεις.

■ Ημέρα Τρίτη και δεκατρείς του μηνός Ιανουαρίου 2004 «κρίθηκε, αποφασίσθηκε και δημοσιεύθηκε στη Θεσσαλονίκη», από αρμόδια Δικαστήριά της, το «ξεφούσκωμα» του πολυδιαφημισμένου συστήματος ομάδος Ασφαλιστικών Εταιριών, γνωστού ως «Φιλικού Διακανονισμού», δια του οποίου μέρος συμμετεχουσών σ' αυτό ασφαλιστικές επιχειρήσεις αρνούνται να πληρώσουν αποζημιώσεις σε όσες ασφαλιστικές εταιρίες δε συμμετέχουν, αλλά αποζημιώνουν τους παθόντες ασφαλισμένους τους, προς άμεση εξυπηρέτησή τους και στη συνέχεια ζητούν όσα πλήρωσαν από τις υπόχρεες εταιρίες, που, ούτως ή άλλως, όφειλαν να καταβάλουν τις ζημίες που προκάλεσαν ασφαλισμένοι τους. Με την επίκληση όμως του μεταξύ τους «συστήματος», αρνούνται την εκπλήρωση των συμβατικών τους υποχρεώσεων.
Από την παραπάνω πρώτη Δικαστική Απόφαση, υπ' αρ. 152/2004, σειράς άλλων δεκάδων που έχουν κατατεθεί κατά αρνούμενων να εκπληρώσουν τις υποχρεώσεις τους Ασφαλιστικών Εταιριών του «συστήματος Φιλικού Διακανονισμού» προς την «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ», που πλήρωσε τις απαιτήσεις των ασφαλισμένων της κατά των οφειλετριών (υπάρχουν και άλλες ασφαλιστικές επιχειρήσεις που συμμετέχουν στο «σύστημα», αλλά πληρώνουν τις υποχρεώσεις τους) προκύπτει και βεβαιούται η ορθότητα της επιλογής μη συμμετοχής στην, ούτως ή άλλως, άκυρη συμφωνία μέρους ασφαλιστικών επιχειρήσεων και Ένωσής τους, άλλων αξιόπιστων και καλοπληρωτριών ασφαλιστικών επιχειρήσεων της χώρας και οι οποίες τελικά βγαίνουν πολλαπλά κερδισμένες, όπως στην περίπτωση αυτή η «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ». (Πηγή: INTERFAX 22-1-04).

■ Α. Παπανδρέου - Κ. Καραμανλής. Απόντες ή παρόντες; Στα κείμενα της ελληνικής Ιστορίας του 2050 οι μικροί μαθητές της Ελλάδας ίσως να είναι προβληματισμένοι ακόμα για τη σωστή απάντηση. Ωφέλησαν ή έβλαψαν; Η Ιστορία ξέρει, ημείς θα περιμένουμε... για να μάθουμε το μερίδιό τους, αρνητικό ή θετικό. Δεν πέρασε 10ετία και όλο και λιγότερο ακούγονται. Ματαιότης, ματαιοτήτων, τα πάντα ματαιότης. Αυτά παθαίνουν όσοι «θεοποιούν» ανθρώπους. Στο τέλος μπερδεύονται. Πάντα!

Ξεπέρασε τα 50.000.000 ευρώ σε παραγωγή η ΕΓΝΑΤΙΑ. Αγόρασε και 4.500 τ.μ. στο Χαλάνδρι για κεντρικά γραφεία, επεκτείνεται και στους άλλους κλάδους εκτός αυτοκινήτου. Ο Λευτέρης Γονής έχει φιλόδοξα σχέδια και νυχθημερόν εργάζεται για να τα πετύχει. Μάλιστα μεγάλη έμφαση δίνει και στην αξιοποίηση της πληροφορικής για καλύτερη οργάνωση κάνοντας και μια μεγάλη μεταγραφή αξιόλογου στελέχους της αγοράς που αναλαμβάνει το νευραλγικό αυτό τομέα στην ΕΓΝΑΤΙΑ.

■ Δεν έχουμε λόγο να μπούμε σε λεπτομέρειες, ούτε είναι ο ρόλος μας. Μπορούμε όμως να προτείνουμε καθηκόντως ως έντυπο, ως πελάτες ασφαλιστικής εταιρίας και με γνώση των ειδικών προβλημάτων των πωλητών Συμβολαίων Υγείας (πρώην πωλητές για χρόνια) στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος να είναι ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΗ στις στρατηγικές συμφωνίες της με τα διάφορα νοσοκομεία και γιατρούς και να μην ανοίγεται σε λεπτομέρειες και πολλούς όρους επειδή γενικώς και μακροπρόθεσμα ΔΕΝ ΘΑ ΜΠΟΡΕΣΕΙ ΝΑ ΑΝΤΑΠΟΚΡΙΘΕΙ στις υποχρεώσεις της εάν δεν φτιάξει καλά συμβόλαια. Το βάρος των προσπαθειών της ας το στρέψει στην καλή περιγραφή του τι ΚΑΛΥΠΤΕΙ και τι ΔΕΝ ΚΑΛΥΠΤΕΙ, γιατί τα θέματα υγείας «έριξαν» κυβερνήσεις και θεσμούς και κόμματα... Αυτά τα ολίγα επειδή βλέπω υπερβολές, υπερεκτιμήσεις και πολλά... λάθη. Ξεκαθαρίστε τι καλύπτουν τα συμβόλαιά σας και αφήστε τις λεπτομέρειες και τις διευκρινήσεις πριν χάσετε τ' αυγά και τα καλάθια... Οι γιατροί και η ιατρική αλλάζουν συνέχεια. Και μην νομίζετε ότι μπορείτε να ασχολείσθε με όλα... Οι διευκρινήσεις στις 16/12/2003 του Φακέλου 6203319 είναι συναγερμός για όσους μπορούν να προβλέψουν και όσους θα είναι λίγα χρόνια μετά εν ενεργεία σε διάφορα προεδρεία της Ένωσης...

ΑΡΙΘΜΟΣ ΣΥΝΤΑΞΙΟΥΧΩΝ ΤΟΥ ΔΗΜΟΣΙΟΥ
(ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2003)

Κατηγορία	2000	2001	2002	2003
Πολιτικοί	152.655	160.326	16.868	165.382
Στρατιωτικοί	88.144	90.746	92.586	93.894
Σχετιζόμενοι με πολέμους	37.180	35.738	34.421	32.751
ΟΣΕ	10.195	9.978	9.615	9.254
Δημοτικοί-Κοινοτικοί	23.868	24.654	25.004	25.328
Εθνική Αντίσταση-ΟΓΑ	38.935	38.186	36.139	34.432
ΤΑΚΕ	4.660	4.828	4.962	4.990
Σύνολο	355.637	364.456	366.595	366.031

■ Όλα μπήκαν σε τάξη και ευθεία για την ΑΓΡΟΤΙΚΗ και παρά τις δυσκολίες είμαστε αισιόδοξοι ως εργαζόμενοι μου είπε ο Γ. Συκαμίας, πρόεδρος του συλλόγου τους.
Όλα όσα μπόρεσε να κάνει η ηγεσία τα έκανε, τώρα οι εργαζόμενοι Διοικητές και Πωλήσεις θα προσπαθήσουν να αποδώσουν τα μέτρα όσο γίνεται καλύτερα. Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ είναι μια καλή κυψέλη δημιουργίας και οι πελάτες της θα δοκιμάσουν το μέλι της ασφάλισης όλο και σε περισσότερες δόσεις τα επόμενα χρόνια. Στον επιτυχημένο χορό του συλλόγου, 550 άτομα, ξεκίνησαν τη νέα πορεία τους τραγουδώντας με Γ. Κότσιρα και Χάρις Αλεξίου. Καλή χρονιά 2004!

ΚΟΝΤΑ ΣΑΣ,
ΜΕ ΓΝΩΣΗ
ΚΑΙ ΕΜΠΕΙΡΙΑ!

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

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

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Κοντά σας

Θωμάς Ε. Θωμόπουλος

Συν γυναιξί και τέκνοις στην υπηρεσία της ασφάλισης

Συνέντευξη στον Βαγγέλη Σπύρου

Για μια εβδομάδα πριν πάρω αυτή τη συνέντευξη από τον κύριο Θωμά Ε. Θωμόπουλο, κορυφαίο Manager ομίλου INTERAMERICAN μ' έπιασε έτσι μια ελαφρά ταχυπαλμία που ξεκίνησε όταν με "πολλές διπλωματίες" του πρότεινα να είναι η κύρια παρουσίαση αυτού του τεύχους στο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ και μεγάλωνε ως το απόγευμα της Πέμπτης 29 Ιανουαρίου 2004 που είχαμε το ραντεβού στα όμορφα γραφεία του στη Γλυφάδα, Βουλιαγμένης 112. Τί να πρωτοέγραφα αφού επί 25 χρόνια δεν γνωρίζω αν έδωσε ποτέ συνέντευξη, κρατώντας χαμηλό προφίλ!

Ψηλά απ' την Πεντέλη κοίταξα πέρα μακριά καθώς έβγαινα απ' το σπίτι για τη συνάντηση, έριξα μια ματιά προς Πειραιά, Σαλαμίνα, Αίγινα και αριστερά προς Γλυφάδα, Ελληνικό και έβλεπα τα χρώματα του δειλινού να χρωματίζουν με γλυκά μελιά χρώματα τη Δύση στην Αττική. Τριανταφυλλένια, κίτρινα, πορτοκαλένια, κόκκινα, ανακατεμένα με αναμνήσεις και επιθυμίες που δεν πρόλαβαν να πουν παρών και υποσχέσεις που βιάζονταν να πάρουν σειρά στο αύριο. Τόσα εκατομμύρια κόσμος παλεύουν για μια θέση στον Ήλιο, τόσα εκατομμύρια προσδοκίες και λαχτάρες στα στήθια, τόσα παιδιά που βράζει το αίμα τους και δεν μπορούν να κουμαντάρουν τη ζωή τους σε καλούπια...

Κάπως έτσι φαντάζομαι να ξεκίνησε να βρει την τύχη του ο Θωμάς Θωμόπουλος απ' την Αιτωλοακαρνανία, απ' το Θέρμο, απ' το χωριουδάκι του τα Σταράλωνα να πετάξει σ' άλλους ουρανούς, ξεντυμένο πουλί διαβατάρικο...

Ίσως κάποιο γραμμόφωνο ή κάποια τραγουδίστρια να 'παιζε όταν έφευγε το δημοτικό που λέει: "Μια μάνα απόψε μάλωνε, μάλωνε με το γιο της. Στα ξένα γιόκα μ' να μην πας κι απ' το χωριό μην φεύγεις. Στα ξένα μάνα δεν θα βρεις τον πόνο σου να κλάψεις...". Όμως έτσι γινόταν χρόνια στην Ελλάδα και τότε μετά την κατοχή του 40-45... Και ο Θωμάς αποφάσιζε το ταξίδι του στ' άγνωστο του Οδυσσέα της Ξενιτιάς... Πήγε στις 5 ηπείρους και πάνω από 100 χώρες...

Τέλειωσε γυμνάσιο στο Θέρμο Τριχωνίδος, μια κωμόπολη όπου βρίσκονται τα ερείπια του Αρχαίου Θέρμου που κατοικήθηκε από τον 14ο αιώνα π.Χ. και στα μέσα του 7ου π.Χ. αιώνα ιδρύθηκε εκεί ο ναός του Θέρμιου Απόλλωνα Λυσείου και της Λάφρια Αρτέμιδας και έγινε κέντρο του κοινού των Αιτωλών. Εκεί ο περίβολος του ιερού του 3ου π.Χ. αιώνα, είχε πύλες και πύργους, τρεις στοές ελληνιστικές, είχε κρήνη και βουλευτήριο (20 x 20 μ.) εξέδρες και βάθρα. Όταν οι Μακεδόνες νίκησαν τους Αιτωλούς το 206 π.Χ. κατέστρεψαν πάνω από 2000 ανδριάντες και το ιερό μεταφέρθηκε στη Νικόπολη Πρεβέζης. Το Θέρμο το κατασκάψανε τελείως. Κοντά στο Θέρμο στο χωριό Ταξιάρχες, στο Μεγάλο Δέντρο, χωριό του Μεγάλου Δασκάλου Κοσμά του Αιτωλού, υπάρχουν δύο μικροί λίθινοι ναοί της Αρχαϊκής Εποχής...

Από το Θέρμο στην Στρατιωτική Σχολή Ευελπίδων, στην Ανωτάτη Βιομηχανική Σχολή Πειραιά, στο Οικονομικό Τμήμα Νομικής Αθηνών, Διοίκηση Επιχειρήσεων στη Νάπολι Ιταλίας και στο European Ordinance School στη Γερμανία. Από το 1975 Manager ασφαλιστών στην INTERAMERICAN ως σήμερα και μάλιστα ΠΡΩΤΟΣ για 25 χρόνια συνεχώς! Από Αξιωματικός Ελληνικού Στρατού, Αξιωματικός της INTERAMERICAN.

Τον γνωρίζω από το 1975 (εγώ ήμουν από το 1973 ασφαλιστής στην ίδια εταιρία). Πέστε το συνάδελφος, πέστε το ανταγωνιστής, πέστε το γνωστός, πέστε το δάσκαλος, πέστε το παρακινητής μου στην καθημερινότητα, πέστε το θαυμασμός ή ζήλεια καλή, μέσα θα είστε κάπου, σ' όλα αυτά τα χρόνια που στο τιμόνι της παραγωγής και δημιουργίας INTERAMERICAN ήταν αυτός που οδηγούσε τα βαγόνια του τραίνου των πωλήσεων.

Τρέχαμε στο ρυθμό του... Τι κι αν κάποιοι αλλάξαμε βαγόνια πότε στο 20ο πότε στο 8ο πότε στο 2ο πότε στο 35 ή το 70ο αυτός όριζε την ταχύτητα της μηχανής. Οι εταιρίες πάνε στην πρόοδο ανάλογα με τους μπροστάρηδες... Και ο κ. Θωμόπουλος ήταν ένα "γερό άλογο" που κάλπαζε λεβέντικα συμπαραούροντας και τ' άλλα - κι ήταν όλα ένα κι ένα! - προς τα πράσινα λιβάδια των επιτυχιών. Θα μπορούσα να γράψω πολλά, αλλά δεν μου βγαίνουν ένα-ένα, έρχονται πολλά μαζί. Αρκούμαι να πω ότι ήμαστε τυχεροί στην Ελληνική Αγορά όλοι με το φαινόμενο Θωμόπουλος αφού εντός-εκτός INTERAMERICAN όλοι ζούσαν με τ' όνειρο να κατακτήσουν την πρωτιά και το στέμμα του πρώτου που αυτός κατείχε. Σε όλες τις εταιρίες της ελληνικής αγοράς ήταν το σημείο στόχου των Managers. Τυχερός και ο Κοντομηνάς που έπαιξε κυρίαρχο ρόλο, δικαιωμένος και ο κορυφαίος Έλληνας δημοσιογράφος Θανάσης Παπανδρόπουλος που του πρότεινε να "μπει" στις ασφάλειες και τις νέες μορφές οικονομίας, κάπου κάποτε στη Γερμανία, απόλυτα δικαιωμένος και ο Ρεξ Άντερσον που τον "μπόλιασε" στην ιδέα του Managment.

Ήθελα δυο-τρία σημεία να τονίσω και θα τα βρείτε στη συνέντευξη. Όλοι θέλουν να μάθουν πώς στρατολογεί, πως οργανώνει, πως διατηρεί διαρκώς 25 χρόνια τον τίτλο του πρώτου με καλά αποτελέσματα. Δίνει απαντήσεις . Αυτό που θέλω εδώ να τονίσω είναι ότι είναι ένας λεβέντης, έννοια που δεν βρίσκεις σε άλλα λεξιλόγια παρά μόνο στην ελληνική γλώσσα.

Το είναι του, η "πάστα" του, η "φτιαξιά" του είναι ζυμωμένη με ελληνικό τρόπο. Με ιδανικά, με αρχές, με αυτοσεβασμό, με τάση προόδου, με προσφορά στον άλλο, με αξίες. Με πολιτισμό φυλαγμένο για χρόνια και προορισμένο να παραδοθεί στην επόμενη γενιά προσεκτικά όπως μεταφέρουν στα σπίτια τους το πασχαλινό φως "ανώνυμες μανάδες τη Λαμπρή από τις εκκλησίες στα χωριουδάκια της Αιτωλοακαρνανίας ν' ανάψουν καντήλια στο σκοτάδι που φωτίζουν φωτογραφίες ξενιτεμένων και προκομένων μακριά σε ξένους τόπους κυρίως"... Σ' όλη του τη ζωή "αποθήκευε" μέσα του ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ και μάθηση...

Ο κ. Θωμάς Ε. Θωμόπουλος έθεσε ως τώρα "συν γυναιξί και τέκνοις" την οικογένειά του στην υπηρεσία του θεσμού της Ασφάλισης και το Ασφαλιστικό ΝΑΙ θέλησε να επαινέσει την προσφορά του τιμώντας τον με το εξώφυλλο και την παρουσίασή του σ' αυτό το τεύχος. Μαζί μ' αυτόν τιμούμε και όλους εκείνους που έπραξαν ανάλογα θέτοντας τις οικογένειές τους στην υπηρεσία της ασφαλιστικής προστασίας των συνανθρώπων μας.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Ε.Σ.: Συγχαρητήρια,
Έχεις θαυμάσιο γραφείο κύριε Θωμόπουλε. Αυτό που ταιριάζει σ' ένα διευθυντή που βγαίνει 25 χρόνια πρώτος. Βλέπω με συγκίνηση ότι περιβάλλεσαι από τα προσωπικά έπιπλα που χρησιμοποίησε ο Δ. Κοντομηνάς στα πρώτα του χρόνια στο κτήριο της Λεωφόρου Συγγρού. Σ' αυτή την πράσινη πολυθρόνα καθόταν όταν το 1989 του πήρα και την πρώτη μου συνέντευξη στο ΝΑΙ... Αυτός τα μαζεύει σε συλλογές τα αυτοκίνητά του, τους πίνακες, τα έπιπλα...
Θ.Θ.: Ναι, μου τα δώρισε όταν πήγε στο Μαρούσι κι έφτιαξε νέο γραφείο. "Τα έπιπλα αυτά θα τα πάρει ο πρώτος μου" είπε τότε... Ξέρεις όλα παίζουν ρόλο σ' έναν ηγέτη. Τονίζουν την προσωπικότητά του και μετά "παίρνουν κάτι ανθρώπινο πάνω τους και τα άψυχα".
Ε.Σ.: Θωμά, αν δεν έχει κάποιος προσωπικότητα μπορεί να διοικεί ανθρώπους; Ας ξεκινήσουμε από εκεί γιατί είναι πολλοί αυτοί που θέλουν να μάθουν για σένα. Έχεις κάνει ωραία αποτελέσματα και στην επαγγελματική και στην κοινωνική σου ζωή. Γι' αυτό σκέφθηκα αν το θέλεις κι εσύ να με αφήσεις να σε "κάνω" εξώφυλλο σ' αυτό το ΝΑΙ. Να σ' έχω και μια φωτογραφία με την οικογένειά σου, με τη σύζυγο και τα παιδιά σου τη Φωτεινή και το Βαγγέλη. Άλλωστε στο επάγγελμα δόθηκες "συν γυναιξί και τέκνοις". Όλη η οικογένεια είναι στην υπηρεσία της Ιδιωτικής Ασφάλισης και της INTERAMERICAN. Με την προσωπικότητά σου σημάδεψες μια μεγάλη περίοδο αυτής της εταιρίας. Μια περίοδος που οδηγούσες το τραίνο των πωλήσεων όπου πολλοί κοίταζαν να κερδίσουν το τιμόνι του πρώτου.
Θ.Θ.: Πριν έρθω εδώ είχα μια "προϊστορία" άλλη, διαφορετική, άλλο αντικείμενο. Ό,τι έγινε εδώ, ξεκίνησε εδώ από εδώ και με προδιαγραφές αυτής της δουλειάς. Γεννήθηκα στην Αιτωλοακαρνανία, στα Σιταράλωνα, ένα χωριό κοντά στο Θέρμο και τη λίμνη Τριχωνίδα. Στο Θέρμο τέλειωσα το Γυμνάσιο, πέτυχα στη Σχολή Ευελπίδων με δαπάνες του Ελληνικού κράτους φοίτησα και τελείωσα το Οικονομικό της Νομικής και τη Βιομηχανική Πειραιώς. Τελειώνοντας τα δυο πανεπιστήμια στην Ελλάδα, το Ελληνικό κράτος με έστειλε στη Νάπολι της Ιταλίας και σπούδασα Διοίκηση Επιχειρήσεων, Marketing, Administration. Κατόπιν πήγα σε τέταρτο πανεπιστήμιο στη Γερμανία σε μια Οικονομική Ακαδημία και τελειώνοντας έπρεπε να γυρίσω στην Ελλάδα. Οι Γερμανοί μου πρότειναν να μείνω εκεί. Ένας καλός φίλος όμως ο Παπανδρόπουλος, ναι ο Θανάσης, οικονομολόγος, μου είπε: σου συ-

«Τίποτα που δεν αποτολμάται δεν κερδίζεται»

νιστώ να κάνεις καριέρα στην Ελλάδα σε επιχειρήσεις που τώρα αναπτύσσονται, μεταξύ των οποίων νέοι κλάδοι όπως ασφ. προϊόντα κ.λπ. Εγώ δεν ήξερα πολλά από αυτά. Αξιωματικός του Ελληνικού Στρατού ήμουν στο Σώμα Εφοδιασμού Μεταφορών. Ήρθα στην Ελλάδα και ένας ΕλληνοΑμερικανός φίλος με συνέστησε στον Rex Anderson πρόεδρο τότε της INTERAMERICAN.
Ήταν ένας πολύ καλός άνθρωπος και χαρισματικός Manager. Έγινε μια κουβέντα παρουσία και του Δ. Κοντομηνά ο οποίος με συνέστησε στον Π. Βαρδάκο τον οποίο και επισκέφθηκα κάπου εκεί ένα χρόνο πριν τα επεισόδια του Πολυτεχνείου. Ο Anderson καλά οργανωμένος είχε σημειώσει την παρουσία μου και ενώ εγώ τον είχα ξεχάσει αυτός με βρήκε και με ρώτησε πώς βλέπω τα πράγματα και τί σκοπεύω να κάνω. Καλά του λέω, αν και είμαι σε ξένο χώρο, όμως οι ανθρώπινες σχέσεις ήταν κάτι που μου άρεσε. Εν τω μεταξύ είχα γραφεί στην Ελληνική Εταιρία Δημοσίων Σχέσεων όπου είχα γνωρίσει πολύ κόσμο μέσω του ηγέτη της κ. Παυλίδη. Σ' ένα συνέδριο μάλιστα της ΕΕΔΣ στην Αυστρία, όπου πήγα, γνώρισα αρκετούς Ευρωπαίους και Αμερικανούς ανθρώπους Συμβούλους Δημοσίων Σχέσεων με τους οποίους κράτησα επαφές. Τότε κατάλαβα ότι θα μπορούσα να ζήσω και με καριέρα εκτός Στρατού απ' τον οποίο απεχώρησα.
Ε.Σ.: Σε τί ηλικία έγιναν όλα αυτά;
Θ.Θ.: Δεν θυμάμαι τέτοιες λεπτομέρειες. Πάντως πιστεύω ότι έπαιξε μεγάλο ρόλο τότε αυτή η εταιρία Δημοσίων Σχέσεων και ειδικά ο Αιγυπτιώτης κ. Παυλίδης μου έμαθε πολλά γύρω από τις ανθρώπινες σχέσεις τα οποία τα βρήκα μπροστά μου εδώ. Στις ασφάλειες Βαγγέλη δεν κάνουμε δημόσιες σχέσεις κάνουμε ΑΝΘΡΩΠΙΝΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ. Ιδιαίτερα με τράβηξε το ότι εδώ ασχολούμαστε με τον άνθρωπο, με την υγεία του, με την οικογένειά του, την περιουσία του. Βέβαια ήταν δύσκολα τα πράγματα τότε, αλλά εγώ είπα ότι ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΠΕΤΥΧΩ.
Ε.Σ.: Να λοιπόν γιατί κάποιοι αποτυγχάνον στην αρχή. Κάνουν Δημόσιες Σχέσεις αντί να κάνουν Ανθρώπινες Σχέσεις.
Θ.Θ.: Άλλο PUBLIC RELATIONS άλλο HUMAN RELATIONS. Άλλο το ένα άλλο το άλλο. Στην πρώτη επαφή που είχα με τον Άντερσον τα κουβεντάσαμε αυτά. Λέει μάλιστα στον Κοντομηνά, στα αγγλικά, είναι "ενδιαφέρων τύπος ο Θωμάς! Καλός! Καλό παιδί". Του απάντησα ότι είμαι ευχαριστημένος και μου λέει "ότι οι κυνηγοί χρησιμοποιούν ένα όπλο, το δίκανο. Η μία κάνη είναι για τα κοντινά πουλιά και η άλλη για τα μακρινά. Θα σου έλεγα να το δεις ότι έτσι κι εσύ τώρα κυνηγάς τα κοντινά πουλιά (συμβόλαια, πελάτες κ.λπ.) αλλά να δεις και τα μακριά, την εξέλιξή σου... Υπάρχει περιθώριο να δεις και παρακάτω. Μορφωμένος είσαι, μπορείς. Στο λέω σαν ιδέα".
Ε.Σ.: Εσύ ήσουν τότε ένα-δυο χρόνια ασφαλιστής και σου 'βαλε ιδέες! Σου 'βαλε το σπόρο.
Θ.Θ.: Ναι! με "μπόλιασε" με την ιδέα. Δεν το πήρα τότε σοβαρά. Συνέχισα να εργάζομαι, να βγάζω λεφτά κ.λπ. Αυτός όμως ήταν πολύ μεθοδικός. Με είχε γράψει στα κατάστιχά του και σε λίγο να πάλι με παίρνει στο τηλέφωνο, να τα ξαναπούμε, να πιούμε ένα καφέ. Πήγα με σεβασμό, στο πρόσωπό του βεβαίως, ο άνθρωπος ήταν πολύ μορφωμένος και μεγαλύτερος από μένα και άρχισε να μου μιλά για το Managment. Εγώ έχω ένα προτέρημα κι ακούω, και τον άκουγα προσεκτικά, όπως ακούω όλους και το διδάχθηκα από αυτό που διάβασα ότι ο Ροκφέλλερ πριν μπει στο Χρηματιστήριο είχε μια συζήτηση με τον λούστρο που του καθάριζε τα παπούτσια του, που υπήρξε καταλυτική όπως λένε. Έφυγα. Πέρασε από τότε λίγο καιρός και με ξαναφώναξε. Επέμενε. Λέω μέσα μου για να επιμένει αυτός ας προχωρήσω. Όλα αυτά τα είχα συζητήσει με τον Δ/ντή μου Βαρδάκο, έναν καλό Manager που μου λέει "Θωμά έδειξες την ταυτότητά σου και εγώ τη δική μου ως τώρα. Θα γίνεις καλός Manager, καλύτερος από μένα!". Με γνώρισε τότε στον Πεταλά. Αυτός μου είπε δεν μπορώ να σε πάρω εγώ, θα μείνεις στον Βαρδάκο. Γύρισα και μου λέει σιγά-σιγά θα προχωρήσουμε. Είχε κι έναν άλλο εκεί για Manager που δεν προχωρούσε πολύ. Έτσι αποφάσισα να ξεκινήσω, και ξεκίνησα ΣΤΑΔΙΟΥ 58 και ΑΙΟΛΟΥ 8ος όροφος. Μας βρήκανε μετά τα επεισόδια του Πολυτεχνείου και μάλιστα μια σφαίρα πέρασε και καρφώθηκε στο ταβάνι την ώρα που μιλούσαμε και ένα θραύσμα χτύπησε τον άλλο unit πάνω απ' το μάτι. Γύρω στον Ιούλιο είχα αρχίσει να κάνω στρατολόγηση. Θυμάμαι και τη ζέστη, δεν είχαμε καλό Air Condition. Είχα βρει μερικούς εκεί και τους εκπαίδευα αλλά τίποτα, δεν πήγα καλά. Έφυγαν όλοι οι πρώτοι. Έχει το επάγγελμα τις απογοητεύσεις του... Κάποια Δευτέρα πήγα στο γραφείο κι άρχισα να σκέφτομαι διάφορα. ΤΙΠΟΤΑ ΠΟΥ ΔΕΝ ΑΠΟΤΟΛΜΑΤΑΙ ΔΕΝ ΚΕΡΔΙΖΕΤΑΙ. Αυτό το είπε ο Ωνάσης. Ό,τι έπιανε ο Ωνάσης γινόταν. Λέω γιατί κι εγώ δεν θα μπορέσω; Στη ζωή του ανθρώπου υπάρχουν ένα σωρό εμπόδια. Ξεκινάω απ' το ΜΗΔΕΝ πάλι. Αλλά με πολλή προσοχή. Το πάθημα μου έγινε μάθημα. Κάνω καλή επιλογή. Έπαιρνα ένα δύο και τους μιλούσα συνέχεια. Θα είμαι κοντά σας, τους έλεγα. Και στο σπίτι ακόμα δεν τους άφηνα. Τους μιλούσα συνεχώς μέρα-νύχτα. Έκανα στην αρχή 4. Την πρώτη ομάδα. Μετά άλλον έναν, πέντε. Μετά έξι, επτά, οχτώ...

Θωμάς Θωμόπουλος, Αξιωματικός του Ελληνικού Στρατού

Ε.Σ.: Πού τους έβρισκες και τους στρατολογούσες; Έβαζες αγγελίες;
Θ.Θ.: Όχι, δεν έβαζα αγγελίες. Από συστάσεις και γνωριμίες. Ήμουν σύμβουλος δημοσίων σχέσεων, ήξερα κόσμο. Αγγελίες δεν έβαλα. Έτσι ανέβαινα. Ο Κοντομηνάς παρακολουθούσε τα πάντα, είχε και λίγα γραφεία τότε. Πληροφορήθηκε ότι έκανα καλή στρατολόγηση και σ' ένα διαγωνισμό στρατολόγησης που κέρδισα στο Hilton είπε ότι αυτός υπερέχει... απ' όλους σας. Από τότε άρχισε η δυνατή άμιλλα. Για να μην ξεχάσω κοίταξε εδώ κι ένα άλλο γνωμικό που έχω να με εμπνέει, το έχω από Αμερικανικές εταιρίες που συνδέομαι:
"Ο ΔΡΟΜΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ
ΕΙΝΑΙ ΠΑΝΤΑ ΜΕ ΔΥΣΚΟΛΙΕΣ...".
Αυτά τα ρητά μπήκαν στην ψυχή μου, στη ζωή μου για να φτάσω εδώ.
Ε.Σ.: Είναι ένα δείγμα ότι "εκ του περισσεύματος της καρδιάς λαλεί η γλώσσα". Αν δεν έχει ο ηγέτης περιεχόμενο δεν μπορεί να υπηρετεί άλλους και να προσφέρει. Ας το ξαναπούμε...
Θ.Θ.: Επειδή είσαι φίλος Βαγγέλη σου λέω για το μέσα μου... Δεν τα λέω από εγωισμό να τα γράψεις, αλλά θέλω να πω μια πραγματικότητα. Μου δίνεται ευκαιρία να τα πω σ' ένα μορφωμένο άνθρωπο όπως είσαι εσύ. Για να βγάλω τόσα σχολεία, για να έχω αυτή τη θέση που έχω, για να επιτύχω, δεν ήταν ότι είχα κάποιο στυλ, ή περισσότερο μυαλό. Το απολυτήριο Λυκείου το πήρα με 15,5. Δεν ήμουν άριστος. Ένας μέτριος μαθητής ήμουν. Αγωνιζόμουν. Σαν Unit Manager βγήκα πρώτος με σκληρή δουλειά. Μάλιστα για πρώτη φορά πέτυχα στο πρώτο ταξίδι στο Ακαπούλκο - Νέα Υόρκη. Ήσουν τότε εσύ μαζί μας; Πήγα τότε σαν πρώτος Unit Manager. Έτσι πέρασα σιγά-σιγά στο επάγγελμα του Manager και μάλιστα εφαρμόζοντας το ρητό ή παπάς, παπάς ή ζευγάς, ζευγάς. Έδωσα το προσωπικό μου χαρτοφυλάκιο στους ασφαλιστές μου. Έδωσα τους πελάτες μου. Με πικρία ακούω πολλές φορές που λένε κάποιοι ότι ήμουν βλάκας που δεν κράτησα πελάτες. Έχω την άποψη ότι δεν πάνε μαζί αυτά. Είναι αφύσικο. Νιώθω ότι μια εξήγηση είναι ότι εφόσον δεν τα καταφέρνω σαν Δ/ντής να κάνω και ασφάλειες να ζω.
Δεν μπορείς όμως αν δεν τα καταφέρνεις σαν Δ/ντής να κάνεις μπροστά στους ασφαλιστές σου τον ασφαλιστή. Σε βλέπει σαν συνάδελφο κι αυτός. Δεν μπορεί να σε δει κάτι άλλο. Manager για μένα στα ελληνικά σημαίνει ΚΑΤΑΦΕΡΤΖΗΣ. Αυτός που τα καταφέρνει όλα, τα πάντα. Έτσι πρέπει να φαίνεσαι στα μάτια του συνεργάτη: ΚΑΤΑΦΕΡΤΖΗΣ σε όλα. Μπορώ όλα, είμαι ηγέτης.
Ε.Σ.: Εσένα ποιος σ' έκανε ασφαλιστή; Ποιος ήταν ο ΚΑΤΑΦΕΡΤΖΗΣ; Θυμάσαι την πρώτη σου αίτηση;
Θ.Θ.: Α, ναι. Γνώρισα τότε τον κύριο Κ. ΚΑΠΟΥΡΑΛΗ. Είχα παραιτηθεί από το στράτευμα. Αυτός είχε τον κλάδο ατυχημάτων. Κάποια προγράμματα ανεξάρτητα για Νοσοκομεία. Επίδομα, δίναμε τότε...
Ε.Σ.: Να τα θυμίσω, ήταν κάτι μπλε συμβολαιάκια. Τα λέγαμε νοσοκομειακό επίδομα.

Θ.Θ.: Ναι, δίναμε 500 δρχ. ημερησίως και 1.000 και 1.500. Αυτός ο Καπουράλης ήταν από την Γαυρολίμνη στο Αντίρριο. Γνωριστήκαμε σε διακοπές και μου πρότεινε να με γνωρίσει στην εταιρία. Εγώ, σου είπα τους ακούω όλους. Τον άκουσα και πήγα στην INTERAMERICAN και έκανα κάποια συμβόλαια... Ο Βαρδάκος μου 'κανε κάποια βασική εκπαίδευση εκείνο τον καιρό.

Ε.Σ.: Σε βοήθησε και κανένας να πάτε μαζί στην αγορά να ασφαλίσετε κάποιον; Θυμάσαι το πρώτο συμβόλαιο;

Θ.Θ.: Θυμάμαι ο Βαρδάκος είχε γραμματέα την αδελφή του Δ. Κοντομηνά την Κίτυ. Και ήταν ασφαλιστής ο Σπύρος Αλεξανδράτος, ο άντρας της, σήμερα, ο οποίος μου 'δειξε σε κάνα δυο πως να τους ασφαλίσω, κάναμε και παρέα.

Έτσι ξεκίνησα ασφαλιστής και μετά Unit Manager που ήρθα πρώτος και γυρίζοντας απ' το ταξίδι στην Αμερική ο Βαρδάκος και ο Καλτσάς μου πρότειναν παρουσία του Κοντομηνά να γίνω Διευθυντής. Το ξεκίνημά μου έγινε στην οδό Μεϊντάνη 25. Ήθελα όμως να είμαι με τον Βαρδάκο, να είμαστε ένα δίδυμο και να αλληλοβοηθούμεθα στον ίδιο χώρο, σε τομείς. Στην αρχή ο Βαρδάκος, ήθελε αλλά ποτέ δεν έμαθα γιατί τελικά δεν έγινε. Εκεί στο νέο χώρο, αγωνίσθηκα σκληρά να στρτολογήσω ανθρώπους, σε δύσκολους καιρούς. Είχα μια καλή γραμματέα ευτυχώς που με βοήθησε πολύ. Θυμάμαι ακόμα που ρωτούσε αυτούς που έμπαιναν στο γραφείο αν έκαναν αίτηση. "Και πως θα παρουσιαστείς στον Δ/ντή", έλεγε! Στο χώρο αυτό πρέπει να μάθεις και εσύ να δουλεύεις!!!

Ε.Σ.: Ναι ήταν λίγο αργότερα κάπου στο '79 που ένα μεσημέρι πήρα να δω τι λες στους υποψήφιους ασφαλιστές. "Τι δουλειά κάνεις;" μου είπες με σταθερή φωνή. "Δεν κάνω σου είπα, ήμουν βοηθός λογιστής στο Φιξ (ήταν κοντά στο υπ/μα σου), μας απέλυσαν. Ψάχνω για δουλειά". Και τι κάθεσαι; Έλα γρήγορα από δω κι άσε τα λόγια αν θέλεις να πιάσεις δουλειά...". Απέπνεες σιγουριά. Αν ήταν αλήθεια θα ερχόμουν γιατί ένιωθα ότι μπορώ να "ακουμπήσω" σε σίγουρα χέρια... Αν ο Δ/ντής δεν εμπνέει κύρος και σιγουριά δεν θα μπορέσει να κρατήσει κόσμο. Γνώρισα και τον ασφαλιστή σου Γιώργο Σκαλτσογιάννη, είναι απ' το χωριό της μάνας μου, την Ανεμοράχη Άρτας δίπλα στο Δίστρατο, και τον ρωτούσα να μάθω πως διοικείς...

Θ.Θ.: Ναι ήταν απ' τους πρώτους μου ο Σκαλτσογιάννης. Καλό παιδί. Η πρώτη μου στρατολόγηση. Ο πρώτος κωδικός. Με τον Βαγιανό και τον Ντουρακόπουλο αργότερα...

Ε.Σ.: Θυμάσαι και την πρώτη σου ασφάλιση που δεν μου είπες ακόμα;

Θ.Θ.: Θυμάμαι λοιπόν έναν ξάδελφο απ' το σόι της γυναίκας μου που του έκανα συμβόλαιο, αλλά το ακύρωσε σύντομα και τον ασφάλισε ένας ασφαλιστής στη Νέα Ιωνία. Τη δεύτερη φορά δεν πλήρωσε και ο Δ/ντής του λέει ότι ακυρώθηκε. Όμως κατά καλή του τύχη το συμβόλαιο το πλήρωσε ο κουμπάρος του και δεν είχε ακυρωθεί και για κακή του τύχη σκοτώθηκε σε τροχαίο. Το έχω σαν παράδειγμα. Αυτές ήταν οι πρώτες μου αναμνήσεις απ' τους παλιούς που τους είχα βοηθούς μου όταν έρχονταν νέοι. Τους νέους τους έβαζα κοντά στους παλιούς, να μπαίνουν απαλά, σιγά-σιγά μες στην πραγματικότητα.

Ε.Σ.: Έτσι έγινε το ξεκίνημα και σύντομα ήρθε η πρωτιά κάπου εκεί στο 1978.

Θ.Θ.: Όλοι θέλαμε τότε να βγούμε μπροστά στην πρωτιά. Τους λέω: Παιδιά θέλω να πιάσουμε τις πρώτες θέσεις. Όλοι, μα όλοι ανεξαιρέτως μπήκαν σ' αυτό, ξέρεις, το παραγωγικό κλίμα, και στον ενθουσιασμό για πρωτιά. Τα πάντα ζούσαν στο ρυθμό της πρωτιάς. Θυμάμαι πως με τους υπολογισμούς μου ήμαστε κοντά για ένα-δύο συμβόλαια. Ήταν κλείσιμο έτους, παραμονές Χριστουγέννων βράδυ και έκανε ο Ντουρακόπουλος μια αίτηση. Τότε οι υποψήφιοι πελάτες περνούσαν από γιατρό, αλλιώς συμβόλαιο δεν έβγαινε. Του λέω να πας πρωί-πρωί να περάσεις τον πελάτη γιατρό γιατί χανόμαστε. Ήταν στο Κουκάκι ένας γιατρός της Πυροσβεστικής. Πήγε χαράματα, μέρα Χριστουγέννων με τον πελάτη. Χτυπάει το κουδούνι νύχτα, χειμώνας, βγαίνει ο γιατρός, του λέει, τί έπαθες, Ντουρακόπουλε αρρώστησες; Όχι γιατρέ, πελάτη έφερα να τον εξετάσεις για ασφάλεια ζωής! Τρελάθηκα! Λέει μπράβο, είστε πραγματικοί επαγγελματίες, θα πάτε μπροστά. Σταμόγιαννο τον λέγανε το γιατρό.

Ε.Σ.: Ναι, ήταν αυτός στο Κουκάκι, ο Κομνηνός στην Καλλιθέα, ο Παπαδάκος Αρχίατρος στη Βουκουρεστίου 31 και ο Κυριακόπουλος στην Κυψέλη, ψηλά Κερκύρας που πρώτη ερώτηση έκανε στον πελάτη αν έχει κύστη κόκυγος".

Θ.Θ.: Δεν σου λέω τίποτα. Βγήκαμε πρώτοι! δεν σου λέω τίποτα τί γινόταν! Τι ενθουσιασμός! Τι πάθος! Τι προσδοκία. Τι δουλειά! Βγήκαμε πρώτοι και συνεχίσαμε για 25 χρόνια συνεχώς...

Ε.Σ.: Ε, νομίζω σαν φίλοι που είμαστε να μου δείξεις τώρα, είναι ευκαιρία, δεν θα μαρτυρήσω σε κανέναν τί είδα, να με πας να δω τα μαγικά κόλπα στα κρυφά εργαστήρια, σε σκοτεινό δωμάτιο που έχεις τα υλικά επιτυχίας και τα μαγικά φίλτρα που βγαίνετε πρώτοι. Ποια είναι τα μυστικά σου! Οι αλχημείες του Χάρυ Πότερ; (γέλια).

Στο ξεκίνημα.. Θ. Θωμόπουλος και η παρέα (1977 Πόρτο Χέλι Συνέδριο)

Θ.Θ.: Πολλοί αναρωτιούνται αν υπάρχει εδώ κάτι ξεχωριστό, κάτι μαγικό. Δεν υπάρχει τίποτα ξεχωριστό. Αυτό εδώ υπάρχει (μου δείχνει το γνωμικό στο κάδρο που γράφει: ΤΙΠΟΤΑ ΠΟΥ ΔΕΝ ΑΠΟΤΟΛΜΑΤΑΙ ΔΕΝ ΚΕΡΔΙΖΕΤΑΙ). Δεν υπάρχει τίποτα το ιδιαίτερο. Πιστεύω πως θα μπορούσαν να είναι και άλλοι σ' αυτή τη θέση. Πόσοι όμως το επιθυμούν και πόσοι εργάζονται νυχθημερόν γι' αυτό; Πόσοι θέλουν να οργανωθούν να το πετύχουν; Αυτό με δίδαξε η προϋπηρεσία μου στο στρατό. Ο στρατός είναι ο πιο πειθαρχημένος, ο πιο καλά οργανωμένος οργανισμός στον κόσμο. Από εκεί διδάχτηκα να είμαι πειθαρχημένος και οργανωμένος για κάποιο σκοπό. Στο στρατό δεν γίνεται τίποτα στην τύχη και δεν χάνεται ούτε ένα πηρούνι. Θα 'ρθει μια μέρα ο λογαριασμός να το πληρώσεις. Από 'κει και πήρα τη νοοτροπία να είμαι οργανωμένος για να πετύχω.

Ε.Σ.: "Από 'κει πήρα κι εγώ μια αρχή: Κάθε πράγμα στη θέση του και μία θέση για κάθε πράγμα! Σημαντική η βοήθεια στον πολίτη που πειθαρχεί εσωτερικά.

Θ.Θ.: Ο στρατός λοιπόν με ωφέλησε και εκείνο που πιστεύω και έχω σαν θρησκεία είναι αυτό: ΟΡΓΑΝΩΜΕΝΗ ΕΡΓΑΣΙΑ. Όχι πολλή δουλειά αλλά έξυπνη δουλειά, λέει και ο Πρόεδρος. Δεν θέλω κάτι άλλο να σου πω γι' αυτό το θέμα.

GAMA INTERNATIONAL Βραβείο 2001 First in Class Award Recipient San Diego USA

Ε.Σ.: Πειθαρχία και κύρος, λοιπόν! Και δημιουργία οργανωμένου γραφείου με κλίμα ενθουσιώδες για πιάσιμο στόχων. Δημιουργία ατμόσφαιρας φιλικής. Μπορείς όμως να έχεις αυτή τη φιλική σχέση και ταυτόχρονα να έχεις κύρος και πειθαρχία; Πώς διηύθυνες τον κόσμο σου; Αυτό που λένε για την πόρτα του Manager άλλοι ότι πρέπει να είναι ανοιχτή, άλλοι κλειστή, άλλοι μισάνοιχτη πώς το αντιμετώπισες εσύ με τους δικούς σου;

Ήταν συνέχεια πρώτος, ανέδειξε πρώτους. Τα «παιδιά του» Μαρία Παπαδοπούλου και Γιάννης Τοζακίδης

Θ.Θ.: Πειθαρχία χρειάζεται. Υπάρχουν όμως δύο ειδών πειθαρχίες. Αυτή που επιβάλλεις με το ζόρι, με το στανιό, με το άγριο, με τις κρεμάλες και αυτή που λένε συνειδητή πειθαρχία, που την επιβάλλεις με πειθώ, με εξήγηση, με ανάλυση. Είναι αυτό που πρέπει να περάσεις σαν μήνυμα, ότι είναι αναγκαίο να γίνεται έτσι. Θα σου φέρω ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα Βαγγέλη: Όταν ο Κοντομηνάς θα 'φευγε από τη Συγγρού να πάει στο Μαρούσι είπε το γραφείο του και τα έπιπλα θα τα έδινε στον πρώτο Δ/ντή, σε μένα και τότε στα παλαιά κεντρικά εκτός από μένα θα έρχονταν και ο αείμνηστος Γ. Παντικ.

Τότε πήγα να δω το χώρο ποιοι και πού θα πάνε και είδα στον 10ο όροφο που ήταν παλιά η καφετέρια του πύργου να είναι κατάμαυρο το ταβάνι και οι τοίχοι από τους καπνούς και τα τσιγάρα. Έδωσα οδηγίες να καθαρισθούν, να βαφούν και ταυτόχρονα κάλεσα όλους και τους είπα ότι από δω και πέρα δεν θα ξανακαπνίσει κανένας. Συμφωνήσαμε, το αποδεχθήκαμε και λειτούργησε ένα διάστημα ως συνειδητή πειθαρχία που όμως κατά καιρούς χάλαγε... Τους είπα και μια περιπέτεια από ένα ταξίδι μας στη μεγάλη εταιρία NEW YORK LIFE με τον Κοντομηνά όπου επισκεφθήκαμε αυτή την εταιρία στους χώρους της οποίας απαγορευότανε το κάπνισμα. Κάποιοι απείθαρχοι δικοί μας δήθεν έξυπνοι, το αγνόησαν και κάπνιζαν. Ήρθαν όμως οι σεκιουριτάδες της ασφάλειας και τους έπιασαν και τους οδήγησαν σ' ένα χώρο καπνίσματος μέχρι να τελειώσουμε... Κάποια πράγματα θέλουν συνειδητή πειθαρχία... Και μένα κάποιοι δεν ακολουθούσαν την πειθαρχία. Αλλά έτσι πρέπει να γίνει τελικά.

Ε.Σ.: Εκεί πάνω θέλω να ρωτήσω. Γνωρίζουμε και οι δυο ότι όταν στρατολογούμε κάποιον για να κάνει καριέρα του λέμε ότι για να πετύχει πρέπει να κάνει κάποια πράγματα συγκεκριμένα και πειθαρχημένα.

Θ.Θ.: ...Συνειδητά όμως.

Ε.Σ.: Βάζουμε κανόνες και πρέπει να εφαρμοστούν.

Θ.Θ.: Είναι όπως αυτοί που κάπνισαν ενώ απαγορευόταν στη Νέα Υόρκη. Δεν πειθάρχησαν και τους κλείσανε στο "μπαλαούρο"...

Ε.Σ.: Όταν κάνεις εσύ ας πούμε εκπαιδευτικές συμφωνίες, δηλαδή διάβασε ετούτο, μάθε εκείνο, κάνε το άλλο πώς το

Ο Θ. Θωμόπουλος με την κόρη του Φώφη Θωμοπούλου Πολυμέρη και τον Δ. Κοντομηνα

Δ. Κοντομηνάς - Αθ. Παπανδρόπουλος. Επαιξαν ρόλο στη ζωή του Θ. Θωμόπουλου

Νέα Υόρκη τέλος '80, τρεις φίλοι, τρεις αντίπαλοι, τρεις άξιοι συναγωνιστές, τρεις συνάδελφοι που ασφάλισαν πολλά τρις. Φέρνουν και αρκετά δις ασφάλιστρα. Η. Κοντογιάννης , Θ. Θωμόπουλος, , Δ. Δημάκης

Ο Θ. Θωμόπουλος με την κόρη του Φώφη δέχεται τα συγχαρητήρια του Βαγγέλη Σπύρου στην κοπή της πίτας 2004.

παρακολουθείς το θέμα για να έχει ο ασφαλιστής πειθαρχία;

Θ.Θ.: Οι κανόνες που βάζω πρέπει να εφαρμοστούν. Εκεί προσπαθώ να το καταλάβει, αλλιώς υπάρχει "μπαλαούρο".

Ε.Σ.: Επιμένω θωμά. Επειδή λόγω της φύσεως της δημοσιογραφικής δουλειάς βλέπω πολύ κόσμο σε πολλές εταιρίες εγκαταλελειμένο. Υπάρχει κόσμος, στρατολογούνται άνθρωποι, τους λένε οι διάφοροι Managers κάνε εκείνο ή το άλλο, θα έχεις αυτά εκείνα, θα είμαστε κοντά αλλά στην πράξη τους εγκαταλείπουν. Αυτό θέλω να μου πεις. Πώς τους κρατάς, αν τους κρατάς για χρόνια μαζί σου.

Με συγκίνησε όταν άκουσα πριν χρόνια τον Κοντομηνά να λέει ότι προσλαμβάνουμε νέους και τους εγκαταλείπουμε ΜΟΝΟΥΣ μέσα στο σκοτεινό τούνελ των προβλημάτων της νέας δουλειάς που κάνουν αντί να 'μαστε κοντά τους... βρίσκουμε κόσμο και τους αφήνουμε και μετά γκρινιάζουμε ότι δεν έχουμε. Σε καμάρωνα στην κοπή πίτας του υποκαταστήματός σου που συνέχαιρες και βράβευες μια γεμάτη αίθουσα ασφαλιστές σου. Για πες μου ακόμα μερικά μυστικά για την πειθαρχία...

Θ.Θ.: Καλά κάνεις και ρωτάς. Θα σου απαντήσω αμέσως και θέλω ειλικρινά να το σημειώσεις: Λοιπόν, εγώ δεν ΣΥΜΒΙΒΑΖΟΜΑΙ αν συμφωνήσω μαζί σου κάτι, όπως π.χ. αν συμφωνήσουμε να μην καπνίζουμε και εσύ μου κάνεις αντάρτικο και κάνεις άλλα, θα σου πω ορθά-κοφτά, δεν συμβιβάζομαι, δεν συμφωνώ μαζί σου. Δεν θέλω γκρίνιες και αντιπαραθέσεις. Θα το πω ξεκάθαρα πως δεν συμφωνώ. Το συμφωνήσαμε, θα γίνει. Τέλειωσε. Δεν θέλω να σου βάλω φυλακή ή να σε διώξω. Άνθρωποι είμαστε. Αν θέσω κάποιον προ των ευθυνών του, διότι και οι άλλοι κάνουν το ίδιο, δεν θα μπορεί να κάνει κάτι διαφορετικό από αυτό που συμφωνήσαμε.

Διαχρονικά υπήρξαν πολλοί άνθρωποι που δεν πειθαρχούσαν. Έτσι ήταν εκ χαρακτήρος απείθαρχοι και ατίθασοι τύποι. Αλλά πάντα υπάρχει λύση μέσω της αυτοπειθαρχίας της συνειδητής.

Ε.Σ.: Μεταξύ μας όμως όλοι οι επιτυχημένοι είναι τέτοιοι τύποι. Ατίθασοι και απείθαρχοι. Όλοι οι ασφαλιστές δεν μπαίνουν σε υπαλληλικά καλούπια. Γι' αυτό ρωτάω.

Θ.Θ.: Δεν μπορούν στο χώρο μας να επιβιώσουν υπαλληλικής νοοτροπίας άνθρωποι.

Ε.Σ.: Γι' αυτό είναι σημαντικός ο ρόλος του Manager. Επειδή διευθύνει δύσκολους χαρακτήρες, απείθαρχους συνήθως.

Θ.Θ.: Ο κόσμος ο δικός μας είναι γι' αυτούς που έχουν οράματα για κάτι περισσότερο. Να επιτύχουν χρόνο το χρόνο κάτι καλύτερο. Εδώ δεν κάνουν άνθρωποι που αρκούνται στα λίγα. Που αρκούνται στο ψωμί και τυρί. Θυμάμαι έναν απ' το Θέρμο που κατάφερε μετά από χρόνια να πάρει ένα απολυτήριο Γυμνασίου και τον διορίσαν σε μια δημόσια υπηρεσία. Αυτόν τον έβλεπα για χρόνια κάθε πρωί να κάνει τα ίδια και τα ίδια. Με τα πόδια απ' το Παγκράτι στην Ακαδημία. Για χρόνια ίδιο στυλ, ίδιο δρομολόγιο, ορισμένη ώρα... Ατάραχος. Δεν κάνουν τέτοιοι τύποι στη δουλειά μας. Δεν αλλάζουν.

Ε.Σ.: Μίλα μου κι άλλο για τους ασφαλιστές σου που εφάρμοσες τη μέθοδό σου της συμφωνίας και γι' αυτούς που εσύ κατά κάποιο τρόπο άλλαξες και αξιοποίησες, που τους πήρες ανειδίκευτους ή αποτυχημένους και τους έκανες επαγγελματίες. Που έκαναν κάτι άλλο ίσως πιο ανώνυμο, πιο συνηθισμένο και μετά μεταμορφώνονται σε πρωταγωνιστές. Όπως η Μαρία Παπαδοπούλου που είναι σήμερα μια επιτυχημένη στον τομέα της Δ/ντρια, ελεύθερη γυναίκα και έχει το δικό της στυλ.

Θ.Θ.: Όταν την στρατολόγησα είδα ότι είναι γενικώς "ξύπνια". Ακολουθώ το ρητό που λέει: "Οία η μορφή και η ψυχή του ανθρώπου". Τον κάθε άνθρωπο τον κοιτάω στο πρόσωπο και όπως τον βλέπω "κόβω" τί είναι. Λέω, αυτός είναι σωστός. Τυπώνω μέσα στην ψυχή μου ότι αυτός είναι έτσι, απλός, αγαθός κ.λπ. Απ' την αρχή καταλαβαίνω πάνω κάτω τί άνθρωπος είναι. Η Μαρία η Παπαδοπούλου ήρθε να μου πουλήσει μια εγκυκλοπαίδεια και είδα ότι πρόκειται για μια έξυπνη γυναίκα. Της εξήγησα πως έχουν τα πράγματα, αυτή είχε τις δικές της συνήθειες και σκέψεις, εγώ τις δικές μου. Ήταν Άνοιξη όταν ξεκίνησε και σε ένα χρόνο ήταν από τους πρώτους στο υποκατάστημα. Ήταν απλή σωστή επαγγελματίας, πάντα γελαστή... Συγκινήθηκα πολύ όταν μετά από χρόνια

Με φόντο την Ακρόπολη φωτογραφίζονται το 1975 κορυφαία στελέχη της εταιρίας όπως: ο κ. Καλτσάς, ο κ. Π.Ψωμιάδης, ο κ. Αιμ. Ζαχαρέας, ο κ. Γ. Καπουράνης, ο κ. Πρεβελάκης, ο κ. Λύχρος, ο κ. Τσαμπούκος, ο κ. Μάρτης, ο κ. Κώστας Κουβελιώτης, ο κ. Τσιρτσίκος, ο κ. Παγκράτης, ο κ. Β. Αλεξιάδης, ο κ. Π. Τσιφτσής, ο κ. Ν. Βασιλάτος, ο κ. Α. Κωστόπουλος, ο κ. Γ. Τσεβρένης και οι αείμνηστοι Δ. Βάχλας, Ν. Μπαρμπαρόσος, Νάσος Βασιλακόπουλος, Β. Σαραντόπουλος, Π. Βαρδάκος, Στ. Αυγίκος. Μπροστά καθιστός ο κ. Θωμόπουλος, δεξιά 2 θέσεις δίπλα στον Δ. Κοντομηνά. Αριστερά καθιστός ο κ. Βαρδάκος με το μπλε κοστούμι.

με κάλεσε στο δικό της υποκατάστημα να μιλήσω στους ασφαλιστές της.

Ε.Σ.: Τί άλλο σε έκανε να επενδύσεις όνειρα και χρόνο πάνω στη Μαρία;

Θ.Θ.: Είδα ότι είναι έξυπνος και σωστός άνθρωπος πωλήσεων και ότι είχε οικογένεια. Δεν θα αποφασίσω μόνη μου, μου είπε. Θα το συζητήσω και με το σύζυγό μου. Το εξετίμησα αυτό και το βρήκα σωστό. Μπράβο έτσι πρέπει της είπα... **Ε.Σ.: Και με το Γιάννη Τοζακίδη; Καλός Δ/ντής σήμερα κι αυτός. Τι στοιχεία βρήκες σ' αυτόν;**

Θ.Θ.: Ήταν άλλη περίπτωση αυτός. Σ' αυτόν μου έκανε εντύπωση που ήταν νέος με πολλή όρεξη και επιθυμία να δουλέψει. Ήταν από Κωνσταντινούπολη. Νέος. Τον ρώτησα αν πήγε ή θα πάει στρατιώτης. Δεν θα υπηρετήσω νομίμως, έχω τουρκικό διαβατήριο μου είπε. Ξύπναγε πρωί κάθε μέρα πήγαινε και δούλευε στο βενζινάδικο του πατέρα του, ήταν ένα ορεξάτο παιδί. Σαν μικρός όμως μου φαινόταν. Εγώ θέλω να εργασθώ μου ξεκαθάρισε. Κατάλαβα ότι η θέληση να εργασθεί κοντά μου ήταν πηγαία και ειλικρινής. Ήταν 19 χρονών. Σ' ένα χρόνο ήθελα να προωθήσω κάποιον για Manager. Τον καλώ μια μέρα και του λέω "θέλω να σε οδηγήσω στο Managment". "Κάνω;" μου λέει "Και κάνεις και θα σε βοηθήσω εγώ" του είπα. Ξεκινήσαμε αλλά δεν πήγαμε καλά. Αποχωρητεύτηκε προς στιγμήν, αλλά εγώ εκεί, δίπλα του. Θα συνεχίσεις του είπα και θα πετύχεις. Έτσι και έγινε. Σήμερα είμαι περήφανος που παρακολουθώ την ανοδική πορεία του και καμαρώνω τις επιτυχίες του.

Ε.Σ.: Ποια ήταν τα "δολώματα" που έριχνες για να πιάσεις αυτούς που έκαναν για καριέρα επαγγελματία ασφαλιστή;

Θ.Θ.: Δεν υπάρχουν πάντα σταθερά δολώματα.

Πρώτα-πρώτα "πουλάω" τον εαυτό μου και την ιστορία μου. Μετά του παρουσιάζω την καριέρα μου χωρίς καμία υπερβολή. Όπως είναι. Του περιγράφω τι εξασφαλίζει η δουλειά. Του λέω όμως ότι θα πετύχεις εφόσον με ΑΚΟΥΣΕΙΣ και εφόσον το ΘΕΛΗΣΕΙΣ. Φέρε μου ένα χαρτί να σου υπογράψω ότι θα πετύχεις. Και επιτυγχάνει πραγματικά γιατί ξέρω τί πρέπει να κάνει και εφόσον με ακούσει είμαι ΒΕΒΑΙΟΣ ότι θα πετύχει. Δεν υπογράφω έτσι τυχαία. ΠΙΣΤΕΥΩ ότι θα πετύχει. Και πέτυχαν όλοι όσοι άκουσαν.

Ε.Σ.: Έκανες ποτέ κανένα λογαριασμό πόσα λεφτά έφερες για την εταιρεία και πόσους ανθρώπους ανέπτυξες; Η κάθε εταιρία και η INTERAMERICAN αυτά τα δύο ζητά από τον κάθε Manager που προσλαμβάνει: Φέρε ανθρώπους και λεφτά. Στα 25 χρόνια καριέρας ως Δ/ντου τί χρήματα έφερες;

Θ.Θ.: Φέτος έφερα 4 δισ. στην εταιρία. Από το χαρτοφυλάκιό μου η εταιρία εισέπραξε εφέτος ήδη το 80%.

Ε.Σ.: Δεν εννοώ για φέτος και ούτε θέλω να μου πεις για τα "μετρήματα" των εταιριών.

Θ.Θ.: Δως μου βρε Φώφη τα αποτελέσματα να τα δώσω στο Βαγγέλη. Να η Νέα Παραγωγή ήταν φέτος πρώτοι: 1.105.156 ευρώ και ο δεύτερος 746.000 €. Χίλια τριακόσια εβδομήντα νέα συμβόλαια. Διατηρησιμότητα χαρτοφυλακίου 92%. Στρατολογήσεις 25 νέοι στο 2003. Γενικές 1.802.085 ευρώ.

Ε.Σ.: Δεν σε ρωτώ γι' αυτά τα νούμερα κ. Θωμά. Έχω κι εγώ τα δικά μου μέτρα που θέλω να μετρήσω και να αναδείξω. Θυμάσαι συνολικά τί χρήμα έφερες και φέρνεις στην εταιρία για να τα διαχειρισθεί;

ΣΥΝΟΛΙΚΑ. Εσύ είσαι να φέρνεις για να τα διαχειριστούν οι αρμόδιοι της εταιρίας.

Μ' αυτή τη λογική θέλω να μιλήσουμε και να ΥΠΟΓΡΑΜΜΙΣΟΥΜΕ αυτή την πλευρά

που ΑΞΙΖΕΙ να ΦΩΤΙΣΟΥΜΕ... Το πόσο σημαντικός είναι ο ρόλος της εισροής χρήματος προς την εταιρία κατόπιν ΕΝΕΡΓΕΙΩΝ του σωστού Manager υποκαταστήματος ασφαλιστών. Και γι' αυτό πόσο σημαντικός είναι αυτός ο ρόλος. Εσύ θωμά, θα έφερες πάνω από 100 δισ. ρευστό χρήμα στην εταιρία σου.

Μέσω αυτής της συνέντευξης θέλω σαν περιοδικό να σε συγχαρώ πρώτον αλλά κυρίως να πληροφορήσω κάθε αρμόδιο Υπουργείο, Ένωση Ασφ. Εταιριών, κυβέρνηση, κόμματα κ.λπ. ότι ο Θωμάς Θωμόπουλος με τις δυνάμεις του και το ταλέντο του έδωσε ψωμί σε χιλιάδες οικογένειες, σε ανέργους και ανειδίκευτους. Χωρίς κρατική επιχορήγηση και τα εκατομμύρια του ΟΑΕΔ. Χωρίς ενθάρρυνση και φορολογικά κίνητρα που χρησιμοποιούν οι υπουργοί και πρωθυπουργοί να μειώσουν την ανεργία. Στον Θωμόπουλο και τους συναδέλφους του η Πολιτεία δεν έσκυψε ποτέ να τον συγχαρεί ή να τους δώσει ένα έπαινο. Ένα πορτοφόλι βρίσκει κάποιος κάτω και του κάνουν τιμητικές βραδιές (και καλά κάνουν) οι Ακαδημίες και οι κυβερνήσεις... Εδώ; Μετρήστε κύριοι αυτό το έργο. Για 25 χρόνια... Άλλο το μέτρημα για ταξίδια και συνέδρια που εντάξει να υπάρχουν όρια και άλλο η σημασία της επί χρόνια "αιμοδότησης" της εταιρίας με ρευστό. Σε πλησίασε ποτέ κάποιος εκτός Ασφ. Αγοράς να σε επαινέσει;

Θ.Θ.: Ναι, σωστά όλα αυτά που λες. Έχεις δίκιο. Πράγματι. Αλλά και άνθρωποι που ζήσανε τη ζωή τους βασισμένοι σε μας, ξεπέρασαν προβλήματα, έζησαν οικογένειες, σπούδασαν παιδιά, καλυτέρευσαν το επίπεδό τους - προωθήθηκαν σε θέσεις, άλλοι έμειναν εδώ, άλλοι επάνδρωσαν και τον ανταγωνισμό, με πολύ αγώνα, με προσπάθειες, με στόχους επίμονους μέχρι να πάρουν επάνω τους...

Ε.Σ.: Πώς αλλάζουν οι άνθρωποι;

Άντε πες μου τώρα και για το πως μπαίνουν οι στόχοι που αλλάζουν ανθρώπους. Πώς οι ασφαλιστές κάνουν παραγωγή με στόχους. Βάζουμε αριθμούς και λέμε προχώρα ή υπάρχουν διαδικασίες;

Θ.Θ.: Πρώτα-πρώτα υπάρχει το πλαίσιο των στόχων της εταιρίας μέσα στο οποίο μπαίνουμε και μεις και ωθούμεθα προς τα πάνω. Μέσα εδώ η εταιρία επιθυμεί να ανδρωθούν επαγγελματικά οι άνθρωποι άλ-

Στην πρώτη γραμμή πρώτη προτεραιότητα η ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ. Εδώ στο Ναύπλιο, αρχές 1990.

λοι σε ασφάλειες και άλλοι σε στελέχη. Υπάρχει το κλίμα γενικώς ανάπτυξης. Ο κάθε ασφαλιστής κάθε χρόνο, κάθε μήνα, κάθε εβδομάδα, κάθε μέρα ξέρει τί πρέπει να κάνει. Δεν τον υποχρεώνω εγώ να το κάνει. Το έχει εκφράσει, το επιθυμεί, το έχουμε συζητήσει, και εγώ το αποτυπώνω σ' ένα χαρτί. Γνωρίζει τι θέλει και τι πρέπει να κάνει. Ξέρει την προοπτική για την οποία ξεκίνησε και τι είχε στο μυαλό του. Ένας από τους ασφαλιστές μου πτυχιούχους Πανεπιστημίου, μου είπε, φτιάξε μου ένα Bussines plan ένα συμφωνητικό με το οποίο εγώ μεν θα αναλάβω να κάνω αυτό και αυτό και αυτό και εσύ θα αναλάβεις μια υποχρέωση να με στηρίξεις σ' αυτό και να με βοηθήσεις, έτσι ξεκινάμε. Τί κάνω μετά; τον βοηθάω και οικονομικά. Από εδώ κάποιοι παίρνουν σύνταξη και φεύγουν ή αποχωρούν. Του λέω θα κάνουμε ένα συμφωνητικό. Εσύ θα κάνεις αυτά για να πιάσεις στόχους που βάζει η εταιρία να πας ταξίδι, να πάρεις bonus, να μπεις σε λέσχη διακεκριμένων. Αν τα πιάσεις θα πληρωθείς, αλλά και εγώ θα σου δώσω πελάτες και χαρτοφυλάκιο ορφανό και θα έχεις και πελάτες και λεφτά από μένα. Προχώρα. Ο στόχος δεν είναι απλό πράγμα. Θέλει σκέψη και οργάνωση. Πρακτικά λοιπόν, επιμερίζω τις υποχρεώσεις του σε διαστήματα και κυρίως κάθε εβδομάδα. Όχι κάθε χρόνο ή μήνα. Κάθε εβδομάδα εγώ παρακολουθώ και τους μιλάω σε 2 συναντήσεις στους παλιούς και τρεις φορές στους νέους. Πέντε φορές την εβδομάδα έχω συναντήσεις. Δηλαδή τους μιλάω κάθε μέρα και ξέρω τι να κάνω κάθε φορά, και δεν τους λέω παραμύθια να περνάει η ώρα με γενικότητες. Τους λέω συγκεκριμένα για το στόχο τους και είναι σαν να βάζω κάθε φορά μια πετρούλα στο χτίσιμο του στόχου... Εκεί, αυτούς που βλέπω βραδυπορούντες στον στόχο, τους περνάω σε ατομική συνάντηση, κατ' ιδίαν, στο γραφείο μου. Και τότε του λέω, κοίταξε εδώ τί είχαμε συμφωνήσει. Κοίταξε την υποχρέωσή σου. Παρακολουθώ συνέχεια τους στόχους τους σε σχέση με την εβδομάδα, το μήνα, το χρόνο. Όποιος πάει μπροστά τον επαινώ. Μπράβο. Όσοι σκοντάφτουν έχουν βοήθεια. Τι έφταιξε, που σκόνταψες, τί θέλεις από μένα κ.λπ. Δεν τον αφήνω έτσι. Του λέω θα ζοριστούμε λίγο περισσότερο την άλλη εβδομάδα να πιάσουμε αυτής και της προηγούμενης εβδομάδας το στόχο και ανάλογα το μήνα... Γιατί αν δεν το κάνουμε τώρα "μετά πιασ' τ' αυγό και κούρευτο". Έτσι πορευόμεθα για την κατάκτηση της παραγωγής. Έτσι πετυχαίνω και τους δικούς μου στόχους ως Δ/νση υπ/τος. Έτσι θα πάω και εφέτος!

Ε.Σ.: Τι στόχο βάλατε εφέτος κύριε Θωμόπουλε;

Θ.Θ.: Η Φώφη έχει τα νούμερα! Ξεπεράσαμε πάντως κατά 7%, πέραν του στόχου μας το 2003.

(Εδώ παρεμβαίνει η Φώφη Θωμοπούλου, κόρη και συνεργάτης του).

Φ.Θ.: Δεν βάζουμε στόχους προς τα πάνω. Αύξηση θα έχουμε σίγουρα.

Ε.Σ.: Πέρυσι κάνατε 1.105.156 ευρώ Νέα Παραγωγή. Εφέτος; Θα πάει ξέρω εγώ 1.200;

Φ.Θ.: Δεν έχουμε ποτέ στόχο - οροφή προς τα πάνω εμείς. Δεν υπάρχει εδώ στόχος έτσι.

Ε.Σ.: Στόχος είναι ο ουρανός;

Φ.Θ.: Εδώ εμείς έχουμε στόχους μίνιμουμ. Ο κατώτερος στόχος και αλοίμονό μας αν δεν τον πιάσουμε. Υπάρχει στόχος μίνιμουμ και το λέμε ΟΡΙΟ ΑΙΣΧΟΥΣ, απλά δεν υπάρχει προς τα πάνω. Όπου πάμε προς τα πάνω!

Ε.Σ.: Καταπληκτικό! Μπράβο, αυτό έχει να διδάξει πολλούς συναδέλφους μας.

Φ.Θ.: Οι ασφαλιστές έχουν και αυτοί ΟΛΟΙ τέτοιο στόχο, όριο αίσχους, προς τα πάνω δεν έχουνε.

Ε.Σ.: Βλέπω Θωμά ότι έχεις δυο αγγέλους απ' το Θεό. Τον φύλακα Άγγελο τ' ουρανού και τη Φώφη. Αυτό που λέτε όριο αίσχους είναι μεγάλη ανακάλυψη και μεγάλο εργαλείο για επιτυχία.

Φ.Θ.: Είναι παρμένο απ' το μεγάλο δάσκαλο Χρ. Σταυρίδη που το λέει συχνά... Και κάτι άλλο λέμε εδώ: ότι οι στόχοι πετυχαίνονται τρεις συγκεκριμένους μήνες· το Γενάρη, Ιούλιο και Αύγουστο. Είναι οι μήνες που συνήθως, δεν δουλεύουν οι ανταγωνιστές μας. Τους άλλους μήνες όλοι δουλεύουν!

Ε.Σ.: Σημαντικά πράγματα μου λέτε σήμερα. Φανταστική ανάλυση για το πως μπαίνουν και παρακολουθούνται οι στόχοι, θαυμάσια η τοποθέτηση "στόχου αίσχους" και η συνεχής παρακολούθηση κάθε μέρα κάθε στιγμή και κυρίως στην αρχή. Πολλοί θα βοηθηθούν απ' την κουβέντα μας. Σε κάποιο σεμινάριο έμαθα κι εγώ, άπειρος τότε, ότι οι στόχοι τρώγονται λίγο-λίγο. Θυμάμαι που ρωτήθηκα αν μπορώ να φάω έναν ελέφαντα. Όχι είπα απερίσκεπτα. Ναι μου συνέστησαν, αλλά όταν τον τρως λίγο-λίγο σε πολλές μέρες...! Λες τέτοιες ιστοριούλες;

Θ.Θ.: Έχω πολλά τέτοια και κυρίως ιστορικά γεγονότα που είναι και πραγματικότητα. Έχω πάρει πολλά σχετικά από έναν φίλο μου στη New York Life και από ένα άλλο φίλο στην AITNA μεγάλη εταιρία! Αν με ενδιαφέρει κάτι που νιώθω ότι θα μου χρειασθεί τρέχω αφήνοντας οτιδήποτε κάνω για να το αποκτήσω και να το μοιραστώ με τους συνεργάτες μου.

Ε.Σ.: Είναι ευκαιρία να ευχαριστήσω τη Φώφη και εσένα που με περισσή αγάπη πριν 15 χρόνια, το 1989 όταν ξεκίνησε το ΝΑΙ μου στείλατε μια κατάσταση συνδρομητών ήταν αν θυμάμαι καλά 25 (είκοσι πέντε) ασφαλιστές που δήλωναν ότι θέλουν μόνοι τους να είναι αναγνώστες του ΝΑΙ, είχαν δίπλα στ' όνομά τους το ποσό της συνδρομής και παραδίπλα υπογραφή. Συμπεραίνω ότι τους μιλήσατε για τα οφέλη ενός ασφαλιστικού περιοδικού και σας ευχαριστώ, ήταν μεγάλη ενθάρρυνση για μένα και οικονομική στήριξη έργου. Την κρατάω αυτή την κατάσταση... Μου 'χεις πει μάλιστα τότε ότι το έπαιρνες σπίτι και ηρεμούσες διαβάζοντάς το, σ' έπαιρνε και λίγο ο ύπνος σκεπτόμενος κάποια άρθρα λόγω γαλήνης...

Θ.Θ.: Ναι και αυτό. Ξέρεις διαβάζω πολύ, Πανεπιστήμιο τέλειωσες, ξέρεις ότι και το διάβασμα είναι ξεκούραση κάπου-κάπου. Πολλές φορές ξυπνάω και θέλω κάτι να διαβάσω, να σκεφθώ. Άλλες φορές όταν έχω να παρουσιάσω ένα θέμα και δεν μου φτάνει η μέρα, κοιμάμαι, ξεκουράζομαι, ξυπνάω, ανάβω το φως, στο κομοδίνο μου δίπλα. Έχω βιβλία, χαρτιά να σημειώσω κ.λπ.; Έτσι γράφω και σημειώνω. Ότι κάνω είναι γραμμένο. Κρατάω σημειώσεις για ό,τι θα κάνω. Και τη νύχτα και την ημέρα έχω αυτή τη συνήθεια να γράφω τι θα κάνω. Δεν πάω στην τύχη. Έχω ένα πλαίσιο κινήσεων την επόμενη μέρα. Και στην κόρη μου, άμεση συνεργάτιδά μου τη Φώφη της λέω: Γράψτο. Και στους συνεργάτες μου προσπαθώ να το μεταδώσω. Γράψτε, σημειώστε τί θέλετε. Στο σπίτι, στο αυτοκίνητο, στο γραφείο, μαζί σας πάντα να έχετε ένα μπλοκάκι να γράψετε αυτό που σκεφθήκατε. Αν δεν το γράψετε θα το ξεχάσετε. Άνθρωποι είστε, να έχετε έναν οδηγό, ένα πλάνο τί θέλετε να κάνετε. Σημειώστε, κρατήστε κάτι καλό...

Ε.Σ.: Είναι δείγμα Manager, ηγέτη με περιεχόμενο αυτό. Έτσι έχεις πάντα περρίσευμα μέσα σου για να διδάξεις τον άλλο.

Θ.Θ.: Αυτό που κάνω σε μικρογραφία εγώ το κάνουν όλοι. Είδα ότι όλοι το χαίρονται αυτό. Τους βοηθά. Κέρδισα την συναίνεσή τους και το κάνουν επειδή είναι σοβαρή υπόθεση να θυμάσαι...

Ε.Σ.: Θα έχετε ακούσει για τον μεγάλο καθηγητή Παν. Τρεμπέλα....

Θ.Θ.: Ναι της Θεολογικής Σχολής, ο μέγας Θεολόγος.

Ε.Σ.: ...Έλεγε λοιπόν αυτός σε κηρύγματά του: "Για να δω αν αυτά που σας είπα, είναι έτσι που τα είχα σημειώσει...". Και έβγαζε από άμβωνος όταν μιλούσε ένα χαρτάκι με σημειώσεις. Και ο Κοντομηνάς έχει γεμάτες τις τσέπες του μονίμως με κάρτες - χαρτάκια που σημειώνει ιδέες δικές του ή ξένες συνεχώς... Με πονάει όταν βλέπω πολλούς Managers να μη δια-

Ο κ. Θωμόπουλος το 1975 ανάμεσα σε συνεργάτες, διευθυντές και ασφαλιστές σε αναμνηστική φωτογραφία μπροστά στον πύργο της INTERAMERICAN.

βάζουν ιδέες και να μην κρατάνε ιδέες...

Θ.Θ.: Το παν στη ζωή είναι να είσαι οργανωμένος. Δεν πρέπει να κουράζεσαι άσκοπα. Αν είσαι οργανωμένος, δεν κουράζεσαι τόσο όσο όταν είσαι ανοργάνωτος. Και τα αποτελέσματα είναι καλύτερα.

Ε.Σ.: Βρίσκετε τέτοιες ιδέες στο ΝΑΙ που θ' άξιζε να σημειώσει κάποιος για να αυξήσει τις πωλήσεις του;

Φ.Θ.: Μα είναι δυνατόν; Γεμάτο είναι.

Θ.Θ.: Κοίταξε εμείς κάθε φορά που βρίσκουμε κάτι, το κόβουμε, το φωτοτυπούμε και το μοιράζουμε στους συνεργάτες μας. Οι μισοί να το διαβάσουν είναι κέρδος για μας. Ξέρεις οι πωλήσεις είναι ίδιες πάντα. Για τις πωλήσεις έχουν χυθεί τόνοι μελάνι, αλλά ξαναγράφονται τα ίδια με άλλα λόγια, διαφορετικά, ελκυστικά.

Ε.Σ.: "Μια κακία" που λένε είναι ότι "βγαίνεις" στις πρωτιές επειδή έχεις πολλούς ασφαλιστές. Ζήλεια ή αλήθεια είναι, αφού στο ρόλο μου είναι να ρωτήσω και τέτοια. Ενώ κάποιοι άλλοι έχουν λίγους και "ποιοτικούς"... Έτσι λένε... Ο Κοντομηνάς όμως διδάσκει ότι δεν μπορείς να φτιάξεις καλή ποιότητα αν δεν έχεις ποσότητα...

Θ.Θ.: Δηλαδή τί πιστεύουν αυτοί...

Ε.Σ.: Συνήθως είναι της κερκίδας άνθρωποι. Κρίνουν χωρίς να πολυπαίζουν μπάλα. Είναι καιρός όμως να πούμε αλήθειες. Πολλοί νομίζουν ότι έχεις πρωτιές επειδή έχεις 100 ασφαλιστές. Επειδή είσαι με πολλούς φέρνεις πολλές αιτήσεις ενώ εάν είχες λίγους θα ήταν αλλιώς.

Αυτοί πιστεύουν ότι όποιος έχει πολλούς αναγκαστικά δεν έχει και πολύ ποιότητα και ότι τάχα αυτοί την έχουν... Λες και δεν μπορεί να έχει κάποιος περισσότερους "ποιοτικούς", ή ότι είναι κακό να έχεις και πολλούς και ποιοτικούς. Τί ποιοτικούς ξέρουμε όλοι γιατί μιλάμε... Είναι ένα θέμα που προβληματίζει πολλούς.

Θ.Θ.: Κατ' αρχήν να πούμε ότι «ουκ εν τω πολλώ το ευ»! Εμείς σ' αυτή τη δουλειά επιλέγουμε ανθρώπους για τους οποίους δεν ξέρεις την τύχη τους. Και η LIMRA και άλλοι οργανισμοί εκπαιδευτικοί λένε ότι δεν ξέρεις ποιος θα μείνει και ότι ένα μεγάλο μέρος θα φύγει. Δεν μπορείς να έχεις βιωσιμότητα ικανή εδώ. Ο Μπιλτ πρόεδρος LIMRA Ευρώπης έβγαλε ένα πρόγραμμα αυτοεκπαίδευσης μέσω computer για εκπαίδευση ανθρώπων.

Η βιωσιμότητα είναι καλύτερη κατά 30% αλλά το κόστος τεράστιο. Είναι το αντικείμενο δύσκολο. Ποια είναι η πραγματικότητα; Ότι δεν έχουμε άλλο μέσο να στρατολογούμε ικανούς. Πρέπει να έχεις ένα καλό αριθμό ασφαλιστών για να τα βγάλεις πέρα, και στόχους. Άσε που οι παλιοί φεύγουν στη σύνταξη και πρέπει να ανανεώσεις το δυναμικό σου.

Ε.Σ.: Πιστεύω πως δεν γίνεται ισχυρό υποκατάστημα με 3-4 ανθρώπους.

Θ.Θ.: Δεν γίνεται! Και η INTERAMERICAN το έμαθε καλά αυτό.

Ε.Σ.: Κάποτε οι άνθρωποι πρέπει να αλλάζουν. Είναι ένα μήνυμα και αυτό στους νέους. Πρέπει να αποκτήσουν νέες εμπειρίες αλλά και να διδαχθούν από παλιές μεθόδους.

Θ.Θ.: Δεν είμαι σοφός αλλά η εμπειρία μου με δίδαξε ότι από τη στιγμή που ισχύει το του Ηράκλειτου: τα «πάντα ρει», τότε όλοι πρέπει να αλλάξουν, να προσαρμόζονται στα νέα δεδομένα, να είναι έτοιμοι για αλλαγές να είναι προσαρμόσιμοι! Είναι μια από τις πιο σοβαρές ερωτήσεις που μου έκανες.

Κάτω απ' αυτά που ρωτάς κρύβεται το πως μπορείς να προσαρμόζεσαι στις εκάστοτε πραγματικότητες. Ανάλογα με τις εποχές υπάρχει και η θέληση για προσαρμογή. Τότε ίσχυαν εκείνα. Να μπει κόσμος με εκείνες τις προδιαγραφές. Σήμερα ισχύουν άλλα και για managers και για εταιρίες. Πρώτα πρέπει να το θέλει ο καθένας και μετά να μπορεί!

Πολλές φορές λέω στην Φώφη, εδώ θ' αλλάξουμε. Έχει τις δικές της απόψεις, πολλές φορές διαφορετικές, αλλά κάποιος παίρνει την απόφαση αλλαγής. Εγώ είμαι στο τιμόνι, παίρνω αποφάσεις αλλαγής λαμβάνοντας υπόψη και τις γνώμες των συνεργατών μου. Οφείλουμε να προσαρμοζόμαστε όλοι και να ζούμε τη νέα, τη νέα επαναλαμβάνω πραγματικότητα. Και εμείς που είμαστε παλαιότεροι πρέπει να είμαστε προσαρμόσιμοι στη νέα εποχή. Δεν έχει σημασία να είσαι νέος για να ζεις τη νέα πραγματικότητα. Το λέω συνέχεια στους παλιούς συνεργάτες μου. Πρέπει να αλλάζετε!

Πρέπει να τους γίνει συνείδηση, έμμονη ιδέα ότι πρέπει να αλλάζουν στο μυαλό τους. Μια συνεργάτιδά μου, η κ. Μαρία Νικολάου μου λέει κάνοντας και μια κίνηση: «Δεν είναι ότι δεν μπορούμε ν' αλλάξουμε κ. Θωμόπουλε, αλλά πρέπει εδώ στο μυαλό να το βάλουμε πρώτα» και μου 'κανε μια κίνηση με το χέρι της. Μου έμεινε και τους το θυμίζω. Η Μαρία η Νικολάου η συνάδελφός σας είπε αυτό. Πρέπει εδώ στο μυαλό σας να γίνουν αλλαγές. Δεν είναι δυνατόν να ζούμε στην εποχή που ξεκίνησε ο Κοντομηνάς με τον Ταμπουρά και με τον Άντερσον και τον Καπουράνη, τον Ψαρρά και τώρα τον Αποστολίδη και τον Μωυσή και τόσους άλλους που είχε συνεργάτες επικεφαλής.

Ε.Σ.: Η νέα γενιά που μπήκε τώρα είναι γεμάτη με νέες ιδέες και τεχνολογίες και γνώσεις. Καλή κίνηση. Πρόλαβε τις αλλαγές ο Κοντομηνάς μ' αυτά τα νέα παιδιά.

Θ.Θ.: Πρέπει ακόμα να σου πω ότι κάθε φορά σε κάθε αλλαγή, όχι διότι είμαι κόλαξ, ΣΤΗΡΙΖΩ αυτόν που λέει η εταιρία ότι αυτός είναι ο κατάλληλος γι' αυτή τη δουλειά. Όλους τους στήριξα και κανένας δεν είχε παράπονο από μένα. Γιατί προσαρμόζομαι επειδή πρέπει και θέλω. Δεν μου αρέσουν καμιά φορά κάποια πράγματα, αλλά προσαρμόζομαι. Πολλές φορές έχω πει και απόψεις για ό,τι πρέπει να κάνουμε.... Ήταν ωραία η ερώτησή σου.

Ε.Σ.: Για χρόνια ακούω κάτι που λες και με βοήθησε προσωπικά σε πολλούς τομείς. Είναι η άποψή σου ότι τα «κομπλικέ» και πολύπλοκα συστήματα δεν αποδίδουν στις πωλήσεις. Θα ήθελα ένα σχόλιο γιατί το θεωρώ πολύ σημαντικό για τους επικεφαλής στις Πωλήσεις και για την απόδοση των πωλητών σε σχέση με στόχους και επίτευξη στόχων.

Θ.Θ.: Αυτό είναι μια μεγάλη αρχή στις πωλήσεις. Η εποχή που ζούμε έχει τόσα πολλά που χάνεσαι. Η φαιά ουσία μας χρειάζεται να τη βάλουμε σε απόδοση και όχι να τη σπαταλάμε εδώ κι εκεί σε πολύπλοκες διαδικασίες, κίνητρα, bonus κ.λπ. Άμα είναι να έχεις λογιστές και αναλογιστές να βγάλεις άκρη, το 'χασες το παιχνίδι. Οι πωλήσεις θέλουν απλότητα και ξεκάθαρα πράγματα.

Ε.Σ.: Και ο ρόλος της νέας τεχνολογίας και τα τόσα νέα μοντέλα του «Γερμανού» και τα νέα τηλέφωνα και τα νέα computer; δίνουν ή παίρνουν χρόνο από τους πωλητές;

Θ.Θ.: Η σύγχρονη τεχνολογία είναι χρήσιμη όταν την αξιοποιείς σωστά. Αν τη σημερινή τεχνολογία τη χρησιμοποιείς για άχρηστα θέματα και αναλίσκεσαι, τότε χαζεύεις, παίζεις σαν τα παιδάκια με τα παιχνίδια. Χάνεις χρόνο. Πολλοί νομίζουν ότι επειδή έχουν computers κ.λπ. κάτι κάνουν. Και εμείς έχουμε εδώ τα σχετικά και τα computer που βοηθάνε, αλλά όχι και τόσο τον άνθρωπο των πωλήσεων που πρέπει να δώσει πολλές ώρες στην ανθρώπινη επικοινωνία και στο service που κάνει. Δεν μπορείς να χαλάς το χρόνο σου αφού έχεις λίγο χρόνο για το κάθε τι.

Ε.Σ.: Μου άρεσε που στην αρχή είπες κάτι που αξίζει να το ξαναθυμίσουμε. Οι ασφαλιστές κάνουν ανθρώπινες σχέσεις, όχι δημόσιες σχέσεις.

Θ.Θ.: Ναι άλλο Public Relations και άλλο Human Relations. Η τεχνολογία βοηθάει να κερδίσεις χρόνο για ανθρώπινες σχέσεις. Προσωπικά δεν πολυασχολούμαι με τους computers. Δεν έχω καιρό να χάνω στις οθόνες. Δύο πράγματα χρειάζεται ο Πωλητής. Πρώτον και βασικό: ενθουσιασμό για να αγαπήσει τη δουλειά και δεύτερον υποστήριξη, τεχνολογική ή ψυχολογική ή τεχνική βοήθεια που του δίνεις.

Ε.Σ.: Σαν άνθρωπος στις πωλήσεις INTERAMERICAN επί 30 χρόνια που είδες κι άκουσες πολλά θα ένιωσες τις αλλαγές και θα τις ερμήνευσες ίσως καλύτερα από άλλους.

Οι αλλαγές ήταν η λήξη της αγωνίας Κοντομηνά για να επιβιώσει αυτός ο μεγάλος οργανισμός με το ωραίο όνομα. Συνδέθηκε με μεγάλες συνεργασίες και τον μεγάλο όμιλο EUREKO για να αντέξει τις προκλήσεις των καιρών. Κανείς δεν θα 'θελε να έχει μια τύχη σαν τη μεγάλη Ολυμπιακή του Ωνάση ή τον όμιλο Μποδοσάκη... Και δεν λέω μόνο για τους εργαζομένους. Πώς βλέπεις το μέλλον αυτής της εταιρίας;

Θ.Θ.: Θα σου πω αμέσως. Μελέτησα πολλά αυτά τα χρόνια, τα πάντα της.

Και για να έχω όλη την οικογένειά μου εδώ, νιώθω ότι καλά έπραξα και καλά κάνω που είμαι σωστά τοποθετημένος σ' αυτό το χώρο, ΣΙΓΟΥΡΟΣ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ, το δικό μου και των συνεργατών μου, και ΕΥΧΑΡΙΣΤΗΜΕΝΟΣ. Η εταιρία INTERAMERICAN δεν έχει μονάχα ιστορία και καλή φήμη που είναι μεγάλο πράγμα αυτό, έχει ΘΕΜΕΛΙΑ, βάσεις, υπόβαθρο, πέραν από τον «αέρα» και τη «φόρα» που έχει για το μέλλον. Πιστεύω ότι ποτέ δεν θα πάει σε χέρια που δεν θα την αγαπήσουν και πονέσουν όπως ο Κοντομηνάς και εμείς. Η φυγόκεντρος δύναμή της, η φόρα που πήρε, πάει όλους μας μπροστά. Οι άνθρωποι που ζουν τώρα εδώ έχουν «μπολιαστεί» στο πνεύμα της και μπορεί να μην έχουν όλοι τα χαρίσματα του δημιουργού τους, έχουν όμως «εκπαιδευτεί» στη μεγάλη αυτή σχολή ανάπτυξης. Το βαπόρι είναι γερό και πάει κανονικά το δρόμο του. Οι εκάστοτε τώρα πλοίαρχοι και υποπλοίαρχοι θα κάνουν τις διορθωτικές κινήσεις που πρέπει. Η INTERAMERICAN θα έχει πάντα καλό ταξίδι και θα είναι πάντα ΠΡΩΤΗ με τη δύναμη της οικογένειας των ανθρώπων της.

Ε.Σ.: Με την οικογένειά σου πως τα πήγες κάνοντας και τόση δουλειά με τόσες ευθύνες και υποχρεώσεις; Είχες χρόνο να τους βλέπεις; Είχες χρόνο για εκπαίδευση δική σου;

Θ.Θ.: Ακραίες περιπτώσεις δεν έκανα. Είχα πρόγραμμα στις διακοπές και αργίες και έβρισκα χρόνο για την οικογένεια... Κάποια Σάββατα έχανα το χρόνο σε ενημέρωση και επαφές με φίλους στην Αμερική.

Μια όμως και μου μιλάς για οικογένεια να θυμάσαι ότι οι οικογενειάρχες είναι και γίνονται άριστοι επαγγελματίες. Κάποτε ήμουνα με μερικούς φίλους μου στην Αμερική και παρακολουθούσαμε πως στρατολογεί ένας επιτυχημένος Διευθυντής εκεί. Έκανε τις συζητήσεις του με έναν νεαρό 29-30 ετών και με μια γυναίκα παντρεμένη. Τον νεαρό τον είδε 3-4 φορές αλλά δεν τον πήρε. Τη γυναίκα στο δεύτερο «ίντερβιου» την πήρε. Στην ανάλυση που μας έκανε τον ρωτήσαμε γιατί δεν τον πήρε και μας είπε ότι για να είναι 30 χρονών και δεν έφτιαξε οικογένεια πάει να πει πως είναι άχρηστος ή ανίκανος παρόλο που τελείωσε σπουδές και είχε κάποιες προϋπηρεσίες. Εγώ θα τον έπαιρ-

Ο Θωμάς Θωμόπουλος με τα εγγόνια του και τη γυναίκα του

ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΥΠΟΚ/ΤΟΣ Θ. ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΥ 2003

ΚΛΑΔΟΣ ΖΩΗΣ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ: ΠΡΩΤΟΙ: 1.105.156 € (Β' ΥΠΟΚ/ΜΑ ΕΧΕΙ: 746.000 €)
ΑΥΞΗΣΗ Ν.Π.: 13%
ΝΕΑ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΖΩΗΣ 2003: 1ο ΥΠΟΚ/ΜΑ: 1.370 (Β' ΥΠΟΚ/ΜΑ 682)
1ο ΥΠΟΚ/ΜΑ ΣΤΟ MEDISYSTEM: 600 ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ - 380.000 € ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΧΑΡΤ/ΚΙΟΥ ΖΩΗΣ: 92%
ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ: 77,5%
ΧΑΡΤ/ΚΙΟ ΖΩΗΣ: 10.300.000 € – Από το χαρτ/κιο Ζωής εισεπράχθη το 80%
ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΣΕΙΣ: 25 ΝΕΟΙ ΤΟ 2003 με παραγωγή 55.364 € Ζωής ασφάλιστρα

ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ

ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ: 1.802.085 €
ΑΥΞΗΣΗ ΕΙΣΠΡ/ΝΤΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ: 7,15%

ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΠΟΥ ΕΧΟΥΜΕ: (ΧΑΡΤ/ΚΙΑ)

3.243 ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΑΥΤ/ΤΩΝ
1.780 ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΠΥΡΟΣ
210 ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ
& πλήθος συμβολαίων μη μηχανογραφημένων, όπως: πληρώματα, οδική βοήθεια, σκάφη αναψυχής, κτλ.

ΕΙΣΕΠΡΑΞΕ Η ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΠΟ ΕΜΑΣ

1. ΖΩΗ: 10.020.000 €
2. ΥΓΕΙΑ: 1.300.000 €
3. ΓΕΝΙΚΕΣ: 1.802.000 €

ΣΥΝΟΛΟ: 13.122.000 €
ή 4 ΔΙΣ 470 ΕΚΑΤΟΜΜΥΡΙΑ

να, είπα. Εσύ ναι, εγώ όχι είπε ο Manager. Η γυναίκα με ενέπνευσε ως οικογενειάρχης με ανάγκες. Είδες νοοτροπία; Έτσι στην επιλογή και μεις προσέχουμε και τους περνάμε ακτινογραφία πολλές φορές ποιοι θα μπουν εδώ μέσα. Εγώ και η Φώφη ξανά και ξανά το ψάχνουμε το θέμα. Ιεροτελεστία ολόκληρη κάνουμε. Κατάλαβες; Παίρνουμε πληροφορίες και επειδή εγώ παίρνω την τελική απόφαση τους παντρεμένους τους προτιμώ. Κάτω από 25 δύσκολα παίρνω. Παίρνω ιδέες από έξω και γίνομαι καλύτερος.

Ε.Σ.: Σου έλειψε κάτι πολύ στη ζωή σου;

Θ.Θ.: Δόξα τω Θεώ όλα καλά. Τα χρόνια! Χρόνια ήθελα...! Συγγνώμη που συγκινούμαι!

Ε.Σ.: Ναι και εγώ συγκινούμαι που βλέπω τώρα τόσα ωραία νέα πράγματα, τόσες ευκαιρίες, τόσο μέλλον! Τα παιδιά μας θα έχουν πολλά ωραία να δουν. Αλλά και εμείς ευεργετηθήκαμε απ' τη ζωή που έτσι πάει για χρόνια... Και μου 'ρχονται και ένα σωρό ιδέες, και ιδέες και νέες ελπίδες για νέα ξεκινήματα. Ίσως είναι η «κοψιά» μας έτσι που δεν ησυχάζουμε. Αλήθεια ένας ηγέτης, ένας Manager μπορεί να ησυχάσει ποτέ; Γίνεται συνταξιούχος ο ηγέτης; Και μια που μιλάμε για ηγέτες μίλησε μου λίγο για τον άνθρωπο και ηγέτη Κοντομηνά που λίγο-πολύ σημάδεψε τη ζωή μας σ' αυτό το χώρο που διαλέξαμε να κάνουμε καριέρα. Κάθε πότε βγαίνουν τέτοιοι άνθρωποι; Αν ήταν τραγουδιστής θα ήταν σαν τον Καζαντζίδη που βγαίνει κάθε 100 χρόνια.

Θ.Θ.: Ο Δ. Κοντομηνάς, είναι ένας ανεπανάληπτος, χαρισματικός θα έλεγα manager, ηγέτης, σύγχρονος επιχειρηματίας. Όλα, όλοι, μιλούν γι' αυτόν για τις ικανότητές του, το ήθος και τον χαρακτήρα του.

Εγώ προσωπικά είχα την τύχη να τον γνωρίσω και μέσα στην εταιρία και στα ατέλειωτα ταξίδια που κάναμε.

Είναι ο μεγάλος μου δάσκαλος, ο ηγέτης, ο αλησμόνητος φίλος μου...

Για χάρη του αποφάσισα και διέθεσα και τα δυο μου παιδιά στην εταιρία μας και ποτέ δεν μετάνιωσα γι' αυτή μου την απόφαση.

Θεωρώ τον εαυτό μου υπερήφανο που εμείς οι τρεις στην INTERAMERICAN έχουμε προσφέρει τόσα μαζί με τον Κοντομηνά για την ανάπτυξη και πρόοδο αυτής της

εταιρίας.

Ας είναι τα λόγια μου αυτά ένα μικρό ευχαριστώ προς τον Πρόεδρό μας Δ. Κοντομηνά.

Ε.Σ.: Βρε Θωμά τον ξέρω κι εγώ 30 χρόνια και δεν μπόρεσα να τον δω ποτέ ως «Επαγγελματία» ως «Επιχειρηματία». Μου βγαίνει να τον αδικεί η λέξη οικονομικός παράγοντας. Που όλα τα έχει ο άνθρωπος... Δεν ξέρω είναι χιλιάδες οι στιγμές σε επαγγελματικές συναντήσεις που έτυχε να είμαι παρών αλλά μου μένουν αναμνήσεις κοντά μας πότε χαμογελαστός, πότε «πειραχτήρι» στον ένα και άλλο, σε γάμους, σε βαπτίσεις, σε γιορτές, σε ταξίδια, σε ακραίες συναισθηματικές στιγμές κάποιου πένθους ή προβλήματός μας, για μας ή τα παιδιά μας... Τον έβλεπα προχθές στο γάμο της κόρης του Κουβελιώτη που έσκυψε και φίλησε το χέρι της γιαγιάς, της μάνας του Κώστα και πήγε γύρω-γύρω στα τόσα παιδιά του, σαν άνθρωπος που κολλά σ' όλα τα συγγενολόγια όλων μας.... Σε πόσα και πόσα οικογενειακά μας άλμπουμ δεν τον έχουμε παρέα. Τον άγγιξε ο Θεός...

Θ.Θ.: Δεν ήταν οι καιροί που τον ανέδειξαν. Και τώρα να ξεκίναγε, έτσι θα ήταν. Ήταν ο άνθρωπος! Εγώ τον θεωρώ μεγάλο δάσκαλο! Έμαθα πολλά απ' αυτόν και όταν μιλούσαμε κατ' ιδίαν. Ήταν πάντα επιγραμματικός. Ένα πράγμα και συγκεκριμένο. Μια άλλη φορά ταξιδεύαμε στο Παρίσι στο προσωπικό του αεροπλάνο, του λέω: κουράζεσαι. Δύο πράγματα απολαμβάνω μου είπε. Τη δουλειά μου και τα ταξίδια. Είναι η διέξοδός μου τα ταξίδια. Αυτά με ενθουσιάζουν, είπε!

Ε.Σ.: Στο χωριό σου πας, στο Θέρμο; Που γεννήθηκες ακριβώς;

Θ.Θ.: Ναι, βέβαια. Πάω στα Σιταράλωνα, έφτιαξα σπίτι εκεί με όλα τα σχετικά των ανέσεων και πάω. Εγώ γεννήθηκα στα Σιταράλωνα. Συγκεκριμένα στην Καψοράχη, στην Μακρυνού και στα Σιταράλωνα ήταν το σπίτι του παππού μου εκεί που έκανε το πατρικό ο πατέρας μου.

Ε.Σ.: Εκεί κοντά στην Μόκιστα πήγα μικρός κατασκήνωση τέλος του 1950 και πίναμε νερό στις πηγές της Αγίας Σοφίας και του Θέρμου. Λίγο παραπάνω βάφτισα ένα παιδί τον Χρήστο Σταμάτη στην Χρυσοβίτσα... Βγήκε καλό παιδί.

Θ.Θ.: Στη Μόκιστα πηγαίναμε με τα Σχολεία εκδρομή από το Θέρμο. Ήταν ωραία και εκείνα τα χρόνια!

Ε.Σ.: Κύριε Θωμόπουλε θα μου επιτρέψεις να κλείσουμε με σκέψεις της Φώφης που επί 26 χρόνια είναι κοντά σου εδώ κόρη και συστρατιώτης στο έργο που γίνεται με τους συνεργάτες σου. Από μικρή φαντάζομαι να ήρθες κοντά του, ε Φώφη; Πώς τον έβλεπες τον «μπαμπά» εδώ;

Φ.Θ.: Ναι, ήμουν 18 χρονών τότε. Το 1978 ξεκίνησα γραμματέας του γιατρού Παπαδάκου, είχα κάνει τις σπουδές μου στην Πάντειο. Θα 'θελα να πω ότι δύο πράγματα είχαν κύρια σημασία στο γραφείο μας. Δύο μυστικά είχε ο manager μπαμπάς Θωμόπουλος. Το πρώτο, μονότονη και επίμονη, επίπονη και συνεχόμενη ΕΠΙΒΛΕΨΗ χωρίς διακοπή για την πορεία των συνεργατών μας και το δεύτερο: ότι ποτέ δεν είχε προσωπικό χαρτοφυλάκιο και δεν ανταγωνίστηκε τους συνεργάτες στο έργο τους. Ο πατέρας διαφωνεί στη λέξη ΕΠΙΒΛΕΨΗ. Θέλει να την λέω ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΕΠΑΦΗ με τους ανθρώπους για να βγαίνουν οι στόχοι. Με την ίδια αγάπη λέγοντας και τα δύο καταλήγουν στη βοήθεια του συνεργάτη μας να προοδεύσει. Ο πατέρας δεν θέλει να λέμε επίβλεψη για να μην φαίνεται ΠΙΕΣΗ. Οι ασφαλιστές όμως λένε γιατί δεν μας ΠΙΕΖΕΙΣ να πετύχουμε. Το γνήσιο ενδιαφέρον κρύβεται πίσω μας. Και επειδή τον ρώτησες ποια ήταν η καλύτερη μέρα του εδώ μέσα στην 25ετή καριέρα και δεν το είπε (άλλωστε ούτε συνεντεύξεις, ούτε δηλώσεις έκανε κάπου αυτά τα χρόνια) σας λέω επειδή μου το εκμυστηρεύτηκε μια μέρα, ήταν η βράβευση του στην GAMA, τον μεγάλο αυτό διεθνή οργανισμό για managers στην Αμερική.

Παρουσία τριών χιλιάδων διευθυντών ασφαλιστικών εταιριών από όλη τη γη. Ανάμεσά τους και 40 Έλληνες.

Θ.Θ.: Όταν ακούστηκε η λέξη Θωμόπουλος από Ελλάδα, χειροκροτούσαν και φώναζαν σήκω επάνω! Κατασυγκινήθηκα, γεμάτος περηφάνια για την Ελλάδα και την Ελληνική σημαία. Και για να ξέρεις το έμβλημα της οικογένειάς μου που έφτιαξα είναι μια σημαία Ελληνική, που την βλέπει ένας αετός που πατάει πάνω στο Θ.Ε.Θ. (Θωμόπουλος Ευαγγέλου Θωμάς). Το έμβλημα το έκανα σημαία και στη Μάνη που έχω ένα εξοχικό σπίτι στη Στούπα, την έχω αναρτήσει σε ιστό που κυματίζει δίπλα στην ελληνική σημαία και την βλέπουν οι ξένοι και νομίζουν πως είναι κανένα λιμεναρχείο!

Ε.Σ.: Έχει όμως και η Ασφαλιστική μας Αγορά πολλούς όχι καλούς, μπλεγμένους σε παρανομίες και εξαπάτηση του κόσμου. Δεν σας πονά αυτό το γεγονός και δεν σας βάζει ερωτηματικά που μέσα σ' αυτή την υπέροχη δουλειά, σ' αυτό το λειτούργημα, κάποιοι «λερώνουν» την καλή εικόνα του κλάδου Ιδιωτικής Ασφάλισης, τόσο χρήσιμης για την ελληνική οικονομία και κοινωνία. Για πέστε μου εσείς που ήσαστε όπως κι εγώ σε μια εταιρία, σε ένα γραφείο, σε μια δουλειά. Μήπως κάπου-κάπου απογοητεύεσθε;

Θ.Θ.: Κοίταξε, κάθε χώρα έχει την ιστορία της. Σε κάθε τομέα. Τώρα αναπτύσσεται η δουλειά μας και πάντα στις αρχές γίνονται πολλά μέχρι να μπουν κανόνες. Έβλεπα παλιά μικρός κάτι μεταλλικές πινακίδες όπως αυτές για τις οδούς, σε τοίχους σπιτιών που έγραφαν ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΕΘΝΙΚΗ.... Και έλεγα ότι αυτό ήταν ένα «κοιμισμένο επάγγελμα», για λίγους και για χρόνια. Ήρθε η ALICO και έδωσε μια άλλη μορφή και ώθηση. Από κει και πέρα ήρθε η INTERAMERICAN και ανοίχθηκε σε πολύ κόσμο. Ήταν ένα κοστούμι απ' το οποίο πήρε ένας ένα μανίκι, άλλος ένας απλό κομμάτι, άλλος κάτι άλλο και έφτιαξαν νέες εταιρίες με παλιούς δικούς της. Θυμάσαι που ο Πάγκαλος έκλεισε κάποιες εταιρίες. Δεν προχώρησαν όμως σε σωστές εποπτείες και καταλήξαμε σ' αυτά που λες να υπάρχουν και επίορκοι και με χαμηλά αποτελέσματα όχι σαν αυτά τα καλά της INTERAMERICAN.

Ε.Σ.: Υπάρχουν αρκετοί καλοί στην αγορά και σε πολλές εταιρίες.

Θ.Θ.: Ναι, όχι όμως τόσοι που θα έπρεπε να είναι μετά από τόσα χρόνια όπως στ' άλλα κράτη της Ευρώπης και της Αμερικής. Είναι υψηλού επιπέδου εταιρίες, είναι υγιείς και δουλεύουν όλες. Εδώ; Πόσες είναι υγιείς και κερδοφόρες; Το κράτος δεν έβαλε το μαχαίρι στο κόκκαλο. Το κράτος μπορούσε αλλά δεν το έκανε. Π.χ. Πώς έκανε τα σχολεία και δίνουν εξετάσεις οι ασφαλιστές; Μπορούσε, αλλά θα 'πρεπε να τα έκανε νωρίς. Αν έβλεπε τις έξω πρακτικές και τις προϋποθέσεις λειτουργίας, θα ερχότανε γρηγορότερα η πρόοδος που έρχεται σιγά σιγά. Σίγουρα έρχεται πρόοδος, γι' αυτό δεν πικραίνομαι που βλέπω διάφορα. Είναι η ιστορία μας αυτή και βελτιώνεται. Εμείς εδώ στην INTERAMERICAN κρατήσαμε ένα επίπεδο, δεν γεννάται θέμα. Κάναμε πολλά, πρωταγωνιστούμε σε πολλά. Γι' αυτό και πάντα οι άνθρωποί μας ήταν στο στόχαστρο μεταγραφών για άλλες εταιρίες. Εδώ φτιάχνονται στελέχη. Γίνανε πολλά στελέχη στην εταιρία και έφυγαν πολλοί, όχι όμως και οι καλύτεροι. Είμαι περήφανος και για την εταιρία και για τα επικεφαλής στελέχη και για τους ανθρώπους μου και για τους συναδέλφους μου.

Ε.Σ.: Να 'σαι γερός και καλά σ' όλα όσα κάνεις αγαπητέ κύριε Θωμόπουλε. Σ' ευχαριστώ για τη συνέντευξη στο περιοδικό μου «ΝΑΙ». Θαύμαζα για πολλά χρόνια τις προσπάθειές σου και τώρα μου δόθηκε ευκαιρία να το μεταφέρω στους αναγνώστες μου.

Θ.Θ.: Κι εγώ θα 'θελα να σου πω Βαγγέλη ότι το έντυπό σου «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» προσφέρει πάρα πολλά στην κοινωνία μας. Να το κρατήσεις έτσι με ιδέες, σοβαρό και ανθρώπινο. Μην ξεχνάς ότι ήμουν στην Ένωση Συντακτών Αθηναϊκού Τύπου και μπορώ να εκτιμήσω τις προσπάθειές σου με επαγγελματικό τρόπο.

Στο χώρο μας προσφέρεις πολλά με το καλό έντυπό σου. Δεν είναι «φυλλάδα» ασφαλιστική. Επειδή τα παρακολουθώ όλα και τα διαβάζω όλα, τα εθνικά, τα θρησκευτικά τα κοινωνικά και τα χίλια δύο άλλα θέματά σου, σου λέω ότι όλα χρειάζονται για τον Ασφαλιστή. Αυτό το περιοδικό ΝΑΙ μπορεί να το διαβάσει ΚΑΘΕ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ.

Είναι κάτι που χρειάζεται. Δεν μπορεί κάποιος να είναι μονοκόμματος και να κουράζει τον αναγνώστη. Γι' αυτό λέω ότι προσφέρεις πολλά. Το έντυπο σου ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ μπορεί να το πάρω εγώ και να το διαβάσει και το παιδί μου και η γυναίκα μου. Αυτό το πέτυχες, είναι καλό, μπράβο σου. Πραγματικά!

Ε.Σ.: Ο Θεός να σε φυλάει, σε ευχαριστώ για την αγάπη σου και το άνοιγμα της καρδιάς σου. Όλα πήγαν καλά στη ζωή σου και φαντάζομαι πως έγινες αυτό «που ήθελες να γίνεις όταν μεγαλώσεις»! όπως λέγαμε στο Δημοτικό.

Θ.Θ.: Ναι, Αξιωματικός ήθελα να γίνω, αλλά έγινα και αυτό και άλλα πολλά. Και δεν ξεχνώ τον τόπο που μεγάλωσα και τα τραγούδια του αφού με ρώτησες. Μ' αρέσει ένα δημοτικό τραγούδι για την έξοδο του Μεσολογγίου που λέει:

«Ένα Σάββατο αποβραδύς ανήμερα Λαζάρου πέρασα απ' το Αιτωλικό και από το Μεσολόγγι κι άκουσα αντρείκια κλάμματα, γυναικεία μοιρολόγια Δεν κλαίγαν για τον σκοτωμό...»

Ήταν ωραία βραδιά η αποψινή με όλα αυτά που είπαμε και στη μοναδική συνέντευξη που έδωσα σε σένα μπροστά και στην κόρη μου Φώφη, το στήριγμά μου, που όπως ξέρεις δεν το έκανα ποτέ 25 χρόνια... ■

Είπαν:

«Αυτά τα νούμερα, σε αυτούς τους καιρούς αξίζουν θερμά συγχαρητήρια, αξίζουν να είναι το παράδειγμα σε πολλούς συναδέλφους σας για το πως μπορεί κανείς σε δύσκολους καιρούς να κάνει θαύματα.

Και το μυστικό είναι ξεκάθαρο σ' αυτά που λέει κάθε χρόνο ο κ. Θωμόπουλος. Είναι η διάθεση της ανανέωσης και η συστηματικότητα της δουλειάς.

Αν ένας άνθρωπος, μετά από τόσα χρόνια δουλειάς έρχεται κάθε πρωί στις 8 η ώρα στο γραφείο του και κάνει κάθε μέρα αυτά που οι άλλοι βαριούνται κάποια στιγμή να κάνουν, μας δίνει την απάντηση της επιτυχίας».

(Κ. Αποστολίδης, Διευθυντής Πωλήσεων Ομίλου INTERAMERICAN)

«Εύχομαι καλή χρονιά σε όλους.

Νομίζω ότι ο κ. Θωμόπουλος δεν μπορεί να συγκριθεί με τους αριθμούς. Γι' αυτό είναι λάθος αν κανείς συνδέσει τους αριθμούς με τον κ. Θωμόπουλο. Γιατί έχει ξεπεράσει πάρα πολλά όρια και πολλές φορές, έχει φτάσει σε αριθμούς που είναι πάρα πολύ υψηλοί και κάθε καινούριος αριθμός είναι απλώς ένα κίνητρο, ένας στόχος για τον κ. Θωμόπουλο.

Και αν εγώ έβαζα φέτος, εκτός από τους πολλούς στόχους που ήδη έχετε, έναν ακόμη, αυτός θα ήταν κ. Θωμόπουλε να σας παρακαλέσω προσωπικά να μας βοηθήσετε να βρούμε κάποιο τρόπο να περάσετε συστηματικά σε άλλους συναδέλφους σας (γιατί μόνο εσείς μπορείτε να το κάνετε) αυτήν την έμπνευση, τη γνώση, την εμπειρία, τη δημιουργικότητα, την ανανέωση που έχετε».

(Μ. Μωυσής, Διευθύνων Σύμβουλος Ομίλου INTERAMERICAN)

SWISS RE: Ξεπέρασε τον κάβο η αγορά

Της Ευγενίας Τζώρτζη

Η παγκόσμια ασφαλιστική αγορά δείχνει ότι ξεπέρασε τα πιο δύσκολα, καθώς το 2003, βοηθούσης και της ανοδικής τάσης των χρηματιστηρίων τα πρώτα, εμφανίζονται μετά από πολύ καιρό σημάδια ανάκαμψης. Ο απολογισμός της ασφαλιστικής αγοράς το 2002, όπως αποτυπώνεται σε μελέτη της μεγαλύτερης αντασφαλιστικής εταιρείας στον κόσμο, της Swiss Re, σε 91 χώρες, αποδεικνύει ότι το 2002 ήταν πράγματι μία από τις πιο δύσκολες χρονιές για την παγκόσμια αγορά, η οποία παρά τις ισχυρές πιέσεις, που δέχθηκε λόγω της πτώσης των χρηματιστηριακών αξιών, κατάφερε να σταθεροποιηθεί, αντιμετωπίζοντας με σχετική αισιοδοξία το 2003.

Το σύνολο της ασφαλιστικής παραγωγής κατά το 2002 έφτασε τα 2,6 τρις δολάρια, από τα οποία το 1,5 τρις υπήρξε το μερίδιο του κλάδου ζωής, ενώ στο 1,1 τρις περίπου ανήλθε η παραγωγή του κλάδου των γενικών ασφαλειών. Αποπληθωρισμένα τα νούμερα αυτά, υποδηλώνουν μια αύξηση της τάξης του 5,5% (έναντι αύξησης 1,1% κατά το 2001), επίπεδα πάντως υψηλότερα από αυτά της τελευταίας δεκαετίας, όπου ο μέσος όρος της αύξησης ήταν 3,8%. Ο κλάδος ζωής αυξήθηκε μόλις κατά 3% και ήταν αυτός που δοκιμάστηκε περισσότερο από όλους κατά το 2002, καθώς το ποσοστό αυτό υπολείπεται της αύξησης του 5% που σημείωσε κατά μέσο όρο ο κλάδος την τελευταία δεκαετία. Αντίθετα ο κλάδος των γενικών ασφαλίσεων αυξήθηκε κατά 9,2%, εξαιτίας μεταξύ άλλων και της αύξησης των ασφαλίστρων και η άνοδος αυτή είναι κατά πολύ μεγαλύτερη του μέσου όρου της αύξησης που σημείωσε ο κλάδος την τελευταία δεκαετία και η οποία ήταν της τάξης του 2,2%.

Η μικρή αύξηση που σημείωσε ο κλάδος ζωής, οφείλεται κυρίως στην άνοδο της ζήτησης για συνταξιοδοτικά προγράμματα , που με τη σειρά τους ωφελήθηκαν από την υποχώρηση των συστημάτων της κοινωνικής ασφάλισης. Το μερίδιο των επενδυτικών προϊόντων μειώθηκε στις περισσότερες αγορές, παρά το γεγονός ότι η διάθεση των προϊόντων αυτών συνοδεύθηκε με την παροχή πρόσθετων εγγυήσεων κεφαλαίου. Συνέπεια αυτών των εξελίξεων υπήρξε η συρρίκνωση της κεφαλαιακής βάσης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, προκαλώντας με τη σειρά της τη μείωση της βαθμολόγησης του κλάδου. Ο ασφαλιστικός κλάδος επηρεάστηκε σημαντικά τόσο από την υποχώρηση των χρηματιστηριακών αξιών όσο και από την υποχώρηση του χαρτοφυλακίου των ομολόγων, με συνέπεια οι αποδόσεις κεφαλαίου να συρρικνωθούν και σε ορισμένες περιπτώσεις να γίνουν και αρνητικές. Προκειμένου να αντιμετωπίσουν τις εξελίξεις αυτές, οι επιχειρήσεις υποχρεώθηκαν σε μειώσεις των εγγυημένων επιτοκίων για τις καινούργιες εργασίες και περικοπές των bonus, ενώ πολλές ήταν αυτές που οδηγήθηκαν σε διαχωρισμό των δραστηριοτήτων τους, αλλά και σε προσφυγή σε δανεισμό. Θετικό πάντως στοιχείο υπήρξε το γεγονός ότι παρά τις ισχυρές πιέσεις που δέχθηκε, ο ασφαλιστικός κλάδος, δεν αντέδρασε με μαζικές πτωχεύσεις, ενώ από την πλευρά τους οι πελάτες επιβεβαίωσαν την εμπιστοσύνη τους απέναντι στις εταιρείες, καθώς δεν σημειώθηκε κύμα παραιτήσεων από τα συμβόλαια. Σε αντίθεση με τις δυσμενείς εξελίξεις στις αναπτυγμένες αγορές, οι ασφαλίσεις ζωής στις αναπτυσσόμενες αγορές, αυξήθηκαν το 2002 με ρυθμό 12,7% και σε αυτό συνέβαλε η άνοδος που σημειώθηκε σε αγορές όπως αυτή της Κίνας, της Ταϊβάν, της Ινδίας, αλλά και της Λατινικής Αμερικής, με προεξάχουσες τις αγορές της Βραζιλίας και του Μεξικού. Η άνοδος που σημειώθηκε υπήρξε μεγαλύτερη από την αύξηση του εθνικού προϊόντος στις χώρες αυτές, αντισταθμίζοντας τις απώλειες σε παγκόσμιο επίπεδο και επιβεβαιώνοντας ότι οι προοπτικές στις χώρες αυτές συνεχίζουν να είναι υψηλές.

Η αύξηση του 9,2% που σημείωσε κατά το 2002 ο κλάδος των γενικών ασφαλίσεων, ήταν η μεγαλύτερη από το 1986 και αιτία της αξιοσημείωτης αύξησης ήταν η άνοδος των ασφαλίστρων στην οποία υποχρεώθηκαν οι εταιρείες, προκειμένου να αντιμετωπίσουν τη μείωση των αποδόσεων και την υποχώρηση της κερδοφορίας τους. Οι αυξήσεις έγιναν με επίκεντρο τον εμπορικό κλάδο όπου η τιμολόγηση ήταν σε εξαιρετικά χαμηλά επίπεδα και θεωρούνταν αναγκαίες στο βαθμό που η ανταραχή στα χρηματιστήρια, στέρησε τη δυνατότητα από τις ασφαλιστικές εταιρείες να αντισταθμίσουν από άλλες πηγές τα εισοδήματά τους.

Από την ανάλυση της πορείας του κλάδου προκύπτει επίσης ότι κατά το 2002, οι ασφαλιστικές εργασίες στις αναπτυγμένες χώρες αντιπροσωπεύουν σχεδόν το 90% της παγκόσμιας ασφαλιστικής παραγωγής. Αντίθετα οι αναπτυσσόμενες χώρες αντιπροσωπεύουν μόλις το 10% της παγκόσμιας ασφαλιστικής παραγωγής, παρά το γεγονός ότι συγκεντρώνουν το 85% του παγκόσμιου πληθυσμού και το 22% του παγκόσμιου ακαθάριστου εθνικού προϊόντος, στοιχείο που ενισχύει την άποψη ότι αποτελούν πολλά υποσχόμενες αγορές στο μέλλον.

Η Βόρεια Αμερική αποτελεί τη σημαντικότερη περιφερειακή αγορά με 1050 τρις δολάρια και ακολουθεί η Δυτική Ευρώπη 826 δις δολάρια, η Ιαπωνία με 446 δις δολάρια, η Νοτιανατολική Ευρώπη με 167 δις δολάρια και η Αυστραλία με 37 δις δολάρια. Η διείσδυση του κλάδου ζωής όπως αναλύεται ως ποσοστό των ασφαλίστρων στο συνολικό ακαθάριστο προϊόν, αντιπροσωπεύει στις αναπτυγμένες χώρες το 5,4%, ενώ το ποσό της κατά κεφαλής δαπάνης για ασφάλιστρα φθάνει τα 1450 δολάρια. Η Ελβετία αποτελεί τη σημαντικότερη αγορά, με κατά κεφαλήν δαπάνη 3100 δολάρια και ακολουθεί η Ιαπωνία με 2784 δολάρια και η Μεγάλη Βρετανία με 2679 δολάρια. Η Μεγάλη Βρετανία άλλωστε συνεχίζει να αποτελεί τη σημαντικότερη αγορά, καθώς η διείσδυση του ασφαλιστικού προϊόντος αντιπροσωπεύει το 10,2% του συνολικού ακαθάριστου εθνικού προϊόντος και ακολουθεί η Ιαπωνία με 8,6% και η Ελβετία με 8,4%. Αντίστοιχα η διείσδυση του κλάδου των γενικών ασφαλίσεων στις αναπτυγμένες χώρες αντιπροσωπεύει το 3,9% του ακαθάριστου εθνικού προϊόντος τους και η μέση κατά κεφαλήν δαπάνη για ασφαλίσεις περιουσίας στις χώρες αυτές, διαμορφώθηκε στα 1031 δολάρια. Η Ελβετία φιγουράρει επίσης στην πρώτη θέση μεταξύ των χωρών με τη υψηλότερη κατά κεφαλήν δαπάνη, το ύψος της οποίας κατά το 2002, ανήλθε στα 1823 δολάρια και το υψηλότερο ποσοστό διείσδυσης που διαμορφώθηκε στο 5% και ακολουθούν οι ΗΠΑ με 1799 δολάρια.

Η παγκόσμια ασφαλιστική παραγωγή ανά περιοχή και οργανισμό το 2002

	Ασφάλιστρα σε εκατ. $ 2002	Διαφορά % 2001	Μερίδα στην αποπληθωρισμένη	Ασφάλιστρα παγκόσμια αγορά (%) το 2002	Κατά κεφαλήν ως % του ΑΕΠ το 2002	ασφάλιστρα σε $ το 2002
Συνολικά ασφαλιστικές εργασίες						
Αμερική	**1.089.447**	**993.529**	**8.6**	**41.47**	**8.48**	**1.283,0**
Βόρεια Αμερική	1.049.527	949.331	8.9	39.95	9.39	3.275,0
Λατινική Αμερική	39.920	44.198	3.4	1.52	2.39	75.5
Ευρώπη	**851.802**	**767.432**	**3.5**	**32.43**	**8.06**	**1.034,4**
Δυτική Ευρώπη	826.484	744.669	3.5	31.46	8.58	1.732,6
Κεντρική Ανατολική Ευρώπη	25.319	22.763	2.4	0.96	2.76	75,5
Ασία	**624.090**	**595.412**	**3.1**	**23.76**	**7.61**	**167,8**
Ιαπωνία	445.580	444.664	-1.5	16.96	10.86	3.498.6
Νότια Ανατολική Ασία	167.286	140.156	16.9	6.37	4.89	50.2
Κεντρική Δυτική Ασία	11.225	10.592	9.5	0.43	1.64	39.6
Αφρική	**24.120**	**24.639**	**7.7**	**0.92**	**4.45**	**29.2**
Αυστραλία	**37.438**	**34.707**	**-0.8**	**1.43**	**8.05**	**1.201,8**
ΣΥΝΟΛΟ	**2.626.898**	**2.415.720**	**5.5**	**100.00**	**8.14**	**422.9**
Αναπτυγμένες χώρες	2.359.029	2.173.371	4.8	89.80	9.30	2.480,4
Αναπτυσσόμενες αγορές	267.868	242.349	11.8	10.20	3.70	50.5
OECD	2.437.555	2.244.132	4.7	92.79	9.10	2.105,9
G72.076.680	1.920.428	5.0	79.05	9.63	2.922,4	
EU777.875	702.784	3.4	29.61	8.69	1.981,2	
NAFTA	1.062.328	960.590	8.9	40.44	8.99	2.520,3
ASEAN	19.011	16.539	10.5	0.72	2.92	37.3
Κλάδος Ζωής						
Αμερική	**516.526**	**480.728**	**6.2**	**33.63**	**4.02**	**608.3**
Βόρεια Αμερική	501.149	464.384	6.3	32.62	4.48	1.563.8
Λατινική Αμερική	15.377	16.344	4.8	1.00	0.92	29.1
Ευρώπη	**505.801**	**467.813**	**0.8**	**32.93**	**4.83**	**620.4**
Δυτική Ευρώπη	497.657	459.018	1.2	32.40	5.22	1.054.4
Κεντρική Ανατολική Ευρώπη	8.143	8.794	-14.9	0.53	0.89	24.3
Ασία	**475.180**	**457.626**	**2.1**	**30.93**	**5.81**	**128.1**
Ιαπωνία	354.553	356.731	-2.3	23.08	8.64	2.783.9
Νότια Ανατολική Ασία	116.963	96.951	18.3	7.61	3.45	35.5
Κεντρική Δυτική Ασία	3.665	3.944	-3.3	0.24	0.53	12.9
Αφρική	**17.784**	**18.438**	**7.0**	**1.16**	**3.28**	**21.5**
Αυστραλία	**20.831**	**21.171**	**-9.3**	**1.36**	**4.48**	**668.7**
ΣΥΝΟΛΟ	**1.536.122**	**1.445.776**	**3.0**	**100.00**	**4.76**	**247.3**
Αναπτυγμένες χώρες	1.374.190	1.301.305	1.9	89.46	5.44	1.449,8
Αναπτυσσόμενες αγορές	161.932	144.471	12.7	10.54	2.25	30.7
OECD	1.423,218	1.346.157	1.9	92.65	5.33	1.233.6
G71.209.072	1.147.643	2.3	78.71	5.63	1.709.5	
EU469.375	434.730	0.99	30.56	5.30	1.207,9	
NAFTA	507.134	469.667	6.3	33.01	4.29	1.203,2
ASEAN	10.704	9.769	5.8	0.70	1.79	22.9
Κλάδος Γενικών						
Αμερική	**572.921**	**512.801**	**10.9**	**52.52**	**4.46**	**674.7**
Βόρεια Αμερική	548.378	484.947	11.4	50.27	4.90	1.711,2
Λατινική Αμερική	24.543	27.854	2.7	2.25	1.47	46.4
Ευρώπη	**346.001**	**299.620**	**7.5**	**31.72**	**3.22**	**414.0**
Δυτική Ευρώπη	328.826	285.651	7.3	30.15	3.36	678.2
Κεντρική Ανατολική Ευρώπη	17.175	13.968	13.4	1.57	1.87	51.2
Ασία	**148.910**	**137.786**	**6.4**	**13.65**	**1.80**	**39.7**
Ιαπωνία	91.028	87.932	1.8	8.35	2.227	14.7
Νότια Ανατολική Ασία	50.323	43.206	13.8	4.61	1.44	14.8
Κεντρική Δυτική Ασία	7.560	6.648	18.6	0.69	1.10	26.7
Αφρική	**6.336**	**6.202**	**10.2**	**0.58**	**1.17**	**7.7**
Αυστραλία	**16.607**	**13.536**	**12.5**	**1.52**	**3.57**	**533.1**
ΣΥΝΟΛΟ	**1.090.775**	**969.945**	**9.2**	**100.00**	**3.38**	**175.6**
Αναπτυγμένες χώρες	984.839	872.067	9.1	90.29	3.87	1.030,6
Αναπτυσσόμενες αγορές	105.936	97.878	10.7	9.71	1.45	19.8
OECD	1.014.337	897.975	9.0	92.99	3.77	872.3
G7867.607	772.785	9.1	79.54	4.00	1.212,9	
EU308.500	268.055	7.5	28.28	3.39	773.3	
NAFTA	555.194	490.923	11.4	50.90	4.70	1.317,2
ASEAN	8.307	6.770	17.4	0.76	1.13	14.4

Θα είναι ευτυχές το νέον έτος

Αν γίνετε ο προσωπικός ασφαλιστής της οικογένειας

Ένας ακόμα σημαντικός παράγοντας στην πώληση είναι πως σας βλέπει ο πελάτης σαν ασφαλιστή. Αν ο πελάτης σας εκτιμά, έχει πίστη στις ικανότητές σας, και σας θεωρεί σαν τον προσωπικό τους ασφαλιστή, τότε έχετε αυξημένες πιθανότητες για μελλοντική πώληση.

Όταν ο πελάτης σας θεωρεί τον προσωπικό του ασφαλιστή, είναι πολύ πιθανό να σας τηλεφωνήσει και να επικοινωνήσει ο ίδιος μαζί σας. Οι έρευνες έχουν δείξει ότι τα 2/3 των προσωπικών επαφών καταλήγουν σε πώληση.

Οι υποψήφιοι πελάτες τείνουν να αγοράσουν από έναν προσωπικό ασφαλιστή παρά από μια ασφαλιστική εταιρία. Ακόμα, οι υποψήφιοι είναι πιο πιθανό να έρθουν σε επαφή με έναν ασφαλιστή παρά με μια εταιρία.

Όταν ο ασφαλιστής έρχεται σε επαφή με έναν υποψήφιο πελάτη πρέπει να συνειδητοποιεί ότι έχει να κάνει με ένα ευαίσθητο άτομο. Σας δίνουμε μερικές οδηγίες που θα βοηθήσουν τον ασφαλιστή στην προσωπική του επαφή με τον πελάτη.

1. Να ενδιαφέρεστε ειλικρινά για τον πελάτη, για τα όνειρά του, για τις ελπίδες του και τους φόβους του για το μέλλον.
2. Μην υποτιμάτε τον υποψήφιο πελάτη, και μην τον αφήνετε να νιώθει ότι είναι κατώτερός σας.
3. Μην κρύβετε τους τίτλους σας.
4. Να απαντάτε ειλικρινά σε όλες τις ερωτήσεις του υποψήφιου πελάτη. Αν δεν γνωρίζετε την απάντηση υποσχεθείτε ότι θα του απαντήσετε. Ακόμα πρέπει να του παρέχετε όλες τις υπηρεσίες που θα σας ζητήσει. Αν δεν μπορείτε να το κάνετε, τότε εξηγήστε του γιατί.
5. Να είστε αισιόδοξοι και θετικοί για τη δουλειά σας και να αποφεύγετε να κρίνετε τους ανταγωνιστές σας.
6. Να θυμάστε ή να σημειώνετε τις σημαντικές εκδηλώσεις όπως γενέθλια, επετείους, γιορτές, προαγωγές κ.λπ

Τί στόχο έχετε στις ασφάλειες πυρός;

Ο αφανισμός των δασών από τις πυρκαγιές μας είναι λίγο πολύ γνωστός. Άγνωστο είναι το μέγεθος της καταστροφής που προκαλούν οι λεγόμενες **αστικές** πυρκαγιές. Οι φωτιές δηλαδή μέσα στις κατοικημένες περιοχές των πόλεων.

Και όμως 70 άτομα, πεθαίνουν ετησίως στην Ελλάδα και 200 τραυματίζονται από τις περίπου 30.000 τέτοιες πυρκαγιές, που οι υλικές ζημιές που προκαλούν κυμαίνονται σε ποσοστό 0,5% έως 1% του ΑΕΠ (1,5 δισ.ευρώ).

Τα στατιστικά στοιχεία της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας που αφορούν πυρκαγιές σε κατοικημένες περιοχές κατά την τελευταία πενταετία 1998-2002 είναι, όπως μας τα παρουσίασε ο πυραγός **Γιάννης Καπάκης,** ιδιαιτέρως αποκαλυπτικά και πολύ χρήσιμα στους ασφαλιστές που θέλουν να... ξεκολλήσουν στις πωλήσεις. Πάρτε αυτό τον πίνακα και στείλτε τον σε άτομα, λογιστές, επιχειρήσεις, βιομηχανίες, μικροϊδιοκτήτες ακίνητης περιουσίας κ.λπ.

Μιλήστε, δείξτε φωτογραφίες, θυμίστε τους με τί κόπο τα έφτιαξαν. Πείτε τους ότι κι αυτοί που το έπαθαν δεν το περίμεναν. Ξεκινήστε απ' το πελατολόγιό σας σε άλλους κλάδους ασφαλίστε το σπίτι, το εξοχικό, το γραφείο, πείτε τους τα ασφάλιστρα, στείλτε την αίτηση έτοιμη για υπογραφή. Ξεκολλήστε επιτέλους απ' την αδράνεια. Φέτος να είναι χρονιά επιτυχίας στον κλάδο πυρός.

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Αιτίες πρόκλησης πυρκαγιών την 5ετία 1998-2002

		1998	1999	2000	2001	2002	Σύνολο
13,49%	Υπολείμματα καπνίσματος	5.181	5.365	2.942	2.540	1.680	17.708
8,14%	Γυμνές φλόγες	3.030	3.152	1.899	1.407	1.195	10.683
7,08%	Πυρακτωμένες επιφάνειες	2.071	1.996	1.978	1.768	1.481	9.294
7,42%	Ηλεκτρισμός	2.111	2.133	2.126	1.797	1.569	9.736
1,76%	Σπινθήρες	555	561	439	503	258	2.316
0,54%	Τρομοκρατικές ενέργειες	199	226	128	86	72	711
0,80%	Φυσικά & χημικά φαινόμ.	233	460	155	115	82	1.045
2,06%	Εκρήξεις αερίων	615	705	642	406	334	2.702
0,31%	Υγρά καύσιμα	0	57	126	145	81	409
58,40%	Αγνωστες αιτίες	19.193	21.049	13.927	11.845	10.637	76.651
	Σύνολα	33.188	35.704	24.362	20.612	17.389	131.255

Πωλήσεις
χωρίς πολλά λόγια!

Ο Βασιλεύς Αρχέλαος πήγε κάποτε να κουρευτεί σε κουρείο και όταν ο κουρέας τον ρώτησε: "πώς θέλεις να σε κουρέψω;" εκείνος του απάντησε λακωνικά: "χωρίς πολλά λόγια".
Την ίδια απάντηση θα έδιναν πολλοί πελάτες αν ρωτούσαν οι ασφαλιστές-πωλητές "πώς θέλεις να σε ασφαλίσω"; "Χωρίς πολλά λόγια"! Για να γίνουν οι ασφαλιστές συνώνυμο του "πολύ μπλα-μπλα" πάει να πει ότι λένε πολλά, ότι είναι "πολυλογάδες" και πολλοί πελάτες τους βαριούνται. Θυμηθείτε λοιπόν να κάνετε συζητήσεις χωρίς πολλά λόγια. Δηλαδή να έχετε ένα πλάνο συζήτησης, μια αρχή και ένα τέλος μέσα σ' ένα προκαθορισμένο χρόνο που να μην υπερβαίνει την ώρα... Να έχετε λεπτούς και ευγενικούς τρόπους και να μην ξεχνάτε ότι η απλή και λιτή γραμμή και παρουσία μετρά θετικά για σας.

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Ξελασπώστε τους!

Ασφαλίστε αυτούς που είναι "καταχρεωμένοι" και ξεχρεώστε τα χρέη σας!

Όσοι ασφαλιστές ρωτήσουν αυτούς που είναι υπερχρεωμένοι με πιστωτικές κάρτες, ΠΟΙΟΣ ΘΑ ΠΛΗΡΩΣΕΙ ΤΟ ΧΡΕΟΣ αν τους συμβεί κάτι απ' τις απαντήσεις θα οδηγηθούν στο να γίνουν ΚΑΛΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ, στο να κάνουν πωλήσεις, να κερδίσουν χρήματα και να... ξεχρεώσουν πιθανόν και τις δικές τους υποχρεώσεις.
Μία κάρτα για κάθε έναν Έλληνα είναι η αναλογία που προκύπτει με βάση τα στοιχεία σχετικά με τον αριθμό των καρτών που κυκλοφορούν σήμερα στη χώρα μας.
Συγκεκριμένα, σύμφωνα με στοιχεία εντός των ελληνικών ορίων υπάρχουν αυτή τη στιγμή 10.000.000 κάρτες, από τις οποίες οι μισές είναι χρεωστικές και οι άλλες μισές πιστωτικές. Το γεγονός αυτό έχει αποτέλεσμα το φάσμα της υπερχρέωσης να απειλεί τον Έλληνα. Σύμφωνα με παράγοντες της αγοράς, ο συνολικός τζίρος μέσω του "πλαστικού χρήματος" στη χώρα μας κυμαίνεται πλέον στα 6 δισ. ευρώ ετησίως. Είναι χαρακτηριστικό ότι η Ελλάδα πλέον πάσχει από πληθωρισμό καρτών, καθώς υπολογίζεται ότι κυκλοφορούν περίπου 10.000.000. Όσος δηλαδή είναι ο πληθυσμός της χώρας.
Όπως προαναφέρθηκε από αυτές, 5.000.000 είναι πιστωτικές και 5.000.000 χρεωστικές, με τις Master Card και Visa Card να κυριαρχούν στην αγορά.
Βρεγμένοι και λασπωμένοι στα χρέη είναι εύκολο να βάλουν λίγο "χρέος" ακόμα όλοι αυτοί που ξυπνάνε και κοιμούνται στα χρέη και τα άγχη των πληρωμών "υπέρ τρίτων"... Επιτέλους "ξεκολλήστε" να βοηθήσετε τον κόσμο... Ασφαλίστε τους.

Δεν χωράνε δυο καρπούζια σε μια...

Οργάνωση της εργασίας με στόχο την αποτελεσματικότητα

Τα στοιχειώδη στην εξοικονόμηση χρόνου

Σχηματίστε μια γενική άποψη των ευθυνών σας

Κάθε εργασία απαιτεί την εκτέλεση μιας δεδομένης σειράς ενεργειών. Για παράδειγμα, αν είστε περιφερειακός διευθυντής πωλήσεων, είστε υπεύθυνος για την εποπτεία του δυναμικού πωλήσεων της περιοχής σας. Πρέπει όμως να διατηρείτε και επαφή με τους περιφερειακούς διευθυντές, με άλλα τμήματα της εταιρίας και με τη διοίκηση στα κεντρικά γραφεία, ενώ ταυτόχρονα προσπαθείτε να βελτιώσετε τις ικανότητες του δυναμικού πωλήσεων σε μακροπρόθεσμη βάση. Καθώς σκέφτεστε όλες αυτές τις υποχρεώσεις και τις δραστηριότητες που απαιτούνται, διαμορφώνετε την εικόνα της δουλειάς σας και παίρνετε μια αίσθηση του χρόνου που απαιτείται.

Βάλτε προτεραιότητες

Φυσικά, όλες οι ενέργειές σας έχουν κάποια σημασία. Όμως για να φτιάξετε ένα ρεαλιστικό πρόγραμμα εργασίας, είναι απαραίτητο, είτε στο χαρτί είτε στο μυαλό σας, να βάλετε τις διάφορες ενέργειες σε σειρά ανάλογα με τη σημασία τους. Ο καθορισμός προτεραιοτήτων σας επιτρέπει να πετύχετε δυο σημαντικά είδη προγραμματισμού:

- γνωρίζετε πόσο χρόνο να διαθέσετε για μια ενέργεια
- μπορείτε να επαναπρογραμματίσετε. Αν ένα θέμα υψηλής προτεραιότητας γίνει επείγον, μπορείτε να αφήσετε κατά μέρος ένα άμεσο θέμα χαμηλής προτεραιότητας.

Προγραμματίστε τη ρουτίνα σας

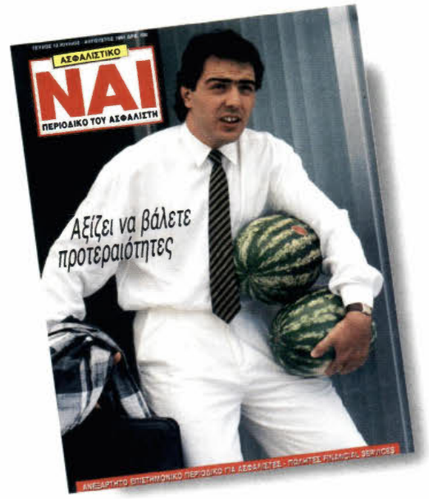
Οι περισσότεροι διευθυντές ακολουθούν και καθημερινό και εβδομαδιαίο πρόγραμμα. Συνήθως το πρώτο πράγμα που κάνουν το πρωί μόλις φτάσουν στο γραφείο είναι να ασχοληθούν με την αλληλογραφία, να διαβάσουν αναφορές προόδου, να επικοινωνήσουν με άλλα στελέχη, και συνεχίζουν έτσι όλη μέρα. Τα εβδομαδιαία θέματα - οι τακτικές συσκέψεις για παράδειγμα - καθορίζονται για συγκεκριμένες ημέρες. Όταν φτιάχνετε το πρόγραμμα πρέπει οπωσδήποτε να κάνετε δύο πράγματα:

Γκρουπάρετε παρόμοιες εργασίες

Για παράδειγμα να ασχολείστε με την αλληλογραφία μια κι έξω και να κάνετε όλα τα τηλεφωνήματα μαζί αν είναι δυνατό.

Αφήστε ένα περιθώριο για το αναπάντεχο

Όπως γνωρίζουν οι έμπειροι διευθυντές, ξαφνικά προκύπτουν έκτακτες ανάγκες, γίνονται διακοπές, ακόμα και ξαφνικές αλλαγές πολιτικής, με αποτέλεσμα να αναστατώνεται το πρόγραμμά τους. Να είστε προετοιμασμένος για απότομες αλλαγές στο πρόγραμμά σας.



Αναθέστε ευθύνες

Η ανάθεση σε υφιστάμενους ειδικών καθηκόντων για τα οποία εσείς, σαν διευθυντής, είστε άμεσα υπεύθυνος, είναι ένας βασικός παράγοντας για την αποτελεσματική εξοικονόμηση χρόνου και την αποδοτική εργασία.

Κοιτάξτε το ρολόι σας

Να θυμάστε ότι υπολογίζουμε λιγότερο χρόνο απ' ό,τι χρειάζεται για πράγματα που μας αρέσει να κάνουμε, ενώ υπολογίζουμε περισσότερο χρόνο για κάτι που απεχθανόμαστε. Μην αφήσετε τους κακούς υπολογισμούς να σας χαλάσουν το πρόγραμμα.

Προσέξτε όταν ο χρόνος δεν περνάει

Να έχετε το νου σας στις περιπτώσεις όπου έχετε "χρόνο στη διάθεσή σας". Αυτό ίσως σημαίνει ότι σπαταλάτε το χρόνο σας. Γεμίστε τα κενά με δραστηριότητες που σας ενδιαφέρουν - με προσανατολισμό είτε το παρόν, είτε το μέλλον.

Κάντε τακτική αναθεώρηση

Λίγες διευθυντικές θέσεις παραμένουν ίδιες χρόνο με το χρόνο. Γι' αυτό το λόγο, κάθε 6 ή 12 μήνες, είναι επιθυμητό να κάνετε μια αξιολόγηση για αλλαγές στις ευθύνες και ενέργειές σας. Όταν επισημάνετε κάποιο ρεύμα αλλαγής, μπορείτε να κάνετε τις κατάλληλες προσαρμογές στο πρόγραμμά σας.

Γίνε συνδρομητής στο ΝΑΙ: Σήμερα!
Τηλέφωνο στο 3229394 • email: espirou@otenet.gr

Ότι κι αν είναι, ειρηνόφιλοι, αντιστασιακοί, τυραννικοί...

Φροντίστε τους πελάτες σας!

Άρθρο της **ANN TEIXEIRA** της **Client Marketing Services The New England,**
από το LIMRA'S MARKETING, Νοέμβριος / Δεκέμβριος 1990.
Μετάφραση: **Ειρήνη Κανελλοπούλου**

Η αύξηση του Πελατολογίου, βοηθά σημαντικά στην αύξηση του χαρτοφυλακίου (σε ασφάλιστρα) μιας Ασφαλιστικής Εταρίας, στη διατήρηση των ασφαλιστών της και στην άνοδο των κερδών της. Να, μία σωστή κατεύθυνση που μπορούν να ακολουθήσουν οι ασφαλιστές σας, ώστε να βελτιώσουν τις ικανότητές τους για μια επιτυχημένη αύξηση των πελατών τους.

Το "κλειδί" για μια επιτυχημένη καριέρα, στις ασφαλιστικές εταιρίες ζωής, είναι η αύξηση του πελατολογίου. Αυτό σημαίνει, να παρέχονται καλύψεις και προγράμματα τα οποία ταιριάζουν καλύτερα στις ανάγκες του πελάτη, στους στόχους του, στην ανθεκτικότητά του για ρίσκο, αλλά, και στην ποιότητα του service που θα προτιμούσε. Η σωστή ανάπτυξη στις σχέσεις μεταξύ ασφαλιστή - πελάτη, προϋποθέτει τη διατήρηση μιας στενής επαφής του ασφαλιστή με τον πελάτη, στην ανάπτυξη ενός κλίματος εμπιστοσύνης και στην επιδίωξη του ασφαλιστή να καλύψει κατά το μέγιστο δυνατόν, τις νέες ανάγκες που δημιουργούνται από τη μεριά του πελάτη.

Οι επιτυχημένοι ασφαλιστές γνωρίζουν, ότι "ο χρόνος είναι χρήμα" και εξασκούν αυτό το μήνυμα, αναπτύσσοντας προσεκτικά το πελατολόγιό τους. Αναγνωρίζουν ότι αναπτύσσοντας προσεκτικά τη σχέση τους με τον πελάτη, μακροπρόθεσμα, θα έχουν μεγαλύτερο κέρδος, με τη λιγότερη δυνατή προσπάθεια. Η αύξηση και η ανάπτυξη των πελατών, εξαρτάται από δύο βασικούς παράγοντες, τους οποίους πρέπει να εξασκήσει ο ασφαλιστής: αφοσίωση και κοινή λογική.

Γιατί η ανάπτυξη των πελατών είναι απαραίτητη για τον ασφαλιστή;

Υπάρχουν πέντε τρόποι με τους οποίους θα ανταμειφθεί ένας ασφαλιστής που επιτυγχάνει την ανάπτυξη του πελατολογίου του.

- Η αύξηση της διατηρησιμότητας (από τον ασφαλιστή), θα επιφέρει αύξηση στον αριθμό των πελατών.
- Κρατώντας μία συχνή επαφή με τον πελάτη του, ο ασφαλιστής θα έχει τη δυνατότητα αύξησης της παραγωγής του, αφού θα πρέπει να ικανοποιήσει σωστά, τις διαρκώς διαφοροποιούμενες ανάγκες των πελατών του.
- Εξασφαλίζοντας το μέγιστο συναίσθημα ικανοποίησης στους ήδη υπάρχοντες πελάτες, ο ασφαλιστής, τελικά, κερδίζει περισσότερες συστάσεις για νέους πελάτες.
- Οι ασφαλιστές θα αντλήσουν ικανοποίηση, ξέροντας πόσο σημαντική είναι η σχέση τους με τους πελάτες, αφού οι ίδιοι πελάτες θα προσπαθήσουν να κρατήσουν επικοινωνία με τον ασφαλιστή τους.
- Η οικονομική αμοιβή - η αύξηση στις πρώτες προμήθειες, οι ανανεώσεις των συμβολαίων, οι πληρωμές για την εξυπηρέτηση του πελάτη και τα υψηλότερα bonus.

Πώς μπορεί ένας ασφαλιστής να ξεκινήσει;

Οι ασφαλιστές θα έπρεπε να ξεκινήσουν, για να επιτύχουν την ανάπτυξη του πελατολογίου τους, κάνοντας πρώτα στον εαυτό τους μία απλή ερώτηση: "Τι θα επιθυμούσα εγώ από τον ασφαλιστή μου; "Συνήθως όλοι οι πελάτες περιμένουν τα ίδια πράγματα: έναν ενημερωμένο και ειλικρινή σύμβουλο, αντικειμενική πληροφόρηση, ένα checkup σε τακτά χρονικά διαστήματα, και κυρίως, επιβεβαίωση από τον ασφαλιστή ότι το πρόγραμμα που έχει συνάψει είναι το κατάλληλο γι' αυτόν.

Οι πελάτες θέλουν να έχουν επαγγελματικές σχέσεις, με κάποιον που εμπιστεύονται και ο οποίος θα διατηρεί συχνή επαφή μαζί τους και θα τους κρατά διαρκώς ενήμερους. Ο σωστός και αποτελεσματικός ασφαλιστής, κατά τη διάρκεια συζήτησης με τον πελάτη, θέτει και απαντά σε ερωτήσεις, ακούει προσεκτικά τις ερωτήσεις και τις απαντήσεις του πελάτη και ανταποκρίνεται στα ζητήματά του με προτάσεις που ταιριάζουν καλύτερα στις ανάγκες και στην ανθεκτικότητά του ως προς το ρίσκο. Αυτό το "πάρε-δώσε" μεταξύ ασφαλιστή και πελάτη είναι κρίσιμο για να επιτευχθεί ένα κλίμα άνεσης του πελάτη και του ασφαλιστή.

Από τη στιγμή που οι ασφαλιστές αντιληφθούν τις ανάγκες και τους στόχους του πελάτη, τότε πρέπει να επικεντρώσουν την προσοχή τους στο να κρατήσουν ανοικτά τα κανάλια επικοινωνίας με τους πελάτες. Οι πελάτες που έχουν αποκαλύψει την οικονομική τους κατάσταση συμπεριλαμβανομένων των φόβων τους, τις ελπίδες και τα όνειρά τους, θα ανακαλύψουν μετά την πώληση ενός ασφαλιστικού συμβολαίου, σιωπή από έναν αδιάφορο ασφαλιστή. Η διαρκής επαφή με τον πελάτη, πριν από οποιαδήποτε επαγγελματική δραστηριότητα, είναι η ουσία για την επιτυχημένη ανάπτυξη του πελατολογίου.

Οι ασφαλιστές μπορούν να εκμεταλλευτούν 3 είδη επικοινωνίας με τον πελάτη: επικοινωνία παρακινούμενη από κάποιο γεγονός, επικοινωνία προγραμματισμένη και απροσδόκητη.

Επικοινωνία παρακινούμενη από κάποιο γεγονός, μπορεί να συμβεί από κάποιο ασφαλιστικό γεγονός ή από κάποιο γεγονός που προέρχεται από τον πελάτη. Παραδείγματα κάποιου ασφαλιστικού γεγονότος μπορεί να είναι, όταν ο ασφαλιζόμενος θα ήθελε να εξαγοράσει το συμβόλαιό του ή κατά τη λήξη του ασφαλιστήριού του. Ένα γεγονός παρακινούμενο από τον πελάτη μπορεί να περιλαμβάνει κάποια γενέθλιά του ή μια αλλαγή στην ασφαλιστική του ηλικία πάνω στο συμβόλαιό του.

Προγραμματισμένη επικοινωνία μπορεί να περιλαμβάνει κάποια απόφαση του πελάτη ή του ασφαλιστή για κάποια προκαθορισμένη συνάντηση ώστε να επανεξετασθούν ανάγκες και το ασφαλισμένο κεφάλαιο του πελάτη. Η αποστολή κάποιου ενημερωτικού προγράμματος του ασφαλιστή, κάθε τετράμηνο, θα μπορούσε να είναι

ένα άλλο παράδειγμα τέτοιας επικοινωνίας.

Η απροσδόκητη επικοινωνία εξαρτάται από τη δημιουργικότητα και την αντίληψη του ασφαλιστή. Θα μπορούσε να περιλαμβάνει ένα άρθρο που θα του έστελνε ο ασφαλιστής, το οποίο θα ενδιέφερε τον πελάτη, μία κάρτα συγχαρητηρίων σε κάποια προαγωγή του πελάτη ή οτιδήποτε άλλο το οποίο θα του δημιουργούσε την αίσθηση ότι ο ασφαλιστής τον θυμάται. Αυτό το είδος επικοινωνίας θα μπορούσε να είναι το "κλειδί" με το οποίο θα ξεπερνούσε τις προσδοκίες του ασφαλιζόμενου και θα δυνάμωνε τη σχέση του ασφαλιστή με τον πελάτη.

Ο σκοπός αυτής της επικοινωνίας είναι να συνειδητοποιήσει ο πελάτης ότι αυτός ή αυτή είναι σημαντικός-η και πολύτιμος-η. Ενώ μπορεί να φαίνεται ότι οι ασφαλιστές που χρησιμοποιούν τέτοιες ευκαιρίες, ξοδεύουν ένα δυσανάλογο χρόνο από την εργασία τους στο service του πελάτη, στην πραγματικότητα δεν συμβαίνει κάτι τέτοιο. Αυτοί οι ασφαλιστές χρησιμοποιούν μία δραστήρια προσέγγιση για τις πωλήσεις και για το service του πελάτη. Στο τέλος θα βγουν κερδισμένοι, με μεγαλύτερη συνολική παραγωγή από τους άλλους ασφαλιστές, οι οποίοι δίνουν έμφαση μόνο στο "κυνήγι" νέων πωλήσεων.

Αυτή η προσέγγιση στην εξυπηρέτηση του πελάτη είναι πιο αποτελεσματική στο κόστος του χρόνου που ξοδεύει ο ασφαλιστής, όταν συνειδητοποιήσει ότι οι πελάτες έχουν ένα "προφίλ εξυπηρέτησης". Είναι επίσης πολύ σημαντικό να αντιληφθεί ο ασφαλιστής αυτό το προφίλ του πελάτη του εάν θέλει να ικανοποιήσει σωστά τις ανάγκες του. Σύμφωνα με μία μελέτη που έγινε από τη Διαφημιστική Εταιρία "KETCHUM", οι πελάτες μπορούν να διαχωριστούν σε 5 "προφίλ εξυπηρέτησης": ειρηνόφιλος, αντιστασιακός, ρεαλιστής, τυραννικός, καταχραστής.

Η εξυπηρέτηση των ειρηνόφιλων, οι οποίοι δεν εκφράζουν με σαφήνεια τις ανάγκες τους. Εάν είναι δυσαρεστημένοι, πολύ απλά θα ακυρώσουν το συμβόλαιό τους. Η πρόκληση στον ασφαλιστή είναι να αντιληφθεί τις προσδοκίες αυτού του πελάτη, ώστε να του προσφέρει το κατάλληλο επίπεδο service.

Η εξυπηρέτηση των αντιστασιακών αντιπροσωπεύται από τους τύπους ανθρώπου "κάντο μόνος σου". Αφού λοιπόν, δεν εμπιστεύονται σχεδόν κανέναν, θα απαιτούν όλα τα στοιχεία και τους υπολογισμούς και πιθανότατα θα απευθύνουν πολλές ερωτήσεις. Ο ασφαλιστής θα πρέπει να είναι προετοιμασμένος, να ξοδέψει χρόνο ώστε να απαντήσει τις ερωτήσεις του πελάτη αυτού με λογικές διευκρινήσεις.

Η εξυπηρέτηση των ρεαλιστών-είναι οι ιδανικοί πελάτες και έχουν υψηλές προσδοκίες, θα εκφράσουν τα παράπονά τους, όμως είναι ανεκτικοί και αντιλαμβάνονται ότι μπορεί να γίνουν και λάθη.

Η εξυπηρέτηση των τυραννικών, που καταναλώνουν κάθε είδους service και οι οποίοι έχουν πολύ υψηλές προσδοκίες. Για αυτούς τους πελάτες, η εξυπηρέτηση είναι ένας τρόπος για να κερδίσουν χρόνο και οι ασφαλιστές πρέπει να είναι προετοιμασμένοι να προσφέρουν ένα πολύ υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης και παρακολούθησης.

Και τελικά, **η εξυπηρέτηση των καταχραστών,** οι οποίοι δεν είναι ποτέ ικανοποιημένοι με κανένα επίπεδο επικοινωνίας ή εξυπηρέτησης. Έχουν υψηλές προσδοκίες, εκφράζουν τα παράπονά τους ανοικτά και είναι επιρρεπείς στο να αλλάζουν προγράμματα και ασφαλιστές. Σε αυτή την περίπτωση, ο ασφαλιστής πρέπει να σχεδιάσει ένα σύστημα διεξόδου στα αιτήματά του, ώστε να ικανοποιούνται οι ανάγκες του "καταχραστή" πελάτη, χωρίς όμως να ξοδεύει δυσανάλογο χρόνο ο ασφαλιστής σε αυτόν.

Οι ανανεώσεις δεν είναι μικρή αλλαγή

Οι περισσότεροι ασφαλιστές δίνουν τη μεγαλύτερη σημασία στις προμήθειες του πρώτου χρόνου - μεγάλες πωλήσεις. Όμως, παρ' όλη αυτήν την προσπάθεια, που καταναλώνεται στις πωλήσεις, το πραγματικό κέρδος ανά ώρα είναι σχετικά χαμηλό. Όμως, κρατώντας επαφή με τον πελάτη και προσέχοντας τις ανάγκες του, οι ασφαλιστές θα αυξήσουν τις ανανεώσεις τους, τις συστάσεις και τα κέρδη τους ανά ώρα.

Ας κοιτάξουμε ένα παράδειγμα. Στις προδιαγραφές που δίνονται από την ασφαλιστική βιομηχανία, φαίνεται ότι στα 10 απλά τηλεφωνήματα θα γίνουν τρεις συνεντεύξεις και μία πώληση. Ο χρόνος που καταναλώνει ο ασφαλιστής τηλεφωνώντας, δίνοντας συνεντεύξεις, ερευνώντας, διαμορφώνοντας προσφορές και τελικά πραγματοποιώντας μία πώληση, μπορεί να φθάσει τις 30 ώρες. Εάν ο μέσος όρος ασφαλίστρων πρώτου χρόνου σε μία πώληση είναι 1.200 $, τότε η προμήθεια του ασφαλιστή είναι συνολικά 660$ ή 22$ την ώρα. Εάν ο ασφαλιστής κάνει μία καλή δουλειά με

αυτόν τον πρώτο πελάτη, τότε οπωσδήποτε θα πάρει μία σύσταση. Παίρνοντας σύσταση, ο χρόνος που χρειάζεται για να πραγματοποιήσει την επόμενη πώληση, θα μειωθεί στο μισό, αφού ο χρόνος που χρειάσθηκε στο παραπάνω παράδειγμα έχει περιοριστεί *(Βλέπε Χρόνος 1)*.

ΧΡΟΝΟΣ 1ος	Πελάτης 1ος	Πελάτης 2ος	Μέσος όρος αποδοχών/ώρα
Χρόνος και Προσπάθεια	30 ώρες	15 ώρες	
Προμήθειες	$660 (1ου χρόνου)	$660 (1ου χρόνου)	
Κέρδη	$22/ώρα	$44/ώρα	$29

Ένα έγκαιρο τηλεφώνημα στο τέλος του χρόνου θα ενδυναμώσει την απόφαση του πελάτη για ανανέωση. Το τηλεφώνημα θα διαρκέσει 15 λεπτά περίπου και αφήνει στον ασφαλιστή 120$ επιπλέον σε προμήθεια. Υπολογιζόμενο σαν αποδοχές/ώρα, αυτό γίνεται 480$ *(Βλέπε Χρόνο 2ο)*.

ΧΡΟΝΟΣ 2ος	Πελάτης 1ος	Πελάτης 2ος	Μέσος όρος αποδοχών/ώρα
Χρόνος και Προσπάθεια	15 λεπτά	15 λεπτά	
Προμήθειες	$120 (ανανέωση)	$120 (ανανέωση)	
Κέρδη	$480/ώρα	$480/ώρα	$480

Κατά τη διάρκεια του τρίτου χρόνου, μερικά ακόμα τηλεφωνήματα στους πελάτες επιφέρουν 120$ ο καθένας. Ο ασφαλιστής ανακαλύπτει ότι οι Πελάτες 1 και 2 χρειάζονται νέα συμβόλαια και ότι ο Πελάτης 1 έχει μία νέα σύσταση. Αυτό λογαριάζεται στα επιπλέον 15 λεπτά που έχει καταναλώσει ο ασφαλιστής όταν τηλεφώνησε στον πελάτη 1 για την ανανέωση *(Βλέπε χρόνος 3ος)*.

ΧΡΟΝΟΣ 3ος	Πελάτης 1ος	Πελάτης 2ος	Πελάτης 3ος	Μέσος όρος αποδοχών/ώρα
Χρόνος και Προσπάθεια	30 λεπτά	4 ώρες	6 ώρες	
Προμήθειες	$120 (ανανέωση)	$120 (ανανέωση)	$660 (1ου χρόνου)	
Κέρδη	$240/ώρα	$195/ώρα	$110/ώρα	$149

Στον τρίτο χρόνο, ο μέσος όρος αποδοχών/ώρα οριζοντιώθηκε στα $149. Την ίδια περίοδο, ο πελάτης έχει αρχίσει να "χτίζει" τα θεμέλια της ανάπτυξης του πελατολογίου του ή της. Αυτό θα οδηγήσει σε περισσότερες συστάσεις, πωλήσεις και ανανεώσεις. Η ανάπτυξη του πελατολογίου πραγματικά λειτουργεί όπως δείχνει αυτό το παράδειγμα και προσθέτει σημαντικές προμήθειες από τις ανανεώσεις, τόσο στο παρόν όσο και στο μέλλον.

Τι σημαίνουν όλα αυτά σε δολλάρια και σεντς;

Η Εταιρία "NEW ENGLAND" ανακάλυψε ότι, κάθε ποσοστό διαφοράς στη διατηρησιμότητα του ασφαλιστή ως προς την εργασία του σημαίνει περίπου 177.000 $ διαφορά στο εισόδημα του ασφαλιστή. Για παράδειγμα, ας υποθέσουμε ότι έχουμε 2 ασφαλιστές στο 25ο έτος τους, και οι δύο ξεκίνησαν την καριέρα με 40.000 $ σε προμήθειες πρώτου χρόνου και οι δύο σημείωσαν αύξηση 5% κάθε χρόνο σε νέες πωλήσεις (ο ρυθμός ανάπτυξης υπολογίζεται, αφαιρώντας τις ακυρώσεις από τα νέα ασφάλιστρα και διαιρώντας με το αρχικό ασφάλιστρο). Η μόνη διαφορά που υπάρχει είναι ότι ο ένας ασφαλιστής είχε διατηρησιμότητα 100% και ο δεύτερος 95%. Εάν το μεταφράσουμε τώρα σε εισόδημα, ο πρώτος ασφαλιστής θα παρήγαγε 310.000$ και ο δεύτερος 240.000$. Μια διαφορά 5% στο βαθμό επιμονής μεταφράζεται σε μία διαφορά των 70.000$ σε εισόδημα. Βασιζόμενοι στις παραπάνω υποθέσεις, δείτε τα σχέδια 1, 2.

Επιπροσθέτως, ενώ έχουμε μία αύξηση στο εισόδημα του ασφαλιστή, η ανάπτυξη του πελατολογίου βοηθά στην αύξηση των επαγγελματικών δραστηριοτήτων του ασφαλιστή. Όμως οι ασφαλιστές που έχουν πολύ υψηλή νέα παραγωγή θα πρέπει να διατηρήσουν τα εν ισχύ συμβόλαιά τους, ώστε να βελτιώσουν την επιτυχία τους. Η μέγιστη ανάπτυξη μπορεί να επιτευχθεί μόνον όταν η υψηλή παραγωγή αντισταθμίζεται από μικρό αριθμό ακυρώσεων. Η αναλογία των δύο αυτών αριθμών - ακυρώσεις διαιρούμενες με τη νέα παραγωγή - είναι μία αποτελεσματική μέθοδος μέτρησης της παραγωγικότητας ενός ασφαλιστή. Οι ασφαλιστές, των οποίων το ποσό ασφαλίστρων των ακυρώσεων ξεπερνά το 20% της νέας παραγωγής τους σε ασφάλιστρα, πρέπει να εξασκηθούν στη βελτίωση της εξυπηρέτησης των πελατών τους.

ΓΙΑ ΤΟΝ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΟΣ

Οι ασφαλιστικές εταιρίες, καθώς και τα υποκαταστήματά τους πρέπει επίσης να αντιληφθούν ότι κερδίζουν κι αυτές από την ανάπτυξη του πελατολογίου. Στην πραγματικότητα το υποκατάστημα είναι σημαντικό σε όλη τη διαδικασία ανάπτυξης ενός πελατολογίου. Η διεύθυνση του Υποκαταστήματος είναι υπεύθυνη για την εκπαίδευση ασφαλιστών οι οποίοι θα εξασκήσουν την ανάπτυξη των πελατών, και θα έπρεπε να διδάσκουν στους νέους ασφαλιστές τις τεχνικές καθώς και τις απολαβές της μεθόδου πώλησης βάσει των αναγκών του πελάτη. Επίσης θα πρέπει να υποστηρίζουν αυτή την εκπαίδευση βραβεύοντας αυτούς τους ασφαλιστές που κάνουν επαφές με σωστούς πελάτες και επιδίδονται στη σωστή επικοινωνία.

Εάν οι ασφαλιστές γίνουν επιτυχημένοι στην ανάπτυξη του πελατολογίου, τότε το Υποκατάστημα θα κερδίσει, αφού θα επαυξηθεί η καλή του φήμη, θα αυξηθεί ο ρυθμός διατήρησης των ασφαλιστών στο Υποκατάστημα, το εισόδημα και οι προοπτικές ανάπτυξης. Επίσης το ίδιο θα συμβεί και στην εταιρία, συνολικά, για την οποία εργάζεται ο ασφαλιστής, ο οποίος θα διαπιστώσει αύξηση στο ρυθμό διατήρησης συνεργατών στα κέρδη και στα ασφάλιστρα του εν ισχύει χαρτοφυλακίου. Και πράγματι, τα ασφάλιστρα του εν ισχύει χαρτοφυλακίου είναι που οδηγούν στην μακροπρόθεσμη επιτυχία μιας εταιρίας.

Ίσως, ο κυριότερος δικαιούχος από την ανάπτυξη του πελατολογίου είναι ο ίδιος ο πελάτης, κερδίζοντας έναν έμπιστο σύμβουλο, ο οποίος είναι μια πηγή αντικειμενικών συμβουλών. Ο πελάτης θα ανταμειφθεί τελικά με μία αίσθηση πραγματικού ελέγχου επάνω στη δική του - της οικονομικής ασφάλειας. Ο ασφαλιστής, με τη σειρά του, θα ανταμειφθεί με μεγαλύτερες προμήθειες και ανανέωσεις, που μεταφράζονται με μεγαλύτερα κέρδη.

Ο πυρήνας όλης της προσέγγισης είναι να αναγνωριστούν οι ανάγκες του πελάτη και όχι μόνο να ικανοποιηθούν αυτές οι ανάγκες, αλλά να ξεπεραστθούν κι όλες οι προσδοκίες του. Οι ασφαλιστές, οι οποίοι χρησιμοποιούν το χρόνο τους για να επικοινωνούν και να ακούν προσεκτικά τον πελάτη, θα έχουν στήσει τα θεμέλια για μία επιτυχημένη ανάπτυξη του πελατολογίου.

Συνεχίζεται ο χορός
των συντάξεων σε χαμηλούς ρυθμούς...

Φίλοι ασφαλιστές πάρτε αυτόν τον πίνακα και δείξτε τον, στείλτε τον ή κουβεντιάστε τον με 40άρηδες υποψήφιους πελάτες. Με όσο πιο πολλούς μιλάτε τόσο πιο γρήγορα και περισσότερα συμβόλαια θα κάνετε... Οι παλιοί πατεράδες είχαν περισσότερα παιδιά από τους σημερινούς γιους τους και όλο και κάποιο παιδί τους φρόντιζε... Σήμερα οι πιθανότητες λιγόστεψαν με το ένα παιδί ...και οι πιο πολλοί θα πεινάσουν αν δεν λάβουν μέτρα.

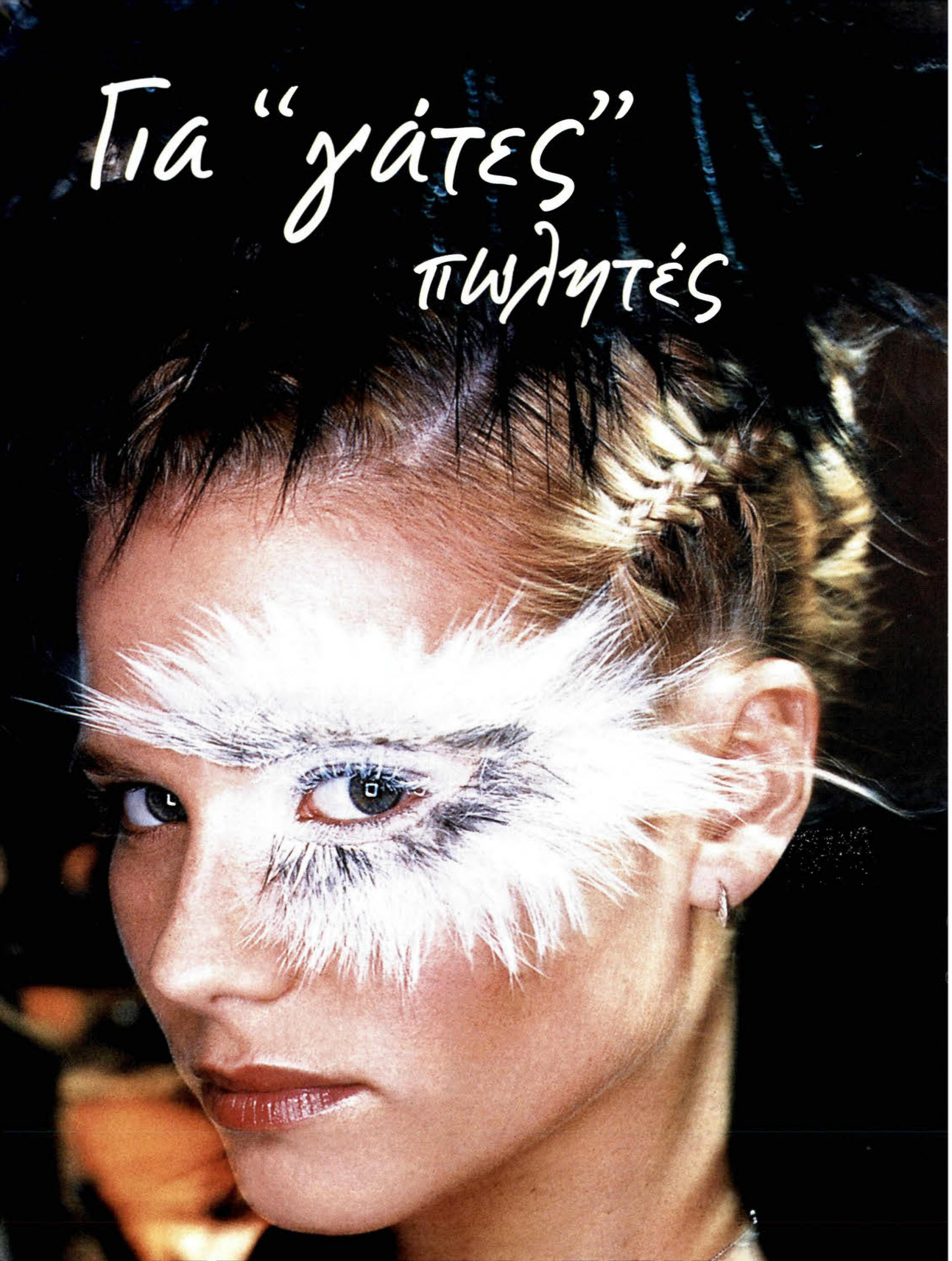
Οι νέες συντάξεις του Οργανισμού Ελεύθερων Επαγγελματιών...

ΦΟΡΕΑΣ		ΓΗΡΑΤΟΣ 2003	ΓΗΡΑΤΟΣ 2004	ΑΝΑΠΗΡΙΑΣ 2003	ΑΝΑΠΗΡΙΑΣ 2004	ΘΑΝΑΤΟΥ 2003	ΘΑΝΑΤΟΥ 2004
ΤΕΒΕ	Ανώτερη	2.171	**2.285**	2.062	**2.170**	1.335	**1.405**
	Μέση	524	**552**	427	**449**	302	**318**
	Κατώτερη	326	**343**	326	**343**	274	**288**
ΤΑΕ	Ανώτερη	2.786	**2.933**	1.192	**1.255**	1.257	**1.323**
	Μέση	575	**605**	457	**481**	390	**410**
	Κατώτερη	368	**387**	368	**387**	332	**349**
ΤΣΑ	Ανώτερη	956	**1.006**	956	**1.006**	709	**746**
	Μέση	337	**386**	337	**386**	278	**293**
	Κατώτερη	326	**343**	326	**343**	274	**288**

...και οι νέες συντάξεις του ιδιωτικού τομέα

ΦΟΡΕΑΣ	ΜΕΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΓΗΡΑΤΟΣ 2003	ΜΕΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΓΗΡΑΤΟΣ 2004	ΜΕΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΑΝΑΠΗΡΙΑΣ 2003	ΜΕΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΑΝΑΠΗΡΙΑΣ 2004	ΜΕΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΘΑΝΑΤΟΥ 2003	ΜΕΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗ ΘΑΝΑΤΟΥ 2004	ΑΝΩΤΕΡΑ ΟΡΙΑ ΓΗΡΑΤΟΣ 2003	ΑΝΩΤΕΡΑ ΟΡΙΑ ΓΗΡΑΤΟΣ 2004	ΑΝΩΤΕΡΑ ΟΡΙΑ ΑΝΑΠΗΡΙΑΣ 2003	ΑΝΩΤΕΡΑ ΟΡΙΑ ΑΝΑΠΗΡΙΑΣ 2004	ΑΝΩΤΕΡΑ ΟΡΙΑ ΘΑΝΑΤΟΥ 2003	ΑΝΩΤΕΡΑ ΟΡΙΑ ΘΑΝΑΤΟΥ 2004
ΙΚΑ	500	**525**	397	**416,85**	343	**360,15**	1.892	**1.932**	1.835	**1.875**	1.426	**1.466**
ΤΣΠ-ΗΣΑΠ	1.230	**1.270**	847	**882,41**	598	**625,94**	2.030	**2.070**	1.815	**1.855**	1.532	**1.572**
ΤΣΠ-ΕΤΕ	985	**1.025**	715	**746,45**	485	**509,25**	2.180	**2.220**	2.180	**2.220**	1.378	**1.418**
ΤΣΠ.ΤΕΛ	965	**1.004**	-	-	613	**641,39**	2.180	**2.220**	-	-	1.243	**1.283**
ΤΣΠ ΙΟΝ. & ΛΑΪΚΗΣ	1.156	**1.196**	594	**621,82**	545	**571,35**	1.935	**1.975**	1.935	**1.975**	1.935	**1.975**
ΤΑΠ-ΟΤΕ	1.098	**1.138**	846	**881,38**	524	**549,72**	2.874	**2.914**	2.427	**2.467**	1.277	**1.317**
ΤΣΠ-ΑΤΕ	1.071	**1.111**	970	**1.009,10**	517	**542,51**	2.747	**2.787**	1.550	**1.590**	1.887	**1.927**
ΤΑΠ-ΕΤΒΑ	1.194	**1.234**	472	**495,60**	598	**625,94**	2.701	**2.741**	472	**495,6**	1.385	**1.425**
ΟΑΠ-ΔΕΗ	1.117	**1.157**	1.117	**1.157,00**	1.117	**1.157,00**	2.180	**2.220**	2.180	**2.220**	2.180	**2.220**

Σημ.: Τα κατώτατα όρια από 392,16 ευρώ αναπροσαρμόζονται στα 411,77 (γήρατος και αναπηρίας)και από 352,93 σε 370,58 ευρώ (θανάτου).



Ένα μεγάλο μέρος της επιτυχίας του ασφαλιστή εξαρτάται από τη συνεχή ροή της εξεύρεσης υποψήφιων πελατών και όπως όλοι γνωρίζετε ο πιο σημαντικός τρόπος εξεύρεσης υποψήφιων πελατών ήταν, είναι και θα είναι οι συστάσεις. Στο ωραιότατο αυτό άρθρο, παρουσιάζονται διάφοροι γνωστοί-άγνωστοι τρόποι δημιουργίας συστάσεων που πιστεύω ενδιαφέρουν όλους τους συνεργάτες σας. Ένα ακόμη εφόδιο για τη συγκέντρωση του Υποκαταστήματος.

12 έξυπνες ιδέες
για να εξασφαλίσετε περισσότερες συστάσεις

Άρθρο του **Burt Dubin** *προέδρου του Management Achievement Institute από το περιοδικό Managers Magazine.*

Απόδοση: **Δημήτρης Σκούρας**

Οι άνθρωποι από τους οποίους ζητάμε συστάσεις είναι συνήθως οι πελάτες μας.
Το άρθρο αυτό του Burt Dubin μας παρουσιάζει χρήσιμους τρόπους αύξησης των συστάσεων, με έμφαση στην προσοχή που πρέπει να δώσουμε στους ανθρώπους που μας τις προμηθεύουν, είτε είναι πελάτες μας είτε όχι!

1. Να αναφέρετε πάντα στο συστήσαντα όλα τα θετικά αποτελέσματα που είχατε από την επαφή σας με το γνωστό του. (Καλό είναι να μην αναφέρετε τα αρνητικά αποτελέσματα). Δεν χρειάζονται οι συστήσαντες να γνωρίζουν τις αποτυχίες, αλλά είναι σημαντικό να θυμούνται μόνο επιτυχίες από τις συστάσεις που σας παρέχουν.

2. Ευχαριστήστε τους για τη σύσταση. Στην αρχή λεκτικά. Δεύτερον με τη συμπεριφορά σας απέναντί τους, την προσοχή τους, την προσοχή σας, το service και γενικά τον άψογο τρόπο που κάνετε τη δουλειά σας μαζί τους. Τρίτον, στείλτε ευχαριστήριο σημείωμα σε όλους για όλα. Έχει σημασία! Κάντε τα σημειώματα να διαφέρουν. Το είδος του χαρτιού, το μέγεθος κα σχήμα καθώς και αυτό που έχετε γράψει στο σημείωμα πρέπει να είναι δικό σας μόνο.
Ένα μικρό μυστικό για τα σημειώματα: Πριν γράψετε τις λέξεις "Σας ευχαριστώ", αναφέρετε τι έκανε ο άνθρωπος αυτός για σας. Για παράδειγμα, αντί να γράψετε: "Σας ευχαριστώ που με συστήσατε στο Νίκο Γεωργίου", γράψετε: "Η σύσταση για τον κ. Νίκο Γεωργίου με τον οποίο συναντηθήκαμε και συζητήσαμε για τις υπηρεσίες που μπορώ να του προσφέρω, ήταν πολύ σημαντική για μένα και θέλω να ελπίζω ότι ήταν και για τον κ. Γεωργίου. Σας ευχαριστώ".
Η σειρά με την οποία γράφουμε ένα ευχαριστήριο σημείωμα έχει σημασία. Γράψτε για τον άνθρωπο πρώτα και μετά για το ευχαριστώ!

3. Δημιουργήστε τα προσωπικά σας ευχαριστήρια δώρα. Κάντε τα δώρα να γίνουν εκφραστές της σκέψης σας. Δεν είναι ανάγκη να είναι ακριβά. Ιδού μερικά παραδείγματα:
Ένα κόκκινο τριαντάφυλλο: Μπορείτε να συμφωνήσετε μ' ένα κοντινό σας ανθοπωλείο να στέλνει τα λουλούδια για σας. Απλώς τηλεφωνείτε και δίνετε τη διεύθυνση στον ανθοπώλη. Οι πελάτες που σας δίνουν συστάσεις ποτέ δεν θα σας ξεχάσουν. Αυτό σας ξεχωρίζει. Είσαστε εκείνος που κάνει κάτι παραπάνω γι' αυτούς. Μερικοί από τους πελάτες σας θα αρχίσουν να ενδιαφέρονται περισσότερο να σας γνωρίσουν και άλλους! (θετικό, παράλληλο όφελος: Οι ανθοπώλειες θα ενδιαφερθούν για ασφαλιστές επίσης!).
Δείπνο για δύο: Για σημαντικές συστάσεις με προοπτικές, προσφέρετε στον άνθρωπό σας (πελάτη σας) ένα δείπνο για δύο σ' ένα καλό ρεστοράν που να απέχει περίπου 1 ώρα με το αυτοκίνητο από το σπίτι του. Δεν είναι ανάγκη να είσαστε εσείς στο δείπνο. Απλώς του προσφέρετε ένα δείπνο για δύο, να πάει με τη γυναίκα του. Αυτό που είναι επίσης σημαντικό είναι να μην βρίσκεται το ρεστοράν κοντά στο σπίτι του και περάσει κάποιο βράδυ κατ' ευθείαν από άλλες δουλειές. Ο προγραμματισμός είναι που κάνει την περίπτωση ξεχωριστή. Θέλετε να είναι ένα ειδικό βράδυ γι' αυτούς, θα μιλήσουν οπωσδήποτε για την προσφορά σας αυτή, θα το θυμούνται κατόπιν με ευχαρίστηση και φυσικά θα θυμούνται και εσάς! Είναι σχετικά εύκολο να το πετύχετε. Τηλεφωνήστε στο ρεστοράν μερικές ημέρες πριν. Δώστε τον αριθμό της πιστωτικής σας κάρτας ή περάστε να υπογράψετε εάν χρειασθεί. Αυτή την ειδική βραδιά που προσφέρατε στον κατάλληλο άνθρωπο θα αποδειχθεί μια από τις πιο καλές σας επενδύσεις!

4. Στέλνετε ειδικές ευχητήριες κάρτες. Θυμηθείτε γενέθλια και επετείους, ειδικά

την επέτειο της πρώτης συναλλαγής σας με τον πελάτη. Ένα σημείωμα εκτίμησης για το αποτέλεσμα της πρώτης σας συμφωνίας θα ενθαρρύνει ακόμα περισσότερες συστάσεις.

5. Κάνετε τηλεφωνήματα για να διατηρήσετε την επαφή σας. "Σας σκεπτόμουν. Κάντε τα τηλεφωνήματα σύντομα και προσωπικά και όχι για να ζητήσετε τίποτε. Απλώς μεταδώστε στον άνθρωπο το μήνυμα ότι είναι σημαντικός για σας.

6. Στέλνετε αποκόμματα εντύπων με τη σημείωση: "ΠΙΣΤΕΥΩ ΟΤΙ ΣΑΣ ΕΝΔΙΑΦΕΡΕΙ". Διαβάζετε πολύ, κυρίως όταν ταξιδεύετε. Διαβάζετε τοπικά έντυπα παντού. Ψάξτε όλα τα περιοδικά όταν βρίσκεστε σε αεροπλάνο ή αίθουσες αναμονής. Διαβάστε με σκοπό. Να επισημαίνετε οτιδήποτε μπορεί να ενδιαφέρει κάποιους πελάτες σας. Όταν το βρείτε, βγάλτε ένα αντίγραφο ή κόψτε το και στείλτε το στον πελάτη, γράφοντας "Πιστεύω ότι σας ενδιαφέρει" και το όνομά σας.

7. Κάντε ένα ετήσιο πάρτυ για τους πελάτες σας και τις συζύγους τους, κατά την εποχή των διακοπών ή του καλοκαιριού. Κάντε το διασκεδαστικό! Ακόμη και αυτοί που ποτέ δεν έρχονται θα θυμούνται ότι τους έχετε καλέσει. Θα κερδίσετε "πόντους" απλά από την πρόσκληση που θα στείλετε.

8. Δίνετε ομιλίες και σεμινάρια. Μιλήστε για τον τομέα σας όπου μπορείτε να βρείτε ή να δημιουργήσετε ένα γκρουπ υποψήφιων πελατών. Δεν πάτε να πωλήσετε! Πάτε να δώσετε εξυπηρέτηση. Δώστε αξία στο ακροατήριό σας. Πείτε τους ουσιαστικά πράγματα και όχι εξυπνάδες. Επίσης μοιράστε τους ένα μπλοκ για να κρατήσουν σημειώσεις, με τυποποιημένο ή σφραγισμένο το όνομα, τη διεύθυνση και το τηλέφωνό σας σε κάθε σελίδα, και ενδεχομένως πληροφορίες για τη δουλειά σας.

Αυτό είχε κάνει ένας χρηματιστής, από μία κεντροδυτική πολιτεία των Η.Π.Α., που δουλεύει σε μία μεγάλη εταιρεία της Νέας Υόρκης, ο οποίος δημιούργησε μεγάλη πελατεία με το σύστημα αυτό. Έδινε ομιλίες χωρίς αμοιβή σε συνέδρια και συγκεντρώσεις που γίνονταν στην πόλη του. Είναι ένας χρηματιστής μ' ένα γραφείο, μία καρέκλα και ένα τηλέφωνο. Να πως δούλεψε: Πρώτα στόχευσε σε δημογραφικές ομάδες που λογικά θα ήταν υποψήφιοι πελάτες για τα προϊόντα που πουλούσε. Έκανε ομιλίες στις οποίες έδινε σπουδαίες πληροφορίες. Οι πληροφορίες αυτές δεν ήταν ποτέ απόλυτα λεπτομερείς λόγω των χρονικών περιορισμών. Γι' αυτό ορισμένες λεπτομέρειες που κέντριζαν το ενδιαφέρον των ακροατών υπήρχαν τυπωμένες με ανάλυση σε μία έκθεση την οποία ευχαρίστως έστελνε δωρεάν σε όποιον του έδινε την επαγγελματική του κάρτα.

Μία - δύο εβδομάδες μετά την ταχυδρόμηση της έκθεσης τηλεφωνούσε να μάθει εάν είχε ληφθεί η έκθεση και εάν υπήρχαν κάποιες ερωτήσεις για να απαντήσει. Εθεωρείτο πλέον ειδικός από αυτούς στους οποίους είχε μιλήσει, γι' αυτό ήταν εύκολο και φυσικό να κάνει μία ανεπίσημη ανάλυση των αναγκών τους με αυτό τον τρόπο και να αναπτύξει επαγγελματικές σχέσεις με μερικούς από αυτούς.

9. Δημιουργήστε ένα NEWSLETTER που θα στέλνετε κάθε 4 μήνες στους πελάτες σας αλλά και στους υποψήφιους πελάτες σας. Αυτό το NEWSLETTER δεν χρειάζεται να είναι σπουδαίο. Απλώς μία ή δύο μόλις σελίδες με το λογότυπό σας. Μη το φουσκώσετε με τα επιτεύγματά σας. Κάντε το ξεχωριστό. Βάλτε μέσα χρήσιμες πληροφορίες. Γράψτε μερικά εσείς ο ίδιος και επιλέξτε μερικές πληροφορίες από άλλες πηγές. Πάντα να αναφέρετε από ποια πηγή τα πήρατε.

Ιδού μία αποδοτική στρατηγική: Στο NEWSLETTER, μπορείτε να προσφέρετε μία ειδική έκθεση σε θέμα που θα ενδιαφέρει μόνο μερικούς από τους πελάτες σας, όπως ένας νέος φορολογικός νόμος ή ρύθμιση ή μία ευκαιρία που ενδιαφέρει ορισμένους. Στείλτε την έκθεση μόνο σε όσους τη ζητήσουν. Μερικές ημέρες αργότερα τηλεφωνήστε τους και στείλτε τους προσωπική ενημέρωση "κομμένη και ραμμένη στα μέτρα τους", χωρίς κόστος φυσικά. Μην ξεχάσετε όμως, σ' ένα μικρό υστερόγραφο να προσφέρετε ένα αντίγραφο της ειδικής έκθεσης στους συνεργάτες τους δωρεάν. Χρειάζεται να εξηγήσουμε ποια θα είναι η συνέχεια;

10. Γράψτε άρθρα σε τοπικές εφημερίδες, περιοδικά και ειδικές εκδόσεις. Γιατί τοπικά έντυπα; Διότι λέει ένας συνεργάτης μου: "Λάμψτε στη γωνιά που βρίσκεστε". Γίνετε γνωστοί στο δρόμο που ζείτε. Διαλέξτε θέματα που αντικατοπτρίζουν και δείχνουν το φάσμα των μοναδικών σας ικανοτήτων να εξυπηρετήσετε τους ανθρώπους. Πάντα να συμπεριλαμβάνετε πληροφορίες για σας ώστε να μπορούν οι αναγνώστες, να επικοινωνήσουν μαζί σας. Ένας καλός τρόπος να επιτύχετε κάτι τέτοιο είναι να προσφέρετε κάτι ειδικό σε όσους σας στέλνουν φάκελο με τη διεύθυνσή τους. Έτσι ξεκινάτε νέες επαφές από μόνος σας!

11. Γράψτε άρθρα για επαγγελματικά και εμπορικά έντυπα που διαβάζουν οι υποψήφιοι πελάτες σας. Εάν τα προϊόντα που προσφέρετε προορίζονται για μία ορισμένη κατηγορία πελατών ή εάν αρχίσετε να απευθύνεστε σε κάποιο ορισμένο τμήμα της αγοράς, μπορείτε να κτίσετε το όνομά σας στο χώρο, συνθέτοντας και δίνοντας χρήσιμες πληροφορίες σ' αυτό το τμήμα της αγοράς. Αυτό λέγεται Target Marketing. Όταν ένας εκδότης επιλέγει να τυπώσει το άρθρο σας, αυτό συμβαίνει διότι οι γνώσεις και απόψεις σας έχουν αξία για τους ανθρώπους που διαβάζουν το έντυπο.

Με τη δημοσίευση πετυχαίνετε άμεση αξιοπιστία. Και όταν πλησιάζετε ανθρώπους από αυτόν τον επαγγελματικό χώρο με περισσότερες από τις ιδέες σας, δεν είστε άγνωστος. Είστε αποδεκτός σαν ένας επαγγελματίας με αξία. Σας εκτιμούν και σας θυμούνται.

12. Συνεχίστε να προσφέρετε καθημερινά τέλεια εξυπηρέτηση. Είστε πάντα τόσο καλός όσο η τελευταία εξυπηρέτηση σε κάθε πελάτη σας. Κάθε εντύπωση που κάνετε είναι σημαντική. Δεσμεύσθε τον εαυτό σας να "καλλιεργήσετε" κάθε πελάτη σας και κάθε υποψήφιο πελάτη. Δεσμεύσθε τον εαυτό σας να είσαστε στην καλύτερή σας φόρμα κάθε φορά που σηκώνετε το τηλέφωνο, κάθε φορά που επικοινωνείτε με οποιοδήποτε τρόπο με αυτούς που επηρεάζουν την παρούσα και μελλοντική σας ευημερία - και το όνομά σας.

Δεσμεύσθε τον εαυτό σας στην προσφορά εξαιρετικού service, στις ανάγκες και επιθυμίες, ελπίδες και όνειρα, ιδανικά και στόχους των ανθρώπων των οποίων τις ζωές επηρεάζετε με τη δουλειά που κάνετε. Θα κάνετε θαύματα.

Με την αφοσίωση και φροντίδα, την αμεσότητα και την ακεραιότητα, θα εμπνεύσετε σταδιακά τους πελάτες σας να σας θυμούνται σε κάθε ευκαιρία και να σας στέλνουν κατ' επανάληψη συστάσεις για τους κατάλληλους υποψηφίους.

Είστε υπέρ του στέμματος;

Το στέμμα του βασιλιά, του πρώτου, δεν ξέρω με ποια κριτήρια ο Θεός το δίνει σε κάποιους ανθρώπους ανάμεσα στα δισεκατομμύρια ανθρώπων στον πλανήτη, σήμερα και σε παλιότερες εποχές. Πώς του 'ρχεται δηλαδή του Θεού και εκεί που κοιτά από ψηλά λέει ας ξεχωρίσουμε αυτόν εδώ και να του δώσουμε το στέμμα του βασιλιά του θρόνου της Αγγλίας ή της Ισπανίας ή της Σουηδίας ή αυτόν εκεί να τον κάνω βασιλιά της μπάλας και να τον λένε Πελέ. Τον άλλο βασιλιά του Ροκ και να τον λένε Έλβις Πρίσλεϊ. Αυτόν εκεί βασιλιά στρατηγό Μεγάλο Αλέξανδρο. Αυτόν εκεί Μέγα Ναπολέοντα. Αυτόν εκεί Ιούλιο Καίσαρα. Αυτήν εκεί βασίλισσα Μπριτζίτ Μπαρντό. Αυτήν Μαντόνα. Αυτόν Μάρλον Μπράντο. Αυτόν Μπέκαμ. Αυτόν Τζωρτζ Μπους και να κάνει ό,τι θέλει.

Αυτήν εκεί Σοφία Λόρεν. Αυτόν Σαντάμ Χουσεΐν. Αυτόν Μπιν Λάντεν. Αυτόν Πούτιν. Αυτήν Μεγάλη Αικατερίνη της Ρωσίας. Αυτόν Ελευθέριο Βενιζέλο και να γεμίσει την Ελλάδα οδούς με τ' όνομά του (και αεροδρόμιο). Αυτόν Παπανδρέου. Αυτόν Καραμανλή....

Με προβληματίζει τί γίνονται όλοι αυτοί οι "δοξασμένοι της γης" και τα στέμματά τους όταν πεθάνουν. Πολλές φορές αναρωτιέμαι αν είχα ένα στέμμα τι θα το έκανα. Αν το φόραγα (για φαντάσου με) θα με 'λεγαν τρελό. Αν το χάριζα κάπου, σε ποιον και γιατί; Αν έφτιαχνα στέμματα ποιοι θα μπορούσαν να αγοράσουν και αν ήταν να είχα προδιαγραφές ποιοι θα το εδικαιούντο; Παραμονές Χριστουγέννων διάβασα κάπου ότι προ Χριστού οι άνθρωποι έζησαν "δια πίστεως" διασχίζοντας τους αιώνες με προσμονή λύτρωσης, αλλά και τώρα η ζωή δια τους Χριστιανούς είναι προσμονή "δια πίστεως" μέχρι την προσωπική τους λύτρωση.

Το στέμμα της νίκης είναι η πίστις, η νίκη η νικήσασα τον κόσμο. Η περίοδος της ζωής είναι περίοδος αγώνων μέχρι να στεφθεί κάποιος νικητής. Αυτά λένε οι Χριστιανοί. Άλλοι λένε παρόμοια ή διαφορετικά. Όλοι όμως συμφωνούν ότι οι γήινοι βασιλιάδες είναι φθαρτοί μαζί με τα αξιώματα και τα στέμματά τους... Για να πάρουν όμως στέμμα νικητή πολλοί πιστοί μιας άλλης ζωής κατέκτησαν με τα "διαμάντια" τους, τις αρετές τους στέμματα "αναλλοίωτα"...

Ενδιαφέρον έχει ένα σχετικό κομμάτι από επιστολή του Απ. Παύλου προς Εβραίους για τους προ Χριστού πιστούς:

"οἱ διά πίστεως κατηγωνίσαντο βασιλείας, εἰργάσαντο δικαιοσύνην, ἐπέτυχον ἐπαγγελιῶν, ἔφραξαν στόματα λεόντων, ἔσβεσαν δύναμιν πυρός, ἔφυγον στόματα μαχαίρας, ἐνεδυναμώθησαν ἀπό ἀσθενείας, ἐγενήθησαν ἰσχυροί ἐν πολέμῳ, παρεμβολάς ἔκλιναν ἀλλοτρίων· ἔλαβον γυναῖκες ἐξ ἀναστάσεως τούς νεκρούς αὐτῶν· ἄλλοι δέ ἐτυμπανίσθησαν, οὐ προσδεξάμενοι τήν ἀπολύτρωσιν, ἵνα κρείττονος ἀναστάσεως τύχωσιν· ἕτεροι δέ ἐμπαιγμῶν καί μαστίγων πεῖραν ἔλαβον, ἔτι δέ δεσμῶν καί φυλακῆς· ἐλιθάσθησαν, ἐπρίσθησαν, ἐπειράσθησαν, ἐν φόνῳ μαχαίρας ἀπέθανον, περιῆλθον ἐν μηλωταῖς, ἐν αἰγείοις δέρμασιν, ὑστερούμενοι, θλιβόμενοι, κακουχούμενοι, ὧν οὐκ ἦν ἄξιος ὁ κόσμος, ἐν ἐρημίαις πλανώμενοι καί ὄρεσι καί σπηλαίοις καί ταῖς ὀπαῖς τῆς γῆς. Καί οὗτοι πάντες μαρτυρηθέντες διά τῆς πίστεως οὐκ ἐκομίσαντο τήν ἐπαγγελίαν, τοῦ Θεοῦ περί ἡμῶν κρεῖττόν τι προβλεψαμένου, ἵνα μή χωρίς ἡμῶν τελειωθῶσι".

(Εβρ. ια')

Αξίζει να ψάξουμε για αληθινούς βασιλιάδες ή βασιλιά και αληθινά στέμματα. Μήπως ξεχάσαμε τι σημαίνει άνθρωπος; Ο βασιλεύς του ζωικού βασιλείου;

Ε.Σ.

Το στέμμα του βρετανικού θρόνου είναι το πιο πολύτιμο κόσμημα του κόσμου. Μαργαριτάρια, ζαφείρια και σμαράγδια «συνοδεύουν» τα 2.784 διαμαντένια κομμάτια που έχουν τοποθετηθεί περίτεχνα επάνω του. Εννοείται ότι όταν δεν κοσμεί τη βασιλική κεφαλή φυλάσσεται ως κόρη οφθαλμού στον Πύργο του Λονδίνου.

Και οι πενηνταπεντάρηδες έχουν ψυχή...

Το παρακάτω θέμα γράφτηκε πριν λίγους μήνες στην ευρείας κυκλοφορίας εφημερίδα "ΤΑ ΝΕΑ". Μόνο με αυτή την πληροφόρηση ένας ασφαλιστής θα μπορούσε να κλείνει ένα συμβόλαιο ζωής για σύνταξη την ημέρα. Διαβάστε το προσεκτικά ή αναλύστε το σε μια συνάντηση υποκαταστήματος. Θέστε το ερώτημα του τίτλου και κάντε ασφάλειες. Η απάντηση είναι ότι όσοι δεν λάβουν μέτρα θα πεινάσουν!

«Όπως δείχνουν στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας, από τα 2,67 εκατομμύρια άτομα 45 έως 64 χρόνων που καταγράφηκαν στην Ελλάδα το β' τρίμηνο του 2002, περίπου 1,2 εκατομμύρια χαρακτηρίζονται μη ενεργοί! Επιπλέον, με βάση τα ίδια στοιχεία, μόλις 106.117 άνδρες και γυναίκες άνω των 65 ετών εργάζονται, ενώ οι μη ενεργοί ξεπερνούν τα 2 εκατομμύρια.

Την ίδια στιγμή, μόλις τρεις στους δέκα εργαζομένους στον ιδιωτικό τομέα είναι ηλικίας άνω των 40 ετών, ενώ στους διαγωνισμούς για προσλήψεις στο Δημόσιο τα όρια ηλικίας - κατά περίπτωση -κυμαίνονται από 35 έως 45 το πολύ. Χαρακτηριστικό είναι πως αν κάποιος ενδιαφέρεται να προσληφθεί ως οδηγός λεωφορείου στον ΟΑΣΑ και συγκεντρώνει όλα τα προσόντα (δίπλωμα, καμία παράβαση του ΚΟΚ, επιτυχείς ιατρικές εξετάσεις κ.λπ.) απορρίπτεται αν είναι πάνω από 40 χρόνων!

Το δημογραφικό, το πρόβλημα της γήρανσης του πληθυσμού, είναι μύθος. "Δεν είναι η βιολογική ηλικία, αλλά οι πολιτικές που καθιστούν τους ηλικιωμένους εξαρτώμενους", λέει ο κ. Βύρων Κοτζαμάνης, καθηγητής Δημογραφίας στο Πανεπιστήμιο της Θεσσαλίας. Η νομοθεσία της χώρας μας δεν αφήνει πολλά περιθώρια στη γενιά των 55 να δραστηριοποιηθεί επαγγελματικά. Ειδικότερα, οι συνταξιούχοι που εξακολουθούν να εργάζονται υφίστανται μείωση της σύνταξής τους έως και 70%. Επιπλέον, όσοι εργάζονται αυτοτελώς (με μπλοκ παροχής υπηρεσιών) είναι υποχρεωμένοι να καταβάλλουν στον ασφαλιστικό τους φορέα τις προβλεπόμενες εισφορές, οι οποίες προσαυξάνονται κατά 40%.

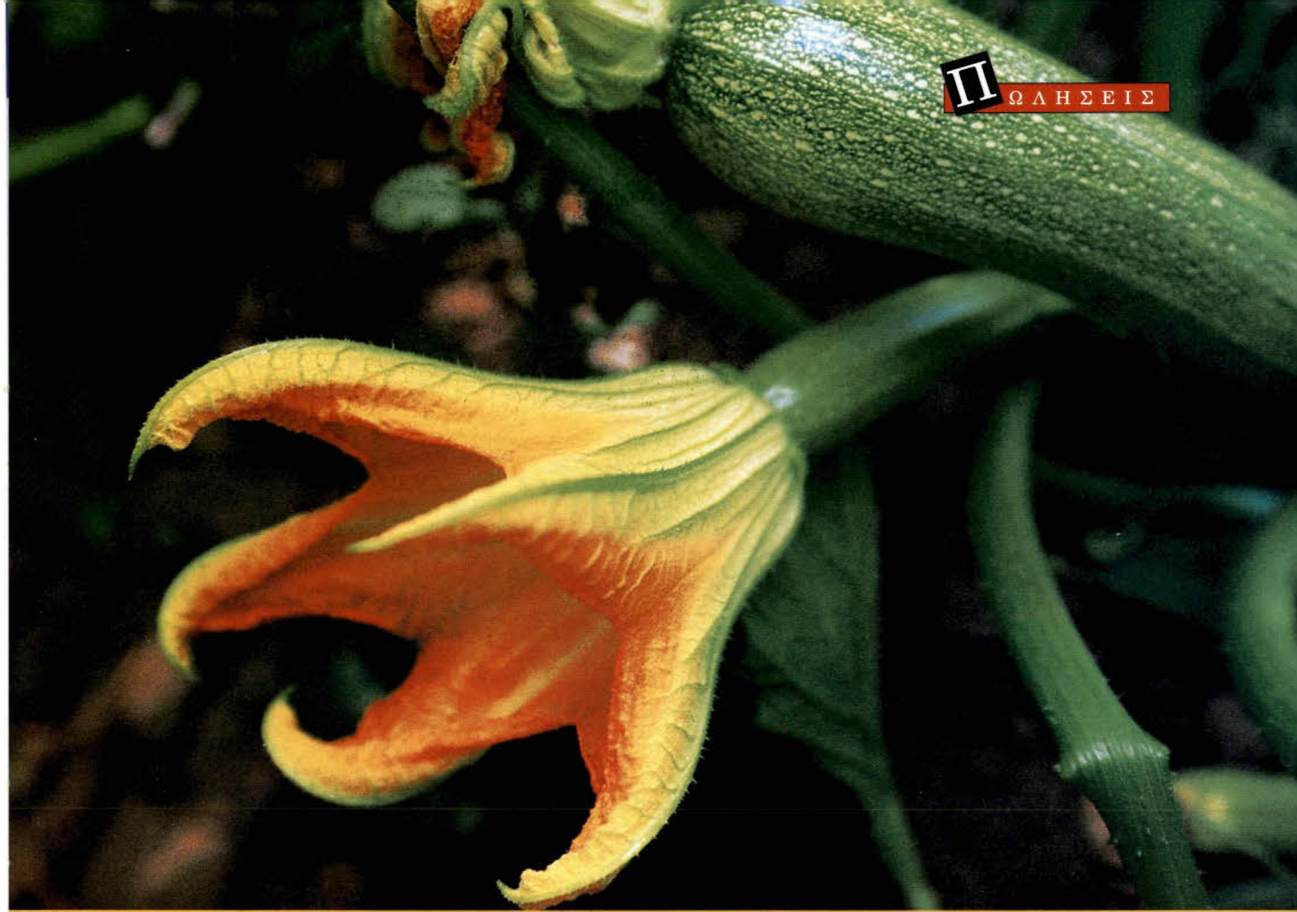
Όπως αναφέρει ο καθηγητής στο Πάντειο Πανεπιστήμιο, ειδικός σε θέματα εργασιακών σχέσεων κ. Γιάννης Κουζής "στον αποικλεισμό αυτών των ηλικιών, εκτός από τη νομοθεσία, παίζει ρόλο και η νοοτροπία των εργοδοτών, ο "ρατσισμός" έναντι των ηλικιωμένων. Στις περισσότερες περιπτώσεις δεν προσλαμβάνουν άτομα άνω των 50 ετών - πόσο μάλλον των 60 ή 65 - γιατί θεωρούν ότι θα έχουν χαμηλή παραγωγικότητα, ότι δεν μπορούν να αντεπεξέλθουν στην εντατική εργασία, ακόμα και πως δεν θα μπορούν να χειριστούν έναν ηλεκτρονικό υπολογιστή!".

Πλαφόν στις προσλήψεις στελεχών σε ιδιωτικές επιχειρήσεις είναι το όριο των 45 χρόνων. "Για τις υψηλές διευθυντικές θέσεις το maximum είναι τα 45 χρόνια και οι εξαιρέσεις δεν φτάνουν πάνω από τα 48. Και αυτό παρ' όλο που υπάρχουν σήμερα πολλοί άνθρωποι πάνω από αυτή την ηλικία οι οποίοι έχουν σημαντικά προσόντα και θα μπορούσαν να είναι παραγωγικότατοι. Στις μεσαίες θέσεις το όριο πέφτει ακόμη περισσότερο, στα 35. Αν είσαι 50 χρόνων, διαθέτεις τα απαραίτητα προσόντα και στείλεις βιογραφικό, θα απορριφθείς με μόνη αιτία την ηλικία σου", συμπληρώνει η κ. Μάρω Μπανάκου, διευθύνουσα σύμβουλος σε εταιρία συμβούλων επιλογής στελεχών.

Όπως αναφέρουν άλλοι ειδικοί, υπάρχουν άνθρωποι οι οποίοι πλαστογραφούν τα πιστοποιητικά γέννησής τους για να μην υποχρεωθούν να συνταξιοδοτηθούν και να μπορούν να συνεχίσουν να εργάζονται όσο αισθάνονται ότι μπορούν! Συμβαίνει κυρίως στον επιστημονικό - πανεπιστημιακό χώρο».

Βγείτε έξω κοντά στους ανθρώπους, συμπαρασταθείτε, δώστε λύσεις, έτσι έρχονται πωλήσεις!

Ε.Σ.



Κολοκύθια

Πόσο κοστίζουν τα κολοκύθια σήμερα στην αγορά;

Πολλοί ξέρουν να απαντήσουν, πολλοί δεν ξέρουν για διάφορους λόγους. Η ουσία του ερωτήματος αφορά πωλητές που νομίζουν ή δεν νομίζουν ότι είναι πρώτοι, πρωταθλητές, διακεκριμένοι, super πρώτοι, πραταγωνιστές κ.λπ. Η ασφαλιστική μας αγορά γνώρισε πολλά τέτοια "φρούτα" που καβάλησαν καλάμι και με ύφος 100 καρδιναλίων δεν καταδέχονταν να σου μιλήσουν, λες και ήταν πρόεδροι των Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής ή Ρωσίας ή ότι έπιασαν τα προνόμια του Πάππα... (αλάθητο κ.λπ.).

Η μια όψη του θέματος "πόσο κοστίζουν τα κολοκύθια" αφορά την εν γένει αξία τους που έφθανε όσο έχουν τα κολοκύθια, δηλαδή κοινά και τιποτένια πράγματα, "κολοκύθια με τη ρίγανη" που λέει ο λαός. Κολοκύθια βρίσκεις εύκολα, φυτεύεις εύκολα, φυτρώνουν εύκολα, μαραίνονται εύκολα, χάνονται εύκολα...

Η άλλη όψη του θέματος "πόσο κοστίζουν τα κολοκύθια" αφορά στο αν κάποιος ξέφυγε οικονομικά, αν είναι ανεξάρτητος οικονομικά, αν περνάει αυτός και η οικογένειά του καλά. Διότι "αν μετράς και ζυγίζεις" πόσο κοστίζουν τα κολοκύθια θέλεις πολύ δρόμο ακόμα μέχρι να ησυχάσεις και να περνάς σχετικά καλά. Δεν λέω να γίνεις Ωνάσης αλλά να νιώθεις αυτάρκης και ήρεμος και ότι ο άρτος "ο επιούσιος" υπάρχει... Το "μάτι" του ανθρώπου ό,τι βλέπει το θέλει, είναι παμφάγο και άπληστο. Δεν λέω αυτό. Λέω να δουλέψεις τίμια, με ιδρώτα και υπομονή και να μην είσαι ούτε να νιώθεις βάρος σε κανέναν.

Ένα δείγμα ότι "ξέφυγες" θετικά είναι να μη σε "νοιάζει" πόσο κάνουν τα κολοκύθια, να είσαι σίγουρος ότι μπορείς να αγοράζεις κολοκύθια, φρούτα, ρούχα, ΧΩΡΙΣ το ΑΓΧΟΣ ΠΟΣΟ ΚΑΝΕΙ. "Πετυχημένος" για μένα με την κατά κόσμο οικονομική έννοια είναι αυτός που μπορεί να μπει σε οποιοδήποτε μαγαζί και να αγοράσει ό,τι θέλει, αφού οι τιμές είναι τέτοιες που κάποιοι μπορούν να αγοράσουν (αλλιώς θά 'χε κλείσει το μαγαζί!). Και δεν λέμε για χρυσά κοσμήματα και διαμάντια που αφορούν τους ΟΛΙΓΟΥΣ, ΟΧΙ τους επιτυχημένους! Επιτυχία είναι να δει το παιδί σου κάτι και να έχεις "δυνατότητα" να το πάρεις, άσχετο αν πρέπει ή δεν πρέπει... Η λέξη "επιτυχημένος" που χρησιμοποιούν εδώ έχει την έννοια που χρησιμοποιείται στα συνέδρια ασφαλιστών. Επιτυχημένος για μας είναι αυτός που περιγράφουμε σε άλλο άρθρο για την ολοκληρωμένη προσωπικότητα.

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Αγοράστε φθηνότερα νοσήλια!

Από τα 5,5 δισ. ευρώ μερικά έπρεπε να πάνε στις ασφαλιστικές εταιρίες.

Στην προσπάθειά τους να μειώσουν το κόστος του χρόνου αναμονής και να εξασφαλίσουν ποιότητα στις υπηρεσίες υγείας οι Έλληνες ξοδεύουν 5,5 δισεκατομμύρια ευρώ το χρόνο από την τσέπη τους, σε άμεσες πληρωμές που αφορούν την υγεία τους.

Τα πρώτα ενδεικτικά στοιχεία από την Έρευνα Οικογενειακών Προϋπολογισμών, που βρίσκεται σε εξέλιξη, λέει ο κ. Κυριόπουλος επικεφαλής Σχολής Δημόσιας Υγείας δείχνουν αύξηση των ιδιωτικών δαπανών από 1.250 ευρώ ανά οικογένεια το 1998 σε 1.600-1.700 ευρώ σήμερα.

Εάν μάλιστα λάβει κανείς υπόψη τις δαπάνες για νοσηλευτική φροντίδα χρονίως πασχόντων, ηλικιωμένων κ.λπ., θα φθάσει τα 2.000 ευρώ το χρόνο.

Το 35% των δαπανών αφορά οδοντιατρική περίθαλψη, η ασφάλιση της οποίας είναι υποτυπώδης και καλύπτεται μόνο κατά 10% από το κράτος και τα ταμεία. Περίπου το 45% των δαπανών για φάρμακα είναι ιδιωτικές, διότι οι πολίτες προτιμούν να πληρώσουν, παρά να υποστούν τις χρονοβόρες διαδικασίες για τη συνταγογράφησή τους. Στο σύνολο των δαπανών οι ιδιωτικές δαπάνες αντιπροσωπεύουν το 43,8%, αλλά στην εξωνοσοκομειακή περίθαλψη φτάνουν το 50% της εθνικής δαπάνης.

"Με αυτόν τον βαρύ φόρο χρήματος", υπογραμμίζει ο καθηγητής, "για υπηρεσίες, οι οποίες θα έπρεπε να είναι δωρεάν, σύμφωνα με το ευρωπαϊκό κεκτημένο και την προμετωπίδα του ΕΣΥ, οι Έλληνες έχουν κατακτήσει ορισμένα δικαιώματα, όπως ο προσωπικός γιατρός, η εύκολη πρόσβαση και το δικαίωμα επιλογής. Οποιοσδήποτε σχεδιασμός θα πρέπει να λάβει υπόψη του τις προτιμήσεις των καταναλωτών, διότι μετά τόσες δεκαετίες αυτό είναι δύσκολο να αλλάξει".

Φίλοι ασφαλιστές μπείτε στις ουρές στα Νοσοκομεία, συνδεθείτε με λογιστήρια και λογιστές Νοσοκομείων, αξιοποιείστε φιλίες με γιατρούς, με συλλόγους γιατρών και νοσηλευτών και μαζέψτε στοιχεία, ονόματα, επαγγέλματα, ταμεία για να πουλήσετε συμβόλαια ζωής και υγείας... Ακόμα κάθεστε; Εδώ είναι οι πελάτες, σας περιμένουν,ξεκολλήστε!

Ε.Σ.

νέα προοπτική!

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

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

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

ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ GROUP:

Deutscher Ring La Bâloise

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

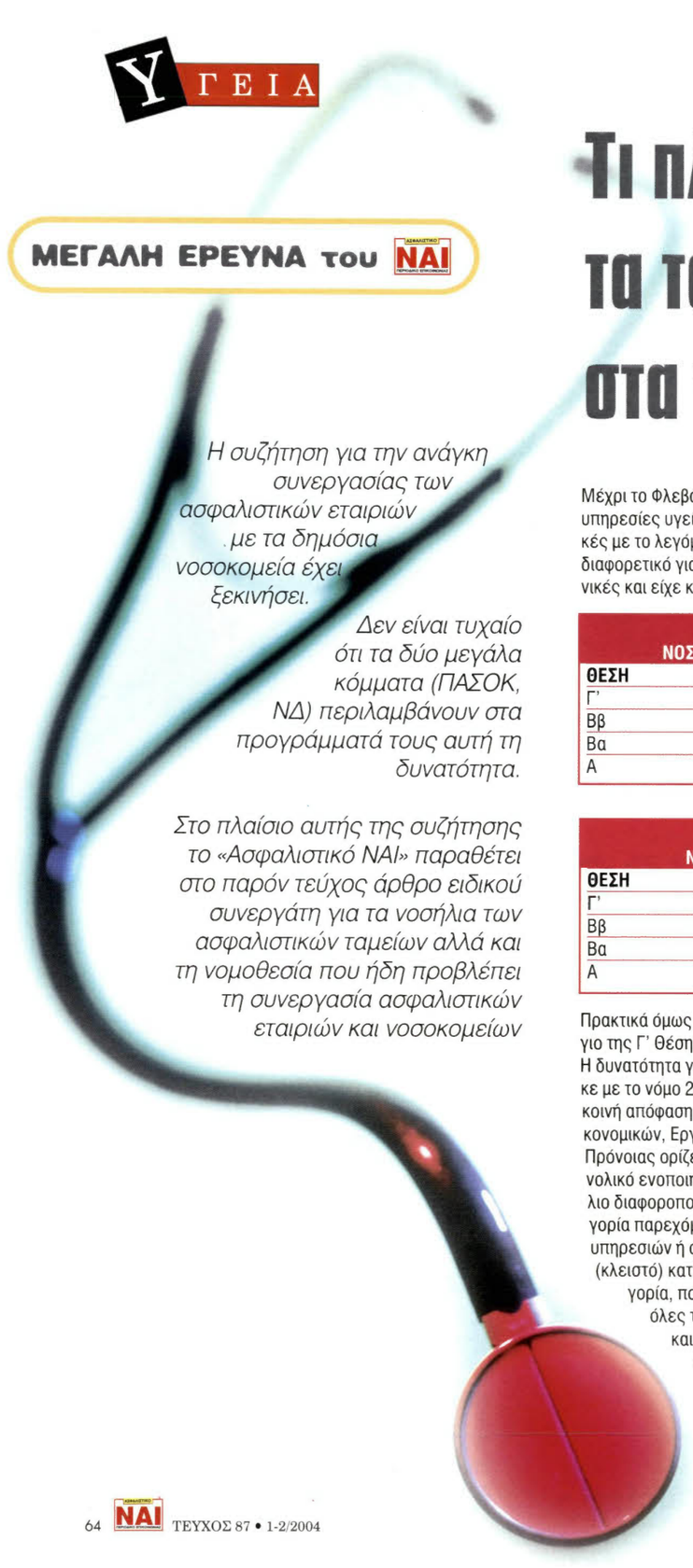
ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, ΛΕΩΦ. ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 71, 115 26 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 210 745 4140, FAX: 210 779 4446, www.atlantiki.gr

ΜΕΓΑΛΗ ΕΡΕΥΝΑ του ΝΑΙ

Η συζήτηση για την ανάγκη συνεργασίας των ασφαλιστικών εταιριών με τα δημόσια νοσοκομεία έχει ξεκινήσει.

Δεν είναι τυχαίο ότι τα δύο μεγάλα κόμματα (ΠΑΣΟΚ, ΝΔ) περιλαμβάνουν στα προγράμματά τους αυτή τη δυνατότητα.

Στο πλαίσιο αυτής της συζήτησης το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παραθέτει στο παρόν τεύχος άρθρο ειδικού συνεργάτη για τα νοσήλια των ασφαλιστικών ταμείων αλλά και τη νομοθεσία που ήδη προβλέπει τη συνεργασία ασφαλιστικών εταιριών και νοσοκομείων



Τι πληρώνουν τα ταμεία στα νοσοκομεία

Ειδικού συνεργάτη

Μέχρι το Φλεβάρη του 1998 τα ασφαλιστικά ταμεία πλήρωναν τις υπηρεσίες υγείας από τα δημόσια νοσοκομεία και τις ιδιωτικές κλινικές με το λεγόμενο «κλειστό νοσήλιο». Το «κλειστό νοσήλιο» ήταν διαφορετικό για τα δημόσια νοσοκομεία απ' αυτό για τις ιδιωτικές κλινικές και είχε κατηγοριοποίηση των θέσεων *(βλέπε Πίνακες 1 και 2)*.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1
ΝΟΣΗΛΙΟ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΩΝ (σε ευρώ)

ΘΕΣΗ	1989	15.7.1992	29.1.1993
Γ'	8,33	23,48	45,49
Ββ	11,01	28,17	54,29
Βα	13,68	33,75	64,56
Α	26,41	40,50	77,77

ΠΙΝΑΚΑΣ 2
ΝΟΣΗΛΙΟ ΙΔΙΩΤΙΚΩΝ ΚΛΙΝΙΚΩΝ (σε ευρώ)

ΘΕΣΗ	1989	15.7.1992	29.1.1993
Γ'	11,45	23,48	45,49
Ββ	16,73	28,17	54,29
Βα	23,77	33,75	64,56
Α	26,41	40,5	77,77

Πρακτικά όμως τα ασφαλιστικά ταμεία πλήρωναν με βάση το τιμολόγιο της Γ' Θέσης *(η εξέλιξη του οποίου φαίνεται στον Πίνακα 3)*.
Η δυνατότητα για τη διαμόρφωση διαφοροποιημένου νοσήλιου δόθηκε με το νόμο 2519/1997 με το άρθρο 28 στο οποίο αναφέρεται: «Με κοινή απόφαση των υπουργών Οικονομικών, Εργασίας και Υγείας - Πρόνοιας ορίζεται ημερήσιο ή συνολικό ενοποιημένο κλειστό νοσήλιο διαφοροποιημένο κατά κατηγορία παρεχόμενων ιατρικών υπηρεσιών ή συνολικό νοσήλιο (κλειστό) κατά διαγνωστική κατηγορία, που περιλαμβάνουν όλες τις εργαστηριακές και κλινικές εξετάσεις, καθώς και τη γενικότερη νοσηλεία του ασθενούς».

ΠΙΝΑΚΑΣ 3
ΕΞΕΛΙΞΗ ΝΟΣΗΛΙΟΥ (σε ευρώ)

ΕΤΟΣ	Γ' ΘΕΣΗ
1971	0,44
1974	0,55
1975	0,76
1976	0,87
1977	1,05
1978	1,21
1979	4,20
1986	5,25
1989	7,28
1990	23,48
1993-1997	45,49

Στις 3-2-1998 οι τότε υφυπουργοί Οικονομικών Ν. Χριστοδουλάκης και Εργασίας Ν. Φαρμάκης και ο υπουργός Υγείας - Πρόνοιας Κ. Γείτονας εξέδωσαν την αριθμ. Υ4α/οικ. 1320 απόφαση με τον «βρισμό νοσηλίου Νοσοκομείων» (ΦΕΚ τ. Β Α.Φ. 99/10-2-1998). Με την απόφαση αυτή ορίστηκαν οι έννοιες του Ημερήσιου Ενοποιημένου (κλειστού) Νοσηλίου και του Συνολικού Ενοποιημένου (κλειστού) νοσηλίου.

Ημερήσιο Ενοποιημένο (κλειστό) νοσήλιο

Στην έννοια του Ημερήσιου Ενοποιημένου (κλειστού) Νοσήλιου (ΗΕΚΝ), περιλαμβάνεται κάθε ιατρική και νοσηλευτική προς τον άρρωστο συνδρομή που παρέχεται από το νοσοκομείο και η σχετική δαπάνη που πραγματοποιείται για την παροχή στον άρρωστο των ανωτέρω υπηρεσιών.
Το τιμολόγιο του ΗΕΚΝ φαίνεται στους πίνακες 4 και 5.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4
ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ ΗΜΕΡΗΣΙΟΥ ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΟΥ (ΚΛΕΙΣΤΟΥ) ΝΟΣΗΛΙΟΥ (σε ευρώ)

ΘΕΣΕΙΣ	ΠΑΘΟΛΟΓΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ	ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟΣ ΤΟΜΕΑΣ	ΨΥΧΙΑΤΡΙΚΟΣ* ΤΟΜΕΑΣ
Γ'	58,69	73,37	35,00
Ββ	70,43	88,04	40,00
Βα	85,11	105,65	48,00
Α	102,71	127,66	58,00
Πολυτελείας	152,60	192,22	82,00
Μονοήμερη νοσηλεία (χρήση κλίνης χωρίς διανυκτέρευση)	73,37	88,04	29,35**

* *Το τιμολόγιο του ψυχιατρικού τομέα για τις θέσεις Γ, Ββ, Βα, Α και Πολυτελείας διαμορφώθηκε με κοινή απόφαση των υφυπουργών Οικονομικών Γ. Φλωρίδη, Εργασίας Ρ. Σπυρόπουλου και Υγείας - Πρόνοιας Ελπίδας Τσουρή στις 4.4.2002 (ΦΕΚ τ. Β, Αρ. Φ. 485/19.4.2002).*
** *Η τιμή αυτή διαμορφώθηκε με την απόφαση της 10.2.1998.*

ΠΙΝΑΚΑΣ 5
ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ ΗΜΕΡΗΣΙΟΥ ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΟΥ (ΚΛΕΙΣΤΟΥ) ΝΟΣΗΛΙΟΥ ΓΙΑ ΕΙΔΙΚΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ (σε ευρώ)

Μονάδα Εντατικής Θεραπείας	158,47
Μονάδα Αναπνευστικής Ανεπάρκειας	187,82
Μονάδα Εντατικής Νεογνών	187,82
Μονάδα Αυξημένης Φροντίδας και Μονάδα Εμφραγμάτων	93,91
Μονάδα Εγκαυμάτων	187,82
ΕΞΩΝΕΦΡΙΚΗ ΚΑΘΑΡΣΗ	
Για αιμοκάθαρση (τεχνητός νεφρός)	146,74
Για περιτοναϊκή κάθαρση	146,7
Για αιμοδιήθηση	146,74

Στο ΗΕΚΝ δεν περιλαμβάνονται – και χρεώνονται επιπλέον – οι εξής ιατρικές πράξεις:
- Οι αγγειογραφίες κάθε είδους, που κοστολογούνται με βάση το Προεδρικό Διάταγμα 157 του 1991 και κυμαίνονται από 9,95-49,27 ευρώ.
- Η στεφανιογραφία (κοστολογείται με 105,65 ευρώ).
- Τα σπινθηρογραφήματα με γ' κάμερα, που κοστολογούνται με βάση την Απόφαση Α4/330/5-7-1991 και κυμαίνονται από 49,01-175,79 ευρώ.
- Η παγκρετογραφία ERCP κοστολογείται με 118,47 ευρώ.
- Η εντερόκλιση λεπτού εντέρου, που κοστολογείται με 28,17 ευρώ.
- Η μαγνητική τομογραφία που κοστολογείται με 236,95 ευρώ.
- Η αξονική τομογραφία που κοστολογείται με 71,4 ευρώ.
- Οι λιθοτριψίες που κοστολογούνται με 724,93 ευρώ.

Στο ΗΕΚΝ δεν περιλαμβάνονται ορισμένες κατηγορίες φαρμάκων.
α. Οι παρακάτω κατηγορίες φαρμάκων:
α1. Κυτταροστατικά.
α2. Ανταγωνιστές της ΗΤ3.
α3. Ανοσοσφαιρίνες κάθε τύπου, υποκατάστατα πλάσματος και παράγωγα αίματος.
α4. Αντιαιμορροφιλικοί παράγοντες.
α5. Ορμόνες υποθαλάμου, υποφύσεως και ομόλογα.
α6. Διεγερτικά της ερυθροποιίας.
α7. Αυξητικοί αιμοποιητικοί παράγοντες.
α8. Ιντερφερόνες.
α9. Αντιρετροϊκά.
α10 Ανοσοκατασταλτικά.
α11. Θραμβολυτικά ένζυμα.
α12. Σκιαγραφικά που χρησιμοποιούνται στην πυρηνική ιατρική και για την εκτέλεση των εξετάσεων αξονικής και μαγνητικής τομογραφίας και ψηφιακής αγγειογραφίας.
β. Κάθε φάρμακο του οποίου το κόστος της ημερήσιας δόσης θεραπείας υπερβαίνει το 70% του ημερήσιου ενοποιημένου (κλειστού) νοσηλίου του Παθολογικού Τομέα Γ' Θέσης. Η εξαίρεση για τα φάρμακα της περίπτωσης β δεν αφορά το συνολικό κόστος της ημερήσιας δόσης θεραπείας, αλλά μόνο την διαφορά που προκύπτει αν από το συνολικό κόστος της ημερήσιας δόσης θεραπείας αφαιρεθεί το ποσό που αντιστοιχεί στο 70% του ημερήσιου ενοποιημένου (κλειστού) νοσηλίου του Παθολογικού Τομέα Γ' Θέσης.
γ. Τα φάρμακα που δεν κυκλοφορούν στην Ελλάδα και εισάγονται από τα Νοσοκομεία μέσω Ε.Ο.Φ.
δ. Όλα τα είδη παρεντερικής διατροφής, τα ειδικά γάλατα και τα ειδικά διαλύματα.
ε. Όλες οι μιας χρήσης συσκευές που υποστηρίζουν προσωρινά, περιοδικά ή μόνιμα, ατελείς ή καταργημένες λειτουργίες του οργανισμού ή χρησιμοποιούνται για θεραπευτικές ή φαρμακευτικές μεθόδους.
στ. Όλα τα θεραπευτικά μέσα εμφυτεύσιμα και μη.
ζ. Όλα τα μοσχεύματα.
η. Οι θεραπευτικές προθέσεις.
θ. Υλικά αγγειακής προσπέλασης και αιμοδυναμικού ελέγχου για θεραπευτικούς και διαγνωστικούς σκοπούς.
Στην έννοια των περ. ε, στ, ζ, η και θ περιλαμβάνονται και τα εξαρτήματα αυτών καθώς και τα απολύτως ειδικά όργανα εργαλεία, συσκευές, ειδικά φίλτρα και υλικά που χρησιμοποιούνται για την τοποθέτησή τους ή τη λειτουργία τους και είναι μίας χρήσης.

Συνολικό Ενοποιημένο (κλειστό) Νοσήλιο

Με την ίδια υπουργική απόφαση ορίστηκε και η έννοια του Συνολικού Ενοποιημένου (κλειστού) Νοσήλιου (ΣΕΚΝ), στο οποίο περιλαμβάνεται κάθε ιατρική και νοσηλευτική προς τον άνθρωπο συνδρομή που παρέχεται από το νοσοκομείο και η σχετική δαπάνη που πραγματοποιείται για την παροχή στον άρρωστο των ανωτέρω

υπηρεσιακών ανεξαρτήτως από το χρόνο νοσηλείας και τις τυχόν επιπλοκές στο συγκεκριμένο νόσημα για το οποίο νοσηλεύεται.
Το τιμολόγιο του ΣΕΚΝ φαίνεται στον πίνακα 6.

ΠΙΝΑΚΑΣ 6
ΤΙΜΟΛΟΓΙΟ ΣΥΝΟΛΙΚΟΥ ΕΝΟΠΟΙΗΜΕΝΟΥ (ΚΛΕΙΣΤΟΥ) ΝΟΣΗΛΙΟΥ (σε ευρώ)

Αορτοστεφανιαία παράκαμψη	4.988,99
Αορτοστεφανιαία παράκαμψη και τοποθέτηση βαλβίδας	7.336,76
Αντικατάσταση κάθε μηχανικής βαλβίδας αορτής ή μιτροειδούς	7.336,76
Αορτικά βαλβιδοφόρα μοσχεύματα	7.336,76
Κατάλυση αρρυθμογόνων εστιών-δεματίου HISS	2.934,70
Αγγειοπλαστική απλή	2.934,70
Αγγειοπλαστική με STENT	4.988,99
Λαπαροσκοπικές επεμβάσεις (θεραπευτικές ή διαγνωστικές)	1.320,62
Ολική αρθροπλαστική ισχίου με τσιμέντο	3.668,38
Ολική αρθροπλαστική ισχίου χωρίς τσιμέντο	4.842,26
Ημιολική αρθροπλαστική ισχίου με τσιμέντο	2.787,97
Ημιολική αρθροπλαστική ισχίου χωρίς τσιμέντο	3.228,17
Ολική αρθροπλαστική γόνατος με τσιμέντο	4.695,52
Ολική αρθροπλαστική γόνατος χωρίς τσιμέντο	5.429,20
Μεταμόσχευση νεφρού	7.336,76
Μεταμόσχευση παγκρέατος	8.804,11
Μεταμόσχευση νεφρού - παγκρέατος	11.738,81
Μεταμόσχευση ήπατος	22.010,27
Μεταμόσχευση μυελού των οστών	13.206,16
Μεταμόσχευση πνεύμονος	11.738,81
Μεταμόσχευση πνεύμονος-καρδιάς	14.673,51
Μεταμόσχευση κερατοειδούς	1.614,09

Οι πληρωμές γίνονται με καταστάσεις που αποστέλλουν τα νοσοκομεία στα ασφαλιστικά ταμεία στις οποίες περιλαμβάνονται και τα παραστατικά. Το συνολικό ύψος προκύπτει από τον αριθμό των ημερών νοσηλείας πολλαπλασιαζόμενο επί το ΗΕΚΝ, στο οποίο προστίθενται – σε περίπτωση που έγιναν – όσα προβλέπονται στο ΣΕΚΝ ή άλλες εξαιρέσιμες ιατρικές πράξεις που κοστολογούνται με βάση το Π.Δ. 157/91.
Σ' αυτά τα έξοδα προστίθενται σε ορισμένες περιπτώσεις κάποια υλικά που αγόρασαν τα νοσοκομεία για το συγκεκριμένο ασθενή. Για την πληρωμή τους τα νοσοκομεία επισυνάπτουν τα τιμολόγια των προμηθευτών που ορίζονται μέσα απ' τους διαγωνισμούς.
Η κάλυψη αυτή από τα ταμεία ισχύει σε περίπτωση που ο ασφαλισμένος τους εισαχθεί για νοσηλεία στο δημόσιο νοσοκομείο. Σε περίπτωση που προσέλθει ως εξωτερικός ασθενής τότε επιβαρύνεται με το 25% των εξετάσεων που θα κάνει. Έστω κάποιος μεταφέρεται στα επείγοντα ενός νοσοκομείου και χρειάζεται να γίνει μαγνητική ή αξονική τομογραφία. Εάν ο ασφαλισμένος εισαχθεί στο νοσοκομείο τότε την πληρώνει το ταμείο του. Εάν δεν εισαχθεί θα την πληρώσει ο ίδιος και θα εισπράξει το 75% από το ταμείο του. (Οι εξαιρέσεις αυτές δεν ισχύουν ακόμα για τον ΟΓΑ)
Ακόμα τα ταμεία κατά βάση πληρώνουν τις παρακλινικές εξετάσεις που κάνουν όσοι ασφαλισμένοι τους προσέρχονται στα απογευματινά ιατρεία των νοσοκομείων. Οι επισκέψεις στα απογευματινά ιατρεία κυμαίνονται από 35-150 ευρώ (βλέπε Πίνακα 7) και καταβάλλονται εξ ολοκλήρου απ' τον ασθενή.

Ειδικό πακέτο για Ωνάσειο

Με ειδική κοινή υπουργική απόφαση (ΦΕΚ τ. Β αρ. φύλλου 1184/11 Σεπτεμβρίου 2001) αναπροσαρμόστηκε το πακέτο για το νοσηλιο του Ωνάσειου Καρδιοχειρουργικού Κέντρου (ΩΚΚ) και των ιδιωτικών κλινικών για επεμβάσεις ανοιχτής καρδιάς, με ή χωρίς εξωσωματική κυκλοφορία σε ασφαλισμένους του Δημοσίου, του ΙΚΑ, του ΟΓΑ και των άλλων ασφαλιστικών ταμείων.
Το νοσηλιο καθορίστηκε σε 8.804 ευρώ και σ' αυτό περιλαμβάνονται τα εξής:

Πίνακας 7
ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ ΣΤΑ ΑΠΟΓΕΥΜΑΤΙΝΑ ΙΑΤΡΕΙΑ

ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ	ΟΛΕΣ ΟΙ ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ ΠΛΗΝ ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΩΝ ΤΙΜΗ	ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΕΣ ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ ΤΙΜΗ
Α. ΑΤΤΙΚΗ - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	**ΕΥΡΩ**	**ΕΥΡΩ**
Καθηγητές	90	130
Αναπλ. Καθηγητές και Διευθυντές ΕΣΥ	75	110
Επικ. Καθηγ. Αναπλ. Διευθ. και Επιμελητές Α'	60	90
Λέκτορες και Επιμελητές Β'	45	65
Β. ΠΟΛΕΙΣ ΠΟΥ ΕΔΡΕΥΟΥΝ ΙΑΤΡΙΚΕΣ ΣΧΟΛΕΣ (ΕΚΤΟΣ ΑΤΤΙΚΗΣ - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ)		
Καθηγητές	75	110
Αναπλ. Καθηγητές και Διευθυντές ΕΣΥ	60	90
Επικ. Καθηγ. Αναπλ. Διευθ. και Επιμελητές Α'	45	65
Λέκτορες και Επιμελητές Β'	30	45
Γ. ΥΠΟΛΟΙΠΕΣ ΠΟΛΕΙΣ		
Διευθυντές ΕΣΥ	45	110
Αναπλ. Διευθυντές και Επιμελητές Α'	35	50
Επιμελητές Β'	25	35
Μικρή επέμβαση εντός ή εκτός του χειρουργείου που δεν απαιτεί νοσηλεία: 50 ευρώ		
Μικρή επέμβαση σε νοσηλευόμενους ασθενείς: 100 ευρώ		
Μεσαία επέμβαση σε νοσηλευόμενους ασθενείς: 150 ευρώ		

Ιδιωτική δαπάνη για υγεία ως ποσοστό (%) της συνολικής δαπάνης για υγεία

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Γαλλία	23,7	23,9	23,8	24	24	24,2	24
Γερμανία	23,3	23,2	24,7	25,2	25,2	25	25,1
Ελλάδα	48	47	47,2	47,9	46,6	43,9	44
Ιταλία	27,8	28,2	27,8	28,2	28	26,6	24,7
Πορτογαλία	38,2	35,2	35,1	34,4	32,4	31,5	31
Ισπανία	27,8	27,6	27,5	27,8	27,9	28,3	28,6
Μέσος όρος χωρών ευρωζώνης*	25,6	25,9	26,4	27	26,7	26,3	

Πηγή: OECD 2003, Health Data
** Δεν περιλαμβάνονται η Αυστρία, το Βέλγιο και το Λουξεμβούργο για το 2001 λόγω μη διαθεσιμότητας στοιχείων.*

- Δεκαήμερη διαμονή στο ΩΚΚ και σε ιδιωτικές κλινικές για νοσηλεία χωρίς επιπλοκές (48 ώρες στη Μ.Ε.Θ. και 8 ημέρες σε κλίνες του Νοσηλευτικού Ιδρύματος).
  Σε περίπτωση επιπλοκών οι επιπλέον ημέρες νοσηλείας θα χρεώνονται ημερησίως με το ποσό που αντιστοιχεί στο ημερήσιο νοσήλιο των Μ.Ε.Θ. εφόσον νοσηλεύεται ο ασθενής στη Μ.Ε.Θ. Σε περίπτωση παράτασης της νοσηλείας εκτός της Μ.Ε.Θ. ισχύει το νοσήλιο μονόκλινου θαλάμου Α' θέσης, καθώς και το εκάστοτε ισχύον τιμολόγιο ιατρικών πράξεων και παρακλινικών εξετάσεων.
- Η αμοιβή της Καρδιοχειρουργικής Ομάδας γιατρών, όπως αυτή καθορίζεται ως προς τη σύνθεσή της από τις διοικήσεις του Ωνασείου Καρδιοχειρουργικού Κέντρου και των Ιδιωτικών Κλινικών, μετά από γνώμη των Επιστημονικών Επιτροπών τους και αφορά στους γιατρούς των εμπλεκομένων ειδικοτήτων, εφόσον αυτοί λαμβάνουν μέρος, διαγνωστικά και θεραπευτικά στη συνολική διάγνωση και θεραπεία του ασθενούς, καταβάλλεται μέσω του Ωνασείου Καρδιοχειρουργικού Κέντρου και των Ιδιωτικών Κλινικών.
- Τα υλικά εξωσωματικής κυκλοφορίας: (Η τιμή των ειδικών υλικών, όπως η βαλβίδα, το μπαλόνι και ο βηματοδότης δεν συμπεριλαμβάνεται στο ποσό του καθορισμένου για καρδιοχειρουργικές επεμβάσεις νοσηλίου, αλλά χρεώνεται χωριστά αναλόγως με το τιμολόγιο αγοράς). Τα υλικά αυτά είναι: Τα φάρμακα, τα έξοδα χειρουργείου, τα έξοδα ναρκώσεως, οι μικροβιολογικές εξετάσεις, οι ακτινολογικές εξετάσεις, το υγειονομικό υλικό (συμπεριλαμβάνονται τα έξοδα για την αγορά ραμμάτων κ.λπ. αναλώσιμου υλικού χειρουργείου).

Σε περίπτωση που ο ασθενής αποβιώσει, πριν πραγματοποιηθεί εγχείρηση, το κόστος νοσηλείας υπολογίζεται με βάση το κοινό ημερήσιο νοσήλιο Α' θέσης. Σε περίπτωση που ο θάνατος επέλθει εντός του χειρουργείου ή μετά την εγχείρηση καταβάλλονται όλα τα έξοδα χειρουργείου, ναρκώσεως, εξωσωματικής κυκλοφορίας και η αμοιβή των γιατρών ήτοι: 260.000 δρχ. (763 ευρώ), τα έξοδα χειρουργείου, 76.000 δρχ. (220 ευρώ), έξοδα ναρκώσεως, 350.000 δρχ. (1.027 ΕΥΡΩ), έξοδα εξωσωματικής κυκλοφορίας, 900.000 δρχ. (2.641 ευρώ), αμοιβή της καρδιοχειρουργικής ομάδας. Από δε τις ημέρες νοσηλείας θα κοστολογούνται μόνο αυτές που πραγματοποιήθηκαν.
Κάθε χειρουργική επέμβαση θα πρέπει να χρεώνεται χωριστά, δεδομένου ότι αποτελεί ξεχωριστή ιατρική πράξη, αδιάφορα αν είναι επανεπέμβαση ή επιτιλοκή προηγηθείσης της επεμβάσεως.
Το καθοριζόμενο τιμολόγιο νοσηλίων καρδιοχειρουργικών επεμβάσεων, αποτελεί τιμή πακέτου, που είναι και η μέγιστη τιμή που δικαιολογείται για καρδιοχειρουργική επέμβαση.

Δαπάνες των Ασφαλιστικών Ταμείων

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Συνολική Δαπάνη Ασφαλιστικών Ταμείων για την Υγεία (000 €)	1.888.699	2.107.802	2.360.618	2.323.131	2.691.356	2.959.835
Συνολική Δαπάνη για την Υγεία ως % του Συνόλου των Δαπανών των Ασφαλιστικών Ταμείων	17,0	17,1	16,5	14,9	16,1	15,7
Φαρμακευτική Δαπάνη Ταμείων ως % στη Συνολική Δαπάνη των Ταμείων για την Υγεία	38,1	39,4	39,3	34,9	33,9	36,7
Συνολική Δαπάνη Νοσηλείας ως % της Συνολικής Δαπάνης των Ταμείων για την Υγεία	38,5	36,5	35,1	37,1	38,9	35,7
Αριθμός Συνταγών Φαρμάκων	36.401.970	38.217.888	39.894.989	39.017.107	39.314.068	39.817.044
Μέση Δαπάνη Συνταγής (€)	19,78	21,72	23,41	20,81	23,21	27,25

Πηγή: ΕΣΥΕ, Κοινωνικές Στατιστικές

Συμβάσεις ασφαλιστικών εταιριών - Δημόσιων νοσοκομείων

Πλαίσιο υπάρχει, η απόφαση λείπει

Η δυνατότητα σύναψης συμβάσεων των νοσοκομείων με ιδιωτικές επιχειρήσεις δόθηκε με το νόμο 2071/1972, που ψηφίστηκε επί κυβερνήσεως της Ν.Δ. και με υπουργό Υγείας το Γ. Σούρλα.

Το άρθρο 136 του νόμου 2071/1992 έχει τίτλο «Σύναψη Συμβάσεων» και αναφέρει: «Το υπουργείο Υγείας - Πρόνοιας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων ή τα υπ' αυτού εποπτευόμενα νομικά πρόσωπα δημόσιου ή ιδιωτικού δικαίου, δύνανται να συνάπτουν συμβάσεις με οποιοδήποτε φορέα ή ιδιωτική επιχείρηση, για την υπ' αυτών κοινωνική προστασία που έχουν ανάγκη αυτής. Με απόφαση του Υπουργείου Υγείας - Πρόνοιας καθορίζονται οι όροι και οι προϋποθέσεις εφαρμογής της σύμβασης».

Η επόμενη κυβέρνηση του ΠΑΣΟΚ με το νόμο 2194/94 για την «Αποκατάσταση του Εθνικού Συστήματος Υγείας και άλλες διατάξεις» παρότι κατάργησε πληθώρα άρθρων του 2071/92, εν τούτοις δεν κατάργησε το άρθρο 136.

Με το άρθρο 28 του νόμου 2519/97 – που αναφέρεται στους «πόρους των νοσοκομείων και των Κέντρων Υγείας» – προβλέπονται ως «πόροι των νοσοκομείων τα έσοδα από νοσήλια για υπηρεσίες που παρέχονται σε ασφαλισμένους ασφαλιστικών εταιριών οι οποίες συνάπτουν συμβάσεις με τα νοσοκομεία, μετά από έγκριση του υπουργού Υγείας - Πρόνοιας, καθώς και σε αλλοδαπούς σύμφωνα με τις διεθνείς συμβατικές υποχρεώσεις της χώρας». Και συνεχίζει: «Δεν αναγνωρίζονται δαπάνες ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών σε ασφαλισμένους τους που συνδέονται οπωσδήποτε με νοσηλεία σε νοσοκομεία ή με τη διάρκεια της νοσηλείας αυτής, εφόσον η ασφαλιστική εταιρία δεν έχει γνωστοποιήσει στο νοσοκομείο ότι καλύπτει συνολικά ή κατά μέρος το νοσηλευόμενο ασφαλισμένο της και αυτό βεβαιώνεται με αντίστοιχο πιστοποιητικό. Ειδικότερα, για υπηρεσίες προς ψυχικά ασθενείς, το νοσήλιο μπορεί να διαφοροποιείται με βάση και τις παρεχόμενες υπηρεσίες προ-επαγγελματικής κατάρτισης και τις συνοδευτικές υποστηρικτικές υπηρεσίες ψυχοκοινωνικής στήριξης και επανένταξης».

Με το νόμο 2889/2001 (άρθρο 6) προβλέπεται ότι «στον οργανισμό του νοσοκομείου μπορεί να προβλέπονται από ξενοδοχειακής άποψης και μόνο, θέσεις Α' και Β' κατηγορίας με ειδικό υψηλότερο νοσήλιο. Οι θέσεις αυτές δεν μπορούν να υπερβαίνουν το 20% της δυναμικότητας σε κλίνες του νοσοκομείου. Η διάθεση των κλινών των θέσεων Β' και Α' γίνεται μόνο με την προϋπόθεση ότι δεν είναι απαραίτητες για τη νοσηλεία ιδιαιτέρως βαρέων περιστατικών, από το Διοικητή του νοσοκομείου, με κριτήρια τη βαρύτητα των περιστατικών και τη σειρά προτεραιότητας.

Ο Διοικητής μπορεί να εκχωρήσει αυτή την αρμοδιότητα στο Διευθυντή της Ιατρικής Υπηρεσίας».

Προεκλογικές υποσχέσεις

Μετά την ψήφιση του νόμου 2889/2001 υπήρξαν κρούσεις και συζητήσεις για τη σύναψη συμβάσεων των ασφαλιστικών εταιριών με δημόσια νοσοκομεία και ειδικό τιμολόγιο.

Στο πρόγραμμά της για την Υγεία η Ν.Δ. συμπεριλαμβάνει στη χρηματοδότηση τη «δυνατότητα σύναψης συμβάσεων κρατικών νοσοκομείων με ιδιωτικούς ασφαλιστικούς φορείς». Κατά την παρουσίαση του προγράμματος (14-1-2003), ο Γ. Σουφλιάς, Γραμματέας του πολιτικού σχεδιασμού και προγράμματος της Ν.Δ. είπε: «Στόχος μας είναι τα δημόσια νοσοκομεία να γίνουν ανταγωνιστικά και να προσελκύσουν ασφαλισμένους αποκλειστικά ή επικουρικά και από τον ιδιωτικό τομέα».

Στις 27-1-2004 ο πρόεδρος του Α' Περιφερειακού Συστήματος Υγείας - Πρόνοιας Αττικής Γιάννης Τούντας, τάχθηκε υπέρ της συμπληρωματικότητας του δημόσιου και ιδιωτικού τομέα στη διάρκεια συνέντευξης Τύπου. Κι όταν ερωτήθηκε αν στα πλαίσια της συμπληρωματικότητας θα υπογραφούν και συμβάσεις με τις ασφαλιστικές εταιρίες, όπως ζητούν οι ίδιες, ο Γ. Τούντας απάντησε: «Είναι ένα θέμα που το εξετάζουμε, εάν οι όροι που θα μπορούμε να ικανοποιήσουμε στις συμβάσεις δεν διαταράσσουν την ομαλή λειτουργία του δημόσιου συστήματος. Είμαστε στη διαδικασία της διερεύνησης. Δεν μπορώ να σας πω ούτε ναι, ούτε όχι».

Και το πρόγραμμα του ΠΑΣΟΚ προβλέπει συνεργασία ασφαλιστικών εταιριών και δημόσιων Νοσοκομείων. Ειδικότερα αναφέρω:

Αναδιοργάνωση της χρηματοδότησης

- Εξορθολογισμός του τρόπου τιμολόγησης των προσφερομένων υπηρεσιών.
- Ισοσκελισμένος προϋπολογισμός νοσοκομείων και σταδιακή εισαγωγή του θεσμού των σφαιρικών προϋπολογισμών με βάση τις διαγνωστικές κατηγορίες (DRG's).
- Επέκταση του θεσμού των απογευματινών ιατρείων στον εργαστηριακό και χειρουργικό τομέα κυρίως για τα χειρουργεία ημέρας.
- Χρεώσεις επιπρόσθετων πράξεων στα Κ.Υ. με υπόχρεους τα ασφαλιστικά ταμεία.
- Σύναψη συμβάσεων με ιδιωτικούς ασφαλιστικούς φορείς.
- Δημιουργία εκτεταμένου δικτύου συμπληρωματικής κοινωνικής ασφάλισης για κάλυψη πρόσθετων παροχών.
- Αξιοποίηση ακίνητης περιουσίας.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Νέα Αντίληψη στην Ασφάλιση

Βραβεύσεις πωλήσεων ελεύθερου δικτύου

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα οι ετήσιες Βραβεύσεις Πωλήσεων Ελεύθερου Δικτύου της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ, στο ξενοδοχείο Divani Apollon Palace στο Καβούρι. Η όλη εκδήλωση συντονίστηκε από το Διευθυντή Π. Αγιασματζή και τα στελέχη της Διεύθυνσης Πωλήσεων Ελεύθερου Δικτύου.

Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν και απηύθυναν χαιρετισμούς και ομιλίες, ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Γιώργος Κώτσαλος, η Γενική Διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε. κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, ο κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος, Γενικός Διευθυντής Εργασιών, ο κ. Γρηγόρης Φανός, Γενικός Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών, ο κ. Παναγιώτης Αγιασματζής, Δ/ντής Πωλήσεων Ελευθέρου Δικτύου, ο κ. Δημήτρης Τρυφωνόπουλος, Δ/ντής Marketing, ο κ. Σίμος Ξηρογιαννόπουλος, Πρόεδρος Σ.Ε.Μ.Α., ο κ. Παναγιώτης Μποτοτσίδης, Πρόεδρος των Πρακτόρων, οι κ.κ. Ι. Χατζηθεοδοσίου, Κ. Γρηγορόπουλος και Α. Μάνεσης από το Πρακτορειακό Δίκτυο και ο κ. Ιάκωβος Σιδηρόπουλος, Συντονιστής Ανάπτυξης Δικτύου. Παραβρέθηκαν επίσης τα μέλη του Δ.Σ. της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ και εκπρόσωποι του Κλαδικού Τύπου.

Στην ομιλία του ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της εταιρίας κ. Γιώργος Κώτσαλος, μεταξύ άλλων αναφέρθηκε στο γενικότερο περιβάλλον της ασφαλιστικής αγοράς και στη θέση της εταιρίας μέσα στη νέα πραγματικότητα, σημειώνοντας ότι το 2003 ήταν μια ιστορική χρονιά δεδομένου ότι άλλαξε ριζικά το σκηνικό, τονίζοντας ότι πλέον η ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ έχει καλύτερη προοπτική σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά και φιλοδοξία είναι να διαδραματίσει ένα πρωταγωνιστικό ρόλο το 2004.

Στη συνέχεια στην ομιλία του ο κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος, Γενικός Διευθυντής Εργασιών, τόνισε την ανάγκη να μπορούν οι εταιρίες να καλύπτουν τις ανάγκες των καταναλωτών και πως η επιτυχία των εταιριών έγκειται στο να εντοπίζονται οι ανάγκες αυτές και να ικανοποιούνται γρήγορα και αποτελεσματικά. Αναφέρθηκε επίσης στο νέο μηχανογραφικό σύστημα G.L.A.S.S. (General & Life Administration Support System) της εταιρίας, το οποίο ως ένα ενιαίο πελατοκεντρικό σύστημα φιλοδοξεί να κάνει αποτελεσματικότερη τη λειτουργία της εταιρίας.

Ακολούθησε η ομιλία του κ. Γρηγόρη Φανού, Γενικού Διευθυντή Οικονομικών Υπηρεσιών, ο οποίος αναφέρθηκε στις πολύ θετικές αλλαγές 1,5 χρόνο μετά τη συγχώνευση, σημειώνοντας ότι όλα επετεύχθησαν με ταυτόχρονη μείωση των λειτουργικών εξόδων, αλλά και σημαντική αύξηση της ασφαλιστικής παραγωγής. Σημείωσε επίσης, ότι η ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ κατάφερε να στρέψει τη σημαντική ζημιά του 2002, σε ένα οριακό, σχεδόν «εξωτικό» αποτέλεσμα το 2003, αλλά κυρίως σε ένα κερδοφόρο και πολύ ελπιδοφόρο προϋπολογισμό για το 2004.

Ανάμεσα σε άλλα, στην εκτενή ομιλία της η κα Μαργαρίτα Αντωνάκη, Γενική Διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε., αναφέρθηκε στην ασφαλιστική αγορά γενικότερα, στους αριθμούς και τις εξελίξεις, σημειώνοντας ότι μέσα από πολλές έρευνες που πραγματοποιεί η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, φαίνεται πολύ καθαρά ότι ο πελάτης επιθυμεί εταιρίες φερέγγυες, φιλικές και πάνω απ' όλα αξιόπιστες την ώρα της αποζημίωσης, καθώς και ενημερωμένους ασφαλιστές.

Στην ομιλία του ο κ. Δημήτρης Τρυφωνόπουλος, Δ/ντής Marketing της εταιρίας, αναφέρθηκε στην επίτευξη των στόχων του marketing plan το 2003. Τόνισε επίσης ότι και το 2004 θα πραγματοποιηθούν οι κατάλληλες ενέργειες για τη δημιουργία καινοτόμων προϊόντων που να καλύπτουν ουσιαστικά τις σύγχρονες ανάγκες των πελατών. Επίσης, θα συνεχισθεί και θα ενισχυθεί η πελατοκεντρική ανάπτυξη της εταιρίας, καθώς και η υποστήριξη των δικτύων πωλήσεων με σύγχρονα εργαλεία και τεχνικές Marketing για την επίτευξη των στόχων τους.

Τα βραβεία που δόθηκαν στο Ελεύθερο Δίκτυο για το 2002 είναι:

ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ

1. Πρώτο Βραβείο για τη Συνολική Παραγωγή το 2002 στην «Δ. ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.».
2. Πρώτο Βραβείο για την Καλύτερη Σύνθεση Παραγωγής, 1.000.000 € και άνω το 2002 στην «ΕΛΥΖΕ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ».
3. Πρώτο Βραβείο για την Καλύτερη Σύνθεση Παραγωγής, 500.000 € έως 1.000.000 € το 2002 στον κ. ΝΙΚΟΛΑΪΔΗ ΔΗΜΗΤΡΙΟ.

Ο κ. Γρηγόρης Φανός, Γενικός Δ/ντής Οικονομικών Υπηρεσιών

Ο κ. Ηρακλής Δασκαλόπουλος Γενικός Δ/ντής Εργασιών

Ο κ. Δημήτρης Τρυφωνόπουλος Δ/ντης Marketing

Ο κ. Παναγιώτης Αγιασματζής, Δ/ντής Πωλήσεων Ελευθέρου Δικτύου

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

Η Γεν. Δ/ντρια της ΕΑΕΕ κα Μαργαρίτα Αντωνάκη

Βραβεύσεις Πωλήσεων Ελευθέρου Δικτύου 2002 ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Απονομή του Βραβείου «Βογιατζάκη» από τον εγγονό του Γ. Βογιατζάκη στην κα Χρ. Βανταράκη (Πρακτορείο Βανταράκη)

Ο κ. Κ. Γρηγορόπουλος Πράκτορας

Ο κ. Σίμος Ξηρογιαννόπουλος Πρόεδρος ΣΕΜΑ

Ο κ. Ιάκωβος Σιδηρόπουλος Συντονιστής Ανάπτυξη Δικτύου

Ο κ. Ι. Χατζη θεοδοσίου, Πράκτορας

Ο κ. Α. Μάνεσης Πράκτορας

Ο κ. Παναγιώτης Μποτοσίδης, Πρόεδρος του συλλόγου των Πρακτόρων

Ο κ. Κ. Φωτόπουλος Δ/ντης Τομέα Ανάπτυξης Ελευθέρου Δικτύου

4. Πρώτο Βραβείο για την Καλύτερη Σύνθεση Παραγωγής, έως 500.000 € το 2002 στην κα ΚΑΦΑΝΤΑΡΙΔΟΥ ΕΛΕΝΗ.
5. Πρώτο Βραβείο για τη Μεγαλύτερη Αύξηση Παραγωγής εκτός Α.Ε. το 2002 στην «FASMA GROUP».
6. Πρώτο Βραβείο για τη Μεγαλύτερη Αύξηση Παραγωγής στον Κλάδο Σκαφών το 2002 στον κ. ΑΡΜΕΝΑΚΗ ΙΩΑΝΝΗ.
7. Πρώτο Βραβείο για τη Μεγαλύτερη Αύξηση Παραγωγής στον Κλάδο Ομαδικών το 2002 στην «Δ. ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.».
8. Πρώτο Βραβείο για τη Μεγαλύτερη Παραγωγή στο προϊόν ΑΣΚΛΗΠΙΟΣ το 2002 στην «ECONS Α.Ε.».
9. Πρώτο Βραβείο για τη Μεγαλύτερη Αύξηση Παραγωγής στο Προϊόν Στέγη και Mega Στέγη το 2002 στην «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Ε.Π.Ε.».
10. Πρώτο Βραβείο για τη Μεγαλύτερη Αύξηση Παραγωγής στα προϊόντα ΕΡΜΗΣ & ΙΣΧΥΣ το 2002 στον κ. ΑΤΣΑΛΑΚΗ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟ.

Πρώτο Βραβείο για τη συνολική Παραγωγή το 2002 στην Δ. ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΕ από τον κ. Γ. Κώτσαλο

11. Πρώτο Βραβείο για τη Μεγαλύτερη Παραγωγή στη Θυγατρική ΦΟΙΝΙΞ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ το 2002 στην «EUROMARE».

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

12. Πρώτο Βραβείο για τη Μεγαλύτερη Παραγωγή το 2002 στον κ. ΜΑΝΕΣΗ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟ.
13. Πρώτο Βραβείο για την Καλύτερη Σύνθεση Παραγωγής άνω των 300.000 € το 2002 στον κ. ΑΓΙΑΣΜΑΤΖΗ ΝΙΚΟΛΑΟ.
14. Πρώτο Βραβείο για την Καλύτερη Σύνθεση Παραγωγής έως 300.000 € το 2002 στον κ. ΜΑΝΙΟ ΓΕΩΡΓΙΟ.
15. Πρώτο Βραβείο για τη Μεγαλύτερη Αύξηση Παραγωγής στον Κλάδο Σκαφών το 2002 στον κ. ΜΠΑΡΔΑΚΑ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟ.
16. Πρώτο Βραβείο για τη Μεγαλύτερη Παραγωγή στο προϊόν ΑΣΚΛΗΠΙΟΣ το 2002 στον κ. ΑΡΒΑΝΙΤΑΚΗ ΑΘΑΝΑΣΙΟ.
17. Πρώτο Βραβείο για τη Μεγαλύτερη Αύξηση Παραγωγής στα Προϊόντα ΕΡΜΗΣ & ΙΣΧΥΣ το 2002 στον κ. ΕΥΑΓΓΕΛΟΥ ΔΗΜΗΤΡΙΟ.
18. Πρώτο Βραβείο για τη Μεγαλύτερη Παραγωγή στη θυγατρική ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΜΕΡΙΜΝΑ το 2002 στον κ. ΛΥΡΑΚΟ ΙΩΑΝΝΗ.

ΕΙΔΙΚΑ ΒΡΑΒΕΙΑ

- ΒΡΑΒΕΙΟ ΒΟΓΙΑΤΖΑΚΗ, το οποίο δόθηκε από τον εγγονό του Γ. Βογιατζάκη κ. Γ. Ραφαήλ στο Πρακτορείο Ασφαλίσεων της κας Χ. Βανταράκη.
- ΕΙΔΙΚΟ ΤΙΜΗΤΙΚΟ ΒΡΑΒΕΙΟ ΣΤΟ ΣΥΝΔΕΣΜΟ ΕΛΛΗΝΩΝ ΜΕΣΙΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΓΙΑ ΤΟ 2002.

Βραβείο ΣΕΜΑ στο Σύνδεσμο Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων στον Πρόεδρο του ΣΕΜΑ κ. Σ. Ξηρογιαννόπουλο

Ισόβια Σύνταξη

Σε ποιόν στηρίζεστε για τη Σύνταξή σας;

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

και επιπλέον προνομιακές καλύψεις όπως:

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

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

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

Νέα Αντίληψη στην Ασφάλιση των Συντάξεων

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

NATIONAL COMMUNICATION

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

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.

Έφη Τουλούπα

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η γυναίκα είναι ικανή για σημαντικές θέσεις

Ξεκίνησε πριν από εννέα χρόνια ως ασφαλιστική σύμβουλος στην Εθνική Ασφαλιστική και πρόσφατα τιμήθηκε από την εταιρία της για την κατάκτηση της πρώτης θέσης. Θεωρεί ότι τα τελευταία χρόνια η γυναίκα έχει αποδείξει ότι είναι ικανή για την ανάληψη διακριτών θέσεων, χαρακτηρίζει την εξέλιξη της τεχνολογίας σημαντικό αρωγό στο ασφαλιστικό επάγγελμα.

Τι σημαίνει για σας η πρωτιά και πόσο μεγάλη πρόκληση είναι;
Μια οποιαδήποτε διάκριση, πολύ περισσότερο μια πρωτιά, αποτελεί οπωσδήποτε επιβράβευση των κόπων μου και ηθική ικανοποίηση για την ποιότητα της εργασίας μου. Είναι αναγνώριση επαγγελματισμού και συγχρόνως πρόκληση για επιτυχία μεγαλύτερων στόχων.

Τι παραγωγή ασφαλίστρων είχατε το 2003; Ποιος είναι ο στόχος για το 2004;
Είναι γνωστό ότι τα τελευταία 3 χρόνια οι συνθήκες για την ασφαλιστική αγορά δεν είναι ευνοϊκές λόγω της γενικότερης οικονομικής κατάστασης. Το 2003 υπήρξε μια χρονιά ιδιαίτερα δύσκολη και για μένα. Παρόλ' αυτά, κατόρθωσα να πετύχω το στόχο μου και να είμαι λίγο πιο πάνω από αυτόν. Πιστεύω ότι με μεθοδικότητα, σωστούς χειρισμούς και επιμονή θα καλύψω με επιτυχία το στόχο που έχω δώσει στην εταιρία μου για το 2004.

Η αποδοχή της γυναίκας στον ασφαλιστικό χώρο, μπορούμε να πούμε ότι είναι θετική; Πόσο δύσκολα όμως είναι τα πρώτα βήματα της νέας ασφαλίστριας;
Τα τελευταία χρόνια, η γυναίκα έχει αποδείξει ότι είναι ικανή να αναλαμβάνει σημαντικές θέσεις αξιοκρατικά και με επιτυχία στον ασφαλιστικό χώρο, κάποτε ανδροκρατούμενο, με σημαντική και αξιόλογη παρουσία και προσφορά. Θεωρώ ότι οι όποιες δυσκολίες στα πρώτα βήματα στο χώρο των ασφαλειών αφορούν σε όλους, δεν κάνουν διάκριση ανάμεσα σε άνδρες και γυναίκες. Με την εξέλιξη της τεχνολογίας και με την υποστήριξη των διευθυντικών συνεργατών, όλοι μπορούν να ανταποκριθούνε στις απαιτήσεις του επαγγέλματος και να διακριθούν.

Από τις αρχές του 2003 η Εθνική Ασφαλιστική δημιούργησε μια πρωτοποριακή εφαρμογή πελατολογίου που ενοποιεί πληροφορίες και συμβόλαια για τους κλάδους ζωής και αυτοκινήτου. Εκτιμάτε πως το συγκεκριμένο πρόγραμμα θα βελτιώσει το επίπεδο service προς τους ασφαλισμένους, θα βοηθήσει τα πρακτορεία;
Πρόκειται πράγματι για μια πρωτοποριακή εφαρμογή ενοποίησης των πελατολογίων του Κλάδου Ζωής και Αυτοκινήτου, και από όσο γνωρίζω, ίσως τη μοναδική στο χώρο των ασφαλιστικών εργασιών. Το service σίγουρα γίνεται πιο εύκολο γιατί έχεις ολοκληρωμένη εικόνα του πελάτη, της οικογένειάς του και από ό,τι άλλο θα ήθελες να εντάξεις στην εικόνα του. Ακόμα, τα λογιστικά του, οι αναπροσαρμογές των συμβολαίων του και πολλές άλλες πληροφορίες είναι στην άμεση χρήση σου. Έχοντας τόσες πληροφορίες για τον πελάτη σου, είναι σίγουρο ότι τον κάνεις να νιώθει ότι είσαι πολύ κοντά του. Μια τέτοια κοντινή σχέση οπωσδήποτε έχει θετικά αποτελέσματα. Τα πρακτορεία έχουν το δικό τους τρόπο λειτουργίας, όμως πιστεύω ότι και σε αυτούς θα έχει θετικά αποτελέσματα.

Βιογραφικό

Γεννήθηκε στην Αθήνα. Είναι τελειόφοιτη Λυκείου και Σχολής Αγγλομαθών Γραμματέων. Εργάσθηκε σαν γραμματέας διευθυντού μεγάλης ανώνυμης εταιρίας και στις Δημόσιες Σχέσεις σε θέματα ΕΟΚ του Δήμου Ρόδου. Ξεκίνησε το 1995 ως ασφαλιστική σύμβουλος στην ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Είναι παντρεμένη και έχει ένα γιο 29 ετών και μια κόρη 24 ετών.

Δέσποινα Μουτάφη

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Πίστεψε στον θεσμό της ασφάλισης

Η Δέσποινα Μουτάφη ξεκίνησε την καριέρα της στον ασφαλιστικό χώρο το 1991 με μοναδική αγωνία - όπως λέει - ότι προωθούσε να "στεκόταν" στον πελάτη. Όταν έδωσε την πρώτη ασφαλιστική αποζημίωση σε πελάτη - πολύ μεγάλη για την εποχή εκείνη και άκουσε τα χίλια ευχαριστώ από τη χήρα του, κατάλαβε ότι αυτό το επάγγελμα είναι και λειτούργημα.

Πρόσφατα καταλάβατε την πρώτη θέση σε διατηρησιμότητα. Ποιο είναι το συστατικό της επιτυχίας σας; Μιλήστε μας για την πορεία σας και τους μελλοντικούς σας στόχους.
Η υψηλή διατηρησιμότητα του Καταστήματος μας οφείλεται σε τρεις λόγους: στους συνεργάτες, στο υποκατάστημα και στην Εταιρία μας.
• Στους άξιους συνεργάτες μου που με επαγγελματισμό και ανθρωπιά αξιολογούν σωστά τις ανάγκες του πελάτη και του προσφέρουν προγράμματα που πραγματικά χρειάζεται. Στέκονται δίπλα του όποτε εκείνος τους χρειαστεί και τον ενημερώνουν συχνά για κάθε εξέλιξη που αφορά στο τρίπτυχο ασφάλιση επένδυση αποταμίευση.
• Στο Υποκατάστημα που ο πελάτης μπαίνοντας θα συναντήσει προθυμία για εξυπηρέτηση, ζεστά χαμόγελα και ευγένεια με αποτέλεσμα να αισθάνεται ότι ο χώρος αυτός είναι και δικός του.
• Στην εταιρία μας ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ που με τα ανθρωποκεντρικά της προγράμματα, τη χρήση υψηλής τεχνολογίας για την ενημέρωση και εξυπηρέτηση των πελατών, συμπληρώνει και επικουρεί τους παραπάνω λόγους.
Η πορεία του Καταστήματος που διευθύνω είναι κάθε χρόνο ανοδική και επιβραβεύεται στα ετήσια συνέδρια της εταιρίας μας. Η συνεχής αυτή αύξηση οφείλεται στις άριστες σχέσεις που υπάρχουν μεταξύ των συνεργατών μου και εμένα (συμμετοχικό management) και όλοι μαζί έχουμε κοινό όραμα την επαγγελματική ανέλιξη του καθενός και την άψογη εξυπηρέτηση του πελάτη. Ονειρεύομαι το κατάστημά μας να είναι πρότυπο εξυπηρέτησης και παραγωγής και επικεφαλής κατάστημα άλλων γραφείων που επιδιώκω να αναπτύξω στη Δωδεκάνησο.

Πόσο δύσκολο είναι για μια επαγγελματία που δραστηριοποιείται στην επαρχία να αναπτύξει δραστηριότητα;
Οπουδήποτε βρίσκεται κανείς, Περιφέρεια ή Κέντρο, άνδρας ή γυναίκα, χρειάζεται τεράστια δύναμη για να πετύχει επαγγελματικά. Δυσκολότερο απ' όλα, βέβαια, είναι να συνεχίσει να είναι επιτυχημένος. Στην Περιφέρεια χρειάζεται ακόμη περισσότερη προσπάθεια κάθε μέρα, σωστή και προσεκτική συμπεριφορά λόγω φύλου, και υπομονή γιατί θα πρέπει να σε αποδεχθεί και η κοινωνία.
Η δική μου πεποίθηση είναι ότι η γυναίκα απέδειξε ότι μπορεί να καταφέρει σπουδαία πράγματα. Έτσι και στην Περιφέρεια εάν υπάρχει θέληση, Σύνεση, Επαγγελματισμός μία γυναίκα μπορεί να αναπτύξει αξιοζήλευτη επαγγελματική δραστηριότητα.

Πως αναγνωρίζετε και πως διατηρείτε αυτούς που λέμε "κερδοφόρους" πελάτες;
Έχοντας ως αρχή τη σωστή επιλογή του πελάτη, καταφέρνουμε να έχουμε πελάτες και όχι προσωρινούς αγοραστές. Αποτέλεσμα αυτού είναι, ο πελάτης, αφού βρίσκεται συνεργαζόμενος για μεγάλο χρονικό διάστημα με την εταιρία μας, να αρχίσει ο ίδιος να νοιάζεται για την ευρωστία της και να γίνεται ο ίδιος κέντρο επιρροής για την προσέλκυση νέων πελατών. Σε αυτό βέβαια συντελεί η ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ που έχει ως στόχο να βρίσκεται δίπλα στον πελάτη της, ως άμεσος σύμβουλός του, σε ό,τι αφορά στο τρίπτυχο Ασφάλιση - Επένδυση - Αποταμίευση.

Μετά την επιτυχή ολοκλήρωση του μετοχικού κεφαλαίου, η εταιρία σας η ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ είναι πλέον, όπως γνωστοποιήθηκε και στο πρόσφατο συνέδριο, από τις πιο υγιείς κεφαλαιακά εταιρίες. Ποιο θεωρείτε εσείς ότι είναι το πλεονέκτημα που διαφοροποιεί την ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ από τις υπόλοιπες εταιρίες του κλάδου;
Η ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ προέκυψε από τη συγχώνευση των εταιριών του ομίλου της ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, ΦΟΙΝΙΞ και METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Η κάθε μία απ' αυτές ήταν πρωταγωνιστής στο χώρο της (Γενικών Ασφαλειών, Ζωής) με ανθρώπινο δυναμικό και δίκτυα πωλήσεων αξιόλογα με εμπειρία και καταξίωση. Με τη συγχώνευση ένωσαν και επίσημα το δυναμικό τους την εμπειρία τους και το όραμά τους για το μέλλον. Η χρηματοοικονομική ευρωστία της, ο ανθρωποκεντρικός της χαρακτήρας, η βαθιά επιχειρηματική γνώση βελτιστοποίησαν τις προσφερόμενες υπηρεσίες της προς τους πελάτες, κάνοντάς την έτσι να ξεχωρίζει από τις υπόλοιπες ασφαλιστικές εταιρίες της χώρας μας.

Βιογραφικό

Γεννήθηκε το 1953 στη Ρόδο. Από το 1991 δραστηριοποιείται στον ασφαλιστικό χώρο και από το 1994 είναι διευθύντρια καταστήματος. Είναι παντρεμένη και έχει 2 παιδιά και 2 εγγόνια. Η κόρη της Βασιλική, 29 ετών, είναι επίσης στο ασφαλιστικό επάγγελμα από το 1994, επιτυχημένη επαγγελματίας με πρωτιές και διακρίσεις και έχει επιτυχημένη πορεία ως UNIT MANAGER. Η Δέσποινα Μουτάφη μιλάει Αγγλικά και Γερμανικά.

ΕΡΕΥΝΑ

Γυναίκες στις πωλήσεις

Αγγελική Τσάτση

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Τίποτα δεν επιτυγχάνεται εύκολα

Ξεκίνησε την καριέρα της πριν από 17 χρόνια και θεωρεί τον εαυτό της "τυχερή του επαγγέλματος" γιατί είχε την αμέριστη συμπαράσταση του συζύγου της, επιτυχημένου επαγγελματία στο χώρο. Σήμερα η Αγγελική Τσάτση είναι υπεύθυνη του γραφείου Κηφισιάς, ένα γραφείο με πόσες περγαμηνές και καταξιωμένους συνεργάτες, με τελευταίο επίτευγμα το 2003 να είναι το πρώτο γραφείο της εταιρίας.

Είστε επιτυχημένη επαγγελματίας, με πολύχρονη πορεία στο χώρο και με πρωτιά σε νέα παραγωγή ζωής 2003, αλλά και την κατάκτηση της 2ης θέσης σε εισπράξεις Γενικών Κλάδων.

Με τη σωστή διαχείριση του χρόνου και την καταπολέμηση του άγχους. Καθώς και μετατρέποντας τα προβλήματα σε ευκαιρίες επικοινωνίας. Στα πρώτα βήματα της καριέρας μου τα πάντα ήταν συγκεχυμένα μέσα μου. Προσπαθούσα να είναι όλοι ευχαριστημένοι, πλην του εαυτού μου. Το αποτέλεσμα: όλοι να έχουν απαιτήσεις από εμένα, αλλά όχι υποχρεώσεις και να είναι και παραπονούμενοι. Τίποτα όμως δεν επιτυγχάνεται εύκολα, γρήγορα και χωρίς κόπο. Εδώ βέβαια έπαιξε ενεργό ρόλο ο σύζυγος και επαγγελματικός μέντορας και πρότυπό μου, Βασίλης Τζώρτζης, επιτυχημένος επαγγελματίας με πολλές διακρίσεις στην καριέρα του, ως Agency και μετέπειτα επιθεωρητής πωλήσεων στην Ασπίς Πρόνοια. Οπότε καταλαβαίνετε ότι είμαι από τις τυχερές διότι είχα και εγώ την οικογενειακή κατανόηση και επαγγελματική στήριξη. Βεβαίως εδώ είναι και διπλές οι υποχρεώσεις διότι μέσα στον επαγγελματικό χώρο έπρεπε να αποδείξω ότι δεν είμαι η σύζυγος του κυρίου Τζώρτζη αλλά η Κική Τσάτση (επαγγελματίας και με δική μου προσωπικότητα) αλλά και τον ίδιο να τον κάνω περήφανο. Έτσι οι υποχρεώσεις μετατράπηκαν σε δραστηριότητες. Βέβαια, εδώ υπάρχει κι ένας αφανής ήρωας, ο γιος μου, ο οποίος με βοηθάει με τον τρόπο του.

Μιλήστε μας για το γραφείο στο οποίο και είστε υπεύθυνη. Πως έχει εξελιχθεί μέχρι σήμερα και ποια είναι τα μελλοντικά σχέδια.

Το γραφείο Κηφισιάς στο οποίο είμαι υπεύθυνη είναι από τα παλαιότερα της εταιρίας, ένα γραφείο με πολλές περγαμηνές και καταξιωμένους συνεργάτες. Ήδη έχει βγάλει έναν πετυχημένο Agency, τον κύριο Λύρη και σκοπός του είναι η δημιουργία διακεκριμένων επαγγελματιών και δυνατών Agencies. Επί σειρά ετών έχει διακρίσεις με τελευταίο επίτευγμα το 2003. Να είναι το πρώτο γραφείο της εταιρίας: Σε νέα παραγωγή κλάδου ζωής.Σε ενισχύει χαρτοφυλάκιο.Να έχει τον 1ο Assistant ManagerTov 1ο, 3ο, 5ο ασφαλιστή6 άτομα στο Club του προέδρου (ιδιαίτερα τιμητική, αλλά και δύσκολη διάκριση)Τη δεύτερη θέση σε εισπράξεις Γεν. Κλάδων Να έχει τον 1ο Assistant και τον 1ο ασφαλιστή σε εισπράξεις Γεν. Κλάδων.Και 1ο γραφείο σε πωλήσεις Unit Linked προϊόντων. Και όλα αυτά έχοντας το μικρότερο ποσοστό εξόδων σε όλη την εταιρεία. Στόχος του 2004 είναι η διατήρηση των κεκτημένων και η δημιουργία ενός νέου Agency από το δυναμικό του. Το 2004 είναι μια δύσκολη χρονιά από άποψη χρόνου (εκλογές, Ολ. Αγώνες) γι' αυτό ο προγραμματισμός και οι στοχεύσεις του τέθηκαν σε λειτουργία από το 2003.

Πώς βλέπετε την πορεία της αγοράς; Διακρίνετε στροφή των ασφαλιστών στις γενικές ασφαλίσεις;

Η πορεία της αγοράς λόγω της παγκόσμιας οικονομικής ύφεσης αρχίζει να γίνεται σκληρή. Εφόσον δεν υπάρξει οικονομική ανάκαμψη διαβλέπω ακόμη μεγαλύτερες δυσκολίες. Σε ό,τι αφορά το σκέλος της ερώτησής σας που αφορά τις γενικές ασφαλίσεις, πράγματι τα τελευταία χρόνια παρουσιάζεται μια στροφή προς τις γενικές ασφάλειες, λόγω της έξαρσης των κινδύνων (σεισμοί, τρομοκρατικές ενέργειες, ακραία καιρικά φαινόμενα κ.λπ.) με αποτέλεσμα την πρόθεση και την αγωνία για εξασφάλιση της περιουσίας (εκ μέρους) των ενδιαφερομένων.

Πρόσω ολοταχώς είναι η κατεύθυνση που έδειξε στο 8ο Συνέδριο στελεχών της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ο πρόεδρος του ομίλου Παύλος Ψωμιάδης. Ποιοι είναι οι παράγοντες που θεωρείτε ότι θα συντείνουν στην επιτυχία της εταιρίας;

Πρόσω ολοταχώς η κατεύθυνση που έδειξε ο καπετάνιος και το πλήρωμα έτοιμο να την ακολουθήσει. Όταν στο καράβι υπάρχει ένας καπετάνιος άξιος, εργατικός, φιλότιμος, ΑΝΘΡΩΠΟΣ, το πλήρωμα τον έχει εμπνευστή του και ακολουθεί. Η εταιρία μας είναι μια συνεχώς ανερχόμενη δύναμη στον ασφαλιστικό χώρο (εξαγορές - συγχωνεύσεις) με άξιους επαγγελματίες συνεργάτες, συνεχώς εκπαιδευόμενους από ένα υπερσύγχρονο εκπαιδευτικό πρόγραμμα, σωστή οργάνωση στις διοικητικές υπηρεσίες με έμπειρο, πρόθυμο, φιλότιμο δυναμικό και μηχανογράφηση από τις πλέον προηγμένες. Εμείς οι πιο παλιοί έχουμε ζήσει την άνδρωση της εταιρίας και πιστεύουμε ότι ο κυριότερος παράγοντας για την επιτυχία της εταιρίας είναι ότι είναι παντός καιρού, όπως είναι και ο καπετάνιος της, ή πιο απλά είναι πάντα έτοιμη για τις μελλοντικές εξελίξεις.

Βιογραφικό

Γεννήθηκε, μεγάλωσε και έζησε στη Θεσσαλονίκη έως και το 1995. Σπούδασε στο Οικονομικό Τμήμα της Βιομηχανικής Σχολής (ΟΠΕ) Θεσσαλονίκης. Παντρεμένη με τον Βασίλη Τζώρτζη (Επιθεωρ. Πωλήσεων Ασπίς Πρόνοια) με έναν γιο, το Δημήτρη, 11 ετών. Εργάσθηκε αρχικά στο Λογιστήριο της Αθηναϊκής Ασφαλιστικής, μετέπειτα Gotta και από το 1987 ξεκίνησε την ασφαλιστική της καριέρα. 1987-1988: Λαϊκή Ασφαλιστική (ασφαλιστικός σύμβουλος) 1988-1989: Generali (Unit manager) 1989-σήμερα: Ασπίς Πρόνοια (1989-1999: Assist. Manager, 1999-σήμερα: Agency γραφείο Κηφισιάς).

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

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Μια ιστορία 172 ετών

Το να διηγηθεί κανείς την ιστορία μιας εταιρίας σημαίνει να ξετυλίγει το κουβάρι που συνδέει το όραμα των ιδρυτών της με τη σημερινή πραγματικότητα. Είναι σα να ξεκινάει ένα ταξίδι στο χρόνο που αποκτά όλο και περισσότερο ενδιαφέρον όσο μεγαλώνει η απόσταση ανάμεσα στα σημεία εκκίνησης και άφιξης.

Στις αρχές του 19ου αιώνα η Τεργέστη ήταν ο θαλάσσιος κόμβος διεθνούς εμπορίου της Αυστρο-Ουγγρικής Αυτοκρατορίας, τμήμα της οποίας και αποτελούσε. Χάρη στο καθεστώς ελευθέρας ζώνης του λιμανιού που υποστηρίχθηκε από την Αυτοκράτειρα Μαρία Θηρεσία, η πόλη περνούσε περίοδο μεγάλης ευημερίας.

Μέσα σ' αυτό το δραστήριο, δυναμικό περιβάλλον, κάποιοι ανήσυχοι και διορατικοί έμποροι της Τεργέστης σφυγμομέτρησαν την ανάγκη δημιουργίας μιας ασφαλιστικής εταιρίας, που θα διέθετε την απαραίτητη τεχνική και οικονομική δομή για να δραστηριοποιηθεί σε όλους τους τομείς της αγοράς. Έτσι ιδρύθηκε, στις 26 Δεκεμβρίου 1831, ο Όμιλος Generali.

Λίγους μήνες μετά την ίδρυσή της, η Generali άρχισε να επεκτείνεται εντός των συνόρων της Αυστρο-Ουγγρικής Αυτοκρατορίας (Βιέννη, Βουδαπέστη, Πράγα), σηματοδοτώντας την ανάπτυξη και τη διεθνή παρουσία που οραματίζονταν οι ιδρυτές της. Το επόμενο βήμα της Generali ήταν η επέκτασή της στα Βαλκάνια, την Ανατολική Ευρώπη, από τη Βαρσοβία μέχρι την Αγία Πετρούπολη, ενώ μέσα σε μερικές δεκαετίες έφτασε μέχρι την Αφρική, την Ασία, τη Βόρεια και τη Νότια Αμερική.

Με το τέλος του Α' Παγκοσμίου Πολέμου και την πτώση της Αυτοκρατορίας, η Τεργέστη έχασε τον κυρίαρχο ρόλο της ως μοναδικό λιμάνι μιας τεράστιας ενδοχώρας. Παρόλα αυτά, ο Όμιλος Generali συνέχισε να προωθεί τα μεγαλόπνοα, επεκτατικά του σχέδια, διερευνώντας τις αγορές εντός κι εκτός Ιταλίας και εξαγοράζοντας σημαντικά μερίδια άλλων ασφαλιστικών εταιριών.

Με τον αποκλεισμό της από τις αγορές της Ανατολικής Ευρώπης μετά το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο, η Generali έχασε 14 ασφαλιστικές εταιρίες και μεγάλο μέρος των περιουσιακών της στοιχείων. Με τη νέα κατάσταση μπορεί να άλλαξε ο χάρτης της επικράτειάς της, διατήρησε, ωστόσο, αλώβητη την παράδοση της παγκοσμιότητάς της. Επικεντρώνοντας το ενδιαφέρον και όλες τις προσπάθειές της στην αναδιάρθρωση των διεθνών δικτύων της, η Generali όχι μόνο επανέκτησε το χαμένο έδαφος, αλλά αναπτύχθηκε σε νέες, σημαντικές αγορές εκτός Ευρώπης (Νότια Αμερική, Ασία και Αφρική).

Το ενδιαφέρον της Εταιρίας και όλες της οι προσπάθειες επικεντρώθηκαν στην αναδιάρθρωση όσων είχαν απομείνει από τα διεθνή της δίκτυα και στην ανάπτυξη σε σημαντικές αγορές εκτός Ευρώπης (Νότια Αμερική, Ασία και Αφρική).

Σήμερα, ο Όμιλος Generali περιλαμβάνει 176 εταιρίες, δραστηριοποιείται σε 50 χώρες του κόσμου και απασχολεί 70.000 υπαλλήλους, κατέχοντας την 1η θέση στην Ιταλική και την 3η στην Ευρωπαϊκή Ασφαλιστική Αγορά.

Τα τελευταία χρόνια η παρουσία του Ομίλου έχει ενισχυθεί αισθητά στις δυτικοευρωπαϊκές αγορές, με αλλεπάλληλες εξαγορές και συγχωνεύσεις, ενώ η ανάπτυξή της στις αγορές της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, είναι πλέον συστηματική, μετά την απελευθέρωση της οικονομίας τους. Παράλληλα, με την ίδρυση γραφείων και θυγατρικών στις κυριότερες αγορές της Άπω Ανατολής, τη λειτουργία δύο θυγατρικών στις Φιλιππίνες και δύο αντιπροσώπων στην Κίνα, διατηρείται η κυριαρχία του Ομίλου, σε ό,τι αφορά στο πλήθος των χωρών παρουσίας του.

Η Generali στην Ελλάδα

Η Generali εγκαθίσταται στην Ελλάδα το 1886, με την ίδρυση του επίσημου Πρακτορείου - Γενικές Ασφάλειες Τεργέστης. Τη Γενική Αντιπροσωπεία Ελλάδος αναλαμβάνει ο Β. Μάισα και τη διατηρεί μέχρι το 1965. Μετά το θάνατό του, το τιμόνι της επιχείρησης αναλαμβάνει ο Ζακ Καπουάνο, στέλεχος ήδη της εταιρίας και πατέρας του Μωρίς Καπουάνο, γνωστού και καταξιωμένου επιχειρηματία της σύγχρονης ασφαλιστικής αγοράς.

Την εποχή εκείνη η Generali είναι η πρώτη εταιρία που λανσάρει ασφαλιστήριο ομαδικής συνταξιοδότησης στην Ελλάδα και συνεχίζει να καινοτομεί, δημιουργώντας ασφαλιστήριο κατά παντός κινδύνου συναρμολόγησης για τα Διυλιστήρια Κορίνθου.

Το 1980 η μορφή της Εταιρίας στην Ελλάδα αλλάζει με την ίδρυση του Υποκαταστήματος. Το 1986, ιδρύεται η Εταιρία Generali Life, η οποία

Τα χρόνια του λιονταριού

Η ιστορία της Generali είναι ένας πολύχρωμος ιστός από διαφορετικές κουλτούρες και εθνικότητες, συνυφασμένος με τη βαθιά εταιρική υπερηφάνεια, όπως εκφράζεται απόλυτα από το έμβλημα της Εταιρίας, το φτερωτό λιοντάρι του Αγίου Μάρκου.

Με το πέρασμα του χρόνου το λιοντάρι της Generali άλλαξε πολλές φορές μορφή, ακολουθώντας το κλίμα και τις συνθήκες της εποχής, καθώς η Εταιρία διέδιδε την ιδέα της ιδιωτικής ασφάλισης σε όλα τα μήκη και τα πλάτη του κόσμου.

1833

Είναι η εποχή της παντοδύναμης Αυστρο-Ουγγρικής Αυτοκρατορίας. Η Generali,στο ξεκίνημα τότε της λαμπρής ιστορίας της, υιοθετεί για πρώτο της έμβλημα το δικέφαλο αετό, σύμβολο του Οίκου των Αψβούργων, δηλώνοντας με περηφάνια τη λειτουργία της υπό την αιγίδα της αυτοκρατορίας.

1848

Το λιοντάρι - λογότυπο της Εταιρίας γεννιέται μέσα σε πατριωτικό κλίμα, μετά την επανάσταση που οδήγησε στην ίδρυση της Δημοκρατίας της Βενετίας. Η Generali αποποιείται την αυστρο-ιταλική ταυτότητά της και επιλέγει για λογότυπό της το Φτερωτό Λέοντα του Αγίου Μάρκου με το σπαθί και το φωτοστέφανο, εθνικό σύμβολο της νεοσύστατης Δημοκρατίας της Βενετίας.

1881

Στην 50η επέτειο από την ίδρυσή της, η Generali γιορτάζει το ιωβηλαίο της με ανανεωμένο το λογότυπό της. Ο φτερωτός λέοντας, χωρίς σπαθί και φωτοστέφανο πλέον, διατηρεί την ίδια πάντα μεγαλοπρέπεια. Πρόκειται για το μοναδικό από τα πέτρινα λιοντάρια που κοσμούν τον Πύργο του Ρολογιού του Αγίου Μάρκου, που οδεύει δεξιά.

1971

Οι νέες τάσεις της αγοράς και ο σύγχρονος τρόπος έκφρασης, επιβάλλουν τον επανασχεδιασμό του παραδοσιακού λέοντος του Αγίου Μάρκου, ενώ οι κανόνες του διεθνούς marketing υπαγορεύουν την προσθήκη της Εταιρικής Επωνυμίας. Έτσι γεννιέται το νέο έμβλημα του Ομίλου, πλέον, Generali.

1990

Το σήμα κατατεθέν της Generali διαμορφώνεται εκ νέου και παίρνει τη σημερινή του μορφή, την εποχή που πραγματοποιείται η πρώτη διεθνής διαφημιστική καμπάνια του Ομίλου με τον τίτλο: "Generali: ο ασφαλιστής χωρίς σύνορα.

δραστηριοποιείται στις Ασφάλειες Ζωής και Υγείας, καλύπτοντας Ατομικούς και Ομαδικούς κινδύνους. Το 1991, στα πλαίσια της γενικής πολιτικής για τοπική και λειτουργική αυτονομία, ιδρύεται η Generali Hellas, η οποία συνεχίζει τις δραστηριότητες που ξεκίνησε ο Όμιλος το 1886 στις Γενικές Ασφάλειες. Το 1993 η Generali Life εξαγοράζει το χαρτοφυλάκιο της Schweiz Life, υποκαστήματος της Swiss Re, δίνοντας μεγαλύτερη ώθηση στην Εταιρία Ζωής.

Το 1998, ακολουθώντας μια δυναμική στρατηγική ανάπτυξης, η Generali Hellas, εξαγοράζει το Υποκατάστημα της Ελβετικής Zurich Insurance στην Ελλάδα, οπότε και πραγματοποιούνται σημαντικές αλλαγές στο μάνατζμεντ των Εταιριών. Η κουλτούρα της Εταιρίας αλλάζει ριζικά και η πολιτική της γίνεται καθαρά πελατοκεντρική.

Το 1999 η Generali Hellas αναλαμβάνει το υπό εκκαθάριση χαρτοφυλάκιο ζημιών της Schweiz Insurance.

Οι δύο εταιρίες της Generali στην Ελλάδα, η Generali Hellas A.E.A.Z. και η Generali Life A.E.A.Z. είναι 100% θυγατρικές της Assicurazioni Generali-Τεργέστης και δεν έχουν συμμετοχές σε άλλες επιχειρήσεις στην Ελλάδα.

Με τη δέσμευση να "κάνει την Ασφάλεια Ποιότητα Ζωής", η Generali αναγνωρίζει την ανάγκη για σοβαρή και υπεύθυνη διαχείριση των ασφαλιστικών αναγκών και ανταποκρίνεται με συνέπεια και σταθερότητα στις πλέον εξειδικευμένες ασφαλιστικές απαιτήσεις, προσφέροντας μια γκάμα σύγχρονων και ευέλικτων προϊόντων.

Το άρτια οργανωμένο δίκτυο πωλήσεων της Generali, οι σχέσεις εμπιστοσύνης που καλλιεργεί με τους συνεργάτες της και η εμμονή της στους στόχους και τη στρατηγική που έχει χαράξει, αποτελούν τα θεμέλια πάνω στα οποία στηρίζεται για την εξέλιξη και την ανάπτυξή της.

Με γνώμονα πάντα την παροχή ποιοτικών υπηρεσιών και εχέγγυα τη διεθνή γνώση και την οικονομική δύναμή της, η Generali προχωρά στην υλοποίηση ενός προγράμματος δράσης για περαιτέρω ανάπτυξη του δικτύου της και δημιουργία νέων προϊόντων, γεγονός που τη φέρνει ένα βήμα μπροστά στις εξελίξεις της αγοράς και της επιτρέπει να αισιοδοξεί για το μέλλον.

Η συμμετοχή της Generali στα μεγαλύτερα τεχνικά έργα της χώρας, όπως το Αττικό Μετρό, η Εγνατία Οδός, το Αεροδρόμιο και τα Ολυμπιακά Έργα, καθώς και η ανάληψη μεγάλων βιομηχανικών και εταιρικών κινδύνων, επιβεβαιώνουν καθημερινά το κύρος και την αξιοπιστία της.

Με ευαισθησία για τα κοινά και μια πολιτιστική παράδοση που ξεκινάει από τα βάθη των αιώνων, η Generali συμμετέχει στα κοινωνικά δρώμενα του τόπου και στηρίζει με τις χορηγίες της άλλοτε τις τέχνες και τον αθλητισμό κι άλλοτε τα φιλανθρωπικά ιδρύματα και τα άτομα με ειδικές ανάγκες.

Στη διαδρομή των 120 χρόνων που έχει συμπληρώσει στην Ελλάδα, η Generali δεν περιορίστηκε μόνο στην ανάλυση των επιχειρησιακών δεδομένων, αλλά διεύρυνε τους ορίζοντές της μέσα από τις διαρκώς μεταβαλλόμενες, και συχνά εχθρικές συνθήκες που συναντούσε στην πορεία της.

Άλλωστε, όπως μας λέει κι ο Καβάφης στην Ιθάκη του, όλη η μαγεία του ταξιδιού είναι η εμπειρία της διαδρομής και όχι ο τελικός προορισμός...

Ο φόβος της μεγάλης παραγωγής

Γράφει
ο Μανώλης Ανδρόνικος*

Οι πρώτοι άνθρωποι στη γη που (είχαν κοιτίδα την Αφρική (;)) ήταν κυνηγοί και συλλέκτες και το μόνο που τους ενδιέφερε ήταν η επιβίωσή τους. Ζούσαν με τον φόβο του άγνωστου, με τον φόβο του θανάτου. Ποιος το περίμενε ότι ο πρωτόγονος άνθρωπος, ο άνθρωπος των σπηλαίων θέλοντας να δώσει απαντήσεις στα μεγάλα ερωτήματα της ζωής θα έδινε τέτοιους αγώνες για την κατάκτηση της γνώσης, θα ανέπτυσσε τη φιλοσοφία, την επιστήμη, την έρευνα, θα γινόταν πανίσχυρος και ότι θα έφτανε στο φεγγάρι και στις μέρες μας ακόμα και στον Άρη;

Χαρακτηριστικό του 21ου αιώνα είναι ο υλιστικός ευδαιμονισμός. Τα επιστημονικά και τεχνολογικά επιτεύγματα πολλαπλασιάζονται τόσο γρήγορα, που παρασύρουν τον άνθρωπο σαν «χιονοστιβάδα», τον κάνουν να τρέχει σαν τον «Βέγγο», για το κυνήγι της ύλης. Κι ενώ όλα αυτά θεωρούνται πρόοδος, τα ψυχοφάρμακα πουλιούνται με το τσουβάλι γιατί δυστυχώς ο άνθρωπος δεν ασχολείται σοβαρά με τον εσωτερικό του εαυτό, ώστε να επιτύχει και τη διανοητική, αλλά και την ηθική του ολοκλήρωση.

Γι' αυτό οι περισσότεροι από μας είμαστε γεμάτοι άγχη και φοβίες

Είμαστε λαός με εγωισμό, θέλουμε να φαινόμαστε, γι' αυτό μοστράροντας το εγώ μας προσπαθούμε να παίξουμε όσο καλύτερα το ρόλο μας στο θέατρο της ζωής.

Κυνηγάμε ρόλους όσο γίνεται πιο πρωταγωνιστικούς, με στόχο να γευτούμε την εξουσία, να διακριθούμε, να γίνουμε πιο δυνατοί. Όταν τα βρίσκουμε μπαστούνια και η εικόνα που βγάζουμε προς τα έξω στραπατσάρεται από τις απορρίψεις που

όλοι μας κάποτε εισπράττουμε, τότε αντιδρούμε ανάλογα με το επίπεδό μας. Στην καλύτερη περίπτωση βγαίνουμε από τα νερά μας και περνάει καιρός για να ισορροπήσουμε.

Ο ασφαλιστής βλέποντας κάθε μέρα τέσσερις, πέντε νέους υποψήφιους πελάτες, είναι στα σίγουρα το άτομο που εισπράττει τα περισσότερα «όχι», γι' αυτό έχει μέσα του φόβο και πολλή ανασφάλεια. Γι' αυτό κάθε ασφαλιστής, όσο παλιός κι αν είναι, όσο καλός κι αν είναι, θέλει τον καλό λόγο, την παρακίνηση από τον manager του. Μόνο τότε διώχνει τον φόβο και πουλάει. Αντίστοιχα, κάθε manager πρέπει να έχει την ανάλογη εσωτερική διάθεση προσφοράς απέναντι στους ασφαλιστές της ομάδας του, ώστε εκείνοι να είναι παραγωγικοί.

Είναι κοινό μυστικό ότι η παραγωγή δεν βγαίνει εύκολα. Δεν βρέχει ασφάλειες στο δρόμο. Θέλει κότσια και καρδιά για να πουλήσεις οτιδήποτε, πόσο μάλλον ασφαλίσεις.

Για να μπει σε λειτουργία παραγωγής ο ασφαλιστής πρέπει ο manager να ακουμπήσει τις ευαίσθητες χορδές της ψυχής του και περισσότερο αυτές που έχουν σχέση με το συναίσθημα της παρακίνησης.

Ο manager πρέπει συνειδητά να περπατά χέρι-χέρι με τον ασφαλιστή, για να τον κρατά στα δύσκολα. Κι αυτό πρέπει να γίνεται κάθε μέρα, με day to day management, αλλιώς όλα μπορούν να γκρεμιστούν. Η ψεύτικη, χωρίς τρυφερότητα, ενδιαφέρον, φροντίδα, παρακίνηση μένει μόνο στα λόγια χάνεται, πάει στο βρόντο.

Τελικά ο πιο σημαντικός παράγοντας για παρακίνηση και προσφορά είναι η πρόθεση που κρύβεται από πίσω. Μόνο όταν η πρόθεση είναι κρυστάλλινη, χωρίς δόλο, με πραγματικό ενδιαφέρον για την επιτυχία του άλλου, μόνο τότε υπάρχει αποτέλεσμα. Αυτό πρέπει να βάλουν στο μυαλό τους όσοι θέλουν να φτιάξουν πωλητές και περισσότερο όσοι μανατζάρουν ασφαλιστές.

Δεν έχει σημασία το τι λες αλλά πώς το λες και πιο πολύ τι νιώθεις μέσα σου για ό,τι λες!

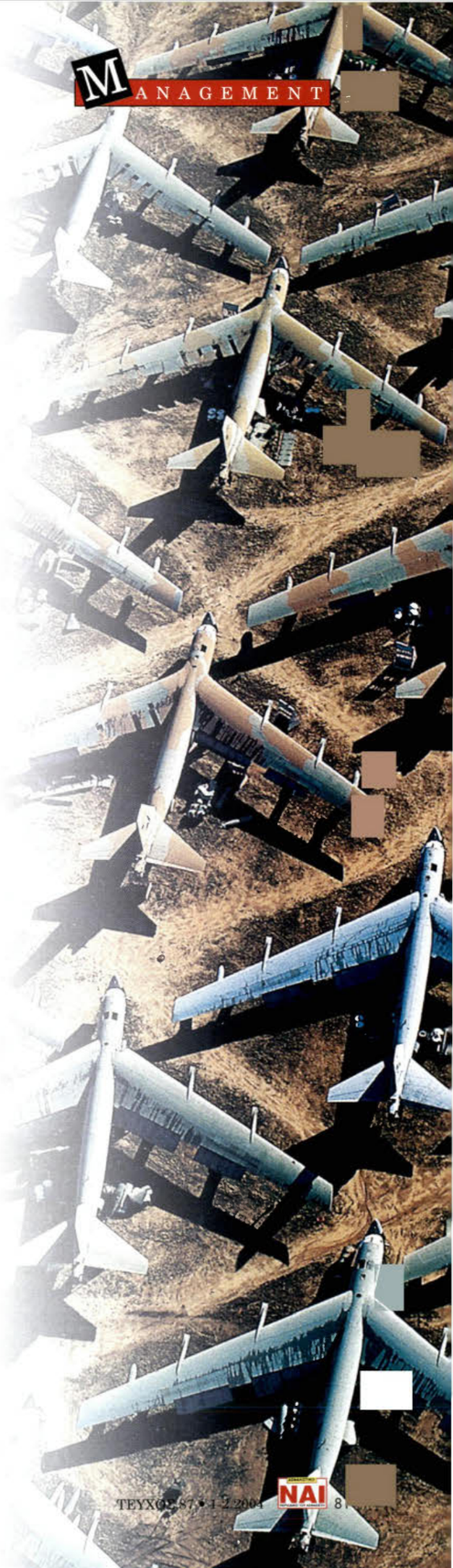
Αν ο manager δεν μιλήσει στην ψυχή μας, εκεί που βρίσκεται ο οδηγός των συναισθημάτων μας, πώς θα μας σπρώξει στην επιτυχία; Δουλειά του manager είναι όχι μόνο να βοηθήσει τον ασφαλιστή, να ανακαλύψει το «διαμαντάκι» μέσα του, αλλά και να τον πείσει να λειάνει τις πλευρές του για να βελτιωθεί, να του περάσει θετική ενέργεια, να τον κάνει να πιστέψει στο θεσμό, να αγαπήσει τη δουλειά του, να αποκτήσει πίστη στον εαυτό του, να διώξει τον φόβο και να βγει στην αγορά δυνατός για να πουλήσει. Ιδιαίτερα σήμερα, σε μια εποχή μεγάλων αλλαγών, όταν ο manager μπει βαθιά στην ψυχή του ασφαλιστή, σαν καρδιολόγος που κάνει εγχείρηση bypass, και απελευθερώνει τις αρτηρίες του ασθενούς του, μόνο τότε και οι δύο πλευρές θα είναι ευχαριστημένες.

Δυστυχώς, τα προβλήματα είναι πολλά και ποικίλα στις σχέσεις ασφαλιστών και managers. Το μεγαλύτερο μερίδιο ευθύνης το έχουν οι εταιρίες, που βγάζουν γρήγορα στην αγορά managers, θυσιάζοντάς τους στο βωμό της παραγωγής. Γι' αυτό πολλές φορές οι ασφαλιστές όταν πέφτουν σε «άσχετο» manager, μη επικοινωνιακό ή ακόμα και συμφεροντολόγο ή υστερόβουλο και βλέπουν ότι χτίζουν στην άμμο, συνθλίβονται.

Θα έπρεπε να περνούν τεστ πια οι managers, για να εξακριβώνεται η ικανότητά τους να ανταποκρίνονται στις υψηλές απαιτήσεις αυτής της δουλειάς. Πέρασε η δική μας εποχή, που μπαίναμε στη δουλειά «κουτουρού κι όποιον πάρει ο χάρος». Όχι πως οι ασφαλιστές είναι «παρθένες». Υπάρχουν δυστυχώς πολλοί ασφαλιστές, που αν και έχουν σωστή καθοδήγηση από καταξιωμένους managers, γίνονται βεντέτες, καβαλούν το καλάμι. Κι αυτό το πισωγύρισμα είναι ολέθριο για τον ασφαλιστή.

Σε αυτές τις περιπτώσεις σημαντική είναι η παρουσία του διευθυντή πωλήσεων, ο οποίος πρέπει να παίζει το ρόλο του πυροσβέστη ώστε να διατηρεί τις ισορροπίες και μεταξύ των managers και μεταξύ των ασφαλιστών, να βουλώνει τα κενά, να συμπληρώνει όπου χρειάζεται, να κάνει δηλαδή κινήσεις που είναι τρομερά δύσκολες και επικίνδυνες, καθώς οι άνθρωποι στις πωλήσεις δεν μπαίνουν εύκολα σε κανάλι.

Ο διευθυντής πωλήσεων πρέπει να έχει γερό στομάχι, για να μπορεί να βγάζει το φίδι απ' την τρύπα, γιατί πέρα απ' τα προβλήματα των πωλήσεων έχει ν' αντιμετωπίσει και τις κόντρες των Διοικητικών, όντας πρώτος τη τάξει. Γι' αυτό, τελικά η



θέση του διευθυντή πωλήσεων πρέπει να δίνεται σε άτομα ευέλικτα, που λειτουργούν κατευναστικά, που να έχουν τη διπλωματία, τη δικαιοσύνη, την προσφορά και την αγάπη στο αίμα τους.

Αυτή η δουλειά είναι σαν το τραγούδι, δεν μαθαίνεται. Ή έχεις σωστή φωνή ή είσαι φάλτσος.

Στην καριέρα μου τα έδωσα όλα, εφευρίσκοντας τρόπους για να ανεβάζω την παραγωγικότητα των ασφαλιστών. Ξύπναγα, κοιμόμουν, αυτό είχα συνέχεια στο μυαλό μου. Ακόμα και κόντρα στις φοβίες μου πήγα, όπως θα διαπιστώσετε διαβάζοντας παρακάτω. Αλλά άξιζε τον κόπο, γιατί κι εγώ ξεπέρασα και απελευθερώθηκα από τις φοβίες μου και κατάφερα κάτι πολύ σημαντικό, νομίζω. Προσέφερα όραμα σε χιλιάδες ασφαλιστές και τους βοήθησα να ξεπεράσουν τον φόβο της «μεγάλης παραγωγής».

Νέος, είχα κλειστοφοβία. Με τίποτα δεν έμπαινα στο αεροπλάνο. Ακόμα και το αυτοκίνητο απέφευγα, γιατί είχα πάθει ένα σοβαρό αυτοκινητιστικό ατύχημα και η οδήγηση στην εθνική οδό χωρίς διαχωριστική λωρίδα με φόβιζε. Να είσαι διευθυντής πωλήσεων, να αγαπάς τη δουλειά σου και να φοβάσαι τις μετακινήσεις, είναι σα να'χεις άσσους στο μανίκι και να μην τους χρησιμοποιείς ποτέ!

Θυμάμαι το ζόρι που τράβηξα στο πρώτο μου αεροπορικό ταξίδι. Ήταν το 1973 που είχα πάει στη Ρόδο με το καράβι, 22 ώρες ταξίδι, κορδωτός καμαρωτός, Διευθυντής Πωλήσεων πια, για να βοηθήσω τον τοπικό μας πράκτορα να πουλήσει ασφάλειες ζωής. Στις τέσσερις μέρες που έμεινα στο νησί πούλησα 70 συμβόλαια κι έκανα τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της Εταιρίας να με πάρει τηλέφωνο ένα πρωινό και να μου πει με χαρά:

«Μπράβο Μανωλάκη, είσαι άριστος στη δουλειά σου, γι' αυτό σε παρακαλώ σήμερα κιόλας να γυρίσεις με το πρώτο αεροπλάνο στην Αθήνα, γιατί έχω κανονίσει αύριο να πετάξουμε μαζί στη Θεσσαλονίκη, να βοηθήσεις κι εκεί τον τοπικό μας πράκτορα να πουλήσει ασφάλειες ζωής!»

Μου'ρθε ο ουρανός σφοντύλι. Να μπω σε αεροπλάνο; Και μάλιστα δύο φορές απανωτά; Με τίποτα, ήταν η πρώτη αντίδρασή μου. Πήγε να μου στρίψει! Τι να κάνω όμως; Μπρος γκρεμός και πίσω ρέμα. Τι να πω στο αφεντικό μου; Να του μιλήσω για την κλειστοφοβία μου; Να χάσω τη δουλειά μου;

Λέγεται ότι στις πολύ μεγάλες συγκινήσεις βλέπουμε τη ζωή μας σαν κινηματογραφική ταινία σε χρόνο μηδέν. Αυτό συνέβη και σ' εμένα. Σκέφτηκα στα γρήγορα τον τιτάνιο αγώνα που είχα κάνει ν' αφήσω τη δουλειά μου στην τράπεζα και πήρα δύναμη. Τώρα που βρήκα το δρόμο μου και κάνω μια δουλειά που λατρεύω, θα κολλήσω; «Θα πετάξω με αεροπλάνο, με ελικόπτερο, ακόμα και με αερόστατο, με ό,τι πετάει που λένε, γιατί αυτό πρέπει να κάνω, τέρμα και τελείωσε», είπα στον εαυτό μου.

Ήταν μια οδύσσεια για μένα το πρώτο μου αεροπορικό ταξίδι. Αυτό που πέρασα, ούτε στον χειρότερο εχθρό μου δεν το εύχομαι. Μόλις μπήκα στο αεροπλάνο, είπα στην αεροσυνοδό: «Έχω πολύ σοβαρό πρόβλημα κλειστοφοβίας. Ό,τι και να κάνω, μη μ' ακούσετε, δείρτε με, δώστε μου φάρμακα, ειδοποιήστε και τον πιλότο και βοηθήστε με να το ξεπεράσω».

Έτσι κι έγινε. Από τότε και για καιρό, τρεις μέρες πριν πάω ταξίδι με αεροπλάνο, είχα πονόκοιλο και διάρροια. Μέχρι να το ξεπεράσω είδα κι έπαθα. Τώρα πώς τα κατάφερα και πήγαινα αργότερα ψωμοτύρι στην Ευρώπη, ακόμα και υπερατλαντικά ταξίδια στην Αμερική, στη Βραζιλία, στην Ιαπωνία, στην Αργεντινή;

Όταν υπάρχει αγάπη γι' αυτό που κάνεις, όλα ξεπερνιούνται!

Το πρώτο μεγάλο εταιρικό στοίχημα, (τα στοιχήματα κάποια άλλη φορά), το έβαλα το 1989 με την Alico. Το τόλμησα και το κέρδισα.

Θυμάμαι το 1990 στο gala party που έγινε στο ξενοδοχείο Intercontinental, τότε που γιορτάζαμε την πρωτιά μας ως πρώτη πολυεθνική εταιρία στην Ελλάδα, το γλέντι κι ο χορός κράτησε μέχρι τις πρωινές ώρες. Οι ασφαλιστές, μεθυσμένοι από την πρωτιά, έρχονταν στο τραπέζι μου και μου έλεγαν «αν δεν έρθετε στη Βραζιλία εσείς, ο εμπνευστής, ο δημιουργός της πρωτιάς, ο αγαπημένος μας αρχηγός δεν θα πάμε ούτε εμείς και μάλιστα θα κάνουμε αποχή από την παραγωγή για ένα ολόκληρο μήνα. Αν έρθετε όμως και εσείς θα ξεπεράσετε την κλειστοφοβία σας σε αυτό το ταξίδι κι εμείς, επειδή σας πάμε με χίλια, θα χτυπάμε όλο και μεγαλύτερες παραγωγές».

«Δεν μπορώ, ρε παιδιά, να αντέξω τριάντα ώρες πτήση πήγαινε-έλα. Με το ζόρι τα βολεύω δύο με δυόμισι ώρες στο αεροπλάνο. Κι αυτό με ουίσκι και ψυχοφάρμακα. Δεν το καταλαβαίνετε;»

«Δεν υπάρχει «δεν μπορώ», κύριε Ανδρόνικε, για σας, εκτός αν μας παραμυθιάζετε όταν μας λέτε ότι τίποτα δεν είναι αδύνατον. Αφού μπαίνετε στα αεροπλάνα για Ευρώπη, ποια η διαφορά; Τι Λοζάννη, τι Κοζάνη, χιόνια η μια και χιόνια η άλλη. Θα μας το υποσχεθείτε λοιπόν τώρα κιόλας και θα σας δώσουμε, γι' αυτό, ένα τιμητικό δίπλωμα με τις υπογραφές μας και την αγάπη μας».

Τέτοιο στρίμωγμα δεν είχα ξαναφάει στη ζωή μου, αλλά μου άρεσε. Έτσι το βράδυ εκείνο τους το υποσχέθηκα και αποφάσισα να κάνω το πρώτο μου υπερατλαντικό ταξίδι στη Βραζιλία.

Το ταξίδι στη Βραζιλία ήταν μούρλια, περάσαμε υπέροχα. Δεν το πίστευα μετά από 12 μέρες που πάτησα το πόδι μου στην Ελλάδα, ότι επιβίωσα στο αεροπλάνο και περισσότερο στο ταξίδι της επιστροφής, που πέσαμε σε κυκλώνα. Από το πρώτο λεπτό που απογειωθήκαμε, μέχρι που προσγειωθήκαμε μετά από 7 ώρες στη Λισσαβόνα αντί στο Λονδίνο, πετάγαμε στην άκρη του κυκλώνα.

Τελικά, ό,τι φοβάσαι, σε κυνηγάει.

Δεν μπορώ να ξεχάσω ότι μια ώρα πριν την αναχώρησή μας από τη Βραζιλία, άλλαξα πτήση με τον Πρόεδρο της Εταιρίας. Έπρεπε, φαίνεται, να αγοράσω αυτή την αξέχαστη εμπειρία του κυκλώνα, να ζήσω κι αυτή την περιπέτεια, ν' αντέξω στο συνεχόμενο κούνημα του αεροπλάνου για ώρες, που ούτε ποτήρι, ούτε πιάτο στεκόταν στη θέση του. Λίγο ήταν αυτό; Σίγουρα όχι, ούτε ήταν τυχαίο. Η άλλη πτήση ήρθε «ακούνητη».

Μόλις γυρίσαμε από τη Βραζιλία έκανα μια περιοδεία σε όλη την Ελλάδα, που άφησε εποχή. Μίλαγα σε όλα τα υποκαταστήματα που πήγαινα, για τις εμπειρίες του ταξιδιού κι έκανα όλους τους ασφαλιστές κι αυτούς που δεν είχαν έρθει στο ταξίδι, να μένουν με ανοιχτό το στόμα.

«Ξέρετε ότι το Ρίο είναι από τις ωραιότερες πόλεις του κόσμου; Ξέρετε ότι οι Βραζιλιάνοι που ζουν στις γνωστές φαβέλες, στα χαμόσπιτα και δεν έχουν στον ήλιο μοίρα, όλη την ημέρα κουνιούνται στο ρυθμό της σάμπα; Ξέρετε ότι παίζουν βόλεϊ χωρίς χέρια, με το κεφάλι και τα πόδια στις παραλίες της Κόπα Καμπάνα; Ξέρετε ότι μια ζωή την περνάνε μέσα στο γλέντι και την τρέλα, σαν να έχουν κάθε μέρα καρναβάλι; Ξέρετε για τα χιλιάδες κέντρα στριπτίζ, με τις μουλάτες, τις ωραιότερες γυναίκες του κόσμου; Ξέρετε για τις τσουρασκαρίες, τα καταπληκτικά ρεστοράν της Βραζιλίας, που τρως ό,τι κι όσο κρέας θέλεις;»

Μετά από πολλά ξέρετε που τους έλεγα, με σάλτσες και γαρνιτούρες περιέργες, κατέληγα στο ζουμί «εκείνο που δεν ξέρετε, είναι ότι εσείς και μόνο με καταφέρατε να κάνω ένα τόσο πολύ μακρινό ταξίδι, εσείς με κάνατε να πιστέψω περισσότερο ότι «τίποτε δεν είναι αδύνατο», εσείς με κάνατε και ξεπέρασα την κλειστοφοβία μου. Αφού λοιπόν βγήκα ζωντανός από το αεροπλάνο και άντεξα τριάντα ώρες πτήση και μάλιστα ξεπέρασα και την περιπέτεια του κυκλώνα, εσείς γιατί να φοβάστε την παραγωγή; Μήπως υπάρχει κανείς ανάμεσά σας που να μη θέλει να κάνει παραγωγές άπιαστες, τρεις και τέσσερις φορές μεγαλύτερες από το μέσο όρο των συναδέλφων σας του ανταγωνισμού; Απλά δεν το πιστεύετε ότι μπορεί να γίνει, γιατί εύκολα απογοητεύεστε. Κι απογοητεύεστε, επειδή νομίζετε ότι σας απορρίπτουν. Μήπως εγώ πίστευα ποτέ ότι θα άντεχα να ταξιδέψω στη Βραζιλία; Εμπρός λοιπόν, κοιτάξτε τον πελάτη στα μάτια, πουλήστε του με αγάπη, μην πέφτετε ψυχολογικά και γρήγορα θα δικαιωθείτε. Από'δω και πέρα, μη σας πάρει ποτέ από κάτω, πιστέψτε στον εαυτό σας, στην εταιρεία και το θεσμό και να ξέρετε ότι στα δύσκολα έρχεται ο από μηχανής θεός και δίνει λύση. Αρκεί εσείς να το θέλετε πάρα πολύ...»

Και πάντα να θυμάστε ότι, όπως ξεπέρασα το πρόβλημα της κλειστοφοβίας, έτσι κι εσείς πρέπει να διώξετε το φόβο για την παραγωγή, γιατί μόνο για φόβο πρόκειται και να πατήσετε όλα τα γκάζια κυνηγώντας υψηλούς στόχους!

Για χρόνια «πούλαγα» τη Βραζιλία, «πούλαγα» τη φιλοσοφία του «τίποτα δεν είναι αδύνατο» και ζητούσα από τους ασφαλιστές να σπάνε κάθε μήνα τα ρεκόρ τους.

Για μεγάλο διάστημα έβγαζα εγκυκλίους γραμμένες με το χέρι, με το ρεκόρ του μεγαλύτερου συμβολαίου σε ασφάλιστρα, καθώς και τα νέα ρεκόρ παραγωγικότητας σε αριθμό συμβολαίων κάθε μήνα για τους ασφαλιστές κι έκανα και ειδική βράβευση στο συνέδριο της εταιρίας κάθε χρόνο, τιμώντας τους ασφαλιστές που έκαναν μεγάλες παραγωγές.

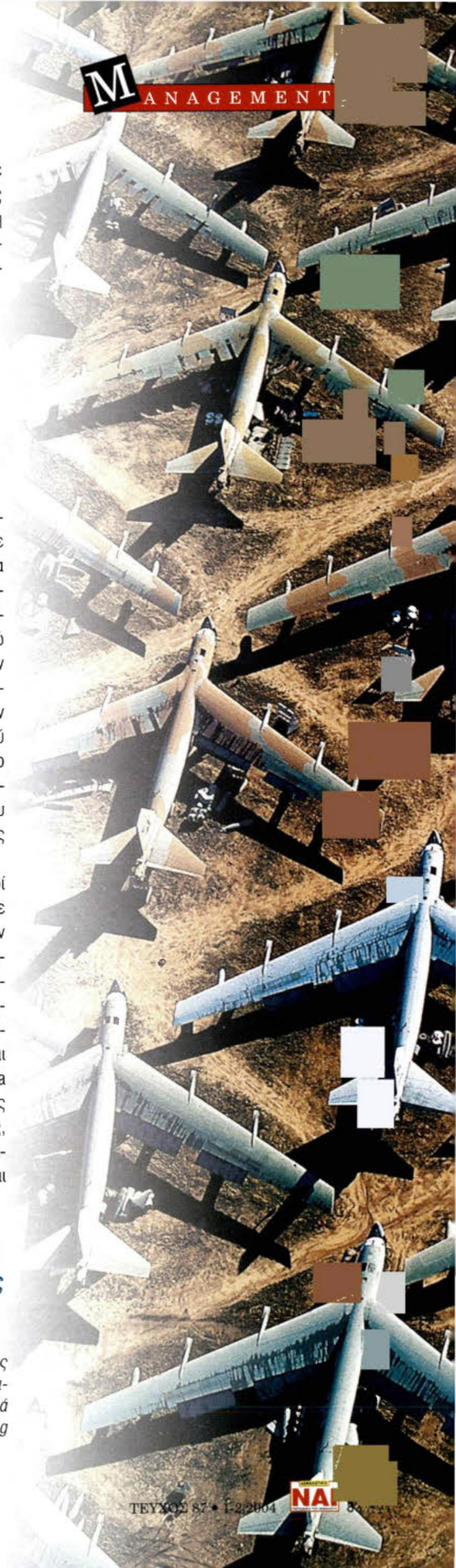
Τελικά τον μεγαλύτερό μου εχθρό, το αεροπλάνο, τον έκανα σύμμαχό μου για να πουλάνε πιο πολύ οι ασφαλιστές.

Ειλικρινά, έφτασε εποχή που είχα ταυτιστεί τελείως με το αεροπλάνο κι αυτό με τρέλαινε, γιατί όλοι και όλα στην εταιρία πέταγαν, με πρωταγωνιστές τους ασφαλιστές που έκαναν άπιαστες παραγωγές. Είχα γίνει αεροπλάνο ο ίδιος, πέταγα κι εγώ στα σύννεφα την πενταετία '90-'95, όταν οι ασφαλιστές έκαναν συνέχεια ρεκόρ παραγωγής. Πόσο τους χαιρόμουν που είχαν εγωισμό και περηφάνια και κέρδιζαν πολύ χρήμα! Πόσο τους χαιρόμουν για το δέσιμο που είχαν για την εταιρία και τη θεωρούσαν δική τους! Πόσο τους χαιρόμουν που στρατολογούσαν με το ζόρι τους φίλους τους και τους έκαναν ασφαλιστές!

Τέτοια ανάπτυξη, το έλεγαν κι οι Ολλανδοί επενδυτές μας, δεν είχε ξαναγίνει σε όλον τον κόσμο κι αυτοί ήξεραν, γιατί είχαν πείρα σε 70 χώρες. Έτσι το 1995 χτυπήσαμε την πρώτη θέση κάνοντας το μοναδικό παγκόσμιο ρεκόρ, το 80% της νέας παραγωγής των 10 πρώτων υποκαταστημάτων της ελληνικής αγοράς να προέρχεται από δικά μας μαγαζιά. Τα γνωστά Mega Agencies, που είχαν στους κόλπους τους ασφαλιστές μοναδικούς, παθιασμένους, επαγγελματίες, έναν κι έναν, με ξεχωριστή λάμψη στα μάτια, με ιδιαίτερο στυλ και παρουσία.

Ήταν ο ανίκητος χαμογελαστός στρατός που νίκησε το φόβο της μεγάλης παραγωγής!

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



Εορταστικές εκδηλώσεις για τα 25 χρόνια της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Η Διοίκηση του Ομίλου των Επιχειρήσεων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, με την ευκαιρία, των 25 χρόνων λειτουργίας και προσφοράς της πρώτης και μεγαλύτερης εταιρίας Γενικών Κλάδων Ασφαλίσεων και πριν την εκπνοή του έτους 2003, τίμησε και ευχαρίστησε τους πρώτους εκατό εκλεκτούς της Συνεργάτες Θεσσαλονίκης, με δύο χωριστές εορταστικές εκδηλώσεις αμοιβαίας χαράς και εκτίμησης, στιγμιότυπα των οποίων ακολουθούν.

Οι εορταστικές εκδηλώσεις για το ένα τέταρτο αιώνος παρουσίας και προσφοράς της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ θα συνεχιστούν κατά το έτος 2004, προς τιμήν όλων των συντελεστών της αλματώδους προόδου και των δημιουργηθέντων πανίσχυρων θεμελίων μακροβιότητας, που εγγυώνται την επιτυχή και αισιόδοξη πορεία της Εταιρίας στο μέλλον.

Η Τούρτα των 25 χρόνων λειτουργίας της ΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Γενικών Κλάδων

Το κόψιμο της τούρτας. Από αριστερά, η κα Κλεοπάτρα Γιαννιώτη, ο Πρόεδρος κ. Μελάς Γιαννιώτης, ο Αντιπρόεδρος κ. Κώστας Γιαννιώτης και η μνηστή του δ. Κατερίνα Σουλτογιάννη.

Ο τόπος της πρώτης Γιορτής.

Οι επίσημοι προσκεκλημένοι, κατά την προσέλευσή τους στη Γιορτή, για τη συμπλήρωση των 25 χρόνων από την ίδρυση της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Γενικών Κλάδων, τους οποίους υποδέχονται οι οικοδεσπότες Μελάς και Κλεοπάτρα Γιαννιώτη και ο Κώστας Γιαννιώτης με τη μνηστή του Κατερίνα Σουλτογιάννη.

4. Ο κος και η κα Τόλια. 5. Ο κ. Αναστάσιος Παπαδόπουλος με τη σύζυγό του Ευθυμία. 6. Ο κος και η κα Αβραμίδη. 7. Ο κος και η κα Πολύζου , ο κος και η κα Κόπτση. 8. Ο κος και η κα Μαΐρ, ο κ. Στέφανος και η κα Θεοπίστη Ζίγκα.

9. Η κα Αλίκη Τζερά με τον γιο της κ. Δημήτρη Παπαθανασόπουλο, ο κος και η κα Καφανταρίδη.

Ο Κώστας Γιαννιώτης κόβει την τούρτα.

Σβήσιμο κεριών από τον κ. Μελά Γιαννιώτη και τον κ. Κώστα Γιαννιώτη.

12. Ο κ. Γεώργιος Αρβανιτάκης , ο κ. Χρήστος Γαλατάς.
13. Ο κ. Χαράλαμπος και η κα Κατερίνα Τσεπλετίδη.

14. Ο κος και η κα Λάμπου.

17. Ο κος και η κα Δημητρίου. 18. Ο κος και η κα Τσαπακίδη.

19. Ο κ. Δημήτρης Κιάννας με την κόρη του κ. Βάσω Κιάννα. 20. Ο κ. Νίκος Χατζηπαππάς , ο κ. Αρτέμης Μπισμπινάς. 21. Ο κος και η κα Χατζηγιάννη. 22. Ο κος θωμάς και η κα Βάσω Ρομποπούλου. 23. Η κα Μαριάννα Κόντε, ο κ. Νίκος Χατζηαποστόλου.

10. Ο κος και η κα Παπαδόπουλου. 11. Ο κος και η κα Γούσιου. 24. Ο κος και η κα Μπάμπου.
25. Οι δύο Πρόεδροι Χ. Πολύζος και Μ. Γιαννιώτης σε ασπασμούς.

15. Ο κος και η κα Παππά. 16. Ο κος και η κα Χαρισιάδη.

27. Χαιρετισμός.
28. Συμβολική παράδοση «μαχαιριού» από πατέρα σε γιό.

31. Τσούγκρισμα και Ευχές. 33. Η κα Κλεοπάτρα Γιαννιώτη, ο κ. Κώστας Γιαννιώτης και η μνηστή του δ. Κατερίνα Σουλτογιάννη, η κα Μαρίκα Λάμπου. 34. Ο κος και η κα Μωραϊτοπούλου. 35. Ο κ. Γιάννης Αβραμίδης, ο κ. Δημήτρης Δαγκλής, η κ. Αβραμίδου. 36. Η κα Αβραμίδου, η κα Δαγκλή.

37. Ο κος και η κα Παπαδοπούλου. 38. Ο κ. Δημήτρης Παπαθανασόπουλος, ο κ. Γιάννης Καμπούρογλου, ο κ. Δημήτρης Κιάννας. 39. Ο κ. Γεώργιος Λάμπος, ο κ. Νίκος Χατζηπαπάς, ο κ. Αρτέμης Μπισμπινάς,. 40. Η κα Μαριάννα Κόντε, ο κ. Νίκος Χατζηαποστόλου, η κα Κλεοπάτρα Γιαννιώτη. 41. Ο κος και η κα Παππά.

42. Ο κ. Γεώργιος Κόπτσης, ο κ. Αναστάσιος Παπαδόπουλος με τη σύζυγό του Έφη.

47. Ο κος Θωμάς και η κα Βάσω Ρομποπούλου.

52. Ο κος Λ. Καφανταρίδης με τη σύζυγό του.

Ο Πρόεδρος στα «κέφια» του.

45. Η κα Πολύζου, η κα Κόπτση. 46. Ο κ. Νίκος Κομνηνός.

50. Ο κ. Στέφανος Ζίγκας με τη σύζυγό του Θεοπίστη. 51. Ο κος Γ. Μπάμπος με τη σύζυγό του.

55. Το... χωριστό τραπέζι του άφθονου πνεύματος και οινοπνεύματος. 56. Ο Πρόεδρος ανταλλάσσει ευχές.

43. Ο κος και η κα Τόλια. 44. Ο κ. Χάρης Πολύζος. 48. Η κα Κατερίνα και ο κ. Χαράλαμπος Τσεπλετίδη. 49. Ο κος και η κα Μαΐρ. 53. Ο κος Μ. Τσαπακίδης με τη σύζυγό του.

57. Ο κος Αν. Χαρισιάδης με τη σύζυγό του. 58. Ο Πρόεδρος μεταξύ των κυριών Βασιλική Κιάννα και Αλίκη Τζερρά. 59. Ο κ. Γεώργιος Γούσιος, ο κ. Χρήστος Γαλατάς, ο κ. Γεώργιος Αρβανιτάκης. 60. Η κα και ο κος Δημητρίου, ο κ. Ελευθέριος Μωραϊτόπουλος. 54. Ο κος Χατζηγιάννης με τη σύζυγό του.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Άποψη της Αίθουσας Εκδηλώσεων.

Ο κ. Μελάς Γιαννιώτης και η κα Κλεοπάτρα Γιαννιώτη.

Ο κ. Κώστας Γιαννιώτης με τη μνηστή του δ. Κατερίνα Σουλτογιάννη.

Καλαματιανά.

Άποψη της Αίθουσας «ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ», όπου παρατέθηκε Δείπνο προς τιμήν εκλεκτών Συνεργατών Θεσσαλονίκης.

Η Δεύτερη Εκδήλωση στην Αίθουσα «ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ»

Οι Συνεργάτες που παρευρέθηκαν:

Ο κος & η κα Αντωνιάδη, ο κ. Εμμανουήλ Αντωνογιαννάκης με το γιο του Πέτρο, ο κ. Γιάννης Ατματζίδης, ο κος & η κα Βαβουλίδη, ο κος & η κα Γραμμενίδη, ο κ. Κων/νος Δαδήρας και η κα Δέσποινα Καρύδη, ο κος & η κα Ζαμπίδου, ο κος & η κα Καράμπελα, ο κ. Θάνος Λιλιόπουλος και η κ. Βασιλική Λιλιοπούλου, ο κ. Ιωάννης και η κ. Κλεοπάτρα Κουκούδη, ο κ. Νικηφόρος και η κ. Ελένη Γκαραβέλα, ο κος & η κα Μήτκα, ο κ. Παναγιώτης και η κ. Στυλιανή Κατσανίδη, ο κ. Γεώργιος Παπαναστασίου, ο κος & η κα Παρίση, ο κ. Αλέξανδρος Παρκοσίδης με τη σύζυγο και τη μητέρα του, ο κ. Μιχάλης Πενλίδης, ο κος & η κα Τσιμπιρίδη, ο κος & η κα Τσιπουλίδη, ο κ. Λεωνίδας και η κ. Αικατερίνη Μαυρίδη, ο κος & η κα Χατζηαγόρου, ο κος & η κα Χατζηιωαννίδου και ο κος & η κα Χωματά.

Από πλευράς Διοίκησης και Στελεχών του Ομίλου παρευρέθηκαν:

Ο κ. Μελάς & η κ. Κλεοπάτρα Γιαννιώτη, ο κ. Κώστας Γιαννιώτης και η μνηστή του δ. Κατερίνα Σουλτογιάννη, ο κ. Κώστας & η κ. Γιούλη Βρανάκη, ο κ. Αθανάσιος Καράμπελας, ο κ. Κυριάκος Δούψας, η κ. Αθηνά Πιτάνιου, η κ. Καίτη Κουσουρή και η κ. Μαρία Μωϋσιάδου.

Το νεόκτιστο κτίριο του Ομίλου, όπου και η Αίθουσα «ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ».

Τα ουσιώδη δικονομικά ζητήματα του γερμανικού νόμου για το δίκαιο των γενικών όρων συναλλαγών

Μέρος Ι: Η συλλογική αγωγή

*Της Μαρίας Μαντζουράνη**

Αντικείμενο της μελέτης που ακολουθεί είναι τα δικονομικά προβλήματα που προκύπτουν από τις καινότομες ρυθμίσεις του γερμανικού νόμου για το δίκαιο των γενικών όρων των συναλλαγών και συγκεκριμένα οι §§ 13, 19 και 21 του νόμου. Το γεγονός ότι πρόκειται για ένα νέο πρωτοποριακό θεσμό του γερμανικού δικαίου –που δεν έχει κάποιον αντίστοιχο στο ελληνικό δίκαιο– καθιστά σκόπιμη την πρόταξη μιάς εισαγωγής στο όλο θέμα δηλαδή μιάς αναφοράς στην ιστορία και στην προβληματική του συγκεκριμένου νόμου, στον ευρύτερο δικαιικό χώρο, στον οποίο αυτός εντάσσεται και στη δυναμική που αναπτύσσουν οι αλληλεξαρτήσεις μεταξύ ουσιαστικού και δικονομικού δικαίου στο χώρο της σύγχρονης οικονομικής ζωής. Ιδιαίτερα σημαντικό είναι να δούμε πως η επιταγή προς το σύγχρονο νομοθέτη για προστασία του καταναλωτικού κοινού επέβαλε συγκεκριμένες θεσμικές μεταβολές τόσο στο ουσιαστικό, όσο και στο δικονομικό δίκαιο και πως αυτές με τη σειρά τους έθεσαν σε κίνηση μια διαδικασία αμφίδρομης εξελικτικής επενέργειας του ενός κλάδου πάνω στον άλλο. Ο θεσμός των γενικών όρων συναλλαγών εντάσσεται από άποψη νομικής δογματικής στο χώρο του αστικού δικαίου αλλά εφάπτεται και των ορίων του οικονομικού δικαίου1. Η θεωρητική του επεξεργασία στους σχολιαζόμενους κώδικες και τα επιστημονικά εγχειρίδια ακολουθεί το τμήμα των Γενικών Αρχών του Αστικού Κώδικα. Την πρακτική του ωστόσο σημασία αναπτύσσει στο χώρο της οικονομικής ζωής, του ευρύτερου οικονομικού δικαίου και ιδιαίτερα του ευαίσθητου χώρου του δικαίου προστασίας του καταναλωτή.

Ι. Ιστορία του θεσμού2

Οι γενικοί όροι συναλλαγών αποτελούν προϊόν της βιομηχανικής επανάστασης του 19ου αι., όταν η παραγωγή μεμονωμένων αγαθών αντικαθίσταται ραγδαία από την μαζική παραγωγή τυποποιημένων προϊόντων. Η μαζική παραγωγή συνοδεύεται από την ανάγκη της μαζικής διακίνησης αυτών των αγαθών, που με τη σειρά της έχει σαν αποτέλεσμα την ανάγκη τυποποίησης των συμβάσεων ώστε να διευκολύνεται η ομοιόμορφη μαζική τους χρησιμοποίηση. Η αρχή αυτής της εξέλιξης τοποθετείται ιστορικά στο β' μισό του 19ου αι. Μέχρι το τέλος του α' παγκοσμίου πολέμου έχει γενικευθεί η χρήση γενικών όρων συναλλαγών σ' όλους σχεδόν τους τομείς της βιομηχανίας και του εμπορίου.

Ι. Αιτία

Το ενδιαφέρον των επιχειρήσεων στη χρήση γενικών όρων συναλλαγών εξηγείται κυρίως από τις νέες ανάγκες της οικονομικής ζωής στα πλαίσια των αναπτυγμένων βιομηχανικών κοινωνιών, που καθιστούν απαραίτητη την όσο το δυνατόν καλύτερη και ακριβέστερη πρόβλεψη του επιχειρησιακού κινδύνου. Οι κλασσικές μορφές συμβάσεων που ρυθμίζει ο αστικός κώδικας, οριοθετώντας γενικά μόνο πλαίσια που πρέπει κατά τη σύναψη των συμβάσεων κάθε φορά να εξειδικεύονται, αποδεικνύονται αντιοικονομικές και επομένως δεν ανταποκρίνονται στις σύγχρονες οικονομικές συνθήκες.

Πέρα απ' αυτό όμως αναπτύχθηκαν με την εξέλιξη της οικονομικής ζωής νέα είδη συμβάσεων που δεν προβλέπονται και δεν ρυθμίζονται ούτε στα γενικότερα πλαίσια από τον ΑΚ όπως για παράδειγμα οι τραπεζικές συμβάσεις, οι συμβάσεις Leasing κ.ά.

2. Έκταση της χρήσης γενικών όρων συναλλαγών

Η έκταση της χρήσης γενικών όρων συναλλαγών σήμερα δεν είναι εύκολο να προσδιοριστεί μιάς και δεν υπάρχουν ακριβή στατιστικά στοιχεία. Είναι γνωστό ωστόσο ότι υπάρχουν τομείς της οικονομικής ζωής, που κυριαρχούνται ολοκληρωτικά απ' αυτούς –κατά 100% στον κλάδο των ασφαλειών, τραπεζών, τουρισμού, εμπορίας αυτοκινήτων κ.ά.[3]. Η έκταση της χρήσης τους εξαρτάται άμεσα και από το είδος και το κόστος των αγαθών και υπηρεσιών που αφορούν. Παρατηρείται ότι ενώ στη μαζική διακίνηση χαμηλού κόστους αγαθών και υπηρεσιών έχει πια επιβληθεί η χρήση τους αντίθετα στη διακίνηση αγαθών και υπηρεσιών σημαντικού κόστους επικρατεί η τάση μερικής ή πλήρους αποφυγής τους. Αυτό αποτελεί ένα σημαντικό στοιχείο συνδεόμενο με την προβληματική του δικαίου προστασίας του καταναλωτή. Σε πολλούς τομείς της οικονομικής ζωής η χρήση συμβάσεων προσχωρήσεως επιβλήθηκε στον κατά κανόνα αδύναμο τελικό καταναλωτή ευκολότερα απ' ό,τι στον κατά κανόνα οικονομικά και συναλλακτικά ισχυρότερο ενδιάμεσο καταναλωτή.

3. Κίνδυνοι του θεσμού

Τα παραπάνω στοιχεία καθιστούν ήδη ολοφάνερο ότι οι γενικοί όροι συναλλαγών έχουν να παρουσιάσουν εκτός από μια σειρά αναμφισβήτητων πλεονεκτημάτων και βασικότατα μειονεκτήματα. Βασικός στόχος του χρήστη γενικών συναλλαγών είναι η ενίσχυση της δικής του συναλλακτικής θέσης και η εξασθένηση αυτής του αντισυμβαλλόμενού του. Η πράξη αποδεικνύει ότι ο πελάτης δεν διαπραγματεύεται αλλά κατά κανόνα "υποτάσσεται" στη σύμβαση που έχει ήδη συντάξει ο χρήστης των γενικών όρων, επειδή απ' τη μια δεν διαθέτει τις απαραίτητες γνώσεις, το χρόνο και την οργάνωση και απ' την άλλη είναι οικονομικά ανίσχυρος να διαπραγματευθεί ή να επιβάλλει αλλαγές όρων της σύμβασης. Κατά τεκμήριο χρησιμοποιούνται γενικοί όροι συναλλαγών σε σχέσεις χαρακτηριζόμενες σαν σχέσεις οικονομικής εξουσιάσεως.

Εκτός των άλλων η προηγούμενη προσεκτική μελέτη του συγκεκριμένου πλέγματος των γενικών όρων της σύμβασης απαιτεί χρόνο και χρήμα πολύτιμο και όχι διαθέσιμο από τον καταναλωτή για μία σύμβαση, ενώ για τον χρήστη αξίζει να διατεθεί αφού το ίδιο πλέγμα όρων θα χρησιμοποιηθεί σε μια σειρά ομοειδών συμβάσεων.

Η αναφορά ορισμένων από τους κινδύνους που ελλοχεύουν στο θεσμό των γενικών όρων συναλλαγών αποκαλύπτει ότι ο θεσμός διατρέχεται από τη βασική αντίφαση του οικονομικού δικαίου, αυτήν μεταξύ ελευθερίας και δέσμευσης. Μία από τις βασικές αρ-

χές του αστικού δικαίου, η ελευθερία των συμβάσεων κινδυνεύει ν' αναιρεθεί στην ουσία της[4].

Πέρα όμως από το θεσμικό πρόβλημα που ανακύπτει, τίθεται κι ένα άλλο: κινδυνεύει ν' αναιρεθεί και αυτή καθεαυτή η διαπραγματευτική ελευθερία που αποτελεί το λογικό πρότερο της ελευθερίας των συμβάσεων και υποτίθεται ότι αποτελεί το θεμέλιο κάθε σύμβασης. Ο χρήστης δεν διαπραγματεύεται αλλά επιβάλλει τη σύμβαση στους όρους του εκμεταλλευόμενος την οικονομική του υπεροχή και την οργανωτική του συνοχή. Κάτω απ' αυτές τις πραγματικές συνθήκες ενδεχόμενη εμμονή του καταναλωτή στη διαπραγματευτική του ελευθερία δε σημαίνει τίποτε άλλο παρά παραίτηση από την απόλαυση του συγκεκριμένου αγαθού.

4. Ανάγκη θεσμοθέτησης διαδικασίας ελέγχου

Οι κίνδυνοι της χρήσης γενικών όρων συναλλαγών έκαναν συνειδητή την ανάγκη θεσμοθέτησης διαδικασίας ελέγχου. Αρχικά τα δικαστήρια κινήθηκαν πολύ διστακτικά προς αυτή την κατεύθυνση και περιορίστηκαν στην άρση καταφανών μόνο αδικιών σε βάρος του αντισυμβαλλόμενου του χρήστη γενικών όρων συναλλαγών με τη βοήθεια της διορθωτικής ερμηνείας των όρων. Γρήγορα όμως η σαφής διατύπωση των όρων έφραξε αυτό το δρόμο με αποτέλεσμα ν' αναγκαστούν τα δικαστήρια να προχωρήσουν σ' έναν ανοιχτό πια έλεγχο του περιεχομένου τους. Πολύ σύντομα αναπτύχθηκε πλούσια νομολογία, η κυρίαρχη τάση της οποίας αποτέλεσε και το περιεχόμενο του ειδικού νόμου για τους γενικούς όρους συναλλαγών. Ο βασικός λόγος που οδήγησε στην ψήφιση του συγκεκριμένου νόμου εντοπίζεται στην ανάγκη θεσμοθέτησης ενός δεσμευτικού μέτρου, ικανού να χρησιμοποιηθεί από τα δικαστήρια για τον έλεγχο του περιεχομένου των γενικών όρων συναλλαγών και η ανάγκη παροχής εντονότερης προστασίας στο κα-

** Η μελέτη αυτή αποδίδει εισήγηση που έγινε στο ερευνητικό ινστιτούτο δικονομικών μελετών (ΙΔΜΕ) στις 13.2.1987 και τη δημοσιεύει το ΝΑΙ στη μνήμη της Μαρίας Μαντζουράνη με ελπίδα να φανεί χρήσιμη στην ασφαλιστική κοινωνία.*

ταναλωτικό κοινό.
Η συνειδητοποίηση του γεγονότος ότι οι ουσιαστικού δικαίου ρυθμίσεις του νόμου τότε μόνο θα επιτύχουν το σκοπό τους, αν θα συνοδευτούν και από την πρόβλεψη αντίστοιχης διαδικασίας, οδήγησε στη συμπλήρωση του νόμου με δικονομικές διατάξεις. Από τη σκοπιά της διαμόρφωσης μιας διαδικασίας ικανής να εξυπηρετήσει τις παραπάνω ανάγκες συζητήθηκαν στα πλαίσια της νομοπαρασκευαστικής επιτροπής τρία μοντέλα:
α) *δημιουργία διοικητικής υπηρεσίας ελέγχου* των χρησιμοποιούμενων στη συναλλακτική ζωή γενικών όρων, η οποία τελικά απορρίφθηκε, διότι επικράτησε ο φόβος ότι ο διοικητικός έλεγχος δημιουργώντας ένα τεκμήριο νομιμότητας μπορεί να λειτουργήσει ανασχετικά στην επιδίωξη δικαστικού ελέγχου, απαραίτητου σ' ένα κράτος δικαίου[5].
β) *συλλογικές συμφωνίες μεταξύ των ενδιαφερομένων συναλλακτικών κύκλων* και αποδοχή προτύπων γενικών όρων συναλλαγών[6].
Η πρόταση αυτή απορρίφθηκε εξαιτίας του χαμηλού επιπέδου οργάνωσης των καταναλωτών.
γ) *Η θέσπιση συλλογικής αγωγής* –κατά το πρότυπο της συλλογικής αγωγής που προβλέπει ο νόμος κατά του αθέμιτου ανταγωνισμού–, που να έχει σαν αντικείμενο το γενικό και πλήρη δικαστικό έλεγχο των γενικών όρων συναλλαγών έξω από τα όρια ισχύος της μεμονωμένης σύμβασης. Το τελευταίο αυτό μοντέλο επιλέχτηκε τελικά από το Γερμανό νομοθέτη.
Η συλλογική αγωγή αποτελεί τη σημαντικότερη δικονομική ρύθμιση του συγκεκριμένου νόμου και συνιστά ένα νεωτερισμό σε σύγκριση με τη συλλογική αγωγή, όπως τη θέσπισε ο νόμος κατά του αθέμιτου ανταγωνισμού. Αποτελεί ένα νέο δικονομικό θεσμό, του οποίου εδώ και λίγα μόλις χρόνια αρχίζει να γίνεται συνειδητή η πρακτική σημασία, που εντοπίζεται στις καταστάσεις τις χαρακτηριζόμενες από ανισότητα. Όπως ήδη τονίσθηκε, ακόμη και οι ριζοσπαστικότερες ουσιαστικού δικαίου ρυθμίσεις, που αφορούν τέτοιες καταστάσεις δεν επιτυγχάνουν το στόχο τους, αν δεν συνοδεύονται από το δικονομικό τους αντίστοιχο.
Όμως τόσο η νομοθέτηση ειδικών ουσιαστικού δικαίου ρυθμίσεων που επιβλήθηκε από τη συνειδητοποίηση της ανάγκης προστασίας ευρύτερων συμφερόντων όσο και οι νέες μορφές παροχής έννομης προστασίας οι προσανατολισμένες στα συλλογικά ή γενικότερα συμφέροντα βρίσκονται σε διάσταση προς τις ξεπερασμένες από την οικονομική ζωή ατομικιστικές φιλελεύθερες αρχές του θετικού ιδιωτικού δικαίου[7]. Ήδη γίνεται σαφές ότι με το συγκεκριμένο θέμα αποκαλύπτεται η κορυφή μόνο του παγόβουνου και ότι υποκρύπτεται ένα σημαντικότατο γενικότερο πρόβλημα που μαζί με αυτό της χρονικής διάρκειας των δικών αποτελεί ένα από τα πιο επείγοντα σύγχρονα ζητήματα του αστικού δικονομικού δικαίου και από την αντιμετώπιση του οποίου θα επηρεασθεί άμεσα η λύση ενός ολόκληρου πλέγματος ειδικότερων προβλημάτων: βρισκόμαστε δηλαδή μπροστά στο *ζήτημα του καθορισμού της σχέσης των νέων δικονομικών δυνατοτήτων με το υπάρχον σύστημα του αστικού δικονομικού δικαίου.* Η συνταγματική επιταγή για παροχή όχι μόνο γρήγορης αλλά και αποτελεσματικής έννομης προστασίας μπορεί να πραγματωθεί μόνο εφ' όσον ληφθεί υπ' όψη η ιδιομορφία των συμφερόντων που αξιολογούνται σαν άξιες προστασίας. Το θεμελιώδες ερώτημα που προκύπτει είναι, αν είναι δυνατή η αποτελεσματική προστασία των συλλογικών συμφερόντων, αν δεν εγκαταλειφθεί η ατομικιστική-φιλελεύθερη κατεύθυνση του ισχύοντος συστήματος του αστικού δικονομικού δικαίου. Μήπως δηλαδή θα ήταν σκοπιμότερο να επιχειρηθεί η ένταξη του νέου δικονομικού θεσμού της συλλογικής αγωγής στο παραδοσιακό σύστημα του αστικού δικονομικού δικαίου ή αντίθετα οφείλει η επιστήμη να αρχίσει να ερμηνεύει τις αρχές και τους θεσμούς του παραδοσιακού αστικού δικονομικού δικαίου με το πνεύμα των νέων δικονομικών κανόνων επιτυγχάνοντας έτσι την ανανέωση και παραπέρα διάπλασή του;
Κάτω επομένως από το ειδικότερο θέμα –συλλογική αγωγή– κρύβεται ένα γενικότερο και ίσως το σημαντικότερο σύγχρονο μεθοδολογικό πρόβλημα, του οποίου βέβαια στα πλαίσια αυτής της μελέτης δεν είναι δυνατόν να επιχειρηθεί παρά μία προσέγγιση. Ακριβώς αυτή η μεγάλη δογματική και πρακτική σημασία οδήγησε στην επιλογή του συγκεκριμένου ζητήματος σαν αντικείμενο αυτής της μελέτης.

II. Οι σημαντικότερες δικονομικές ρυθμίσεις του νόμου

Την συλλογική αγωγή προβλέπει ο νόμος για το δίκαιο των γενικών όρων συναλλαγών στην §13 στην οποία ορίζεται ότι:
(1) κατά εκείνου ο οποίος σε γενικούς όρους συναλλαγών χρησιμοποιεί ή συνιστά για τις συναλλαγές όρους, που είναι άκυροι σύμφωνα με τις §§ 9 μέχρι 11 αυτού του νόμου, μπορεί να προβληθεί η αξίωση παράλειψης και σε περίπτωση σύστασης και η αξίωση ανάκλησης.
(2) οι αξιώσεις παράλειψης και ανάκλησης μπορούν να προβληθούν μόνο:
1. από συλλόγους, που έχουν ικανότητα δικαίου[8] στων οποίων τα καταστατικά καθήκοντα ανήκει η μέριμνα των συμφερόντων των καταναλωτών με διαφώτιση και παροχή συμβουλών, εφ' όσον έχουν σαν μέλη συλλόγους που αναπτύσσουν δραστηριότητα σ' αυτόν τον τομέα ή τουλάχιστον 75 φυσικά πρόσωπα.
2. από επαγγελματικούς συλλόγους που έχουν ικανότητα δικαίου.
3. από τα βιομηχανικά και εμπορικά επιμελητήρια και τα επιμελητήρια χειροτεχνών.
(3) Οι σύλλογοι του εδ. 2 αρ. 1 δεν μπορούν να προβάλλουν τις αξιώσεις παράλειψης ή ανάκλησης, όταν οι γενικοί όροι συναλλαγών χρησιμοποιούνται με αντισυμβαλλόμενο έμπορο και η σύμβαση ανήκει στον επαγγελματικό του τομέα ή όταν οι γενικοί όροι συναλλαγών συνιστώνται για αποκλειστική χρήση μεταξύ εμπόρων.
(4) Οι αξιώσεις του εδ. 1 παραγράφονται μετά παρέλευση 2 χρόνων από το χρονικό σημείο, κατά το οποίο ο δικαιούχος έλαβε γνώση της χρήσης ή σύστασης των άκυρων γενικών όρων συναλλαγών και ανεξάρτητα απ' τη γνώση σε 4 χρόνια από τη χρήση ή σύσταση.
Στην § 19 ο νόμος παρέχει στον υποχρεωθέντα με δικαστική απόφαση σε παράλειψη χρήστη γενικών όρων την ένσταση ότι με μεταγενέστερη απόφαση του Ανωτάτου Ομοσπονδιακού Δικαστηρίου επιτράπηκε η χρήση των συγκεκριμένων όρων στις συναλλαγές.
«§ 19 – Ένσταση σε περίπτωση μεταβολής της νομολογίας. Ο χρήστης, στον οποίο απαγορεύτηκε χρήση όρου, μπορεί με την αγωγή της παρ. 767 ΠολΔ[9] να προτείνει την ένσταση, ότι εκδόθηκε μεταγενέστερα απόφαση του Ανωτάτου Ομοσπονδιακού Δικαστηρίου ή της Κοινής Ολομέλειας των Ανωτάτων Δικαστηρίων της Ομοσπονδίας, η οποία δεν απαγορεύει τη χρήση αυτού του όρου για το ίδιο είδος δικαιοπραξιών και ότι η επίσπευση αναγκαστικής εκτέλεσης εναντίον του θα έβλαπτε την επιχείρησή του κατά τρόπο όχι ανεκτό».
Με την § 21 εξασφαλίζεται η επέκταση των αποτελεσμάτων της απόφασης που εκδόθηκε σε δίκη μεταξύ του χρήστη άκυρων γενικών όρων συναλλαγών και ενός των νομιμοποιούμενων συλλόγων της παρ. , και σε κάθε τρίτο αντισυμβαλλόμενο του χρήστη. Με την επέκταση των αποτελεσμάτων της απόφασης νομιμοποιείται ο τρίτος να επι-

ATHENS ADVERTISING

Ασφαλώς, από θέση ισχύος

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

Στην Ελλάδα, το **Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν.ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ-Χ.ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε.** εκπροσωπεί από το 1951 το **AMERICAN INTERNATIONAL GROUP (AIG)**, στηρίζοντας ιδιώτες και επιχειρήσεις με την πιο έγκυρη και προηγμένη ασφαλιστική τεχνογνωσία, εξυπηρετώντας με συνέπεια και επαγγελματισμό τόσο τις καθημερινές οικογενειακές τους ανάγκες όσο και τις πλέον εξειδικευμένες επιχειρηματικές απαιτήσεις τους.

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

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

AIG GREECE

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

καλεσθεί την ακυρότητα των παρά την απαγόρευση χρησιμοποιούμενων γενικών όρων και στη δική του συναλλακτική σχέση με τον υποχρεούμενο σε παράλειψη χρήστη.

«§ 21 – ισχύς της απόφασης. Αν ο καταδικασθείς χρήστης ενεργεί αντίθετα προς την επιταγή παράλειψης, τότε πρέπει να θεωρηθεί ο όρος στους γενικούς όρους συναλλαγών άκυρος, στον βαθμό που ο θιγόμενος αντισυμβαλλόμενος επικαλείται την ισχύ της απόφασης παράλειψης. Δεν μπορεί όμως να επικαλεστεί την ισχύ της απόφασης παράλειψης, αν ο καταδικασθείς χρήστης θα μπορούσε να εγείρει την αγωγής της § 19».

Με σκοπό να εξασφαλισθεί η ευρύτερη δυνατή ενημέρωση των ενδιαφερομένων σχετικά με τις εκδιδόμενες με αυτή τη διαδικασία αποφάσεις δίνει η § 18 την ευχέρεια στο δικαστήριο να επιτρέψει στον ενάγοντα μετά από αίτησή του τη δημοσίευση της απόφασης στην ομοσπονδιακή εφημερίδα δημοσιεύσεων με έξοδα του εναγομένου. Ταυτόχρονα έχει εισαχθεί μέσω της επιτροπής εποπτείας των Καρτέλ ένα σύστημα περιεκτικής καταχώρισης. Το δικαστήριο υποχρεούται να γνωστοποιεί στην παραπάνω επιτροπή τόσο τις εκκρεμείς συλλογικές αγωγές όσο και τις τελεσίδικες αποφάσεις σύμφωνα με την § 20 εδ. 1 του νόμου. Η επιτροπή εποπτείας των καρτέλ διατηρεί αντίστοιχο μητρώο καταχωρίσεων και υποχρεούται να χορηγεί πληροφορίες σχετικά με τις υπάρχουσες καταχωρήσεις σε κάθε ενδιαφερόμενο (§ 20 εδ. 3 και 4). Η παροχή πληροφοριών δεν προϋποθέτει επίκληση εννόμου συμφέροντος του αιτούντα.

Ολοκληρώνοντας την παρουσίαση του πλέγματος των δικονομικών διατάξεων του νόμου πρέπει ν' αναφερθεί και η § 22 που αφορά στην αξία του αντικειμένου της διαφοράς. Σύμφωνα με αυτή τη διάταξη η αξία του αντικειμένου της διαφοράς δεν επιτρέπεται να υπερβαίνει τις 500.000 γερμ. Μάρκα.

Β. Τα δικονομικά προβλήματα της συλλογικής αγωγής

Από την πληθώρα των δικονομικών προβλημάτων που δημιούργησε η § 13 του νόμου η μελέτη θα περιορισθεί σ' αυτά που κατά κύριο λόγο απασχολούν τη γερμανική νομική επικαιρότητα.

Ι. Αξιώσεις παράλειψης και ανάκλησης

Στην § 13 εδ. 1 του νόμου χορηγούνται οι αξιώσεις παράλειψης κατά του χρήστη άκυρων γενικών όρων συναλλαγών και παράλειψης και ανάκλησης κατά του προτείνοντα τη χρήση άκυρων γενικών όρων συναλλαγών. Από τη συγκεκριμένη διατύπωση της § 13 εδ. 1 του νόμου δεν προκύπτουν κάποιες ιδιαιτερότητες ως προς τις ειδικότερες προϋποθέσεις των παραπάνω αξιώσεων.

Ιδιαίτερο πρόβλημα προκύπτει σχετικά με την εξειδίκευση των όρων «χρήση» και «σύσταση χρήσης» γενικών όρων συναλλαγών. Η νομολογία έχει ήδη αρχίσει να ασχολείται με την εξειδίκευσή τους χωρίς ωστόσο να έχει ακόμη παγιωθεί κάποια κρατούσα θέση[10].

Προϋπόθεση και των δύο αξιώσεων είναι η χρήση ή αντίστοιχα η σύσταση της χρήσης γενικών όρων στις συναλλαγές. Δεν απαιτείται όμως να έχει ήδη πραγματωθεί η χρήση, δηλαδή να αποτελούν ήδη οι συγκεκριμένοι όροι και συμβατικό περιεχόμενο[11]. Αρκεί να προβαίνει ο χρήστης σε τέτοιες ενέργειες που να δηλώνουν την πρόθεσή του να τους χρησιμοποιήσει σε σύμβαση. Επίσης δεν έχει νομική σημασία ποιος διατύπωσε τους όρους[12], ούτε το αν τυχόν ο χρήστης επέμεινε στη χρήση τους[13]. Επίσης δεν έχει καμία σημασία, αν το γεγονός ότι σε συγκεκριμένη σύμβαση περιλήφθηκε άκυρος όρος, προκάλεσε συγκεκριμένη ζημιά του αντισυμβαλλόμενου του χρήστη[14]. Η πλάνη του χρήστη ως προς την εγκυρότητα του χρησιμοποιηθέντος όρου είναι νομικά αδιάφορη[15].

Η αξίωση παράλειψης γεννάται ακόμη και αν ο χρήστης έχει εμφανώς ακυρώσει τους γενικούς όρους στα έντυπα συμβάσεων που εξακολουθεί όμως να χρησιμοποιεί[16].

Η αξίωση ανάκλησης γεννάται με την πρόταση χρησμοποίησης των συγκεκριμένων όρων στις συναλλαγές. Η πρόταση αυτή δεν χρειάζεται να γίνεται δημόσια, απευθυνόμενη σε αόριστο κύκλο προσώπων, ούτε γραπτά, αλλά αρκεί και η από τηλεφώνου πρόταση[17].

Επίσης δεν απαιτείται η προηγούμενη διατύπωση των όρων. Πολύ περισσότερο αρκεί η ad hoc διατύπωσή τους κατά τη στιγμή που γίνεται η πρόταση.

Ιδιαίτερη σημασία για την κατανόηση της έκτασης εφαρμογής του νόμου έχει η επισήμανση ότι ακόμη και δημόσιες υπηρεσίες, που είτε οι ίδιες χρησιμοποιούν[18], είτε προτείνουν στις συναλλαγές τη χρήση συγκεκριμένων όρων συναλλαγών μπορούν να εναχθούν προς παράλειψη ή ανάκληση[19]. Επίσης υπό όρους μπορεί ακόμη και δικηγόροι, συμβολαιογράφοι και συγγραφείς βιβλίων προτύπων γενικών όρων συναλλαγών να είναι εναγόμενοι[20].

Σημαντικότατο ερμηνευτικό πρόβλημα δημιουργεί το εδ. 2 της § 13 του νόμου. Σ' αυτή τη διάταξη δεν διευκρινίζεται αν πρόκειται για ουσιαστικού δικαίου ατομικές ή συλλογικές αξιώσεις, δηλ. ποιός είναι ο φορέας τους. Ασκούν οι νομιμοποιούμενοι στο εδ. 2 της § 13 σύλλογοι με την έγερση των αγωγών παράλειψης και ανάκλησης δικαιώματά τους, είναι δηλ. φορείς των ασκουμένων δικαιωμάτων (Eigenprozessführung) ή εμφανίζονται σαν μη δικαιούχοι διάδικοι (Fremde.....zessführung) και στη δεύτερη περίπτωση, ποιός είναι τότε ο φορέας των αντίστοιχων αξιώσεων;

Τα παραπάνω ερωτήματα δεν έχουν μόνον θεωρητική αλλά πρωταρχικά πρακτική σημασία, που εντοπίζεται στην ανάγκη να προστατευθεί ο εναγόμενος από τον κίνδυνο πολλαπλής εναγωγής του για μία «παράνομη» συμπεριφορά και να αποφευχθεί ο κίνδυνος έκδοσης αντιφατικών αποφάσεων.

Πριν αναφερθούν όμως οι διάφορες λύσεις προς τις οποίες προσανατολίζεται η γερμανική θεωρία, αξίζει να τονισθεί ότι το πρόβλημα έχει και μία συνταγματική πλευρά. Το δικαίωμα του εναγόμενου να προστατευθεί από την πολλαπλή εναγωγή του για μία και την ίδια συμπεριφορά προκύπτει άμεσα από το άρθρο 3 του γερμ. θεμελιώδους Νόμου και την αξίωσή του να κριθεί η συμπεριφορά του με επιεική τρόπο σε μία διαδικασία, που προκύπτει από το άρθρο 611 της σύμβασης για τα ανθρώπινα δικαιώματα.

Σχετικά με τη συνταγματική σκοπιά του προβλήματος τονίσθηκε τελευταία[21] ότι τα δικαστήρια σαν φορείς κρατικής εξουσίας υπόκεινται τη συνταγματική απαγόρευση της «κατάχρησης της εξουσίας»[22] τους. Απαγορεύεται δηλαδή να χρησιμοποιούν την εξουσία τους κατά τέτοιο τρόπο, ώστε ένας πολίτης λόγω μιας και της ίδιας, ίσως και «ορθής» συμπεριφοράς του να εξαναγκάζεται να απολογείται γι' αυτήν σε θεωρητικά αναρίθμητες δίκες κινούμενες από μη δικαιούχους διαδίκους με αποτέλεσμα έναν ανεπιεική και απαράδεκτο περιορισμό της συνταγματικά προστατευμένης οικονομικής τους ελευθερίας. Όταν λοιπόν –κατά την ίδια προβληματική– ο νομοθέτης θέλει να διώξει προσβολές του «εξ αντικειμένου δικαίου» ακόμη και εκεί που δεν υπάρχει άμεσα θιγόμενος ενάγοντας, δεν είναι επιτρεπτό να ορίσει ότι οποιοσδήποτε μπορεί να ενεργήσει δικαστικά «εξ ιδίου δικαιώματος». Σε τέτοιες περιπτώσεις μία δίκη είναι το επιεικέστερο, καταλληλότερο και μόνο συνταγματικά επιτρεπτό μέσο αντιμετώπισης της «παράνομης συμπεριφοράς».

Το συμπέρασμα αυτού του προβληματισμού τότε μόνον είναι σωστό, αν τεθεί σαν αφετηρία του συλλογισμού ότι στη διαφύλαξη της συναλλακτικής ζωής από άκυρους γενικούς όρους συναλλαγών, έχουμε να κάνουμε αποκλειστικά και μόνο με διαφύλαξη «εξ αντικειμένου δικαίου» και η ενεργητική νομιμοποίηση των συλλόγων δεν βασίζεται στη διακινδύνευση «εξ υποκειμένου δικαιώματός» τους[23]. Γι' αυτό το λόγο πρέπει να εξετασθεί αν οι νομιμοποιούμενοι ενεργητικά σύλλογοι είναι και φορείς των σχετικών αξιώσεων. Στα πλαίσια αυτής της μελέτης θα παρουσιασθούν απόψεις που δεν επιλέχτηκαν με κριτήριο τόσο την επίδρασή τους στην πράξη όσο την θεωρητική τους σπουδαιότητα.

ΙΙ. Οι νομιμοποιούμενοι σύλλογοι εκπροσωπούν το δημόσιο συμφέρον

Η αμέσως πιο κάτω παρουσιαζόμενη άποψη της οποίας υποστηρικτής είναι ο Marotzke[24], είναι η νεότερη και περισσότερο τολμηρή. Σύμφωνα με αυτή την άποψη αντικατοπτρίζεται στη νομοθετική πρόβλεψη της συλλογικής αγωγής η μέριμνα του νομοθέτη να καταπολεμηθεί μια παράνομη συμπεριφορά ακόμη και εκεί όπου δεν εμφανίζεται άμεσα θιγόμενος ενάγοντας, είτε γιατί δεν μπορεί να αποδείξει ότι θίγεται άμεσα, είτε γιατί δεν έχει αρκετή εποπτεία των συνθήκων που επικρατούν στις συναλλαγές, είτε γιατί τα ενδεχόμενα δικαστικά έξοδα είναι ιδιαίτερα υψηλά, είτε τέλος γιατί και ο ίδιος σκοπεύει να μιμηθεί τη συγκεκριμένη παρανομία και επομένως δεν έχει συμφέρον στην καταπολέμησή της. Η δομή όμως της πολιτικής δίκης επιβάλλει την παρουσία ενός ενάγοντα, που απόκειται στον νομοθέτη να τον προσδιορίσει και που αφού δεν απαιτείται να θίγεται ο ίδιος άμεσα, εμφανίζεται σαν εκπρόσωπος του δημοσίου συμφέροντος.

Γι' αυτό το ρόλο θα μπορούσαν να επιλεγούν η Εισαγγελία ή η Επιτροπή Εποπτείας των καρτέλ Bundeskartellamt ή και οποιαδήποτε άλλη κρατική υπηρεσία, στον βαθμό που δεν θα ήταν δυνατό να εντοπισθούν εξωκρατικοί παράγοντες. Τέτοιοι εξωκρατικοί παράγοντες κατάλληλοι για να τους ανατεθεί από το κράτος η εκπροσώπηση του δημοσίου συμφέροντος[25], και προβαίνουν στη δικαστική επιδίωξη αξιώσεων, των οποίων φορέας είναι το κράτος. Το κράτος όμως παρεμβαίνει απέναντι στους ιδιώτες σαν Ενότητα, και δεν επιτρέπεται να πολλαπλασιάζει την κρατική του εξουσία –ακόμη και αυτή των δικαστηρίων του– με το να υποχρεούται σε εκδίκαση περισσοτέρων της μίας δικών, επειδή παραχώρησε δικονομικά δικαιώματα σε περισσότερους ιδιώτες.

Επομένως η εκκρεμοδικία της αγωγής ενός συλλόγου κατά ενός χρήστη παρανόμων γενικών όρων συναλλαγών καθιστά απαράδεκτη την έγερση άλλης αγωγής, άλλου συλλόγου κατά του ίδιου χρήστη για τους ίδιους γενικούς όρους συναλλαγών.

Για να αποφευχθούν τα μειονεκτήματα που μπορεί ενδεχόμενα να προκύψουν λόγω της κακής διεξαγωγής της δίκης από το σύλλογο που πρόλαβε να εγείρει πρώτος την αγωγή, γίνεται δεκτή η δυνατότητα παρέμβασης[26] των λοιπών νομιμοποιούμενων συλλόγων στην εκκρεμή δίκη. Επίσης σε περίπτωση έγερσης περισσότερων δικών, τονίζεται η υποχρέωση των μεταγενέστερα επιλαμβανόμενων δικαστηρίων να διατάξουν την παραπομπή, ώστε να επιτευχθεί η συνένωση και συνεκδίκαση των αγωγών.

Η αναφερθείσα άποψη αφήνει αναπάντητα πολλά επιμέρους ζητήματα σημαντικά στην πράξη. Ανακύπτει π.χ. το ερώτημα αν οι νομιμοποιούμενοι σύλλογοι που δεν συμμετείχαν στη δίκη μπορούν de lege lata να επισπεύδουν οι ίδιοι την αναγκαστική εκτέλεση της απόφασης που έχει εκδοθεί στη δίκη μεταξύ ενός τρίτου συλλόγου και ενός χρήστη. Το ζήτημα έχει ιδιαίτερη πρακτική σημασία στην περίπτωση που ο σύλλογος που επίσπευσε τη δίκη, αδρανεί να επισπεύσει την αναγκαστική εκτέλεση και ο χρήστης δεν συμμορφώνεται με το περιεχόμενο της απόφασης.

ΙΙΙ. Κριτική τοποθέτηση

Η άποψη του Marotzke φαίνεται με την πρώτη ματιά λογική, πρακτική καθώς επίσης και «προοδευτική» μιας και εισάγει την προβληματική της «Δημοσιοποίησης»[27] των θεσμών του ιδιωτικού δικαίου επιλέγοντας μάλιστα ένα ευαίσθητο τομέα του. Η αποδοχή όμως αυτής της άποψης απ' τη μια προσκρούει σε μία σειρά δογματικής φύσης προβλήματα, απ' την άλλη μεριά αντενδείκνυται και για δικαιοπολιτικούς λόγους.

Ο Marotzke προσπάθησε να αντιμετωπίσει τα δικονομικά προβλήματα που δημιούργησε η θέσπιση της συλλογικής αγωγής εντάσσοντάς τα στη συλλογιστική των αξιώσεων παράλειψης, χωρίς ωστόσο αυτό να επιβάλλεται με λογική αναγκαιότητα. Όπως παρατηρεί ο Wolf[28] οι δυσκολίες δογματικής και συστηματικής ένταξης της αξίωσης παράλειψης δεν πρέπει να μεταφέρονται στη θεωρητική αντιμετώπιση της συλλογικής αγωγής.

Από τη στιγμή που ένα συγκεκριμένο συμφέρον αναγνωρίζεται από την έννομη τάξη σαν άξιο έννομης προστασίας με τη χορήγηση της αγωγής παράλειψης, δεν επιτρέπεται να εξαρτηθεί η πραγμάτωση της έννομης προστασίας του από τη συγκεκριμενοποίηση του φορέα του. Ζήτημα μπορεί να ανακύψει μόνο σχετικά με το ερώτημα, αν ένας συγκεκριμένος σύλλογος νομιμοποιείται να εκπροσωπήσει δικαστικά το συγκεκριμένο συμφέρον. Για την απάντηση σ' αυτό το ερώτημα είναι αδιάφορα τα θεωρητικά ζητήματα της αξίωσης παράλειψης. Το ότι τα προβλήματα που θέτει η συλλογική αγωγή είναι ανεξάρτητα από τη συλλογιστική της αξίωσης παράλειψης δείχνει και το προετοιμαζόμενο επόμενο νομοθετικό βήμα. Συζητείται ήδη η επέκταση της συλλογικής αγωγής και για τη δικαστική επιδίωξη των αξιώσεων αποζημίωσης. Στο σχέδιο της επιτροπής για την αναθεώρηση του δικαίου του αθέμιτου ανταγωνισμού[29] οι σύλλογοι νομιμοποιούνται να εγείρουν και αγωγές αποζημίωσης. Αν η συλλογιστική των αξιώσεων παράλειψης προσφέρεται για τη συγκεκριμένη θεωρητική προσέγγιση του Marotzke, είναι τουλάχιστον αμφίβολο, αν αυτό ισχύει και στην περίπτωση άλλων αξιώσεων.

Οι πρακτικές συνέπειες της άποψης που εκτέθηκε γίνονται τελείως σαφείς μόνο αν η άποψη συνδυασθεί με την πρακτική εφαρμογή των διατάξεων για την αξία του αντικειμένου της διαφοράς και την επιδίκαση των δικαστικών εξόδων. Οι προβλεπόμενοι στην §13 του νόμου σύλλογοι εκπροσωπούν διαφορετικά οικονομικά συμφέροντα, που σπάνια αλληλοκαλύπτονται. Ενώ οι σύλλογοι καταναλωτών εκπροσωπούν τα οικονομικά συμφέροντα κυρίως των τελικών καταναλωτών, οι επαγγελματικοί σύλλογοι και τα επιμελητήρια εκπροσωπούν αυτά των ανταγωνιστών του χρήστη γενικών όρων συναλλαγών. Κάθε είδος συλλόγου δραστηριοποιείται επομένως σε κατεύθυνση[30] καθοριζόμενη από τα συμφέροντα που εξυπηρετεί. Όταν λοιπόν ενεργοποιούνται δικαστικά οι επαγγελματικοί σύλλογοι και τα επιμελητήρια δεν παρέχεται καμία εγγύηση ότι θα εισαχθεί στη δίκη ο προβληματισμός και οι απόψεις των συλλόγων καταναλωτών. Τέτοια εγγύηση παρέχεται μόνο μέσα από τη δικαστική ενεργοποίηση των ίδιων των συλλόγων καταναλωτών.

Τα υψηλά δικαστικά έξοδα στο συγκεκριμένο χώρο λειτουργούν ανασχετικά για τη δραστηριοποίηση των συλλόγων καταναλωτών, οι οποίοι μιας και κατά κανόνα δεν διαθέτουν ισχυρά οικονομικά μέσα είναι υποχρεωμένοι να επιλέγουν με πολλή φειδώ και προσοχή και με βασικό κριτήριο την πιθανότητα επιτυχίας τις δίκες τους. Αυτός ο ανασχετικός παράγοντας δεν υπάρχει στους επαγγελματικούς συλλόγους, έτσι ώστε να είναι αυτοί που κατά κανόνα δραστηριοποιούνται πρώτοι, με αποτέλεσμα να καθιστούν απαράδεκτη τη μεταγενέστερη έγερση αγωγής εκ μέρους των συλλόγων καταναλωτών, αν γίνει δεκτή η άποψη του Marotzke. Οι σύλλογοι καταναλωτών δεν έχουν τις περισσότερες φορές ούτε και τη δυνατότητα παρέμβασης στη δίκη μιας και κατά γενική ομολογία το σύστημα πληροφόρησης που προβλέπει ο νόμος δεν έχει την αποτελεσματικότητα που αναμενόταν. Η υιοθέτηση επομένως της άποψης του Marotzke έχει σαν αποτέλεσμα την υποστήριξη των συμφερό-

ντων ενός μόνο συναλλακτικού κύκλου και μάλιστα του πιο καλά οργανωμένου, του πιο ολιγάριθμου αλλά και του οικονομικά ισχυρότερου και οδηγεί στον παραγκωνισμό των συμφερόντων της πολυαριθμότερης αλλά οικονομικά λιγότερο ισχυρής ομάδας των τελικών καταναλωτών. Το ότι αυτό δεν είναι σκοπός του νομοθέτη προκύπτει ανάγλυφα από την ίδια την ιστορική εξέλιξη. Αρχικά τις αγωγές παράλειψης του νόμου κατά του αθέμιτου ανταγωνισμού νομιμοποιούνταν να εγείρουν μόνο οι επαγγελματικοί σύλλογοι και τα επιμελητήρια. Επειδή αυτό κρίθηκε ανεπαρκές στην πράξη για την προστασία του καταναλωτικού κοινού προστέθηκε στην παρ. 13 εδ. 1 το υπεδάφιο α, με το οποίο νομιμοποιήθηκαν και οι σύλλογοι καταναλωτών να εγείρουν τις σχετικές αγωγές. Το επόμενο βήμα έγινε με τον νόμο για τους γενικούς όρους συναλλαγών, ο οποίος νομιμοποιεί μόνο συλλόγους (επαγγελματικούς και των καταναλωτών) και αποκλείει ιδιώτες καταναλωτές και ανταγωνιστές του χρήστη άκυρων γενικών όρων. Ο de facto αποκλεισμός επομένως των συλλόγων καταναλωτών –άρα και η άποψη του Marotzke έρχεται ευθέως σε αντίθεση με το πνεύμα και τον σκοπό του νόμου.

IV. Απόψεις για την έναρξη συλλογικών αξιώσεων

Έχουν διατυπωθεί και ποικίλες παραλλαγές της άποψης, ότι στην περίπτωση της συλλογικής αγωγής έχουμε να κάνουμε με τη δικαστική επιδίωξη αυθεντικών συλλογικών αξιώσεων. Εκπρόσωποι δύο παραλλαγών αυτής της άποψης είναι ο Gilles και ο Wolf.

1. Η άποψη του Gilles[31]

Κατά τον Gilles το πρόβλημα της πολλαπλής εναγωγής παρακάμπτεται, αν δεχτούμε από άποψη ουσιαστικού δικαίου την ύπαρξη συλλογικού δικαιώματος και μάλιστα όχι συλλογικού δικαιώματος της Ολότητας (Jus Popularis) αλλά συλλογικού δικαιώματος της περιορισμένης ομάδας καταναλωτών, των οποίων τα έννομα συμφέροντα πράγματι θίγονται άμεσα. Αν γίνει δεκτό τέτοιο ουσιαστικό δικαίωμα, δεν μένει παρά να γίνει επίσης δεκτό, ότι από δικονομική άποψη οι σύλλογοι καταναλωτών ασκούν τις συγκεκριμένες αγωγές σαν εκπρόσωποι των συμφερόντων της συγκεκριμένης ομάδας («Fremdes Recht im eigenen Namen») - ανεξάρτητα από το πώς θα λυθεί το πρόβλημα του ειδικότερου προσδιορισμού των πράγματι θιγόμενων καταναλωτών και του βαθμού διακινδύνευσης των συμφερόντων τους.
Η νομιμοποίηση αυτή στηρίζεται όχι σε εξουσιοδότηση[32] του συλλόγου από τα μέλη της συγκεκριμένης ομάδας καταναλωτών αλλά αποκλειστικά και μόνο από τα αντικειμενικά καθήκοντα του συλλόγου, όπως περιγράφονται στο καταστατικό και αναγνωρίζονται από το κράτος. Πρόκειται επομένως για «διαδίκους δυνάμει αξιώματος».
Η αποδοχή της ύπαρξης συλλογικού δικαιώματος της περιορισμένης ομάδας καταναλωτών είναι κατά τον Gilles και από άλλη άποψη σκοπιμότερη. Η συλλογική αγωγή προβλέφθηκε για να επιτύχει τη δικαστική επιδίωξη, εκεί όπου θίγονται σημαντικά συμφέροντα των καταναλωτών ακόμη και ιδιαίτερα, όταν η προβολή ατομικών δικαιωμάτων είναι τόσο μηδαμινή, ώστε ο νόμος δεν αναγνωρίζει αγώγιμη αξίωση στον τελικό καταναλωτή ή ο ίδιος δεν προβαίνει στην δικαστική της επιδίωξη.
Φορέας των θιγόμενων συμφερόντων είναι επομένως το περιορισμένο σύνολο καταναλωτών και όχι ο συγκεκριμένος κάθε φορά σύλλογος. Δηλαδή ο σύλλογος ασκεί «ιδίω ονόματι» ξένες αξιώσεις.
Ο Gilles καταλήγει στο συμπέρασμα, ότι αν έχει ήδη εγερθεί μια αγωγή παράλειψης ή ανάκλησης από ένα σύλλογο, τότε κάθε άλλη αγωγή άλλων συλλόγων για την ίδια υπόθεση είναι απαράδεκτη λόγω ταυτότητας του αντικειμένου της δίκης.

2. Η άποψη του Wolf[33]

Την ύπαρξη συλλογικού δικαιώματος δέχεται και ο Wolf, ο οποίος είναι εκφραστής της τελευταίας άποψης που θα παρουσιασθεί στα πλαίσια αυτής της μελέτης και είναι αντίθετος και με τις δύο προηγούμενες απόψεις που αναφέρθηκαν. Κατά της άποψης, ότι οι σύλλογοι νομιμοποιούνται ενεργητικά σαν εκπρόσωποι του κοινού ή δημόσιου συμφέροντος του οποίου φορέας είναι το κράτος, υποστηρίζει τα ακόλουθα. Αποστολή των συλλόγων είναι η διαφύλαξη των συμφερόντων των μελών τους, αυτά δε τα συμφέροντα δεν είναι ταυτόσημα με το κοινό ή δημόσιο συμφέρον. Απλά με τη διαφύλαξη των πρώτων επιτυγχάνεται ταυτόχρονα αλλά ανακλαστικά και η προστασία του κοινού ή δημοσίου συμφέροντος. Αυτό προκύπτει απ' το γεγονός ότι ο νόμος[34] νομιμοποίησε αποκλειστικά και μόνο –με περιοριστική απαρίθμηση– τα επιμελητήρια, τους επαγγελματικούς συλλόγους καθώς και τους συλλόγους καταναλωτών, δεν προχώρησε αντίθετα στη νομιμοποίηση άλλων συλλόγων, π.χ. σωματείων εργαζομένων, που θα μπορούσαν εξίσου αποτελεσματικά να εκπροσωπήσουν το δημόσιο συμφέρον στη συγκεκριμένη του έκφανση.
Ο νομοθέτης έθεσε σαν αφετηρία την υπόθεση, ότι η ανακλαστική προστασία του δημοσίου συμφέροντος εξασφαλίζεται με τη νομιμοποίηση των συγκεκριμένων συλλόγων, διότι τα ιδιωτικά έννομα συμφέροντα αυτών των συλλόγων αντιστοιχούν σε μεγάλο βαθμό στο δημόσιο συμφέρον. Με άλλα λόγια κρίνεται σκόπιμο να κινητοποιηθεί το ιδιωτικό συμφέρον για την προστασία και του δημοσίου συμφέροντος. Μόνο μέσα απ' αυτή την προσέγγιση εξηγείται ικανοποιητικά το γεγονός, ότι η ενεργητική νομιμοποίηση των συλλόγων καταναλωτών περιορίζεται de lege lata μόνο στις περιπτώσεις που πράγματι θίγονται συμφέροντα των καταναλωτών.
Για τον ίδιο λόγο αποτελεί προϋπόθεση της νομιμοποίησης του συλλόγου, ότι η διαφύλαξη του προβλέποντος στη συγκεκριμένη περίπτωση έννομου συμφέροντος πρέπει να ανήκει στα καταστατικά του καθήκοντα.
Και κατά τον Wolf ωστόσο θα πρέπει να κατοχυρωθεί νομοθετικά ο εναγόμενος από τον κίνδυνο πολλαπλής εναγωγής. Απέναντι στους διάφορους συλλόγους κατοχυρώνεται ο εναγόμενος όταν νομιμοποιούνται μόνο εκείνοι οι σύλλογοι τα έννομα συμφέροντα των οποίων θίγονται άμεσα.
Αφετηρία για τη θεσμοθέτηση της συλλογικής αγωγής υπήρξε η σκέψη ότι στον προκείμενο συναλλακτικό χώρο η προσβολή ατομικών συμφερόντων είτε αποδεικνύεται δύσκολα είτε αποδεικνύεται πολύ αργά. Γι' αυτό το λόγο πρέπει να μπορεί να ζητηθεί η παράλειψη, πριν πραγματωθεί συγκεκριμένη προσβολή, δηλαδή για την παροχή έννομης προστασίας αρκεί η διακινδύνευση των συμφερόντων μιας αόριστης δηλαδή όχι εξατομικευμένης ήδη ομάδας. Το κέντρο βάρους για την παροχή έννομης προστασίας μετατίθεται από την προσβολή του ατόμου στη διακινδύνευση ενός συνόλου. Αυτό πρακτικά δεν ισοδυναμεί με παραίτηση από την προϋπόθεση της συνδρομής συγκεκριμένης διακινδύνευσης έννομων συμφερόντων. Απλά δεν χρειάζεται ο συγκεκριμένος κάθε φορά προσδιορισμός των ατομικών φορέων του έννομου συμφέροντος, αλλά αρκεί η διακινδύνευση των συμφερόντων του συνόλου των φορέων ταυτόσημων συμφερόντων.
Η επιλογή αυτή βρίσκει παραπέρα δικαιολογητικό λόγο και στην προστασία του θεσμού καθεαυτού. Όσο γρηγορότερα διώκεται μια συμπεριφορά που μπορεί να προκαλέσει διακινδύνευση ενός θεσμού, τόσο πιο αποτελεσματικά προστατεύεται ο ίδιος ο θεσμός. Μιας λοιπόν και στην προστασία του θεσμού εμπεριέχεται η προστασία ιδιωτικών συμφερόντων, η προστασία των συμφερόντων της ομάδας συνιστά την ιδανική λύση, γιατί ενώ δεν παραμελείται η προστασία του ατόμου, επιτυγχάνεται με τη μετάθεση του

κέντρου βάρους στην προστασία της ομάδας ευρύτερη και αποτελεσματικότερη προστασία.
Η διαφορά επομένως μεταξύ του έννομου συμφέροντος της ομάδας και του δημοσίου συμφέροντος εντοπίζεται στο ότι η προστασία του πρώτου έχει ανατεθεί στην ιδιωτική πρωτοβουλία και τους θεσμούς της. Ένα όμως ερώτημα παραμένει αναπάντητο, ποιος είναι ο φορέας του ανεξαρτητοποιημένου ομαδικού συμφέροντος, μιας και η ομάδα σαν τέτοια δεν έχει νομική προσωπικότητα; Μπορεί να αναγνωρισθούν σαν τέτοιοι φορείς οι νομιμοποιούμενοι στην §13 σύλλογοι;
Ο Wolf απαντά στο ερώτημα καταφατικά. Υποστηρίζει ότι –παρόλο που η θεώρηση αυτή ακόμη ξενίζει– *ο σύλλογος δεν είναι εκπρόσωπος των συμφερόντων της ομάδας, αλλά είναι ο ίδιος φορέας αξιώσεων*[35]. Υπέρ αυτής της άποψης συντρέχει τόσο το τυπικό όσο και το ουσιαστικό κριτήριο. Από τυπική άποψη ο σύλλογος δεν ενάγει σαν εκπρόσωπος των μελών του αλλά «ιδίω ονόματι». Από ουσιαστική άποψη η δράση του συλλόγου κατευθύνεται στην προστασία συλλογικών, καταστατικά καθορισμένων έννομων συμφερόντων, τα οποία υπερβαίνουν και διακρίνονται από τα ατομικά έννομα συμφέροντα των κατ' ιδίαν φυσικών προσώπων που είναι μέλη της ομάδας.

V. Κριτική τοποθέτηση

Ενώ και οι δύο τελευταίες απόψεις θέτουν σαν αφετηρία την ύπαρξη ενός συλλογικού δικαιώματος, προσδιορίζοντας διαφορετικά τον φορέα του καταλήγουν σε εκ διαμέτρου αντίθετα πρακτικά αποτελέσματα.
Δεχόμενος ο Gilles ότι οι σύλλογοι εκπροσωπούν ένα συλλογικό αλλά ξένο δικαίωμα καταφέρνει να παρακάμψει το πρόβλημα της πολλαπλής εναγωγής του χρήστη άκυρων γενικών όρων. Ενώ ο Wolf αξιολογώντας σαν σημαντικότερη την κοινωνική προσφορά των συλλόγων αποδέχεται σαν αναπόφευκτο τον κίνδυνο της πολλαπλής εναγωγής.
Δύσκολα μπορεί να υποστηριχθεί ότι κάποια απ' τις δύο τελευταίες απόψεις δεν βρίσκει έρεισμα στο γράμμα του νόμου. Η γραμματική διατύπωση της §13 του νόμου για τους γενικούς όρους συναλλαγών αφήνει πράγματι περιθώρια να υποστηριχθούν και οι δύο απόψεις. Το πού θα δοθεί τελικά η προτεραιότητα – στην έννομη προστασία των συμφερόντων των καταναλωτών με τη διεύρυνση των δικονομικών δυνατοτήτων των συλλόγων ή στην προστασία του εναγόμενου από τον κίνδυνο της πολλαπλής εναγωγής του που εντάσσεται όμως στην σφαίρα επιρροής του – δεν είναι τελικά μόνο ένα ζήτημα προσδιορισμού του αντικειμένου της δίκης αλλά και ένα θέμα στάθμισης των αντιτιθεμένων συμφερόντων, που ενέχει και μια σαφή πολιτική επιλογή. Είναι αναμφισβήτητο ότι στα πλαίσια λειτουργίας του συγκεκριμένου οικονομικού συστήματος η οποία επιλογή θα πρέπει να συνεκτιμήσει την ανάγκη συνέχισης της οικονομικής δραστηριότητας. Η συμπεριφορά δεν επιτρέπεται να καταλήξει σε αδράνεια εξαιτίας του φόβου πρόκλησης αναρίθμητων δικών.
Από την άλλη όμως πλευρά δεν πρέπει να παραβλέπεται, ότι η πηγή του κινδύνου εντοπίζεται στην ίδια την οικονομική συμπεριφορά και την επεκτατική μορφή που έχει πάρει τις τελευταίες δεκαετίες του αιώνα μας. Η ενεργητική νομιμοποίηση των συλλόγων δεν ήρθε παρά σαν αντίδραση της έννομης τάξης στην προσβολή και διακινδύνευση ευρύτερων έννομων συμφερόντων. Στόχος επομένως είναι απ'τη μια η ενίσχυση του κοινωνικού ρόλου των συλλόγων με την εξασφάλιση της δυνατότητας αυτοτελούς διορθωτικής παρέμβασης στην οικονομική ζωή και απ' την άλλη η εξουδετέρωση των κινδύνων της δράσης τους μέσα στο σαφή προσδιορισμό των ορίων της. Η γερμανική θεωρία[36] έχει ήδη αρχίσει να κινείται προς αυτήν την κατεύθυνση αν και τελικά το κύριο βάρος της εξειδίκευσης το σηκώνει η νομολογία.

Γ. Η πρακτική σημασία της συλλογικής αγωγής

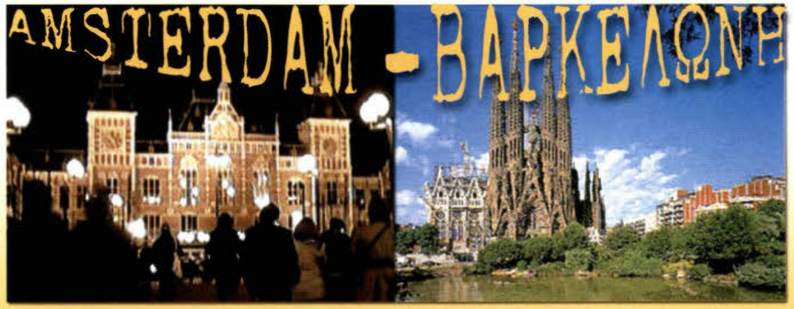
Η πρακτική σημασία της συλλογικής αγωγής είναι μέχρι στιγμής περιορισμένη. Μια έρευνα που έκανε το Ινστιτούτο Max Planc για τη δραστηριότητα των συλλόγων καταναλωτών στην Δ. Γερμανία για τα χρόνια 1973 μέχρι 1975 έδειξε ότι από τις 80.000 διαμαρτυρίες καταναλωτών στους αντίστοιχους συλλόγους καταναλωτών, που αφορούσαν 20.000 πράξεις ανταγωνισμού[37], μόνο 400 έτυχαν επεξεργασίας και απ' αυτές μόνο οι 150 κατέληξαν σε έγερση αγωγής.
Για τη δραστηριότητα των συλλόγων καταναλωτών αρκετά στατιστικά στοιχεία αναφέρει ο Gilles στη μελέτη του[38]. Στο 1/2 των υποθέσεων γίνεται προσπάθεια λύσης της διαφοράς με ανταλλαγή αλληλογραφίας με ποσοστό επιτυχίας 60-70%. Το 50% των περιπτώσεων αντιμετωπίσθηκαν με όχληση και ανάληψη συμβατικής υποχρέωσης παράλειψης από τον παραβάτη με ποσοστό επιτυχίας 80%. Ένα αρκετά μεγάλο ποσοστό αντιμετωπίσθηκε με ασφαλιστικά μέτρα, ενώ μόνο ένα συγκριτικά μηδαμινό ποσοστό των υποθέσεων κατέληξε σε δίκη.
Τα στατιστικά αυτά στοιχεία δεν πρέπει να ξενίζουν ούτε δικαιολογούν τον χαρακτηρισμό «διαδεδομένος λήθαργος των καταναλωτών»[39] από την ομοσπονδιακή κυβέρνηση. Οι παραπάνω αριθμοί εξηγούνται, αν ληφθούν υπόψη οι διατάξεις του γερμανικού δικαίου, που αφορούν τα δικαστικά έξοδα. Κατά το ισχύον δίκαιο το ύψος των δικαστικών εξόδων που επιδικάζονται στον ηττηθέντα διάδικο, καθορίζεται από την αξία του αντικειμένου της διαφοράς, που καθορίζεται από το δικαστήριο κατά ελεύθερη εκτίμηση (βλ. § 3 επ. και § 91 επ. ΠολΔ, § 12 του νόμου για τα δικαστικά έξοδα).
Στο δίκαιο του αθέμιτου ανταγωνισμού τα δικαστήρια συνεκτιμούσαν την οικονομική κατάσταση της εναγόμενης επιχείρησης και καθόριζαν κατά κανόνα υψηλή αξία του αντικειμένου της διαφοράς. Επειδή η υψηλή αξία του αντικειμένου της διαφοράς επενεργούσε ανασταλτικά στη δραστηριοποίηση των συλλόγων καταναλωτών, πρόβλεψε η § 23α του νόμου κατά αθέμιτου ανταγωνισμού, ότι ο ηττηθείς διάδικος μπορεί να ζητήσει μείωση των δικαστικών εξόδων που τον βαρύνουν, στο βαθμό που η καταβολή του συνολικού ποσού θα είχε σαν συνέπεια σημαντική διακινδύνευση της οικονομικής της θέσης.
Οι εκπροσωπούντες ωστόσο τους συλλόγους καταναλωτών δικηγόροι παρέλειπαν κατά κανόνα να υποβάλλουν αντίστοιχο αίτημα υπέρ του πελάτη τους, με αποτέλεσμα να επιδικάζεται το συνολικό ποσό των εξόδων σε βάρος των συλλόγων σε περίπτωση ήττας. Επίσης παρατηρήθηκε στην πράξη, ότι με την αύξηση της κρατικής επιχορήγησης των συλλόγων μειώθηκε αντίστοιχα και η διάθεση των δικαστηρίων να δεχτούν μείωση του σε βάρος των συλλόγων επιδικαζόμενου ποσού των δικαστικών εξόδων.
Εξαιτίας της κρατικής επιχορήγησης δεν δέχονταν πια τα δικαστήρια ότι η επιδίκαση του συνολικού ποσού των δικαστικών εξόδων θα οδηγούσε στη διακινδύνευση της οικονομικής θέσης των συλλόγων. Έτσι η επιχορήγηση των συλλόγων που είχε σκοπό να τους διευκολύνει στη δικαστική επιδίωξη των συμφερόντων των καταναλωτών, λειτούργησε στην πράξη σαν μπούμερανγκ.
Ακριβώς για να αποφευχθούν αυτά τα προβλήματα κατά την εφαρμογή του νόμου για τους γενικούς όρους συναλλαγών, προβλέφθηκε η §22 στην οποία ορίζεται ότι η αξία του αντικειμένου της διαφοράς δεν επιτρέπεται να υπερβαίνει τα 500.000 γερμ. μάρκα (σημερινή συναλλαγματική αντιστοιχία 35.000.000 δρχ.).
Το ποσό αυτό υπερβαίνει κατά πολύ τον συνήθη ετήσιο προϋπολογισμό των συλλόγων καταναλωτών οπότε δύσκολα μπορεί να υποστηριχθεί ότι η συγκεκριμένη διάταξη συμβάλλει στην αποτελεσματική αντιμετώπιση της αδράνειας των συλλόγων καταναλωτών. Η συνήθης βέβαια αξία του αντικειμένου της διαφοράς φτάνει στις μεν αγωγές παράλειψης της χρήσης γενικών όρων συναλλαγών τα 5.000 γερμ. μάρκα (δηλ. 350.000 δρχ.) στις δε αγωγές παράλειψης και ανάκλησης της σύστασης γενικών όρων συναλλαγών τα 10.000 μάρκα (δηλ. 700.000 δρχ.) τα ποσά που θεωρούνται όμως ακόμη αρκετά υψηλά.

ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

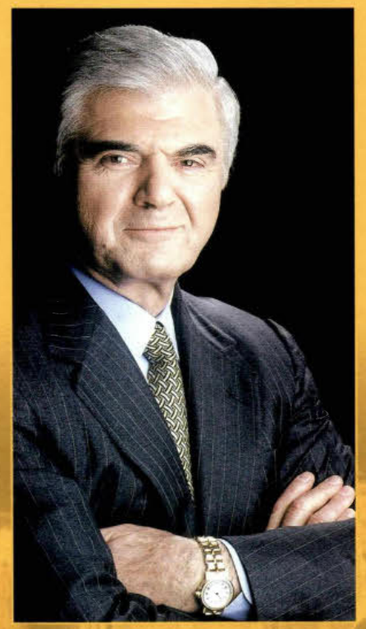
1. Η χρήση του όρου «οικονομικό δίκαιο» δεν έχει γενικευθεί ακόμη στην Ελλάδα, αντί άλλων βλ. Rinck, «Wirtschaftsrecht» 1969 Gierke, Julius V./Sandrock, Otto, «Handels - und Wirtschatsrecht» τόμ. 1 έκδ. 1975, - Riittner, Fritz «Wirtschatsrecht» έκδ. 1979, - Tiede-man, Klaus «Wirtschaftsrecht und - Wirtschaftskriminalitaet» έκδ. 1976, Λιακόπουλος, «Η οικονομική ελευθερία αντικείμενο προστασίας στο δίκαιο του ανταγωνισμού», 1981 σελ. 21 επ.
2. Η ανάλυση που ακολουθεί αναφέρεται αποκλειστικά και μόνο στην εξέλιξη του θεσμού στην Ομοσπονδιακή Δημοκρατία της Γερμανίας.
3. Βλ. Bunte, "Handbuch der AGB" σελ. 2 επ., ο ίδιος, "Erfahrungen mit dem AGB - Gesetz eine Zwischenbilanz nach 4 Zahren" στο – AcP 181 (1981), 31, Kotz, "Verhandlungen" DJT 50 (1974) - Gutachten A., σελ. 14 επ. Arbeitsbericht des Bundeskartellamtes 79/80" σελ. 35 επ. - Rehbinder "das Kaufrecht in den allgemeinen - geschaeftsbedigungen der D. Wirtschaft" σελ. 11.
4. Σ' αυτό το σημείο κρίνεται ακόπιμη η αναφορά στον σχετικό προβληματισμό του Rinck, ο.α. σελ. 16 επ. «Η επεκτατική οικονομική δύναμη χρησιμοποιεί κυρίως μορφές του αστικού δικαίου. Οι γενικοί όροι συναλλαγών "ντύνονται" την μορφή της σύμβασης του αστικού δικαίου. Χωρίς αμφιβολία χρησιμοποιούνται οι θεσμοί του αστικού δικαίου για την εξυπηρέτηση νέων, ουσιαστικά ξένων σκοπών. Το ερώτημα είναι, αν επιτρέπεται η χρήση ενός νομικού θεσμού για σκοπούς, τους οποίους δεν έχει λάβει υπόψη του ο νομοθέτης. Ο θεσμός είναι ένα σύστημα νομικών προτάσεων, που συνιστούν ένα οργανικό σύνολο και γι' αυτό πρέπει να λαμβάνονται υπόψη ενιαία. Στην προστασία του θεσμού αντιπαρατίθεται η ατομική ελευθερία. Το άτομο έχει την ελευθερία να χρησιμοποιεί νομικούς θεσμούς για την εξυπηρέτηση ποικίλων σκοπών ακόμη και αν δεν τους έχει προβλέψει ο νομοθέτης. Κατάχρηση συνιστά όχι η χρήση του θεσμού για σκοπούς ξένους, αλλά η χρήση για παράνομους σκοπούς καταλυτικούς του θεσμού. Η κατάχρηση του θεσμού είναι μια υπόθεση λιγότερο για τον δικαστή και περισσότερο για τον νομοθέτη. Η έννομη τάξη πρέπει να εξυπηρετεί τρεις σκοπούς, τη δικαιοσύνη, τη σκοπιμότητα και την ασφάλεια δικαίου. Για το οικονομικό δίκαιο δικαιοσύνη σημαίνει: Κοινωνική εξισορρόπηση ανάμεσα στην προστασία του αδύναμου και την ελευθερία ανάπτυξης δραστηριότητας του ατόμου που μετέχει ενεργητικότερα στην οικονομική ζωή.
5. Βλ. Koch, ZRP 1973, 89, Rehbinder στο Kritik, τόμος 5 σελ. 123 επ. Loewe, τιμητ. τόμος για τον Larenz 1973, σελ. 396 επ., Brandner, - JZ 1973, 617 Becker, NJW 1973, 1917, - Leipold, Δίκη 14, 506, Locher, "Das Recht der allgemeinen Geschaftsbedigungen" σελ. 117 επ.
6. Wolf AGBG Kommentar, Εισαγωγή αρ. 9.
7. Gilles, "Prozessrechtliche Probleme von verbraucherpolitischer Bedeutung bei den neuen Verbraucherverbandsklagen im Deutschen Zivilrecht", ZZP 98, 1 επ., ο ίδιος, "Aktuelle" Verbraucherschutzgesetsgebung und neuere Verbraucherrechtsdiskussion in der Bundesrepublik Deutschland - Zugleich zur Frage der Bedeutung besonderer Verbraucherschutzrechte fuer das allgemeine Privatrecht" στο Hogaku Kenkyu, Journal of law, politics and soziology, BD 54 Np 5, σλ. 17 επ., Wolf, Die Klagebefugnis der Verbaende" σελ. 6.
8. Brandner, JZ 1973, 617, Von Hippel, BB 1973, 994.
9. § 767 ΠολΔ.
1. Ενστάσεις, που αφορούν την κριβείσα με την απόφαση αξίωση, μπορούν να προβληθούν από τον οφειλέτη στα δικαστήρια πρώτου βαθμού.
2. Είναι παραδεκτές μόνο στο βαθμό, που οι λόγοι στους οποίους στηρίζονται προέκυψαν μετά το τέλος της προφορικής συζήτησης, στην οποία κατά τις διατάξεις αυτού του νόμου θα έπρεπε να έχουν προβληθεί, και δεν μπορούν πια να προβληθούν με ανακοπή.
3. Ο οφειλέτης πρέπει να προβάλει με την εγειρόμενη αγωγή του όλες τις ενστάσεις, που ήταν σε θέση να προβάλλει κατά το χρονικό σημείο της έγερσης της αγωγής.
Σ' αυτό το σημείο επισημαίνεται η διαφορά της έκτασης του δεδικασμένου στο ελληνικό και γερμανικό δίκαιο. Το δεδικασμένο της γερμανικής τελεσίδικης απόφασης δεν επεκτείνεται στις ενστάσεις είτε αυτές προβλήθηκαν είτε όχι. Αντί άλλων βλ. Thomas - Putzo ZPO § 322 5 C.
10. Βλ. στοιχεία στους Reinel, "Verbandsklage" σελ. 29, Muench. Komm. (Gerlach), § 13 αρ. 19 Staudinger, AGBG, § 13 αρ. 37, – Pawlowski, BB 1978, 161/164, BGHZ 81, 229-230 επ.
11. LG Frankfurt, AGBE zu § 11 nr 10E, AG Lichtenfels, AGBE zu § 17 Nr III, LG Koln AGBE zu § 11 Nr 12C Nr III.
12. BGH, NJW 1984, 360.
13. OLG tuttgart, WRP 1984, 354.
14. LG Stuttgart, AGBE § 9 III.
15. LG Koeln, AGBE § 11 12 C Nr III.
16. LG Dortmund, AGBE § 11 Nr 10E.
17. Schlosser - Coester - Waltjen - Graba, AGBG § 13 I 3 αρ. 38.
18. Πχ ΔΕΗ, ΟΤΕ ή άλλες κρατικές επιχειρήσεις.
19. Wolf-Horn-Lindacher AGBG, § 13 αρ. 40.
20. Προϋπόθεση για την εναγωγή των δικηγόρων και συμβολαιογράφων είναι η παροχή συμβουλής απευθυνόμενης προς περισσότερους πελάτες να χρησιμοποιήσουν στις συναλλαγές τους όρους που τους έχουν οι ίδιοι διατυπώσει.
Staundiger - Schlosser, AGBG § 13 αρ. 39. – Muench. Komm. (Gerlach), § 13 αρ. 25, OLG Bamberg - AGBE I § 13, αρ. 25, OLG Karlsruhe, BB 1983, 725 επ.
21. Βλ. Marotzke ZZP 98, 172 επ.
22. Απόδοση στα ελληνικά του όρου «Uebermassverbot».
23. Η ίδια προβληματική έχει αναπτυχθεί κατά την ερμηνεία της αντίστοιχης με την § 13 αυτού του νόμου καττά του αθέμιτου ανταγωνισμού (§13 εδ. 1α UWG).
24. Βλ. Marotzke, ZZP 98, 160 επ. Εξετάζεται ενιαία το πρόβλημα της συλλογικής αγωγής δηλαδή τόσο στο δίκαιο του αθέμιτου ανταγωνισμού όσο και στο δίκαιο των γενικών όρων των συναλλαγών.
25. Βλ. και Leipold Δ 14, 505 (501 επ.) ο οποίος με την ίδια αφετηρία καταλήγει σε άλλα πρακτικά αποτελέσματα. Σύμφωνα με τον Leipold πρόκειται για μια - sui generis περιορισμένη λαϊκή αγωγή (Eingeschraenkte - Popularklage) ή ίσως ακόμη καλύτερα για μια ιδιωτικού δικαίου ελεγκτική αρμοδιότητα (Privatrechtliche - Kontrollkompetenz). Άποψη αμφιβητήσιμη γιατί δεν επιβεβαιώνεται από την ιστορία του νόμου. Ο γερμανός νομοθέτης επέλεξε τη λύση της πολιτικής δίκης παρόλο που κατά το στάδιο της προπαρασκευής του νόμου συζητήθηκε πρόταση για τη δημιουργία διαδικασίας ελέγχου της νομιμότητας των γενικών όρων συναλλαγών κατά τα πρότυπα και με τη δομή της διοικητικής δίκης.
Η πρόταση αυτή απορρίφθηκε. Δεν βρίσκει επομένως στήριγμα ο ισχυρισμός ότι ο νομοθέτης εμμένοντας σε μια δημοσιολογική αντίληψη του θεσμού τον «έντυσε» με τη δομή της πολιτικής δίκης αποδεχόμενος τον κίνδυνο πρόκλησης συγχύσεων τόσο στις συναλλαγές όσο και στη νομολογία.
Η άποψη ότι οι σύλλογοι εκπροσωπούν το δημόσιο συμφέρον έχει εκφραστεί πολλές φορές με ποικίλες παραλλαγές. Βλ. Steiner, Oeffentliche Verwaltung durch Private», RGZ 148, 114, 125, Droste, WRP 1958, 166, - 168 «Befugnisse Polizeilicher Tendenz», Borck, WRP, 1968, 1, 4. «Verbraucherverbaende als eine art Seuchenpolizei» κ.λπ.
26. Παραλείπει να πάρει θέση ως προς το αν θα πρόκειται για κύρια ή πρόσθετη παρέμβαση.
27. Συγκεκριμένα μιλά για «κρατικοποίηση» της αγωγής παράλειψης. Marotzke ZZR 98, 188 επ. βλ. επίσης Rehbinder-Burgbacher-Knieer, «Buergerklage im Umweltrecht» στο Beitraege zur Umwelgestaltung, Heft A4 (1972) σελ. 90 .
28. Wolf, «die Klagebefugnis der Verbaende» σελ. 8 επ.
29. Βλ. Damm «Privatrechtliche Verbandsklage» Fn 2, Referentenentwurf eines Gesetzes zur Aenderung des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb, εκδότης το ομοσπονδιακό Υπουργείο Δικαιοσύνης, Δεκέμβριος 1977, δημοσιεύθηκε στο WRP 1978, 277 επ. βλ. κ. BT Drucksache 8/2145.
30. Διαφορετική κατεύθυνση μπορεί π.χ. να σημαίνει στα πλαίσια μιας δίκης, διαφορετική τελική διατύπωση του διατακτικού της απόφασης και αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό στην περίπτωση των αξιώσεων παράλειψης, όπου ακριβώς μέσα στο διατακτικό προσδιορίζονται τα όρια της υποχρέωσης παράλειψης του εναγομένου. Δέσμευση του δικαστηρίου στις υποβληθείσες αιτήσεις σημαίνει δέσμευση στη διατύπωση της υποχρέωσης παράλειψης που περιέχει το αίτημα του ενάγοντα. Μικρές διαφορές στη διατύπωση των αιτημάτων υπαγορευόμενες από διαφορετικά οικονομικά συμφέροντα μπορούν να αποκτήσουν μεγάλη σημασία στην πράξη.
31. Gilles ZZP 98, 1 επ.
32. Η νομική κατασκευή κατά την οποία προϋποτίθεται ότι ο σύλλογος έχει εξουσιοδοτηθεί από τα μέλη του προσκρούει σε μια σειρά νομικών προβλημάτων. Η υποτιθέμενη γενική εξουσιοδότηση του συλλόγου προϋποθέτει γενική συγκατάθεση των μελών στην δικαστική επιδίωξη των συγκεκριμένων αξιώσεων εκ μέρους του συλλόγου. Μια εξουσιοδότηση όμως είναι τότε μόνο ισχυρή όταν είναι συγκεκριμένη όταν δηλαδή προκύπτει με βεβαιότητα, για ποια δίκη έχει δοθεί. Μια γενική εξουσιοδότηση βασιζόμενη σε υποτιθέμενη γενική συγκατάθεση των μελών της ομάδας είναι αναμφίβολο αν μπορεί να θεωρηθεί συγκεκριμένη.
33. Wolf, «Die Klgebefugnis der Verbaende».
34. Ο νόμος στον οποίο αναφέρεται ο Wolf, είναι ο νόμος κατά του αθέμιτου ανταγωνισμού. Επειδή ουσιαστικά πρόκειται για την ίδια προβληματική και στην περίπτωση του νόμου για το δίκαιο των γενικών όρων συναλλαγών η μεταφορά των απόψεων δεν συναντά δυσκολίες.
35. Με αυτή την τοποθέτηση περιττεύει η εξέταση του αν υπάρχει κάθε φορά συγκεκριμένη και ειδική εξουσιοδότηση του συλλόγου από τα μέλη του.
36. Βλ. Wolf, ο.α. σελ. 21 επ., Krueger, «Allgemeine Staatslehre» σελ. 397.
37. Δεν υπάρχουν ακόμη επαρκή στατιστικά στοιχεία από την εφαρμογή του νόμου για τους γενικούς όρους συναλλαγών, οπότε αναγκαστικά αντλούνται στοιχεία από την εφαρμογή του νόμου κατά του αθέμιτου ανταγωνισμού.
38. Βλ. και Leipold, Δ 14, 518, Kur «Streitwert und Kosten im Verfahren wegen unlauteren Wettbewerbs» 1980, σελ. 40μ Wilke, WRP 1978, 581, 582 επ., Gilles, ο.α. ZZP 98, 5.
39. Bundestagsdrucksache 9/1707 σελ. 22.

COMMERCIAL Value®

ταξίδι - Συνέδριο



*Τη «Βενετία» του Βορρά, το **Amsterdam**, επέλεξε η Commercial Value για να βραβεύσει τους 98 κορυφαίους Ασφαλιστικούς της Συμβούλους και Διευθυντικά Στελέχη του Agency System. Οι Super Stars, οι πρώτοι των πρώτων, συνέχισαν το ταξίδι τους στη Βαρκελώνη.*
Στο Krasnapolski Hotel, σε μια ξεχωριστή βραδιά, ο Πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ. Παύλος Ψωμιάδης, ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Ι. Παυλίδης και ο Γενικός Διευθυντής Ζωής της Commercial Value κ. Τ.Δ. Παλαιολόγος βράβευσαν και τίμησαν τους Νικητές !!!



***Ο Πρόεδρος του Ομίλου «ΑΣΠΙΣ», κ. Παύλος Ψωμιάδης,** αφού συνεχάρη τους κορυφαίους συνεργάτες της Commercial Value, εξέφρασε την ικανοποίησή του για την επιτυχημένη – όπως χαρακτήρισε – πορεία της νέας Εταιρίας.*
Εξήρε, δε, το ρόλο που διαδραμάτισε σε αυτή την επιτυχία όλο το Ανθρώπινο Δυναμικό της.
Δήλωσε, επίσης, ότι ο Όμιλος «ΑΣΠΙΣ», θα συνεχίσει να πρωταγωνιστεί και να αυξάνει το μέγεθός του αξιοποιώντας το δυναμικό του αλλά και τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται

***Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Commercial Value, κ. Ι. Παυλίδης,** συνεχάρη όλους τους επιτυχόντες της Εταιρίας και εξέφρασε την ικανοποίησή του για τα μέχρι σήμερα αποτελέσματα καθώς και για την πορεία των εργασιών της συγχώνευσης.*

***Ο Γενικός Διευθυντής Ζωής της Commercial Value, κ. Τ.Δ. Παλαιολόγος,** συγχαίροντας έναν – έναν ξεχωριστά όλους τους κορυφαίους της Εταιρίας, τόνισε μεταξύ άλλων ότι : «Το μέγεθος της προστιθεμένης αξίας, που θα προκύψει από τη συγχώνευση, θα είναι ευθέως ανάλογο της αξιοποίησης του Ανθρώπινου Δυναμικού...».*

Κ. Βασιλειάδης

Κ. Κουτσιούρης

Κ. Πούλος

Γρ. Σουκιούρογλου

Ε. Κλόγκα

Ι. Καρυτινός

Κων. Τσίχλης

Β. Μπόκας

Ι.Ραρή

Η.Κοντογιάννης

Ε. Βαλληνδράς

Γ. Καζαντζής

Ζ. Καρβελέα

Ι. Καραμίχος

Μ. Παπαπαναγιώτου

Ε. Κοντέα

Σ. Θεοδωρίδου

Κων. Τσιτλακίδης

Γαρ. Φραδέλος

Π. Πυλωρίδης

Ελ. Αφεντούλης

Ι. Μπίρδας

Βραβεύσεις Πρώτων

BRANCH MANAGERS

	Ασφάλιστρα Ενιαίας Παραγωγής	Ασφάλιστρα Περ/κών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Ε. Κλόγκα	Ε. Κλόγκα	Ν. Καραμίχος	Ε. Κλόγκα
2	Ι. Καρυτινός	Ι. Καρυτινός	Κ. Τσίχλης	Ι. Καρυτινός
3	Κ. Τσίχλης	Β. Μπόκας	Ε. Κλόγκα	Β. Μπόκας

ASSISTANT BRANCH MANAGERS

	Ασφάλιστρα Ενιαίας Παραγωγής	Ασφάλιστρα Περ/κών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Ε. Παπαγεωργίου	Ε. Παπαγεωργίου	Μ. Παπακυρίδου	Ε. Παπαγεωργίου
2	Ι. Πολυχρονίδη	Ι. Πολυχρονίδη	Η. Κοντογιάννης	
3	Ε. Τεκελεκίδη	Ι. Ραρή	Ε. Τεκελεκίδη	

UNIT MANAGERS

	Ασφάλιστρα Ενιαίας Παραγωγής	Ασφάλιστρα Περ/κών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Ε. Βαλληνδράς	Ε. Βαλληνδράς	Ι. Καραμίχος	Ε. Βαλληνδράς
2	Γ. Καζαντζής	Γ. Καζαντζής	Ε. Βαλληνδράς	Ζ. Καρβελέα
3	Ζ. Καρβελέα	Ζ. Καρβελέα	Μ. Παπαπαναγιώτου	Γ. Καζαντζής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

	Ασφάλιστρα Ενιαίας Παραγωγής	Ασφάλιστρα Περ/κών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Ε. Κοντέα	Ε. Κοντέα	Α. Νικολαΐδου	Ε. Κοντέα
2	Σ. Θεοδωρίδου	Κ. Τσιτλακίδης	Α. Κωστόπουλος	Σ. Θεοδωρίδου
3	Κ. Τσιτλακίδης	Γ. Φραδέλος	Σ. Θεοδωρίδου	Κ. Τσιτλακίδης

BROKERAGE SYSTEM

Πρώτη Διεύθυνση Παραγωγής	Π. Πυλωρίδης	- FIA A.E
Πρώτος Branch Manager	Ελ. Αφεντούλης	- FIA A.E
Πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος	Ι. Μπίρδας	- FIA A.E

υδρόγειος

ΝΕΕΣ εταιρίες υπηρεσίες

Από τα Ιωάννινα και την Αθήνα, η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ξεκίνησε και φέτος την πραγματοποίηση των ετήσιων συνεδρίων για τους συνεργάτες της. Τα συνέδρια αυτά αποτελούν θεσμό για την ΥΔΡΟΓΕΙΟ και πραγματοποιούνται σε 7 πόλεις της Ελλάδας που καλύπτουν γεωγραφικά όλη τη χώρα.

- Το 1ο Συνέδριο έγινε στα Ιωάννινα στο ξενοδοχείο DU LAC, στις 21-22 Νοεμβρίου 2003 παρουσία 100 και πλέον συνεργατών από τη Δυτική Ελλάδα και τα νησιά του Ιονίου.
- Το 2ο συνέδριο πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα, στο ξενοδοχείο METROPOLITAN, την 12-13 Δεκεμβρίου 2003 με παρουσία 220 συνεργατών από τη Στερεά Ελλάδα και τα νησιά του Αιγαίου. Κύριοι ομιλητές και στα δύο συνέδρια ήταν ο Δ/νων Σύμβουλος της εταιρίας κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, ο κ. Παρίσης Νικολάου Γενικός και Οικονομικός Δ/ντής, η κα Αναγνωστάκη Τζένη Δ/ντρια Κλάδου Αυτοκινήτων, η κα Κωστοπούλου Μιμίκα Τεχνικός Δ/ντής Λοιπών Γενικών Κλάδων και η κα Ηλιοπούλου Γιάννα Δ/ντρια Τμήματος Ζημιών.

Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης στις ομιλίες του προς τους συνεργάτες στα δυο συνέδρια τόνισε ότι ο στόχος για το 2003 επετεύχθη αφού η παραγωγή έφτασε τα 60.000.000 € σε καθαρά ασφάλιστρα και δικαιώματα, επεσήμανε μάλιστα το γεγονός ότι η αύξηση της παραγωγής, προέρχεται από την περιφέρεια και τα μικρά αστικά κέντρα.

- Η θυγατρική εταιρία της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ, η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΚΥΠΡΟΥ L.T.D., αναπτύσσεται με ρυθμούς που ξεπερνούν κάθε προσδοκία και εδραιώνει τη θέση της μέρα με τη μέρα στην αγορά της Κύπρου.
- Αναφέρθηκε στην ίδρυση και λειτουργία της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ ΑΕΛΔΕ μέσω της οποίας γίνεται και διάθεση χρηματοοικονομικών προϊόντων.
- Αγορά ιδιόκτητων γραφείων σε όλες τις πόλεις στις οποίες η εταιρεία έχει αξιόλογη παραγωγή. Ήδη μέσα στους πρώτους μήνες του 2004 θα γίνουν και τα εγκαίνια του νέου τριώροφου κτηρίου της εταιρίας (2.200 τ.μ.) στη Θεσσαλονίκη.
- Ξεκίνησε η υλοποίηση του στόχου για την εισαγωγή της εταιρίας στο χρηματιστήριο με την επικαιροποίηση και κατάθεση του σχετικού φακέλου στο Χ.Α.Α. Ήδη η Γ.Σ. των μετόχων ενέκρινε παμψηφεί την υποβολή φακέλου στο Χ.Α.Α., έχουν δε ήδη υπογραφεί οι συμβάσεις αναδόχου και συμβούλου με την PROTON ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ.
- Τέλος ευχαρίστησε τα στελέχη, το προσωπικό και τους συνεργάτες της εταιρίας για τη σημαντική συμβολή τους στην υλοποίηση των στόχων της εταιρίας.

Ο κ. Νικολάου Παρίσης στις ομιλίες του αναφέρθηκε στα οικονομικά στοιχεία σύμφωνα με τα οποία:

- Το λειτουργικό κόστος για το 2003 είναι στο 11,3% όταν ο μέσος όρος της αγοράς είναι στο 20%. Στόχος για την επόμενη διετία είναι το λειτουργικό κόστος να πέσει κάτω από το 10%.
- Τα κέρδη για το 2003 θα ανέλθουν στο ποσό των 2.350.000 €.
- Οι επενδύσεις στα ακίνητα ανήλθαν το 2003 σε 13.500.000 €.
- Οι επενδύσεις σε χρεόγραφα ξεπέρασαν τα 16.500.000 €.

Η κα Ηλιοπούλου Ιωάννα παρουσίασε στοιχεία και στατιστικά ζημιών της εταιρίας μέχρι 30/09/2003. Ειδική αναφορά έγινε στο φιλικό διακανονισμό παρακινώντας τους ασφαλιστές να τον προωθήσουν, "Στόχος της εταιρίας είναι όλοι οι αναίτιοι πελάτες της Υδρογείου να πληρώνονται με φιλικό διακανονισμό" είπε χαρακτηριστικά.

Η κα Κωτσοπούλου Μιμίκα αναφέρθηκε στην πορεία και εξέλιξη της εταιρίας στον κλάδο πυρός και των συμπληρωματικών κινδύνων.

Η κα Αναγνωστάκη Τζένη αναφέρθηκε στις προαιρετικές καλύψεις του κλάδου αυτοκινήτων.

Σύντομο χαιρετισμό προς τους συνέδρους απηύθυνε ο κ. Δώρας Σωτήριος, Εμπορικός Δ/ντής της εταιρίας και ο κ. Βαφειάδης Ιωάννης Δ/νων Σύμβουλος της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ ΑΕΛΔΕ.

η ΕΘΝΙΚΗ on line από την ATC

Στη διάθεση του online κοινού έχει δοθεί η καινούρια Ηλεκτρονική Πύλη (Portal) που «στεγάζει» Δικτυακά Εθνική Ασφαλιστική και τις υπηρεσίες της.

Με την επιμέλεια του Athens Technology Center A.E. (ATC) που είναι άλλωστε και η δημιουργός εταιρεία το Portal της Εθνικής Ασφαλιστικής, στη διεύθυνση www.ethniki-asfalistiki.gr, εξασφαλίζει στο μεγάλο ασφαλιστικό οργανισμό μία επιτυχημένη ηλεκτρονική παρουσία που εναρμονίζεται πλήρως με τη γενικότερη επικοινωνιακή πολιτική και στρατηγική του, σε ένα πλαίσιο άρτιας τεχνολογικής υποδομής. Όντας εκ των κορυφαίων ασφαλιστικών εταιρειών, η Εθνική Ασφαλιστική δημιούργησε ένα σημαντικό κόμβο ικανό να ανταποκριθεί στις ανάγκες πληροφόρησης της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς, των επενδυτών, αλλά και του απλού χρήστη διαδικτύου διαθέτοντας όχι μόνο στοιχεία για την εταιρία, τις δραστηριότητες, τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που αυτή παρέχει αλλά και ένα πλήθος υπηρεσιών. Έμφαση έχει δοθεί στην παροχή έγκυρης και έγκαιρης πληροφόρησης στον επισκέπτη της εφαρμογής μέσα από ένα λειτουργικό, ευχάριστο και εύκολο στη χρήση περιβάλλον. Παράλληλα όσοι χρήστες το επιθυμούν μπορούν να εγγραφούν αποκτώντας έτσι το δικαίωμα σε μία σειρά παροχών όπως συνεχής ενημέρωση για τα γεγονότα που εξελίσσονται στον χώρο των Ασφαλίσεων, για προϊόντα άλλων Ασφαλιστικών Εταιρειών, να εκπαιδεύονται για τα προϊόντα της Εθνικής Ασφαλιστικής αλλά και για άλλα σύγχρονα θέματα της Ασφαλιστικής Αγοράς. Στους συνεργάτες παρέχεται επίσης η δυνατότητα αμφίδρομης επικοινωνίας, καθώς μπορούν να επικοινωνήσουν τόσο με την εταιρία όσο και μεταξύ τους μέσω εφαρμογών CHAT ROOM & FORUM. Το σημαντικότερο πλεονέκτημα του Portal είναι η δυναμικότητά του, καθώς εξουσιοδοτημένοι χρήστες από την πλευρά της εταιρίας έχουν τη δυνατότητα διαχείρισης του περιεχομένου, λογαριασμών Μελών, Συνεργατών και Εσωτερικών Χρηστών καθώς και δυνατότητα διαχείρισης διαφημιστικών banners. Επίσης, παρέχεται η δυνατότητα στον απλό επισκέπτη να συμμετέχει σε δημοψηφίσματα που διεξάγει η εταιρία και που ανακοινώνει σε ειδική ενότητα στο Portal, ενώ μέσω της γεννήτριας παραγωγής & καταγραφής στατιστικών στοιχείων και παραγωγής αναφορών, η εταιρία διευκολύνεται στην ανάκτηση χρήσιμων στατιστικών δεδομένων. Τέλος, ένα από τα μεγαλύτερα πλεονεκτήματα της εφαρμογής είναι η εύκολη περιήγηση του χρήστη μέσα στο Portal, ένα χαρακτηριστικό που υποστηρίζεται και από τον μηχανισμό αναζήτησης, ο οποίος επιτρέπει εύκολη και γρήγορη αναζήτηση προϊόντων και υπηρεσιών της Εθνικής Ασφαλιστικής για τον ενδιαφερόμενο επισκέπτη. Δημιουργός όπως είπαμε είναι η Athens Technology Center (ATC) η οποία δραστηριοποιείται ενεργά στο χώρο των Web Based Εφαρμογών και Νέων Τεχνολογιών και προσφέρει τις υπηρεσίες της σε όλο το φάσμα των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Στο πελατολόγιό της έχει εντάξει ορισμένες από τις μεγαλύτερες & ισχυρότερες επιχειρήσεις και οργανισμούς, ενώ έχει αναπτύξει Corporate Portals για τον ΟΑΣΑ, την ΕΡΓΑ Ο.Σ.Ε., την Professional Spirit κ.α..

Αυτοματοποιημένη οργάνωση για το Help Desk της Allianz

Η Byte ανέλαβε την ανάπτυξη Αυτοματοποιημένου Συστήματος Οργάνωσης της Υπηρεσίας Υποστήριξης (Help Desk) της Διεύθυνσης Μηχανοργάνωσης του Ομίλου Εταιριών Allianz. Το νέο σύστημα οργάνωσης της Υπηρεσίας Υποστήριξης είναι μια εφαρμογή τριών επιπέδων που λειτουργεί σε περιβάλλον Lotus Domino Server και το οποίο παρέχει: Πλήρες ιστορικό των προβλημάτων (είδος, πορεία επίλυσης, εμπλεκόμενοι) και καταγραφή των σημαντικότερων λύσεων

Αξιολόγηση μέσω στατιστικών στοιχείων της εμπλοκής των εργαζομένων στον εντοπισμό και την επίλυση του προβλήματος

Αξιολόγηση του χρόνου απόκρισης και αποκατάστασης βλαβών των συστημάτων από τους εξωτερικούς συνεργάτες της εταιρίας και σύγκριση με τις συμβατικές τους υποχρεώσεις. Καταγραφή των σημαντικότερων λύσεων προβλημάτων στη βάση δεδομένων γνώσης (Knowledge Database).η οποία με τη βοήθεια μηχανισμού αναζήτησης αποτελεί σημαντικό εργαλείο διευκόλυνσης του έργου της Υπηρεσίας Υποστήριξης.

Αναλυτική πληροφόρηση για τους χρήστες του Ομίλου Allianz και τα μηχανογραφικά αγαθά τους.

Κατευθύνσεις για τις προβλεπόμενες διαδικασίες ενημέρωσης / επίλυσης ενός προβλήματος με βάση την διεθνή πολιτική του Ομίλου.

Ακούμε, αναλύουμε πραγματοποιούμε

Το 2001 στην Αθήνα ιδρύθηκε η Εταιρία "Advanced Insurance Software ΕΠΕ", ή εν συντομία «ALICE HELLAS», η όποια παρέχει τις καλύτερες λύσεις σε θέματα Software που απευθύνονται σε ασφαλιστικές εταιρίες.

Υπό την διεύθυνση του κου. Dominic Testrut δραστηριοποιείται μία ελληνο-γερμανική ομάδα αποτελούμενη από εξειδικευμένους προγραμματιστές και συμβούλους που υποστηρίζουν τους πελάτες στην ελληνική αγορά.

Μεγάλες εταιρίες της ελληνικής αγοράς ήδη χρησιμοποιούν το λογισμικό μας προγραμμα, το οποίο δημιουργήθηκε στην Γερμανία, για να καλύψει όλο το φάσμα των ασφαλιστικών εργασιών. Η μαμά εταιρία της ελληνικής θυγατρικής "Advanced Insurance Software ΕΠΕ", είναι η γερμανική Alice Software Service GmbH, μία δυναμική επιχείρηση, με διεθνές πελατολόγιο, το οποίο εμπιστεύεται την εταιρεία για το σύγχρονο και καινοτομο λογισμικό της καθώς και την άψογη υποστήριξη. Από το 1997 διαμορφώνει και ανανεώνει μέσω εξειδικευμένων συνεργατών το διεθνών προγραφών Software για ασφαλιστικές εταιρείες το «ALICE».

Κάθε χρόνο δημιουργείται μια καινούργια έκδοση των λειτουργιών του ALICE πάνω στην πλατφόρμα του SAP R/3.

Το πρόγραμμα ALICE υποστηρίζει όλους τους κλάδους ασφάλισης, τόσο τις ασφαλειες Ζωής όσο και τις Γενικές.

Πρόκειται για ένα ιδιαιτερα ευέλικτο προγραμμα, το οποίο προσαρμόζεται στις ιδιαίτερες ανάγκες του κάθε πελάτη, παρέχοντας ταυτόχρονα στους πελάτες, διεθνώς, ένα ολοκληρωμένο προϊόν. Οι συνεργάτες της ALICE εγκαθιστούν και παραμετροποιούν επιτοπου στην κάθε εταιρία το λογισμικό ώστε να επιτευχθεί η πλέον αποτελεσματική εφαρμογή του.

Ο κ. Dominic Testrut, ο Περιφερειακός Διευθυντής τις ALICE HELLAS, αναφέρει: «Με το άνοιγμα της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς μεγάλωσε και ο ανταγωνισμός. Τόσο η τοπική όσο και η διεθνής αγορά άλλαξαν πρόσωπο. Από την μία πλευρά έχουμε τα μεγάλα συγκροτήματα εταιριών με την ευρεία προσφορά σε ένα πλατύ κοινό και από την άλλη έχουμε τις εξειδικευμένες εταιρίες που με πρωτοποριακά προϊόντα απευθύνονται στις ιδιαίτερες ανάγκες του κάθε πελάτη.

Και οι δύο χρειάζονται ένα έξυπνο λογισμικό, όπως το ALICE, προκειμένου να παραμείνουν μακροπρόθεσμα ανταγωνιστικές. Η εύκολη σύνδεση με μοντέρνες πλατφόρμες πωλήσεων είναι ένα ακόμα πλεονέκτημα που υπογραμμίζει την τεχνική υπεροχή του ALICE. Με το ALICE οι ελληνικές ασφαλιστικές δεν αποκτούν απλά ένα ακόμη προϊόν Software αλλά εξασφαλίζουν την τεχνογνωσία και την υποστήριξη ολόκληρης της εταιρείας τους.» "Ολα τα προϊόντα και εργασίες μίας ασφαλιστικής αναλύονται και αξιολογούνται. Με αυτό τον τρόπο ερευνώντας, και μέσω του ευέλικτου λογισμικού μπορεί με ταχύτητα να ανταποκριθεί το λογισμικό σε κάθε νέα απαίτηση.

ADSL. Γρήγορο Internet για όλους

Η γκρίνια για το bandwidth είναι μια από τις αγαπημένες συνήθειες όλων όσων είναι on line. Αν και το ISDN κατάφερε κάπως να τη μετριάσει, η αλήθεια είναι ότι όλοι θέλουν κάτι παραπάνω και η λέξη-κλειδί τα τελευταία χρόνια είναι "xDSL". Digital Subscriber Line, σε αρκετές ποικιλίες χωρητικότητας (από 144 Kbps μέχρι 52 Mbps). Από τον Ιανουάριο του 2002 όπου ο ΟΤΕ διέθεσε πιλοτικά στην ελληνική αγορά μια από τις εκδόσεις του xDSL, το ADSL (Assymetric Digital Subscriber Line - 1,5 - 6,1 Mbps) μεσολάβησαν δύο χρόνια, αρκετές μουρμούρες από τους έλληνες παρόχους (ISPs) και φυσικά από τους χρήστες για τις τιμές στις οποίες διατέθηκε η υπηρεσία, αλλά και επανειλημμένες συστάσεις της Κομισιόν για τον ίδιο λόγο καθώς και για την ούτως ή άλλως μεγάλη καθυστέρηση διάθεσης του DSL στην χώρα μας. Όλα τα παραπάνω, είχαν σαν αποτέλεσμα –τελικά- μία αισθητή μείωση των τιμών διάθεσης της υπηρεσίας, καθώς ο ΟΤΕ λίγο πριν το τέλος του 2003 περιέκοψε αρκετά τις δικές του απολαβές ανοίγοντας έτσι το δρόμο στους πάροχους Internet. Παρ όλα αυτά, ο Έλληνας χρήστης εξακολουθεί να πληρώνει σχετικά ακριβά το γρήγορο –όπως έχει δικαίως καθιερωθεί να ονομάζεται- Internet αλλά αν μη τι άλλο η προσθήκη του «σχετικά» και η συνεχείς μειώσεις τιμών από τον Ιούλιο του 2003 μέχρι σήμερα τον κάνει πιο αισιόδοξο. Ας δούμε όμως καλύτερα τι θα κληθεί να πληρώσει ο χρήστης που θα αναζητήσει τις καλύτερες ταχύτητες.

Το κόστος

Σε κάθε περίπτωση και ανεξάρτητα από την επιλογή του παρόχου και το είδος της χρέωσης που θα επιλέξει ο χρήστης και ανεξάρτητα επίσης αν το αν πρόκειται για απλή ή εταιρική χρήση, θα πρέπει να υπάρξει μετατροπή της τηλεφωνικής γραμμής του χρήστη και να υπολογιστούν ένα εφάπαξ τέλος ενεργοποίησης της υπηρεσίας (34,99 €), ένα επίσης εφάπαξ τέλος εγκατάστασης του απαραίτητου modem (44,99 € η εγκατάσταση και περίπου 100 € το modem) και ένα μηναίο τέλος διάθεσης της υπηρεσίας (24,99 44,99 και 79,99 ανάλογα με την ταχύτητα σύνδεσης) τα οποία καταβάλλονται στον ΟΤΕ (μπορείτε να αποφύγετε-το τέλος εγκατάστασης αν αποφασίσετε να βάλετε εσείς το modem, όπως μπορείτε και να προμηθευτείτε και modem άλλης εταιρείας). Στην συνέχεια, αναλαμβάνουν οι πάροχοι Internet όπου τις τελευταίες εβδομάδες έχουν επιδοθεί σε μία «μάχη» τιμών από την οποία ο βγήκε σαφώς ευνοημένος ο χρήστης

Η OTEnet η FORTHnet η Hellas On Line, η Vivodi, η Tellas καθώς και η ACN, προσφέρουν αρκετά ευέλικτα πακέτα ικανά να δελεάσουν ακόμα και τον απαιτητικό χρήστη, ενώ τον «χορό» αναμένεται να ακολουθήσουν αργά ή γρήγορα και οι υπόλοιποι ISPs. Σύμφωνα με αυτά ο απλός χρήστης μπορεί να έχει στη διάθεσή του γρήγορο Internet πληρώνοντας είτε με βάση τον όγκο δεδομένων που θα διακινήσει, είτε με βάση το χρόνο που θα κάνει ουσιαστική χρήση της υπηρεσίας (ο χρήστης που διαθέτει DSL σύνδεση είναι πάντα online), είτε και με βάση τη συνήθη μηνιαία χρέωση. Οι τιμές για την μεν ογκοχρέωση ξεκινούν κυμαίνονται περίπου στα 9-10 € για 1GB δεδομένων και φτάνουν μέχρι και τα 19,95 (για 3G) ενώ για στις μηνιαίες χρεώσεις οι τιμές ξεκινούν από τα 20,90 €. Όσον αφορά δε τη χρονοχρέωση προσφέρεται προσωρινά μόνο από τη FORTHnet και το μηνιαίο πάγιο φτάνει τα 6.90 € με δωρεάν χρόνο διακίνησης δεδομένων ανά μήνα 15 Ωρες.

Panasonic G70. She' s got the Look

Μία ξεχωριστή και ταυτόχρονα προηγμένη συσκευή, που ενσωματώνει μοναδικής δυνατότητες αλλά και γοητευτική εμφάνιση αναμένεται να δελεάσει το γυναικείο κοινό που αναζητά την αξιοπιστία και τις υψηλές επιδόσεις χωρίς να ελκύεται από τις high tech επιταγές. Το Panasonic G70 μπορεί να μην διαθέτει ενσωματωμένες κάμερες και δυνατότητες MMS διαθέτει όμως δύο οθόνες, κυκλικό πληκτρολόγιο, πολυφωνικές μελωδίες και υποστηρίζει απόλυτα τις υπηρεσίες GPRS. Η συσκευή που παρουσιάστηκε πριν από μερικές εβδομάδες ενώ ακόμη δεν είναι γνωστή η ακριβής ημερομηνία της διάθεσής του, προς πώληση, στα καταστήματα του χώρου, χαρακτηρίζεται από την ιδιόμορφη σχεδίασή της που την καθιστά και ιδιαίτερα ελκυστική στο «ασθενές» φύλλο. Το «αναδιπλούμενο» λοιπόν G70 έχει διαστάσεις 88 x 60 x 27 χιλιοστά, ο όγκος του είναι 72 κυβικά εκατοστά, ενώ το βάρος του δεν ξεπερνάει τα 85 γραμμάρια. Είναι tri-band κινητό (GSM 900/1800/1900), διαθέτει WAP 1.2.1 Browser και διαθέτει πολυφωνικές μελωδίες 40 «καναλιών» αλλά και εσωτερική οθόνη STN 4.096 χρωμάτων και ανάλυσης 128 x 96 pixels, η οποία «μεταμορφώνεται» σε καθρέπτη. Στη συσκευή δε, ενσωματώνεται και ένας υπολογιστής βιορυθμών (!)

Παράλληλα, είναι μία φορητή συσκευή αποθήκευσης που συνδέεται με οποιοδήποτε PC για μεταφορά αρχείων χωρίς καλώδια. Το AudioKey Packard Bell ενσωματώνει όλο τα παραπάνω, ζυγίζει μόνο 30 γρ και...διεκδικεί όσκαρ ομορφιάς.

AudioKey Packard Bell

Διαθέτει 12 ώρες αυτονομίας και 128 MB για να παρατείνει την φορητή διασκέδαση στην καθημερινή ζωή μέσω υψηλής υψηλής ποιότητας MP3 μουσικής, ενώ διαθέτει και ρυθμίσεις equalizer για όλους τους τύπους μουσικής, όπως Rock, τζαζ, Pop, κλασσική και Xtra Bass.

Δια χειρός Julien MacDonald

Η τσάντα του φορητού υπολογιστή εξελίσσεται σε απαραίτητο αξεσουάρ για τη σύγχρονη γυναίκα αλλά όχι εις βάρος του στυλ. Το mobility life style δεν επιβάλλει μόνο ελαφρύτερους και ταχύτερους φορητούς υπολογιστές αλλά φέρνει χρώμα, πρακτικότητα και σύγχρονες γραμμές στα αξεσουάρ. Δείγμα της τάσης αυτής αποτελεί και η νέα τσάντα φορητού υπολογιστή δια χειρός Julien MacDonald, Διευθυντή του Οίκου Givancy που σχεδίασε για την Intel.

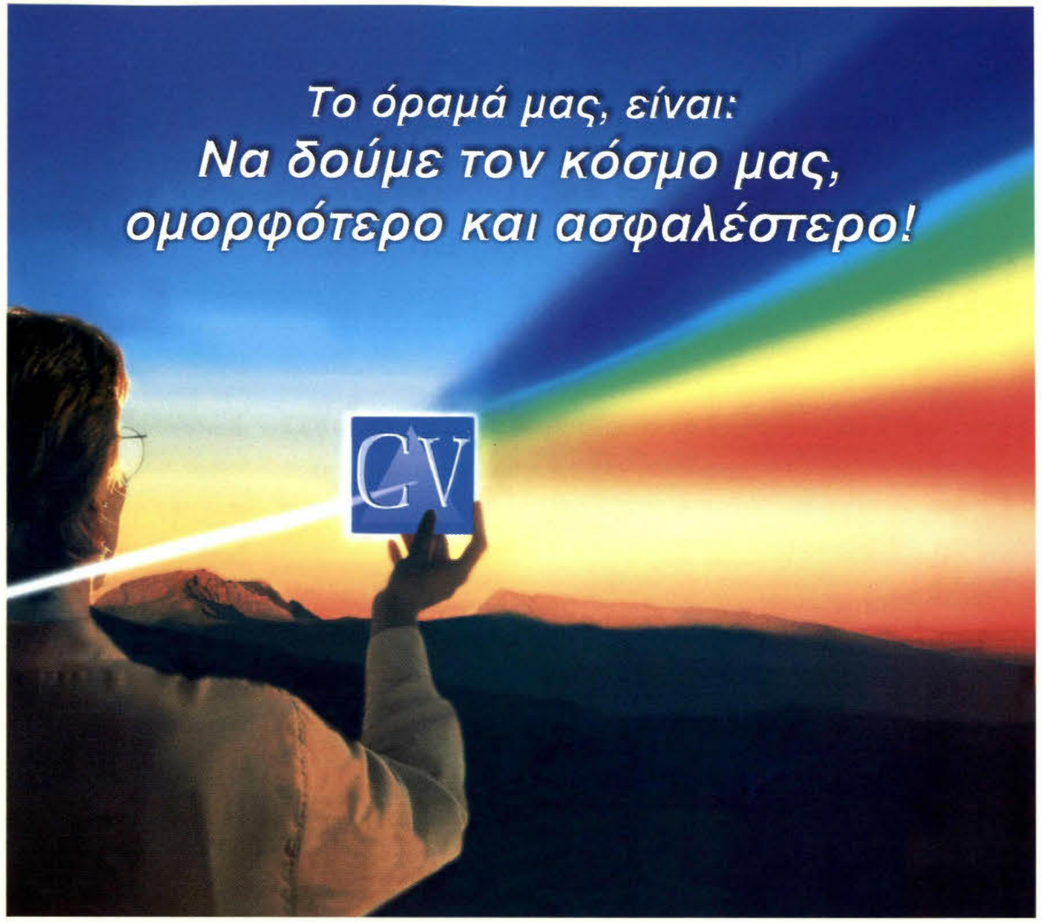
Μικρές ειδήσεις

Ο γαλλικός ασφαλιστικός όμιλος AXA, στο πλαίσιο των προσπαθειών του για εξοικονόμηση κόστους, υπέγραψε συμφωνία διαρκείας έξι ετών, με την IBM, το ύψος της οποίας ξεπερνά το 1 δισ. δολ. Οι όροι της συμφωνίας προβλέπουν ότι η AXA θα χρησιμοποιήσει την επεξεργαστική ισχύ και τις δυνατότητες αποθήκευσης στους servers της IBM. Οι εργαζόμενοι του τομέα IT της AXA θα παραμείνουν υπάλληλοι της εταιρείας και θα διαχειρίζονται την τεχνολογική της υποδομή

Η Atlantic Insurance Co. Ltd. επέλεξε να συνεργασθεί με την Netessence E-Business Consultants Ltd. για την δημιουργία και υλοποίηση της "ηλεκτρονικής" της στρατηγικής. Η Netessence θα παρέχει εξειδικευμένες συμβουλευτικές και διαχειριστικές υπηρεσίες με σκοπό την εξέλιξη της πρώτης σε μια σύγχρονη, πελατοκεντρική, ηλεκτρονική επιχείρηση που θα αξιοποιεί το Διαδίκτυο και τις νέες τεχνολογίες. Η Netessence θα σχεδιάσει και θα διαχειρισθεί την υλοποίηση της προτεινόμενης στρατηγικής η οποία θα εκδηλωθεί σε φάσεις.

Σύμφωνα με στοιχεία της Ευρωπαϊκής Ενωσης Διαδραστικής Διαφήμισης το 56% των Ευρωπαίων χρηστών Internet χρησιμοποιούν τον παγκόσμιο ιστό για ειδήσεις και το 83% για την ηλεκτρονική αλληλογραφία. Το Internet καταλαμβάνει περίπου το 10% της κατανάλωσης ΜΜΕ στην Ευρώπη, οι εφημερίδες καταλαμβάνουν το 13% και τα περιοδικά το 8%, ενώ προηγείται η τηλεόραση με 41%.

Εγκαινιάστηκε στη Θεσσαλονίκη το Δια-Βαλκανικό Ερευνητικό και Εκπαιδευτικό Δίκτυο Internet της Νοτιοανατολικής Ευρώπης SEEREN (South East European Research and Education Networking). Το SEEREN αποτελεί πρωτοβουλία του Εθνικού Δικτύου Έρευνας και Τεχνολογίας (ΕΔΕΤ), με στόχο τη δημιουργία ενός περιφερειακού Ερευνητικού και Εκπαιδευτικού Δικτύου Internet στη Ν.Α. Ευρώπη, που θα καλύψει τις ανάγκες της Ερευνητικής και Ακαδημαϊκής κοινότητας.



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

INTERAMERICAN

Επιστροφή στα κέρδη

Ημερίδα απολογισμού για το 2003 και στοχοθεσίας για το 2004, αλλά και εθιμική κοπή της πίτας, οργάνωσε η INTERAMERICAN για το διοικητικό δυναμικό, τους συντονιστές και τους συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων στις 10 Ιανουαρίου, στο ξενοδοχείο Divani Caravel, στο Καβούρι.

Η εκδήλωση είχε και επετειακό χαρακτήρα, αφού η INTERAMERICAN συμπλήρωσε 35 χρόνια από την ίδρυσή της, τον Ιανουάριο του 1969.

Το θεματικό περιεχόμενο αυτής της συνάντησης των ανθρώπων του Ομίλου ήταν από την πλευρά των ομιλητών ιδιαίτερα ενδιαφέρον, διότι κατέδειξε την επιτυχημένη προσπάθεια ανατροπής των αποτελεσμάτων των δύο προηγούμενων χρόνων. Η INTERAMERICAN πέρασε το 2003 και πάλι στη κερδοφορία, σημειώνοντας κέρδη 25,3 εκατ. ευρώ. Παράλληλα, από την παρουσίαση των σχεδιασμών για

Ο κ. Κυριάκος Αποστολίδης, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing, κόβει την πίτα παρουσία του Προέδρου του Ομίλου κ. Δ. Κοντομηνά και του Διευθύνοντος Συμβούλου κ. Μίνου Μωϋσή.

το 2004 σε επίπεδο διοικητικής οργάνωσης, νέων υπηρεσιών και προϊόντων, αλλά και μεθόδευσης των πωλήσεων, διαπιστώθηκε ότι επιχειρείται σε βάθος μία ουσιαστικά δημιουργική ανανέωση της INTERAMERICAN, που μπορεί να οδηγήσει την εταιρία με ασφαλή βήματα σε πορεία ανάπτυξης με ευρεία προοπτική και σε βάθος χρόνου.

Οι ομιλητές

Ο κ. Μ. Τζιαμούρτας, Διευθύνων Σύμβουλος της INTERTRUST, επεσήμανε τη σταδιακή επανεμφάνιση του επενδυτικού ενδιαφέροντος για τα Αμοιβαία Κεφάλαια και παρουσίασε τις εκτιμήσεις για την αγορά και το πρόγραμμα ενεργειών για το 2004, με βάση τις κυρίαρχες τάσεις, που είναι η σταδιακή στροφή των επενδυτών σε προϊόντα υψηλότερης απόδοσης και η διεθνοποίηση των επενδυτικών επιλογών, η αναζήτηση ολοκληρωμένων επενδυτικών λύσεων.

Η κ. Π. Ζησοπούλου, Διευθύνουσα Σύμβουλος της MEDICOM, παρουσίασε την «παλέτα» των κλινικών του Ομίλου.

Στον ασφαλιστικό τομέα της υγείας, ο κ. Ε. Θωμόπουλος τόνισε την πρόοδο του μοναδικού στην ασφαλιστική αγορά συστήματος υγείας Medisystem, που συγκεντρώνει πολύ υψηλό βαθμό ικανοποίησης πελατών και επεκτείνεται συνεχώς, ώστε να καλύψει μέσα στο 2004 όλες τις περιοχές του ελλαδικού χώρου.

Ο κ. Γ. Μαρκολέφας, Διευθυντής Κλάδου Ατομικών και Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής, παρουσίασε τον προϊοντικό σχεδιασμό και την υποστήριξη των πωλήσεων στη Ζωή, με έμφαση για το 2004 στις συντάξεις Ζωής και στην ενίσχυση των ασφαλιστικών καλύψεων των υφισταμένων πελατών.

Ο κ. Μ. Φραγκουλόπουλος, Διευθυντής Marketing, αναφέρθηκε στην υποστήριξη του στόχου των πωλήσεων για απόκτηση, διατήρηση και ανάπτυξη πελατολογίου.

Ο κ. Κ. Σμπιλής, Διευθυντής Εκπαίδευσης, ανέπτυξε το πυκνό πρόγραμμα εκπαίδευσης για το 2004 των Unit Managers και των Συντονιστών, καθώς και το πλούσιο θεματικό περιεχόμενο των εκπαιδευτικών σεμιναρίων.

Ο κ. Ι. Ρόρρης, Γενικός Διευθυντής της INTERAMERICAN Cards, παρουσίασε το νέο τμήμα «Business to Business», που οργανώνεται με σκοπό τη συνεργασία του Ομίλου με εταιρίες.

Την εικόνα της NovaBank παρουσίασε ο Διευθύνων Σύμβουλος της τράπεζας κ. Γ. Τανισκίδης. Η τράπεζα, όπως ανέφερε ο ομιλητής, βρίσκεται σε πολύ καλό δρόμο ανάπτυξης.

Ο κ. Κ. Μπερτσιάς, επικεφαλής όλων των ασφαλιστικών εργασιών της INTERAMERICAN, από τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου της Εταιρίας Ζημιών περιέγραψε τις δύσκολες συνθήκες της αγοράς στον κλάδο των Γενικών Ασφαλειών και ιδιαίτερα των αυτοκινήτων και υπογράμμισε τα σημαντικά πλεονεκτήματα της INTERAMERICAN έναντι του ανταγωνισμού, προβλέποντας μεγάλη ανάπτυξη κυρίως για τους κλάδους αυτοκινήτου και πυρός (παρά τα προβλήματα αντασφάλισης). Ιδιαίτερη μνεία έκανε ο κ. Μπερτσιάς στην INTERAMERICAN Οδική Προστασία, που και με την υποστήριξη του συστήματος Autohelp κερδίζει ολοένα και περισσότερο την εμπιστοσύνη των οδηγών.

Ο κ. Κ. Αποστολίδης, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing του Ομίλου επεφύλαξε αρκετές ανανεωτικές και ευχάριστες εκπλήξεις για το σύνολο των ανθρώπων του Δικτύου Πωλήσεων παρουσιάζοντας στοιχεία προόδου του προγράμματος των εμμίσθων συνεργατών.

Τέλος, ο κ. Μ. Μωυσής, Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου, παρουσίασε τις συνολικές εκτιμήσεις του για την πορεία της INTERAMERICAN. Ο κ. Μωυσής τόνισε ότι στόχος για το 2004 είναι να διατηρηθεί η κερδοφορία, με συνεχή ανάπτυξη σε όλους τους τομείς και με άξονες το νέο σύστημα διοίκησης του Δικτύου Πωλήσεων, την έμφαση στην ανάπτυξη νέου δυναμικού και το σύστημα αμοιβών, το οποίο θα είναι επικεντρωμένο στην ανάπτυξη ανθρώπων και εργασιών. Ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου υπογράμμισε το στόχο της ολοκλήρωσης και εφαρμογής των projects που είναι σε εξέλιξη και θα δώσουν στην INTERAMERICAN σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, καθώς και τον στόχο της βελτίωσης της υποδομής στην υποστήριξη των Πωλήσεων, με ενίσχυση του ρόλου του marketing και της τεχνολογίας στις πωλήσεις.

Οι ομιλίες έκλεισαν με τον πάντοτε ουσιαστικό, παρωθητικό και διδακτικό για τους ασφαλιστές λόγο του κ. Δ. Κοντομηνά. Ο Πρόεδρος της INTERAMERICAN παρουσίασε κατά την ομιλία του έναν συνεργάτη του από τον τομέα των τηλεοπτικών δραστηριοτήτων του, τον γνωστό παρουσιαστή κ. Γιώργο Αυτιά.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η INTERAMERICAN, με την ευκαιρία της συμπλήρωσης των 35 χρόνων της, τίμησε τρεις από τους συντονιστές των πωλήσεών της το 1969. Τον κ. Β. Καλτσά, ο οποίος εξελίχθηκε και ολοκλήρωσε στη συνέχεια την καριέρα του στην εταιρία ως ανώτατο διοικητικό στέλεχος και τους συντονιστές Θάλεια Κασκαμπά και Νίκο Κόκκα, που παραμένουν ενεργά στελέχη των πωλήσεων.

Η RABOBANK μέτοχος της EUREKO

Μέτοχος στην EUREKO με ποσοστό 5% γίνεται η RABOBANK ενώ θα υλοποιηθεί και η αμοιβαία εκπροσώπηση στα Συμβούλια Διοίκησης των δύο Ομίλων.

Παράλληλα η ουσιαστική συνεργασία των δύο Ομίλων ξεκινά από τις Ασφαλίσεις Υγείας. Η ασφαλιστική εταιρία της RABOBANK θα προωθεί προϊόντα υγείας της Achmea μέσα από τα δικά της δίκτυα πωλήσεων. Η Achmea, θυγατρική της EUREKO στην Ολλανδία, είναι η μεγαλύτερη εταιρία υγείας με πρωτοποριακά προϊόντα και υπηρεσίες προς τους ασφαλισμένους της που ξεπερνούν τους 2,5 εκ. ανθρώπους. Η συμφωνία αυτή έχει τεράστια στρατηγική σημασία, αφού φέρνει κοντά δύο πολύ μεγάλους και οικονομικά ισχυρούς Ομίλους. Η EUREKO βρίσκεται ήδη σε τροχιά ανάπτυξης και ανατροπής των αρνητικών αποτελεσμάτων της. Η κερδοφορία της για το 2003 είναι περίπου 250 εκ. ευρώ. Η RABOBANK είναι μία από τις μεγαλύτερες τράπεζες στην Ευρώπη, με παρουσία σε πολλές χώρες και η μοναδική τράπεζα με αξιολόγηση AAA από την Standrard & Poor's συνεχώς για μια δεκαετία.

Αυτή η θετική κατάληξη είναι απλά η βάση μιας πολυσχιδούς συνεργασίας μεταξύ EUREKO και RABOBANK που θα αρχίσει να ξεδιπλώνεται σταδιακά στο μέλλον, χωρίς να επηρεάσει την ελευθερία στη συνολική στρατηγική των δύο Ομίλων με βάση τις ιδιαίτερες επιλογές τους.

AIG GREECE Θετική χρονιά για την AIG GREECE το 2003

Με αυξημένη παραγωγή για ακόμη μια χρονιά έκλεισε το 2003 για την AIG GREECE και το Ασφαλιστικό Συγκρότημα Ν. ΚΑΝΕΛΛΟΠΟΥΛΟΣ - Χ. ΑΔΑΜΑΝΤΙΑΔΗΣ Α.Ε., επισφραγίζοντας με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις επιχειρηματικές στρατηγικές κινήσεις, αλλά και την τεχνική και εμπορική πολιτική που ακολούθησαν.

Πιο συγκεκριμένα, η παραγωγή ασφαλίστρων και για τις δύο εταιρίες του Ομίλου (NATIONAL UNION και ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α.), για το 2003, ανήλθε στα € 36,8 εκατομμύρια, παρουσιάζοντας μια αύξηση σε σχέση με το προηγούμενο έτος, της τάξης του 12%.

Αναλυτικότερα η ανά Κλάδο παραγωγή έχει ως εξής:

	Παραγωγή (σε ΕΥΡΩ)	% συμμετοχή Κλάδου στο σύνολο
1) Περιουσίας	7.700.000	21
2) Προσωπικών Κινδύνων	3.200.000	9
3) Αστικής Ευθύνης	3.100.000	8
4) Λοιπών Ατυχημάτων	300.000	1
5) Οικονομικών Απωλειών	2.900.000	8
6) Προσωπικών Ατυχημάτων	1.100.000	3
7) Τεχνικών Ασφαλίσεων	4.400.000	12
8) Μεταφορών	3.300.000	9
9) Αυτοκινήτου	10.800.000	29
	36.800.000	100,00

Σημαντικότερη ποσοστιαία αύξηση, παρουσίασαν έναντι του 2002 οι Κλάδοι Αστικής Ευθύνης (98%), Οικονομικών Κινδύνων (51%) και Τεχνικών Ασφαλίσεων (51%). Η AIG GREECE συνεχίζει και το 2004 την αναπτυξιακή πορεία της, στηριζόμενη τόσο στην οικονομική ευρωστία της και στους σταθερούς δείκτες φερεγγυότητας όσο και στην πρωτοποριακή και ευέλικτη εταιρική στρατηγική της. Επιβεβαίωση της θέσης αυτής αποτελεί και η πρόσφατη πιστοποίηση της αρμόδιας υπηρεσίας του Υπουργείου Ανάπτυξης, ότι οι Εταιρίες NATIONAL UNION Fire Insurance Co. of Pittsburgh, PA και ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α. αντιστοίχως, έχουν υπερκαλύψει τις υποχρεώσεις τους για επένδυση περιουσιακών στοιχείων σε ασφαλιστική τοποθέτηση τεχνικών αποθεμάτων. Αναφορικά δε με το περιθώριο φερεγγυότητας που ορίζει ο Νόμος, αυτό για τη μεν NATIONAL UNION ανέρχεται σε € 7,2 εκατ. για τη δε ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Α. σε € 2,7 εκατ. έναντι αντιστοίχων υποχρεώσεων € 1,7 εκατ. και € 1,4 εκατ. Τέλος και σε επίπεδο εμπορικής πολιτικής, η AIG GREECE ενίσχυσε στη διάρκεια του 2003 τις δικαιωμένες ήδη θέσεις της με το τρίπτυχο:

- αυστηρή τήρηση της πολιτικής για απαγορευμένους κινδύνους, ασχέτως εμπορικών σκοπιμοτήτων,
- έμφαση σε νέους Κλάδους, νέα προϊόντα και νέες μορφές πωλήσεων,
- ενίσχυση της εφαρμογής προασφαλιστικών ελέγχων και της νοοτροπίας ότι η έγκαιρη πρόληψη λειτουργεί ανταποδοτικά τόσο για την ασφαλιστική εταιρία όσο και για τον ασφαλιζόμενο.

Χορηγία με νικητή... το ποδόσφαιρο

Η Εγνατία Ασφαλιστική ανέλαβε τη χορηγική υποστήριξη της ΠΑΕ ΠΑΟΚ με την προβολή του λογοτύπου της, στις φανέλες της ομάδας για την αγωνιστική περίοδο 2003-2004. Την απόφαση αυτή έλαβε στην προσπάθειά της να βάλει ένα λιθαράκι στην κατεύθυνση της καταπολέμησης της βίας.

Για το λόγο αυτό η Εγνατία θα αγοράζει 1.000 εισιτήρια σε κάθε εντός έδρας αγώνα και θα τα διαθέτει δωρεάν σε φιλάθλους που είναι διατεθειμένοι να παρακολουθήσουν έναν ποδοσφαιρικό αγώνα μακριά από χυδαιότητες και χωρίς βία στα γήπεδα. Για να διαχωριστούν αυτοί οι φίλαθλοι από τους υπολοίπους η ΠΑΕ ΠΑΟΚ παραχώρησε την θύρα 7 του γηπέδου της Τούμπας, η οποία θα ονομαστεί «ΕΓΝΑΤΙΑ ΟΧΙ ΣΤΗ ΒΙΑ». Αρχικά, τουλάχιστον, η διανομή των εισιτηρίων για λόγους αξιοπιστίας και διαφάνειας θα γίνεται μέσω sms. Επίσης θα καθιερωθεί ψηφοφορία για τον καλύτερο παίκτη του ΠΑΟΚ σε όλους τους εντός έδρας αγώνες αλλά και τους εκτός έδρας που καλύπτονται τηλεοπτικά πάλι μέσω sms. Ο παίκτης με τις περισσότερες επιτυχίες στο τέλος της χρονιάς θα αμείβεται με πριμ 10.000 ευρώ, πέραν των 1.000 που θα λαμβάνει ο καλύτερος κάθε αγώνα μετά το τέλος του.

Reinsurance solutions in a changing world...

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

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

AON
Insure your vision

Allianz

Η Allianz «χτίζει» την ασφάλειά σας! All Ergo. Ένα πρωτοποριακό προϊόν για... γερά θεμέλια

Η Allianz πάντα πρωτοπόρος στο χώρο των ασφαλίσεων, εκσυγχρόνισε το ασφαλιστικό πρόγραμμα των υπό ανέγερση οικοδομών και δημιούργησε το All Ergo.

Το All Ergo είναι ένα ευέλικτο και εξαιρετικά εύχρηστο προϊόν, που με απλές διαδικασίες παρέχει ευρύτατη κάλυψη σε μία μεγάλη κατηγορία ανεγειρόμενων οικοδομών, με πολύ ικανοποιητικά όρια ασφάλισης και το πιο σημαντικό με ενιαίο ασφάλιστρο.

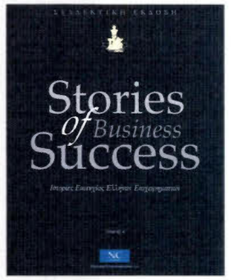
Με έναν επιτυχημένο συνδυασμό καλύψεων παρέχεται ασφάλιση για:

- Ζημίες στο ίδιο το έργο, τόσο από θεομηνίες, όσο και από πλήθος άλλων αιτίων, όπως εσφαλμένη μελέτη, οχλαγωγίες, κ.λπ.
- Αστική Ευθύνη έναντι τρίτων.
- Εργοδοτική Αστική Ευθύνη.

Το All Ergo απευθύνεται τόσο σε Τεχνικές Εταιρίες ή Εργολάβους, που αναλαμβάνουν την ανέγερση οποιουδήποτε είδους οικοδομή όσο και σε ιδιώτες που χτίζουν την κύρια ή την εξοχική τους κατοικία.

ARAG
ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Σύμβαση συνεργασίας στον κλάδο Νομικής Προστασίας με την εταιρία AVANTI Α.Ε., υπογράφει η ARAG. Στη φωτό στιγμιότυπο από την υπογραφή της σύμβασης.
Από αριστερά: Αντώνης Κατσαράς AVANTI Α.Ε., Θεόδωρος Αποστολόπουλος, ARAG, Γεώργιος Καπουράνης AVANTI Α.Ε., Δημήτρης Τσεκούρας, ARAG.



STORIES OF BUSINESS SUCCESS

Η πρώτη εκδοτική απόπειρα να αποτυπωθεί σε ένα βιβλίο το «Ελληνικό Επιχειρηματικό Όνειρο» είναι γεγονός. Η National Communication S.A., μια από τις σημαντικότερες εταιρίες Συμβούλων Επικοινωνίας της χώρας μας θέλησε να γιορτάσει τα 100 χρόνια από την ίδρυσή της με τη συλλεκτική έκδοση «Stories of Business Success».

Η NC σε συνεργασία με έγκριτους δημοσιογράφους, αποτυπώνει στην εν λόγω έκδοση την ιστορία επιτυχίας μερικών από τους σημαντικότερους επιχειρηματίες της χώρας μας.

Με γλαφυρό και πρωτότυπο τρόπο παρουσιάζεται η διαδρομή προς την κορυφή επιχειρηματιών όπως, ο Πάνος Γερμανός των ομώνυμων καταστημάτων, ο Π. Παναγόπουλος των Superfast, ο Δ. Αποστολόπουλος του Ιατρικού Κέντρου, ο Π. Ψωμιάδης της Ασπίς Πρόνοια, ο Θ. Βασιλάκης της Aegean, ο Γ. Γεράρδος της Πλαίσιο Computers, ο Δ. Κουτσολιούτσος των Follie - Follie, ο Λ. Φρέρης των Everest κ.ά.

Γεγονότα που δεν είχαν δει μέχρι σήμερα το φως της δημοσιότητας, άγνωστες πτυχές της ζωής τους, πως ξεπέρασαν τα διάφορα εμπόδια, ποια είναι για τον καθένα η συνταγή της επιτυχίας.

Το «Stories of Business Success» φιλοδοξεί να γνωρίσει στο πλατύ κοινό τους ανθρώπους - δημιουργούς. Τους ξεχωριστούς ανθρώπους που δημιούργησαν πασίγνωστες σήμερα επιχειρήσεις ξεκινώντας κυριολεκτικά από το μηδέν. Τους ανθρώπους που οραματίστηκαν, τόλμησαν, προσπάθησαν και πέτυχαν.

Το βιβλίο πωλείται στα βιβλιοπωλεία «Ελευθερουδάκης», «Παπασωτηρίου» και σε άλλα επιλεγμένα σε ολόκληρη την Ελλάδα.

Εγνατία INSURANCE CO S.A. ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Ευαισθητοποίηση κατά της κακοποίησης του παιδιού

Ημερίδα από την Εγνατία Ασφαλιστική και το σύλλογο «Το χαμόγελο του Παιδιού»

Προσπαθήσαμε με τον τρόπο μας να συμβάλλουμε στην προσπάθεια των ανθρώπων που αγωνίζονται για ένα καλύτερο αύριο.

Στην παγκόσμια ημέρα κατά της κακοποίησης των παιδιών στις 19/11/2003 στο θέατρο Μπρόντγουεη οργανώθηκε ημερίδα, του συλλόγου «Χαμόγελο του Παιδιού» με την Εγνατία Ασφαλιστική ως συγχορηγό στην όλη προσπάθεια. Σκοπός μας, η στήριξη στην ενημέρωση, την ευαισθητοποίηση του κοινού και η παρακίνηση για τη λήψη προληπτικών και κατασταλτικών μέτρων όσον αφορά την κακοποίηση των παιδιών.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

STOP **Στις συνεχείς αυξήσεις ασφαλίστρων αυτοκινήτων!**

Τώρα

*Επιλέξτε **«κλειδωμένα»** οικονομικά ασφάλιστρα, με **διετές** σταθερό ασφαλιστήριο αυτοκινήτου!*

☞ Απαλλαχθείτε από το βραχνά των αυξήσεων και γίνετε εσείς ο ρυθμιστής των εξελίξεων!

☞ **Απλά, πρακτικά και αποτελεσματικά:**

- Πληρώνετε τώρα, σήμερα, την πρώτη **ετήσια δόση** των ασφαλίστρων σας και παίρνετε στα χέρια σας ασφαλιστήριο **δύο** ετών, με σταθερά και **«κλειδωμένα», ίδια ασφάλιστρα** και για το **επόμενο έτος!!**

☞ **Δείτε τα πολλά ωφελήματα:**

- Αν ασφαλίζεσθε για πρώτη φορά στην Εταιρία έχετε προκαταβολική Εκπτωση 10% για το πρώτο έτος και 10% Εκπτωση για το δεύτερο έτος, σταθερά και για όλες τις καλύψεις του βασικού πακέτου. Δηλαδή συνολικά 20%!
- Αν είσθε ήδη ασφαλισμένος στην Εταιρία και ζητήσετε διετές σταθερό ασφαλιστήριο, μπορείτε να «κλειδώσετε» τα προβλεπόμενα ασφάλιστρα της ανανέωσης του ασφαλιστηρίου σας για τα δύο επόμενα χρόνια και να κερδίσετε τις ίδιες Εκπτώσεις στο βασικό πακέτο καλύψεων!
- Και το σπουδαιότερο: Κερδίζετε σίγουρα ένα πρόσθετο ποσοστό, από 10% μέχρι 30%, από τις προσεχείς αυξήσεις ασφαλίστρων της επόμενης διετίας, που δε θα ισχύουν για σας, αν δεν αλλάξουν με αποφάσεις των αρμοδίων Αρχών τα σημερινά υποχρεωτικά όρια ασφαλίσεων και ο επίσημος πληθωρισμός δεν υπερβεί το 5%!
- Ασφαλισθείτε Οικονομικά, Οικογενειακά και Σωστά, Σίγουρα και Σταθερά στην **ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ**, που είναι μία από τις πρώτες πέντε μεγαλύτερες και ισχυρότερες Εταιρίες στις ασφαλίσεις Αυτοκινήτων, Οδικής και Ιατρικής Βοήθειας, με ιδιόκτητα δικά της μέσα παροχής υψηλών υπηρεσιών σε όλη την Ελλάδα, με τις χαμηλότερες τιμές! Τώρα σταθερές και «κλειδωμένες»!

☞ Αφήστε τους άλλους να μιλούν -και να ανησυχούν- για τις συνεχείς αυξήσεις ασφαλίστρων και εκμεταλλευθείτε άμεσα τη μοναδική ευκαιρία και τα προνόμια που σας προσφέρει η **ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.**

Επικοινωνήστε με ένα από τα πολλά Γραφεία του Ομίλου **ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ** σε όλη τη χώρα ή με τον προσωπικό σας ασφαλιστή.

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο ΧΛΜ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 551 02,
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310/492.100, FAX: 2310/465.219
ΓΡΑΦΕΙΑ ΠΟΛΕΩΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ,
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310/554.641, 501.776, FAX: 2310/541.228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 171 21 ΑΘΗΝΑ,
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210/93.040.00, FAX: 210/93.040.40

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

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Η πίτα του προσωπικού της Εθνικής Ασφαλιστικής

Η Εθνική Ασφαλιστική, στις 12.1.2004, πραγματοποίησε στο ξενοδοχείο HILTON, την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας, για το προσωπικό της, παρουσία του Προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας και Υποδιοικητή της Εθνικής Τράπεζας κ. Θεόδωρου Πανταλάκη, του Γενικού Διευθυντή της Εταιρίας κ. Κωνσταντίνου Φιλίππου, του Αντιπρόεδρου του Δ.Σ. κ. Νικολάου Μαλλούχου, των Αναπληρωτών Γενικών Διευθυντών κ.κ. Κυριάκου Παραβάντη, Λάμπρου Τζόλδου και των Διευθυντών της εταιρίας.

Παρόντες επίσης ήταν τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας κα Ελένη Τσαμαδού, κ. Σπύρος Λευθεριώτης, κ. Πέτρος Μήτσουρας, ο πρόεδρος του Συλλόγου Εργαζομένων της εταιρίας κ. Γιάννης Κόλλιας και ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Ευρώπης ΑΕΕΓΑ Νίκος Μακρόπουλος.
Χαιρετισμούς απηύθυναν ο Πρόεδρος του Δ.Σ. και ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας καθώς και ο Πρόεδρος του Συλλόγου Εργαζομένων. Ο Πρόεδρος του Δ.Σ. και ο Γενικός Διευθυντής αφού ευχήθηκαν υγεία και προσωπική ευτυχία στους εργαζομένους, εξέφρασαν την αισιοδοξία τους ότι τη φετινή χρονιά τα αποτελέσματα της Εθνικής αναμένεται να ενισχυθούν αφού σε μια ιδιαίτερα δύσκολη συγκυρία όπως η χρονιά που πέρασε η εταιρία κατάφερε να βελτιώσει σημαντικά το τεχνικό της αποτέλεσμα.
Ο Γενικός Διευθυντής της εταιρίας μίλησε, επίσης, για τον αθέμιτο ανταγωνισμό, αλλά και για τις προϋποθέσεις που υπάρχουν προκειμένου αυτός να αντιμετωπισθεί αποτελεσματικά μέσω του θεσμικού πλαισίου. Αναφέρθηκε τέλος στη μεγάλη επένδυση της Εθνικής στη Λεωφόρο Συγγρού αναφορικά με την ανέγερση του κτηριακού συγκροτήματος της εταιρίας σε ιδιόκτητο οικόπεδο και δήλωσε ότι το έργο αναμένεται να παραδοθεί σταδιακά από 31/07/04 μέχρι τελικής παράδοσης της 31/12/04.
Τυχεροί της εκδήλωσης ήταν οι κ.κ. Μάντζαρη Ελένη από το Υποκατάστημα του Πειραιά που κέρδισε συμμετοχή στο ταξίδι της Διεύθυνσης Πωλήσεων για Λισαβόνα - Μαδέρα, Τενεζάκη Αγγελική από το Υποκατάστημα της Λ. Κηφισίας και Κρατημένος Νικόλαος από το Υποκατάστημα Κηφισού που κέρδισαν συμμετοχή στο ταξίδι για Λισαβόνα.

Allianz
Φινλανδία: Η γαλήνη του αρκτικού τοπίου

Από τις 4 έως τις 9 Ιανουαρίου 2004, 40 περίπου συνεργάτες της Allianz, επιτυχόντες του σχετικού διαγωνισμού, έζησαν με το ξεκίνημα της νέας χρονιάς, το ταξίδι που όλοι ονειρευόμαστε από παιδιά. Ταξίδεψαν στην ωραία παγωμένη, τη βασίλισσα του χιονιού, τη Φινλανδία με τις χίλιες λίμνες, τη διάφανη παγωμένη ομορφιά και το Βόρειο Σέλας.
Το ταξίδι ξεκίνησε από το κάτασπρο Ροβανιέμι, με χειμερινούς Ολυμπιακούς Αγώνες της Allianz, που περιελάμβαναν συναρπαστικές διαδρομές με snowmobiles στο παγωμένο ποτάμι, χειμερινό σκι, αναρρίχηση και χιονολίσθηση, αρκτικό safari σε φάρμα ταράνδων και των περίφημων σκυλιών huskies.
Τις επόμενες ημέρες ακολούθησε επίσκεψη στο χωριό του Αη-Βασίλη στη Λαπωνία, τη χαρά του κάθε μικρού ή μεγάλου παιδιού και γνωριμία με την πρωτεύουσα της Φινλανδίας, το ρομαντικό Ελσίνκι, με τον ορθόδοξο καθεδρικό ναό Uspenski και δεκάδες άλλα εκπληκτικά μνημεία. Και τώρα στην τελική ευθεία για το νότιο ημισφαίριο: Μπραζίλ! Και στη συνέχεια Αυστρία και φυσικά στο Μόναχο όπου χτυπάει η καρδιά της Allianz!

Le Monde

Η Εγνατία Ασφαλιστική Α.Ε., με όμιλο ιδιωτών επενδυτών ανέλαβε το πλειοψηφικό πακέτο των μετοχών της Le Monde Ασφαλιστική Α.Ε, σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρίας.
Οι δύο εταιρίες θα έχουν συνεργία σε κοινούς τομείς, ενώ θα προχωρήσουν σε περαιτέρω ανάπτυξη στους τομείς όπου η κάθε μια δραστηριοποιείται.
Επί πλέον, ο κλάδος ζωης θα αποτελέσει την αιχμή του δόρατος του νέου σχήματος.

ΕΓΝΑΤΙΑ Α.Α.Ε.
Αγορά ακινήτου

Η ΕΓΝΑΤΙΑ Α.Α.Ε. στα πλαίσια της αδιάκοπης προσπάθειάς της να παρέχει τις καλύτερες δυνατόν υπηρεσίες στους συνεργάτες και στους πελάτες της σε όλη την Ελλάδα στις 31/12/2003 προχώρησε στην αγορά νέου ακινήτου επισημαίνει ο Λ. Γονής Δ.Σ. της εταιρίας σε επιστολή του προς τους συνεργάτες του.
Πρόκειται για το APOLLO BUSINESS CENTER, ένα από τα ωραιότερα ακίνητα των Αθηνών το οποίο σχεδιάστηκε και κατασκευάστηκε από την LAMDA DEVELOPMENT.
Το ακίνητο αυτό ευρίσκεται στην περιοχή Χαλανδρίου επί της Εθνικής Αντιστάσεως 72 και αποτελείται από δύο συγκροτήματα γραφείων συνολικού εμβαδού 7.000 τ.μ. επί οικοπέδου 4.193 τ. μέτρων.
Το μπροστινό συγκρότημα αποτελείται από ένα από τα ιστορικότερα κτήρια της Ελλάδος αφού παλαιότερα αποτελούσε την οικία του Αντιβασιλέως Δαμασκηνού. Αξίζει να τονισθεί ο εντυπωσιακός σχεδιασμός των ανθρώπων της LAMDA DEVELOPMENT, ο οποίος επέτρεψε να διατηρηθεί το παλαιό αυτό κτήριο καθώς και ο υπέροχος κήπος του.
Σεβόμενοι την ιστορία αυτού του τόπου και την πολιτιστική μας κληρονομιά θα προχωρήσουμε στην κατά το δυνατόν πλήρη ανάπλαση του εσωτερικού του κτιρίου. Επίσης, το νέο συγκρότημα γραφείων θα εξοπλιστεί με state of the art τεχνολογία ώστε η παροχή υπηρεσιών της εταιρίας μας να αποτελέσει πρότυπο για την ασφαλιστική αγορά.
Με την ευκαιρία θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε θερμά όλους τους συνεργάτες μας οι οποίοι μας στηρίζουν και με τον άψογο τρόπο συνεργασίας τους δίνουν την ευκαιρία στην εταιρία μας να αναπτύσσεται συνεχώς καθώς και όλους τους πελάτες μας που μας περιβάλλουν με την εμπιστοσύνη τους.
Ραντεβού το Μάιο στα νέα μας γραφεία, καταλήγει στην επιστολή του ο Λευτέρης Γονής.

MyCGU-link: Η ηλεκτρονική σύνδεση των διαμεσολαβούντων με τη δική τους CGU

Με βάση τις ανάγκες του σύγχρονου συνεργάτη η CGU Insurance έχει αναπτύξει ένα πρωτοποριακό σύστημα, το MyCGU-link. Ο νέος ιδιωτικός διαδικτυακός χώρος (extranet) της CGU είναι ένα πρωτοποριακό για την ελληνική ασφαλιστική αγορά σύστημα και σκοπεύει στην άμεση εξυπηρέτηση των Επίλεκτων Συνεργατών της, δίνοντάς τους το πλεονέκτημα της άμεσης πρόσβασης στο χαρτοφυλάκιό τους και της έγκυρης ενημέρωσης για τις εξελίξεις στην αγορά.
Τι προσφέρει το MyCGU-link;
Το MyCGU-link προσφέρει πρόσβαση σε πραγματικό χρόνο στο χαρτοφυλάκιο και στην ηλεκτρονική βιβλιοθήκη.
Με το Προσωπικό Χαρτοφυλάκιο οι συνεργάτες έχουν τη δυνατότητα να ενημερωθούν χρησιμοποιώντας τις παρακάτω επιλογές:
- Συγκεντρωτική Παραγωγής, όπου μπορούν να δουν τη σύνθεσή του κατά κλάδο ασφάλισης σε απόλυτους αριθμούς και σε ποσοστά.
- Αναλυτική Παραγωγής, όπου μπορούν να δουν όλα τα ασφαλιστήρια και τις πρόσθετες πράξεις που έχουν εκδοθεί στον κωδικό τους αναλυτικά κατά παραστατικό.
- Αναλυτική Ζημιών, από όπου έχουν πρόσβαση σε πληροφορίες που αφορούν ζημιές πελατών τους (με ανάλυση κατά κλάδο και ασφαλιστήριο), όπως: ημερομηνία ζημιάς, είδος ζημιάς, ποσό αποζημίωσης και εάν έχει κλείσει ή παραμένει σε εκκρεμότητα.

Το περιεχόμενο της Ηλεκτρονικής Βιβλιοθήκης παρέχει:
- Έντυπα για προτάσεις ασφάλισης αυτοκινήτων, ιδιωτικών και επαγγελματικών κινδύνων περιουσίας, αστικής ευθύνης κλπ,
- Υποδείγματα δηλώσεων εναντίωσης,
- Τιμολόγια αυτοκινήτων, κατοικιών και επαγγελματικών κινδύνων περιουσίας,
- Γενικούς και ειδικούς όρους ασφαλιστηρίων,
- Ενημέρωση για τις υπηρεσίες CGU Repair, και Auto Assist, το Σύστημα Άμεσης Πληρωμής ζημιών αυτοκινήτων, την πολιτική μας για τα προσωπικά δεδομένα
- «Λύσεις» (το μηνιαίο ενημερωτικό φυλλάδιο της CGU προς τους συνεργάτες της)
- εγκυκλίους της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος
- Δελτία τύπου της CGU Insurance
- Διάφορα άλλα στοιχεία

Όλα τα παραπάνω, καθώς επίσης και το νέο υλικό με το οποίο θα εμπλουτίζεται συνεχώς η βιβλιοθήκη, είναι στη διάθεσή των συνεργατών για ανάγνωση ή εκτύπωση οποιαδήποτε ώρα και ημέρα το θελήσουν.
Το MyCGU–link συνδέεται με το θεσμό των Επίλεκτων Συνεργατών της CGU Insurance, ο οποίος δεν είναι «κλειστή ή τιμητική λέσχη». Η κατάκτηση της ιδιότητας αυτής, είναι ανοιχτή σε όλους με βάση τα ήδη γνωστά αντικειμενικά κριτήρια, και συνεπάγεται σημαντικά πλεονεκτήματα, τα οποία έχουν χαρακτηριστεί «αρκετά έως πολύ ελκυστικά», από το 70% των συνεργατών της CGU κατά την έρευνα που έγινε πρόσφατα.
Εκτιμάται ότι το MyCGU-link θα αποτελέσει σημαντικό εργαλείο υπεροχής για τους Επίλεκτους Συνεργάτες της CGU Insurance και κίνητρο και για τους υπόλοιπους, ώστε να γίνουν και αυτοί Επίλεκτοι.

Οι ασφαλιστικοί πράκτορες ανήκουν στο Ταμείο Ασφάλισης Εμπόρων (ΤΑΕ)

Όπως αναφέρεται σε έγγραφο της Διευθύντριας Ασφάλισης Ι. Κουλιου του Υπουργείου Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων οι ασφαλιστικοί πράκτορες ασφαλίζονται στο ΤΑΕ.
Ειδικότερα η κ. Κουλιου επισημαίνει προς το Επαγγελματικό Επιμελητήριο Αθηνών:
«Σε απάντηση του παραπάνω σχετικού σας εγγράφου περί ρυθμίσεως των ασφαλιστικών υποθέσεων Ασφαλιστικών Συμβούλων ασφαλισμένων στον ΟΑΕΕ-ΤΕΒΕ που παρότι στην επαγγελματική τους πορεία εξελίχθηκαν σε Ασφαλιστικούς Πράκτορες εν τούτοις παραμένουν στην ασφάλιση του ΟΑΕΕ-ΤΕΒΕ, σας γνωρίζουμε τα εξής:
Σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 2 του Ν. 6364/34, όπως αντικαταστάθηκε με το άρθρο 1 του Ν. 1027/80 οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι - Παραγωγοί Ασφαλίσεων υπάγονται στην υποχρεωτική ασφάλιση του ΟΑΕΕ-ΤΕΒΕ, αντιθέτως οι Ασφαλιστικοί Πράκτορες με ρητή διάταξη του Ν. 403/76 υπάγονται στην υποχρεωτική ασφάλιση του ΤΑΕ.
Συνεπώς τα μέλη σας που έχουν μεταβάλλει τη δραστηριότητά τους, οφείλουν να απευθυνθούν στον αρμόδιο για αυτούς ασφαλιστικό φορέα (ΤΑΕ) και στη συνέχεια να υποβάλλουν στον ΟΑΕΕ-ΤΕΒΕ αίτηση διαγραφής τους από τα Μητρώα ασφαλισμένων του Ταμείου με συνημμένη βεβαίωση εγγραφής τους στο ΤΑΕ, προκειμένου για κάθε ένα εξ αυτών να εκδοθεί σχετική απόφαση με την ακριβή ημερομηνία διαγραφής βάσει και των αποδεικτικών στοιχείων που θα ζητηθούν και θα συνεκτιμηθούν από τις αρμόδιες Υπηρεσίες του Ταμείου».
Η Πανελλήνια Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Πρακτόρων καλεί τους πράκτορες να εγγραφούν στο ασφαλιστικό ταμείο στο οποίο ανήκουν και να μην παραμείνουν στο ΤΕΒΕ διότι θα αντιμετωπίσουνε προβλήματα κατά τη συνταξιοδότησή τους
.Διαβάστε το συνημμένο έγγραφο του ΟΑΕΕ - ΤΕΒΕ το οποίο προκαλέσαμε κατόπιν αιτημάτων συναδέλφων μας που εγγράφησαν στο ΤΕΒΕ ως ασφαλιστικοί σύμβουλοι και παρέμειναν σε αυτό ακόμη και όταν έγιναν ασφαλιστικοί πράκτορες, τονίζει η ΠΟΑΠ!

uniVersa Allgemeine Versicherung AG

Η ασφαλιστική εταιρία Interasco - deutsche uniVersa, στην προσπάθειά της να αξιοποιήσει τα ικανά στελέχη του Ομίλου της, με κριτήριο την εμπειρία, τις γνώσεις καθώς και τη δραστηριότητά τους στη μέχρι σήμερα πορεία τους στην ασφαλιστική αγορά, αποφάσισε από την 01/01/2004, να αναθέσει, στο Διευθυντή Marketing κ. Παναγιώτη Μπουρμπούλη και τη Διεύθυνση Πωλήσεων.
Έτσι, με το νέο τίτλο του Διευθυντή Marketing και Πωλήσεων, εμείς όλοι, του ευχόμαστε μία καλή σταδιοδρομία στις νέες του αρμοδιότητες και καθήκοντα.

RICH CLUB
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΔΙΚΤΥΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ & ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ
Αθ. Διάκου 26 421 00 Τρίκαλα
Τηλ: 24310-33 330 - 79 620 - fax: 24310-79 623
www.richclub.gr, e-mail: liagka@richclub.gr
Συνεργασία με, Υποχραφή!

AIG GREECE

Bonus 2003

Με επιτυχία έκλεισε το οικονομικό έτος 2003 για 14 συνεργάτες της AIG GREECE που πέτυχαν ή / και ξεπέρασαν το στόχο τους στα πλαίσια του προγράμματος κινήτρων αύξησης παραγωγής AIG GREECE BONUS.
Στην τρίτη, λοιπόν, χρονιά εφαρμογής του θεσμού, τα παρακάτω Πρακτορεία πέτυχαν ή / και ξεπέρασαν το στόχο τους:

1. Γ. ΠΑΝΑΓΙΩΤΑΚΗΣ - Ηράκλειο Κρήτης.
2. FRONT LINE Α.Ε. - Αθήνα.
3. Β. ΠΑΠΑΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΣ - Αθήνα.
4. Ν. ΚΑΤΣΙΜΠΕΡΗΣ - Αθήνα.
5. Α. ΘΕΟΔΩΡΙΔΟΥ - Θεσσαλονίκη.
6. ALL RISKS AGENTS Ε.Π.Ε. - Αθήνα.
7. Γ. ΝΟΗΤΑΚΗΣ - Αθήνα.
8. Τ. ΠΑΠΑΛΑΖΑΡΟΥ - Θεσσαλονίκη.
9. ΣΧΗΜΑ Α.Ε. - Αθήνα.
10. Α. ΖΟΥΜΠΑΤΛΗ - Θεσσαλονίκη.
11. ΑΡ-ΚΑ Ε.Π.Ε. - Αθήνα.
12. Κ. ΛΑΜΠΡΟΥ - Αθήνα.
13. Χ. ΚΙΟΥΣΗΣ - Αθήνα.
14. Μ. ΑΡΑΠΟΓΛΟΥ - Θεσσαλονίκη.

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

Σημαντική αύξηση πωλήσεων για τις ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου International Life

Πολύ υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης σημειώνουν οι δύο ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου εταιριών International Life, κλείνοντας το 2003 με πολύ σημαντική αύξηση της νέας τους παραγωγής. Συγκεκριμένα: Η ασφαλιστική εταιρία ζωής International Life το 2003 σημείωσε αύξηση νέας παραγωγής 36% σε σχέση με το 2002. Η ασφαλιστική εταιρία γενικών ασφαλίσεων International Hellas έκλεισε τη χρήση 2003 με αύξηση 39% σε σχέση με το 2002. Οι υψηλοί ρυθμοί ανάπτυξης που σημειώνουν οι ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου οφείλονται στις στρατηγικού περιεχομένου κινήσεις που πραγματοποιεί, και συγκεκριμένα:

- Στην έντονη αναπτυξιακή πορεία του agency system, με την ενδυνάμωση των υποκαταστημάτων του σε όλη την Ελλάδα καθώς επίσης και με τη δημιουργία και ανάπτυξη νέων υποκαταστημάτων.
- Στην έντονη αναπτυξιακή πορεία του δικτύου πωλήσεων πρακτόρων σε όλη την Ελλάδα.
- Στην ανάπτυξη νέων προϊόντων σύγχρονης τεχνολογίας που ικανοποιούν τις ανάγκες και τις απαιτήσεις του Έλληνα.
- Στην εντατική εκπαίδευση του δικτύου πωλήσεων.
- Στα σύγχρονα τεχνολογικά εργαλεία που ο Όμιλος έχει δημιουργήσει με στόχο την καλύτερη εξυπηρέτηση του δικτύου πωλήσεων και των πελατών του.

Ο Όμιλος International Life έχει κάτω από την ομπρέλα του 8 εταιρίες και διανύει το 48ο έτος λειτουργίας του στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Μέσα σε αυτά τα χρόνια ο Όμιλος έχει κατορθώσει να δημιουργήσει ένα αφοσιωμένο δίκτυο πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα που απαρτίζεται από επαγγελματίες έχοντας κερδίσει την εμπιστοσύνη και την αφοσίωση των 150.000 πελατών του.

ΔΙΚΑΙΟ & ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ - Π.Ν. ΣΑΚΚΟΥΛΑΣ

Ασφαλιστικός Κώδικας Κωδικοποίηση - Παρατηρήσεις

Ιωάννης Ρόκας, Αθήνα 2004, σελ. Χ+406, ISBN: 960-420-225-1, τιμή 40 ευρώ

Κυκλοφόρησε η 1η έκδοση του «Ασφαλιστικού Κώδικα, ιδιωτική κωδικοποίηση με παρατηρήσεις της νομοθεσίας για την ασφαλιστική σύμβαση, ασφαλιστική επιχείρηση και διαμεσολάβηση στην ιδιωτική ασφάλιση», που επιμελήθηκε ο καθηγητής κ. Ιωάννης Ρόκας. Τα τελευταία χρόνια ο αριθμός των νόμων που ρυθμίζουν τα ζητήματα του δικαίου της ασφαλιστικής σύμβασης, στους οποίους περιλαμβάνεται μεταξύ άλλων και η ασφάλιση ευθύνης εξ αυτοκινήτων και του δικαίου της ασφαλιστικής επιχείρησης, έχουν αυξηθεί με γεωμετρική πρόοδο και σ' αυτό έχουν συμβάλλει και οι δεκάδες κοινοτικές Οδηγίες με αντικείμενο το ασφαλιστικό δίκαιο. Καθίσταται συνεπώς, σήμερα αναγκαία για το νομικό, αλλά και για καθένα που ασχολείται με την ιδιωτική ασφάλιση, η κωδικοποίηση του σκληρού πυρήνα των διατάξεων της ιδιωτικής ασφάλισης που είναι λιγότερο ευμετάβλητες και στις οποίες γίνεται συχνή χρήση, σε ένα εύχρηστο κείμενο, αφήνοντας απ' έξω ένα όγκο ρυθμίσεων, στις οποίες σπάνια προστρέχουμε. Ο «Ασφαλιστικός Κώδικας» του καθηγητή κ. Ιωάννη Ρόκα εντοπίζει ακριβώς αυτές τις διατάξεις και τις παραθέτει με παρατηρήσεις, τίτλους και πλαγιότιτλους, μαζί με ένα αναλυτικό ευρετήριο. Η επιμέλεια του «Ασφαλιστικού Κώδικα» έχει γίνει με γνώμονα την εύκολη χρήση, φερέγγυα πληροφόρηση και επιλογή εκείνων των διατάξεων που πράγματι αξίζει να περιληφθούν σε μια επίσημη κωδικοποίηση της ιδιωτικής ασφάλισης.

TUI

Συμμαχία TUI - Κυριακούλης

Η διοίκηση της TUI Hellas, που αντιπροσωπεύει το μεγαλύτερο τουριστικό οργανισμό γερμανικών συμφερόντων στον κόσμο, υπέγραψε συμφωνία με τη διοίκηση της Κυριακούλης Μεσογειακαί Κρουαζιέραι Ναυτιλιακή Α.Ε. που αφορά στην ίδρυση Ναυτιλιακής Εταιρίας Πλοίων Αναψυχής με την επωνυμία CATPRO, η οποία θα έχει σκοπό την αγορά και εκμετάλλευση σκαφών αναψυχής στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Ποσοστό 50% της CATPRO και το management θα ανήκει στην TUI και ποσοστό 50% στην Κυριακούλης Μεσογειακαί Κρουαζιέραι Ναυτιλιακή Α.Ε.

Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...

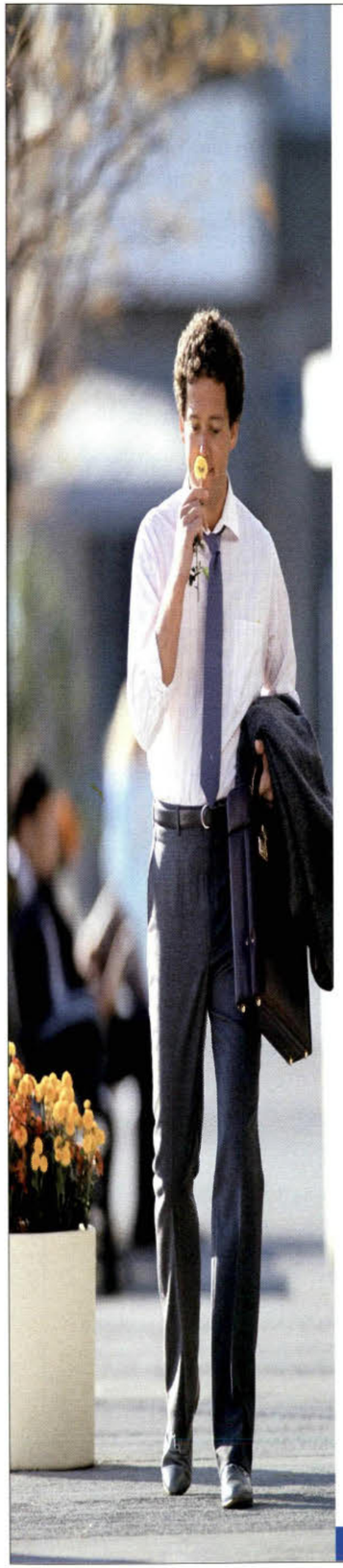
Μανταρίνι®

Ωράριο εργαζομένων γονέων

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

...Για μια Χαρούμενη ματιά στη ζωή!

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



ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Πρώτη σε εξυπηρέτηση Πρωτοπόρος σε καλύψεις

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Πλοίων & Σκαφών Αναψυχης

Πυρος
Για οποιαδήποτε κινητή και ακίνητη περιουσία

Μεταφορων
Για όλο τον κόσμο

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

Προσωπικου Ατυχηματος
Κάλυψη σε όλο τον κόσμο

Γενικης Αστικης Ευθυνης

Τεχνικων Εργων

Αυτοκινητων

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

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

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

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

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

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

CGU Insurance

Ποιότητα αισθητή στον πελάτη

Με κεντρικό μήνυμα στην υπεροχή μέσα από την οικονομική ευρωστία και την ποιότητα προϊόντων και εξυπηρέτησης έγινε την 14.1.2004 η Συνάντηση Συνεργατών 2004 της CGU Insurance.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος Γιάννης Λινός προσδιόρισε την εταιρική αποστολή ως προσφορά άριστων ασφαλιστικών προϊόντων σε ρεαλιστικές τιμές και με υποδειγματική εξυπηρέτηση πριν και μετά την πώληση. Τόνισε τη δέσμευση της εταιρίας για ολική ποιότητα που γίνεται αισθητή στον πελάτη και αναφέρθηκε στις τέσσερις σταθερές αξίες της CGU: Ακεραιότητα, προοδευτικό πνεύμα, αποδοτικότητα και ομαδική δουλειά.

Ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Ερρίκος Μοάτσος ανέπτυξε την πολιτική της CGU για κερδοφόρο ανάπτυξη στις σημερινές συνθήκες, ανακοίνωσε περαιτέρω βελτιώσεις προϊόντων και παρουσίασε σε ζωντανή σύνδεση το MyCGU-link, το νέο δικτυακό τόπο επικοινωνίας με τους επίλεκτους συνεργάτες της εταιρίας.

Ο Βοηθός Γενικός Διευθυντής Ανάπτυξης Εργασιών Αντώνης Αρβανίτης επικέντρωσε την παρουσίασή του στην κοινή για την εταιρία και τους συνεργάτες της ανάγκη της ανάπτυξης και ανέλυσε τις συγκεκριμένες δράσεις που θα υλοποιήσει η CGU το 2004 προς αυτή την κατεύθυνση.

Τέλος, ο Βοηθός Γενικός Διευθυντής Χρηματοοικονομικών Θεμάτων Στέφανος Στεφανίδης, περιέγραψε τις καινοτομίες της νέας λογιστικής εφαρμογής και εξήγησε τα σημαντικά οφέλη που θα προκύψουν για τους συνεργάτες.

Ιδιαίτερα θετικά σχόλια απέσπασε η πρωτοβουλία της CGU να ζητήσει τη γνώμη των συνεργατών της για τα κίνητρα απόδοσης καθώς και την εκ μέρους τους αξιολόγηση των προϊόντων και υπηρεσιών της σε σύγκριση με εκείνα του ανταγωνισμού. Για το σκοπό αυτό χρησιμοποιήθηκε τεχνολογία ηλεκτρονικής ψηφοφορίας, που διασφαλίζει την εχεμύθεια και άρα την αντικειμενικότητα των κρίσεων και παρέχει τη δυνατότητα ποσοτικής και ποιοτικής ανάλυσης των αποτελεσμάτων.

Η CGU Insurance είναι συνδεδεμένη εταιρία του ομίλου AVIVA. Ο Όμιλος AVIVA είναι ο μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος στη Βρετανία και συγκαταλέγεται ανάμεσα στους κορυφαίους ασφαλιστικούς ομίλους στον κόσμο. Με πλούσια και μακρόχρονη παράδοση στον ασφαλιστικό κλάδο που ξεκινάει από το 1883 και στην Ελλάδα, σήμερα δραστηριοποιείται σε δεκάδες χώρες, εφαρμόζοντας τη διεθνή εμπειρία που διαθέτει στα τοπικά δεδομένα κάθε αγοράς που εξυπηρετεί.

GENERAL UNION ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΝΩΝ. ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝ. ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Μια όμορφη γιορτή για τα παιδιά από τον όμιλο General Union

Και το 2003 αποτέλεσε για τις εταιρίες του ομίλου General Union μια χρονιά εντυπωσιακής ανόδου και πολύ σημαντικών επιτυχιών σ' όλους τους τομείς δραστηριοτήτων του. Έτσι, θέλοντας η διοίκηση της General Union να κλείσει αυτή την άκρως δημιουργική για τον όμιλο χρονιά με τον πιο αισιόδοξο τρόπο, πραγματοποίησε στο κτήριο των κεντρικών του γραφείων, στον Πειραιά, μια ξεχωριστή εκδήλωση ειδικά για τα παιδιά των εργαζομένων του. Η ανταπόκριση τόσο των μικρών, όσο και των μεγάλων, ήταν πολύ θερμή. Η χριστουγεννιάτικη διακόσμηση, τα παιδικά χαμόγελα, αλλά και η όμορφη παρουσία των συμμετεχόντων συνέθεταν μια πολύ ελκυστική εικόνα. Και βέβαια τον πρώτο λόγο στην όμορφη αυτή γιορτή είχε η μουσική, η διασκέδαση, τα νόστιμα εδέσματα, τα γλυκά και φυσικά το κέφι. Τιμώντας το πνεύμα των ημερών, με ιδιαίτερα χαρούμενη διάθεση, όλοι, μικροί και μεγάλοι, συμμετείχαν – καθένας με το δικό του τρόπο – στη γιορτινή ατμόσφαιρα που επικρατούσε καθ' όλη τη διάρκεια της εκδήλωσης. Ουσιαστικά, η εκδήλωση ξεκίνησε με την παιδική παράσταση «Το μεγάλο ταξίδι του κυρίου Τουρτούρι» του Ευγ. Τριβιζά, στην οποία συμμετείχαν έξι ηθοποιοί... αλλά και τα παιδιά που με τις χαρούμενες, αυθόρμητες αντιδράσεις και τα γέλια τους κρατούσαν ρόλο πρωταγωνιστή. Οι μικροί συμμετέχοντες βρίσκονταν στο επίκεντρο μέχρι το τέλος αυτής της γιορτής, αφού τα γέλια και οι χαρούμενες φωνές τους πλημμύριζαν ευχάριστα το χώρο καθώς έτρεχαν, έπαιζαν και χόρευαν στους ρυθμούς των τελευταίων μουσικών επιτυχιών, αλλά και ενώ παρακολουθούσαν με ενδιαφέρον τα έξυπνα κόλπα και τα τρικ που τους παρουσίαζαν οι κλόουν. Έτσι, κάθε ταχυδακτυλουργικό τους κατόρθωμα τύχαινε της θερμής ανταπόκρισης των μικρών και αυτό είχε σαν αποτέλεσμα οι κλόουν να παρασύρονται ολοένα και περισσότερο από τον ενθουσιασμό τους και να μην τους χαλάνε κανένα χατίρι. Όσο για τους μεγάλους, είχαν κι αυτοί το μερίδιό τους στη γιορτή, καθώς μεταξύ άλλων, προσέθεταν τη δική τους νότα κεφιού μέσα από ανάλαφρες συζητήσεις και συναδελφικά πειράγματα, ενισχύοντας έτσι ακόμα περισσότερο τη χαρούμενη ατμόσφαιρα που επικρατούσε. Στο τέλος της γιορτής, ο Άγιος Βασίλης μοίρασε σ' όλα τα παιδιά όμορφα δώρα.

Ο Όμιλος Εταιριών

Allianz

επιθυμεί να προσλάβει

ΣΤΕΛΕΧΗ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΤΟΜΕΙΣ «MARKETING» ΚΑΙ «ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ»

Απαραίτητα προσόντα:
1. Προϋπηρεσία σε ανάλογη θέση
2. Πτυχίο Ανωτάτης Σχολής
3. Άριστη γνώση της Αγγλικής Γλώσσας (επίπεδο Proficiency)

Παροχές:
1. Ανταγωνιστικό πακέτο αποδοχών
2. Άριστο εργασιακό περιβάλλον

Παρακαλούμε αποστείλατε βιογραφικό σημείωμα στη διεύθυνση:
Λεωφ. Κηφισίας 124, 115 26 ΑΘΗΝΑ
υπόψη Διεύθυνσης Προσωπικού

Θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια

Η Gerling NCM μετονομάζεται σε Atradius

Από 05/01/2004 ο ασφαλιστικός όμιλος πιστώσεων GERLING NCM μετονομάστηκε σε ATRADIUS παρουσιάζοντας ένα νέο πρόσωπο στην αγορά με παρουσία σε περισσότερες από 40 χώρες. Ασφαλίζει πελάτες έναντι του κινδύνου της μη πληρωμής με έναν κύκλο εργασιών που ανέρχεται σε 1,3 δισεκατομμύρια ευρώ αντιπροσωπεύοντας έτσι το 25% της παγκόσμιας αγοράς ασφάλισης πιστώσεων.

Διαδραματίζει σημαντικότατο ρόλο στην ασφάλιση πιστώσεων διεθνώς παρέχοντας ένα ευρύ πλέγμα υπηρεσιών μεταφοράς του κινδύνου και χρηματοδότησης των εμπορικών συναλλαγών, συμπεριλαμβανομένων της επιδίωξης είσπραξης των εμπορικών απαιτήσεων, του factoring και της εξωγενούς διαχείρισης των πιστώσεων.

Η νέα της μορφή αντικατοπτρίζει μια πολύ ισχυρή εταιρία που είναι σε θέση να προσφέρει τις υπηρεσίες της, ως αποτέλεσμα της ενοποίησης ολόκληρου του φάσματος των δραστηριοτήτων της (από την ηλεκτρονική υποβολή αιτήσεων μέχρι τη χρησιμοποίηση μιας κοινής φόρμουλας για την ασφάλιση των κινδύνων). Πρόσθετα μέτρα που θα ληφθούν, συμπεριλαμβανομένης και μιας εσωτερικής αναδιάρθρωσης που θα οδηγήσει στη δημιουργία ενός ενιαίου ευρωπαϊκού ασφαλιστικού φορέα που θα εδρεύει στην Ολλανδία στη διάρκεια του τρέχοντος έτους, θα ενδυναμώσουν και θα απλουστεύσουν ακόμα περισσότερο τις υπηρεσίες του ομίλου.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ATRADIUS κ. Paul-Henri Denieuil ανέφερε χαρακτηριστικά ότι: «Δεν είναι μόνο ένα νέο όραμα αλλά ένα νέο deal. Νέα μετοχική σύνθεση, με ενδυναμωμένη κεφαλαιουχική βάση και διοίκηση που δημιούργησε μια δυνατή και πρωτοποριακή εταιρία. Αυτό θα ωφελήσει όλους τους πελάτες μας οπουδήποτε και αν βρίσκονται».

Ο Δρ. Thomas Langen, regional manager για τις χώρες της Γερμανίας, Ελλάδας, Ελβετίας, Αυστρίας και Ανατολικής Ευρώπης ανέφερε ότι «η νέα μορφή της εταιρίας συμβολίζει τόσο την αποσύνδεσή της από το γκρουπ GERLING που πραγματοποιήθηκε το 2003 καθώς επίσης και το ότι όλα τα κατά τόπους υποκαταστήματα αποτελούν μέρος του διεθνούς γκρουπ ATRADIUS. Υπό το πνεύμα αυτό η Ελλάδα παραμένει μια εξαιρετικά ενδιαφέρουσα αγορά για την ATRADIUS».

Το ελληνικό υποκατάστημα της ATRADIUS συνεχίζει την κερδοφόρα ανάπτυξή του κατακτώντας ολοένα και μεγαλύτερο έδαφος στην ασφάλιση των πιστώσεων. Από την 01/01/2004 τη γενική διεύθυνση της εταιρίας ανέλαβε ο κ. Γεράσιμος Τζένης, διαδεχόμενος τον κ. Θεόδωρο Κοκκάλα, ο οποίος θα εκτελεί πλέον καθήκοντα Ειδικού Συμβούλου.

Αύξηση παραγωγής της Ασπίς Ζημιών

Αύξηση ύψους 10% παρουσίασε η παραγωγή ασφαλίστρων της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Ζημιών για το 2003, συγκριτικά με το προηγούμενο έτος. Συγκεκριμένα, η παραγωγή της εταιρίας ανήλθε στα 61,2 εκατ. ευρώ έναντι 55,8 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περσινή περίοδο. Μάλιστα σύμφωνα με τα ίδια στοιχεία η χρήση για το 2003 θα «κλείσει» με κερδοφορία και ανοδικά σε σχέση με το 2002. Υπογραμμίζεται ότι η μεγαλύτερη αύξηση της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. παρουσιάσθηκε στους κλάδους Περιουσίας με παραγωγή 10,8 εκατ. ευρώ, Γενικής Αστικής Ευθύνης με παραγωγή 2,8 εκατ. ευρώ και στους Τεχνικούς Κλάδους με παραγωγή ασφαλίστρων 2,3 εκατ. ευρώ. Επισημαίνεται μάλιστα ότι η παραγωγή του κλάδου Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων ανήλθε σε ποσοστό 48%, επί της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων του οικονομικού έτους 2003. Όπως υποστηρίζει ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. κ. Θάνος Χριστιανός η ανέλιξη των οικονομικών μεγεθών της εταιρίας, δεν πραγματοποιήθηκε μέσω μαζικής παραγωγής, όπως άλλωστε θεωρείται ο κλάδος του αυτοκινήτου, αλλά με ποιοτικές πωλήσεις που αναφέρονται στην προερχόμενη παραγωγή από τους ανωτέρω κλάδους.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πίτα ασφαλιστών και πρακτόρων Εθνικής Ασφαλιστικής

Υγεία και προσωπική ευτυχία σε όλους ευχήθηκε ο Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου, στην κοπή πίτας ασφαλιστών και πρακτόρων που πραγματοποιήθηκε στις 14/01/2004, στο ξενοδοχείο ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΑΝΙΑ. Ο κ. Φιλίππου αναφέρθηκε στη μεγάλη προσπάθεια που κατέβαλε το δυναμικό της εταιρίας τη χρονιά που πέρασε και κατά την οποία επιτεύχθηκαν πάρα πολλά όπως και για την αισιοδοξία που υπάρχει για τη χρονιά που έρχεται. Στην όμορφη εκδήλωση παρόντες ήταν οι Αναπληρωτές Γενικοί Διευθυντές κ.κ. Κυριάκος Παραβάντης και Λάμπρος Τζόλδος, ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Ευάγγελος Τριανταφύλλου καθώς και οι υπόλοιποι Διευθυντές της εταιρίας.

Τυχεροί της εκδήλωσης ήταν οι κ.κ. Γεώργιος Κασκάνης, Προϊστάμενος Γραφείου Παραγωγής και Αριστοτέλης Καραμανώλης, Πράκτορας Ασφαλειών, που κέρδισαν συμμετοχή στα ταξίδια της Διεύθυνσης Πωλήσεων.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Κοπή πίτας της Περιφερειακής Διευθύνσεως του κ. Μ. Μανουάχ

Σε ατμόσφαιρα επιτυχίας και αισιοδοξίας, πραγματοποιήθηκε στη Λάρισα, η εκδήλωση κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας της Alpha Ασφαλιστικής από την Περιφερειακή Διεύθυνση του κ. Μωυσή Μανουάχ. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους τα Διοικητικά Διευθυντικά Στελέχη της εταιρίας κ. Γεώργιος Στράφτης, Διευθυντής Πωλήσεων Agency System και κ. Αλέξανδρος Γούναρης, Διευθυντής Πωλήσεων Βορείου Ελλάδος. Ο κ. Μωυσής Μανουάχ, που υποδέχτηκε τους προσκεκλημένους μαζί με τον Agency Manager κ. Νικόλαο Μπλαντέμη, ευχαρίστησε όλους για την παρουσία τους στην πανηγυρική έναρξη της προσπάθειας της Περιφερειακής Διευθύνσεως για το 2004.

Η ΣΙΓΟΥΡΗ ΕΠΙΛΟΓΗ!

deutsche uniVersa
Γερμανικός Ασφαλιστικός Όμιλος

Interasco A.E.
Ασφαλιστικό Συγκρότημα

Κηφισίας 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χαλάνδρι
τηλ.: 210-67 76 111, fax: 210-67 76 425, e-mail: info@interasco.gr

CGU Insurance

Η CGU Insurance βραβεύει τους κορυφαίους συνεργάτες της

Στο πλαίσιο της Συνάντησης Συνεργατών 2004, η CGU Insurance τίμησε τους τρεις κορυφαίους από τους επίλεκτους συνεργάτες της με βάση τη βαθμολογία τους στην κλίμακα αξιολόγησης που έχει θεσπίσει η εταιρία για το δίκτυό της.
Πρόκειται για τις πρακτορειακές εταιρίες ΓΕΝΙΚΗ Ασφαλιστικής Πρακτόρευσης ΕΠΕ, ΕΛΥΖΕ Α.Ε. και ΚΟΥΪΔΟΥΡΜΑΖΗ Ι. & ΣΙΑ Ε.Ε.
Με την κλίμακα της CGU οι συνεργάτες αξιολογούνται με βάση επτά κριτήρια:

- Συναλλακτική τάξη.
- Ύψος παραγωγής.
- Επαγγελματική επάρκεια.
- Ποιότητα σχέσης.
- Τεχνικό αποτέλεσμα.
- Ανάπτυξη παραγωγής.
- Τεχνολογική υποδομή.

Και οι τρεις βραβευμένοι συνεργάτες αξιολογήθηκαν ως άριστοι ή πολύ καλοί με όλα τα πιο πάνω κριτήρια. Σημειώνεται ότι το ποσοστό ζημιών δεν ξεπέρασε το 12% για κανένα από τους τρεις, ενώ όλοι διακρίθηκαν για την εξαιρετική τάξη των συναλλαγών τους με την εταιρία.
Ο θεσμός των επίλεκτων συνεργατών CGU δεν είναι «κλειστή ή τιμητική λέσχη». Η κατάκτηση της ιδιότητας του επίλεκτου συνεργάτη είναι ανοιχτή σε όλους με βάση γνωστά από πριν αντικειμενικά κριτήρια και συνεπάγεται σημαντικά πλεονεκτήματα, τα οποία το 70% των ίδιων των συνεργατών της CGU έχουν αποτιμήσει σε πρόσφατη έρευνα ως «αρκετά έως πολύ ελκυστικά».
Η CGU Insurance είναι συνδεδεμένη εταιρία του ομίλου AVIVA. Ο Όμιλος AVIVA είναι ο μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος στη Βρετανία και συγκαταλέγεται ανάμεσα στους κορυφαίους ασφαλιστικούς ομίλους στον κόσμο. Με πλούσια και μακρόχρονη παράδοση στον ασφαλιστικό κλάδο που ξεκινάει από το 1883 και στην Ελλάδα, σήμερα δραστηριοποιείται σε δεκάδες χώρες, εφαρμόζοντας τη διεθνή εμπειρία που διαθέτει στα τοπικά δεδομένα κάθε αγοράς που εξυπηρετεί.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

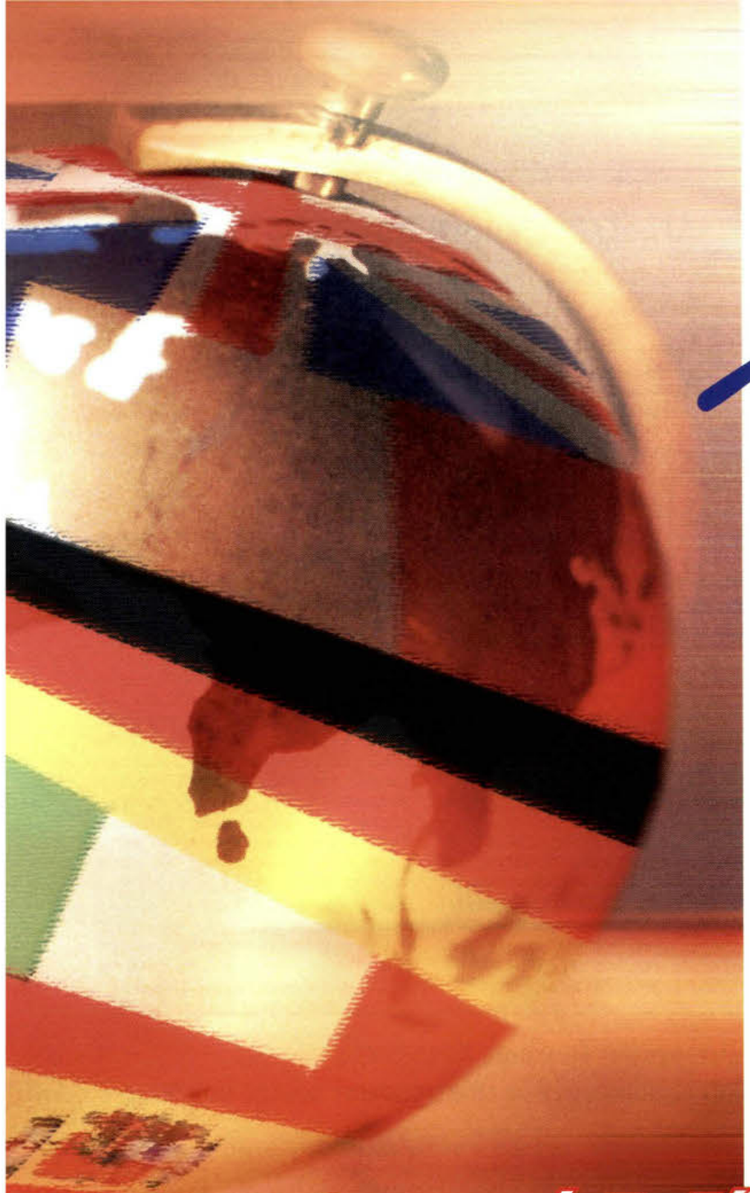
Από μεγάλη ασφαλιστική εταιρία, ζητείται έμπειρος διακανονιστής για το τμήμα αποζημιώσεων του κλάδου αυτοκινήτων.

Πληροφορίες: κ. Σταύρο Μάργαρη,
τηλ.: 210-7454029 και 210-7454011.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Εθνική Ασφαλιστική τιμά τα παιδιά των υπαλλήλων της που πέτυχαν σε Α.Ε.Ι. και Τ.Ε.Ι.

Η Εθνική Ασφαλιστική, για ακόμη μια χρονιά, τίμησε τα παιδιά των υπαλλήλων της που πέτυχαν στα Ανώτατα και Τεχνολογικά Εκπαιδευτικά Ιδρύματα της χώρας.
Η όμορφη τελετή και το ποσό των 600 και 400 ευρώ αντιστοίχως, για κάθε επιτυχόντα ΑΕΙ και ΤΕΙ, ήταν η συμβολική επιβράβευση της εταιρίας για την ουσιαστική και αποτελεσματική τελικώς προσπάθεια των παιδιών αυτών. Σε 44 ανήλθαν οι επιτυχόντες στα ΑΕΙ, ενώ αντίστοιχα 17 πέτυχαν στα ΤΕΙ και 2 εισήχθησαν από τα ΤΕΙ στα ΑΕΙ.
Τα ονόματα των επιτυχόντων στα ΑΕΙ ήταν:
Αλβανού Βασιλική, Αλεξοπούλου Βασιλεία, Ανδριοπούλου Χριστίνα, Αποστολοπούλου Αικατερίνη, Αργυρόπουλος Σπυρίδων, Βλιώρας Βασίλειος, Βουλέλη Μαρία, Γκανά Ελένη, Γρεασίδου Δέσποινα, Δούμουρας Γεώργιος, Ελευθερίου Ηλίας, Ζησόπουλος Παναγιώτης, Ιατρέλλη Κλειώ, Καλαϊτζόγλου Δημήτριος, Καλογεράκη Σοφία, Καλομοίρης Στέφανος, Καμινάρη Αρχοντία, Καπότη Μαρία, Καραθανασόπουλος Νικόλαος, Κατσού Βασιλική, Κατσαβός Νικόλαος, Κεφάλα Μαρία, Κοσυφάκη Ηλιάνα - Νικολέτα, Κυριοπούλου Βασιλική, Κύρκος Αναστάσιος, Λαϊνά Βικτωρία - Σωτηρία, Λαχανά Ιωάννα, Λουρίδας Ιωάννης, Μπαλωμένου Αλεξάνδρα, Μπαμπάνης Αθανάσιος, Νικολακοπούλου Κωνσταντίνα, Νικολάου Εμμανουήλ, Παπαχατζή Ελένη, Παπαγεωργίου Παναγιώτα, Παπακωνσταντίνου Θεοδώρα, Παυλίδου Ερμιόνη, Παλτόγλου Μαριάνθη, Πετσαλάκης Σταύρος, Στασίνη Πολυδώρα, Ταχτάρα Αικατερίνη, Τζόλδος Αθανάσιος, Τσακίρη Αγγελική, Τριανταφύλλου Αλέξανδρος, Χατζηθωμά Μαρία.
Οι επιτυχόντες στα ΤΕΙ ήταν:
Βεριβάκη Αικατερίνη, Γιαννούκου Κωνσταντίνα, Εμίρης Ηλίας, Ζαφειρόπουλος Ηλίας, Κοντακίδης Βασίλειος, Κωτσάκη Μάρθα, Μαρινάκης Θωμάς, Μαμαλούδης Χρήστος, Μαρουλίτσης Σταύρος, Μουρούτσου Θεοδώρα, Νεστωρίδης Δημήτριος, Παϊκόπουλος Θεόδωρος, Πιστοφίδης Θρασύβουλος, Τζανετής Αλέξανδρος, Τομπουλίδης Παύλος, Τουμαζάτου Ελένη, Χρυσικοπούλου Ηλιάνα.
Από τα ΤΕΙ στα ΑΕΙ πέρασαν οι:
Παπαδόπουλος Σπυρίδων και Γεωργιόπουλος Ορέστης - Μιχαήλ.



Detto travel

Συνέδρια
Κίνητρα
Επαγγελματικά Ταξίδια
Εισιτήρια
Ξενοδοχεία
Εκδηλώσεις
Κρουαζιέρες
Οργανωμένα Ταξίδια Εξωτερικού
Οργανωμένα Ταξίδια Εσωτερικού

Επαγγελματικά Ταξίδια Ποιότητας!

Κεντρικό:
Φιλελλήνων 4, (6ος ορ.)
105 57 Σύνταγμα
τηλ.: 210 3315180
fax: 210 3230565
e-mail: detto@otenet.gr

Υποκατάστημα:
Εθν. Αντιστάσεως 23
143 43 Ν. Χαλκηδόνα
τηλ.: 210 2511960-2511959
fax: 210 2511959
e-mail: detto1@otenet.gr

www.detto.gr

Αλλάζει το χάρτη στο χώρο της υγείας

ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ

Στον Όμιλο INTERAMERICAN ανήκει πλέον η Αθηναϊκή Κλινική με τη μακρά παράδοση στον χώρο της Οφθαλμολογίας. Ήδη ανακαινίσθηκε πλήρως και λειτουργεί ως Γενική Κλινική με σύγχρονους χώρους νοσηλείας, αναβαθμισμένα χειρουργεία, εργαστήρια και εξωτερικά ιατρεία, ενώ έχει ενισχυθεί με ιατρικό εξοπλισμό τελευταίας γενιάς.

Παρουσιάζοντας τη νέα κλινική σε συνέντευξη Τύπου ο πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN, κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, η Διευθύνουσα Σύμβουλος της MEDICOM κ. Πόλλυ Ζησοπούλου

και ο Διοικητικός Διευθυντής της Αθηναϊκής Κλινικής κ. Β. Αγγελακόπουλος, τόνισαν τα πλεονεκτήματά της στο χώρο της παροχής υπηρεσιών υγείας.

Ειδικότερα, όπως τόνισε ο Διοικητικός Διευθυντής της Αθηναϊκής Κλινικής Βασίλης Αγγελακόπουλος, η νέα Αθηναϊκή Κλινική, διαθέτει:

- 90 ανακαινισμένες κλίνες
- 15 κλίνες στη Μονάδα Τεχνητού Νεφρού
- 7 ανακαινισμένες χειρουργικές αίθουσες
- Μονάδα Αυξημένης Φροντίδας (με πλήρη και σύγχρονο εξοπλισμό)
- Εξωτερικά ιατρεία πλήρως εξοπλισμένα και Τμήμα Επειγόντων Περιστατικών με δικό τους χειρουργείο.

Να σημειωθεί ότι η Αθηναϊκή Κλινική, έχει συμβάσεις νοσηλείας με όλα τα δημόσια ασφαλιστικά ταμεία και αυτό την καθιστά προσιτή για όλους, πρόσφατα υπέγραψε συμφωνία συνεργασίας και με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, ενώ έχει απλοποιήσει τις διαδικασίες στην έκδοση εισιτηρίων, την εισαγωγή ασθενούς καθώς, επίσης και την υποβολή των σχετικών διακαιολογητικών.

Η Διευθύνουσα Σύμβουλος της MEDICOM, Πόλλυ Ζησοπούλου, υπογράμμισε ότι «όταν το 1998, ξεκινήσαμε την Ευρωκλινική Αθηνών είχαμε ένα όραμα: να δημιουργήσουμε ένα ολοκληρωμένο, ευέλικτο, αποτελεσματικό και οικονομικά προσιτό σύστημα υγείας, το οποίο να ξεχωρίζει για την ποιότητα των υπηρεσιών του. Σήμερα, είπε, διαθέτουμε 3 κλινικές, 308 κλίνες νοσηλείας, 21 κλίνες εντατικής θεραπείας, πληρότητα υπηρεσιών και πρωτοποριακό ιατρικό εξοπλισμό, έχουμε 400 μόνιμους γιατρούς συνεργάτες και 1.500 εξωτερικούς και απασχολούμε 210 άτομα στο διοικητικό τομέα και 370 στη νοσηλευτική υπηρεσία».

Ειδικά για την Αθηναϊκή Κλινική η κα Ζησοπούλου ανέφερε ότι «το κόστος επένδυσης ανήλθε στα 7 εκατ. ευρώ. Με τα νέα τμήματα, τις νέες ειδικότητες και τον καινούργιο εξοπλισμό, η Αθηναϊκή είναι πλέον μια σύγχρονη Γενική Κλινική, καθώς αξιοποιήσαμε την εμπειρία και την τεχνογνωσία της Ευρωκλινικής και μεταφέραμε το ίδιο μοντέλο διοίκησης. Με την ένταξη της Αθηναϊκής στον Όμιλό μας, επεσήμανε η κα Ζησοπούλου, πραγματοποιούμε το σχεδιασμό μας για τη δημιουργία ενός ολοκληρωμένου συστήματος υγείας που να είναι προσιτό σε όλους», σημείωσε η κα Ζησοπούλου.

Σε ό,τι αφορά στα αποτελέσματα του πρώτου δεκαμήνου των, τριών κλινικών του Ομίλου, η κα Ζησοπούλου γνωστοποίησε ότι η Ευρωκλινική Αθηνών σε σχέση με το 2002 παρουσιάζει: Αύξηση του κύκλου εργασιών κατά 5%. Τα προ φόρων κέρδη, είναι αυξημένα κατά 345% και ανέρχονται στα 3,240,000€. Στο ίδιο διάστημα πραγματοποιήθηκαν επενδύσεις ύψους 2 εκατ. ευρώ.

Η Αθηναϊκή Κλινική, παρά το γεγονός ότι βρισκόταν σε στάδιο αναπροσαρμογής, είχε αύξηση του κύκλου εργασιών κατά 17%, (έφτασε στα 4 εκατ. €). Αυτό είχε ως συνέπεια, τη βελτίωση αποτελεσμάτων, προ φόρων, κατά 43%.

Η Ευρωκλινική Παίδων, που έκλεισε ένα χρόνο λειτουργίας, εξυπηρέτησε συνολικά 10.000 παιδιά. Ο κύκλος εργασιών έφτασε στα 3 εκατ. €.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Συνεργασία Τροχαίας Χαλκιδικής και εξειδικευμένων επιχειρήσεων οδικής βοήθειας

Μετά την, από ετών, επιτυχή συνεργασία των αρμοδίων Αστυνομικών Υπηρεσιών Τροχαίας Κίνησης Θεσσαλονίκης και τριών επιχειρήσεων Οδικής Βοήθειας Θεσσαλονίκης που διαθέτουν τα κατάλληλα μέσα και τους χώρους φύλαξης εγκαταλελειμμένων οχημάτων μετά από ατύχημα, η ίδια συνεργασία και με τις ίδιες επιχειρήσεις εφαρμόσθηκε από το προηγούμενο έτος και στο Νομό Χαλκιδικής, με ικανοποιητικά αποτελέσματα, όπως εγγράφως βεβαιώνουν οι αρμόδιες Υπηρεσίες. Οι επιλεγείσες επιχειρήσεις για την απομάκρυνση και φύλαξη των οχημάτων που εγκαταλείπονται στον τόπο του ατυχήματος για τους Νομούς Θεσσαλονίκης και Χαλκιδικής είναι η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, η HELLAS SERVICE και η EXPRESS SERVICE και για τις οποίες, ανά εξάμηνο, οι αρμόδιες Υπηρεσίες Τροχαίας Κίνησης ορίζουν ημέρες 24ωρης αρμοδιότητας επέμβασης, προς μεταφορά και φύλαξη οχημάτων που εγκαταλείπονται μετά από ατυχήματα.

Το κόστος μεταφοράς και φύλαξης ορίζεται με κοινή απόφαση των αρμοδίων υπουργών και βαρύνει τους κατόχους των οχημάτων, προς τους οποίους πρέπει να επιδεικνύεται το ισχύον τιμολόγιο και να ζητούν την εφαρμογή του οι ενδιαφερόμενοι παθόντες.

Αν τα μεταφερόμενα και φυλασσόμενα οχήματα είναι ασφαλισμένα, τότε οι υπηρεσίες αυτές παρέχονται σύμφωνα με τους όρους της ασφάλισής τους.

ΘΕΜΑ: «Απομάκρυνση και φύλαξη οχημάτων που εγκαταλείπονται στον τόπο του ατυχήματος»

ΣΧΕΤ.: α) 2514/17/2-γ από 28-06-2002 έγγραφό μας.
β) 2514/17/2-δ από 8-01-2003 έγγραφό μας.

1) Στη συνέχεια των ανωτέρω σχετικών και λαμβάνοντας υπόψη ότι, από την εφαρμογή του προγράμματος απομάκρυνσης και φύλαξης οχημάτων που εγκαταλείπονται στον τόπο του ατυχήματος κατά το έτος 2003, τα αποτελέσματα κρίθηκαν ικανοποιητικά, καθορίζουμε πρόγραμμα μεταφοράς και φύλαξης των εν λόγω οχημάτων για Α' και Β' εξάμηνο έτους 2004 ως ακολούθως:

Α' ΕΞΑΜΗΝΟ 2003 (Από 1-1-2004 μέχρι 30-6-2004)

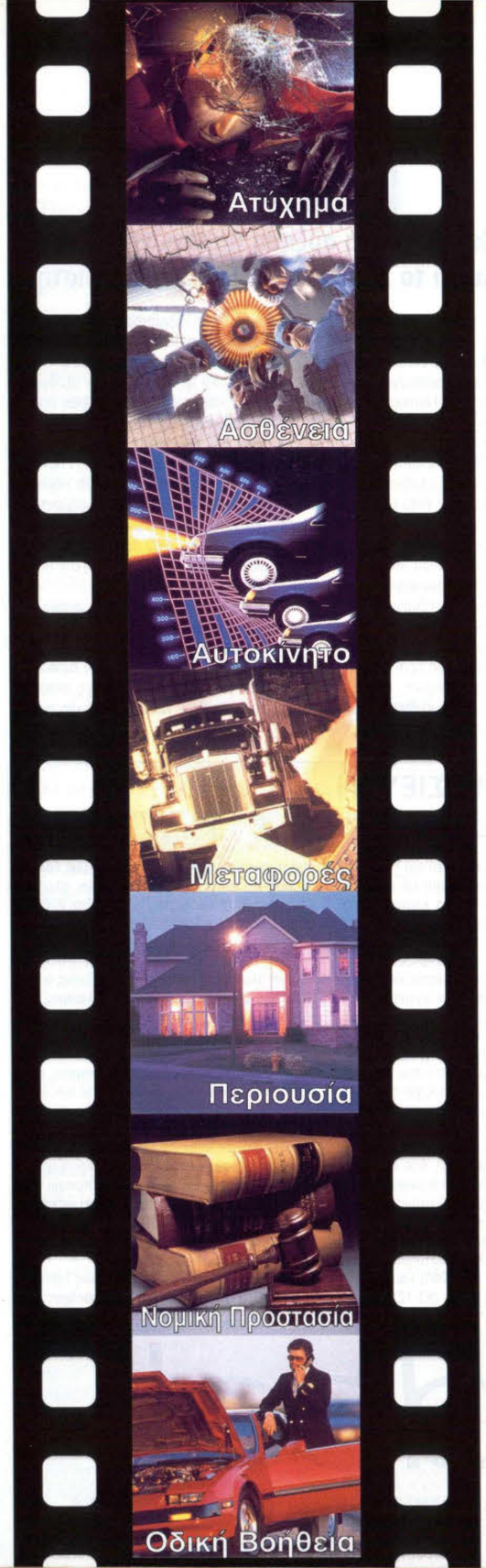
α) Τις ημέρες Πέμπτη και Κυριακή θα καλείται η EXPRESS SERVICE.
β) Τις ημέρες Τρίτη και Σάββατο θα καλείται η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.
γ) Τις ημέρες Δευτέρα, Τετάρτη και Παρασκευή θα καλείται η HELLAS SERVICE.

Β' ΕΞΑΜΗΝΟ 2003 (Από 1-7-2004 μέχρι 31-12-2004)

α) Τις ημέρες Πέμπτη και Κυριακή θα καλείται η HELLAS SERVICE.
β) Τις ημέρες Τρίτη και Σάββατο θα καλείται η EXPRESS SERVICE.
γ) Τις ημέρες Δευτέρα, Τετάρτη και Παρασκευή θα καλείται η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.

2) Κατά τα λοιπά ισχύουν τα οριζόμενα με το ανωτέρω σχετικό.

Ο ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Νικόλαος ΑΣΗΜΑΚΟΠΟΥΛΟΣ, *Ταξίαρχος*



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

COMMERCIAL VALUE

Με άνοδο ύψους 9% έκλεισε η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων της Commercial Value το 2003, συγκριτικά με το αντίστοιχο περσινό διάστημα. Ο συνολικός όγκος παραγωγής της θυγατρικής του Ομίλου ΑΣΠΙΣ άγγιξε τα 122 εκατ. ευρώ, ενώ η χρήση έκλεισε με κερδοφορία.

Ειδικότερα τα παραπάνω στοιχεία της Commercial Value του 2003 – συγκρίσιμα με το 2002 – έχουν ως εξής:

- Ασφαλίσεις Ζωής και Υγείας: -5%
- Ασφαλίσεις Προσωπικών Ατυχημάτων: +4%
- Ασφαλίσεις Αυτοκινήτων: +9%
- Ασφαλίσεις Μεταφορών και Σκαφών: +22%
- Ασφαλίσεις Περιουσίας: +16%
- Ασφαλίσεις Τεχνικών Έργων: +65%
- Ασφαλίσεις Νομικής Προστασίας: -5%
- Ασφαλίσεις Γενικής Αστικής Ευθύνης: +22%
- ΣΥΝΟΛΟ: +9%

Όπως δήλωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας κ. Ιωάννης Παυλίδης ήδη το 2004 ξεκίνησε με τους καλύτερους οιωνούς για την Commercial Value με την προώθηση νέων ασφαλιστικών προϊόντων.

Ο κ. Παυλίδης σημείωσε ότι πλέον η εταιρία λειτουργεί με έδρα στην οδό Διονυσίου Αρεοπαγίτου και Μακρή 1 στην Αθήνα και με κεντρικό υποκατάστημα στη Λεωφόρο Κηφισίας 64 στο Μαρούσι.

Τέλος, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Commercial Value προσδιορίζοντας τους στόχους του 2004 για την εταιρία του, επισήμανε τη συνέχιση της κερδοφόρου ανάπτυξης καθώς και την περαιτέρω επέκταση του δικτύου πωλήσεων με εξειδικευμένους συνεργάτες.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Με σημαντική αύξηση παραγωγής 21,1% κλείνει το 2003 για την Ευρωπαϊκή Πίστη

Αύξηση 21,1% εμφάνισαν οι πωλήσεις της Ευρωπαϊκής Πίστης στο κλείσιμο του έτους 2003. Πιο συγκεκριμένα η παραγωγή της εταιρίας, από 36 εκ. ευρώ το 2002, έκλεισε στα 43,6 εκ. ευρώ για το 2003.

Η αύξηση παραγωγής κατά 21,1% συνδυαζόμενη με τη μείωση των εξόδων διοικητικής λειτουργίας που αγγίζει το 2%, και με μια σειρά μέτρων που έχουν ολοκληρωθεί με τη διοικητική αναδιάρθρωση της εταιρίας, είναι ενδεικτική της έντονης αναπτυξιακής πορείας της Ευρωπαϊκής Πίστης για το έτος 2003 και αποτελεί εφαλτήριο για ακόμη δυναμικότερη πορεία το 2004.

Περαιτέρω, η αύξηση παραγωγής κατά 21,1%, είναι αποτέλεσμα της παραγωγικότητας τόσο του υπάρχοντος Δικτύου Πωλήσεων, όσο και της σημαντικότατης παραγωγικής δραστηριότητας των νέων συνεργατών της εταιρίας – η Ευρωπαϊκή Πίστη ήδη εφήρμοσε στη διάρκεια του 2003 πολιτική ανάπτυξης του Δικτύου της και το επέτυχε με μία αξιοσημείωτη μεγέθυνση στο δυναμικό της που αγγίζει το 40%.

Για το 2004 η Ευρωπαϊκή Πίστη μέσα από την αυτόνομη πορεία της, στοχεύει στην περαιτέρω ανάπτυξη των πωλήσεών της κατά 20%.

Η σημαντική αύξηση του Δικτύου, τα πρωτοποριακά και μοναδικά στην ασφαλιστική αγορά προϊόντα και η ορθολογική και ευέλικτη πολιτική της Διοίκησης της εταιρίας, αποτέλεσαν τους σημαντικότερους παράγοντες στους οποίους στηρίχθηκε η Ευρωπαϊκή Πίστη προκειμένου να επιτύχει σημαντική αύξηση στην παραγωγή της το 2003.

ΞΕΝΗ ΔΗΜΟΣΙΕΥΣΗ

ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.

Τις προηγούμενες ημέρες αντιμετωπίσαμε μία πρωτοφανή και μεθοδευμένη εκστρατεία δυσφημιστικής παραπληροφόρησης, η οποία επικεντρώθηκε στη διάδοση ψευδών και παραπλανητικών ειδήσεων σε βάρος της εταιρίας μας και την κατασκευή χυδαίων σεναρίων «παρα-εποπτείας», λασπολογίας και αθέμιτου ανταγωνισμού. Εμπνευστές και δράστες των εγκληματικών αυτών ενεργειών ήταν όπως πάντα όλες οι εξέχουσες προσωπικότητες της ασφαλιστικής παραοικονομίας, μεταξύ των οποίων γνωστοί συντάκτες πλασματικών ισολογισμών, εκδότες ακάλυπτων επιταγών, ασφαΛΗΣΤΕΣ με πλούσιο βιογραφικό καταγγελιών και μηνύσεων και διάφοροι αποτυχημένοι και περιθωριακοί managers της αγοράς. Οι γνωστοί αυτοί άγνωστοι ενοχλήθηκαν από τη σταθερή και επιτυχημένη πορεία ανάπτυξης της εταιρίας και των συνεργατών μας, που διέψευσαν την άρρωστη ματαιοδοξία τους, καθιστώντας τους «Αναξιόπιστες Κασσάνδρες».

Μη έχοντας δε επιχειρήματα προβολής της δικής τους παρουσίας στην αγορά, κατέφυγαν όπως συνηθίζουν στη μέθοδο της λάσπης και της συκοφαντίας και παρερμήνευσαν σκοπίμως την ισχύουσα νομοθεσία και τα επίσημα έγγραφα του Υπουργείου Ανάπτυξης, με μοναδικό σκοπό και στόχο να θίξουν τη φερεγγυότητα και να κλονίσουν την αξιοπιστία και το κύρος της εταιρίας μας, προκειμένου να «αρπάξουν» – όπως άλλωστε συνηθίζουν – δίκτυα πωλήσεων και παραγωγές.

Προκειμένου δε να γίνουν πιστευτοί κατέφυγαν μέχρι και στο μοντάζ επισήμων εγγράφων του Υπουργείου Ανάπτυξης και την παραποίηση δημοσιευμάτων κλαδικών εντύπων, τα οποία αποστέλλουν καθημερινά από γραφείο σε γραφείο για να δώσουν διάσταση και δημοσιότητα στις αξιόποινες αυτές πράξεις τους. Δυστυχώς για αυτούς το βρώμικο αυτό παιχνίδι είχε γρήγορο και άδοξο τέλος, διότι πολλοί αποδέκτες των ανωτέρω ενεργειών τους απευθύνθηκαν ήδη στην αρμόδια Υπηρεσία του Υπουργείου Ανάπτυξης, από την οποία έλαβαν όλες τις απαραίτητες πληροφορίες και διαβεβαιώσεις που αφορούν στη λειτουργία και τη φερεγγυότητα της εταιρίας μας. Πράγματι, όπως όλοι γνωρίζετε, η Εποπτική Αρχή χορήγησε στην εταιρία μας την 21/11/2003 τα πιστοποιητικά περιθωρίου φερεγγυότητας (Κ3-7069) και επένδυσης ασφαλιστικής τοποθέτησης (Κ3-12523-δις), από τα οποία προκύπτει ότι η εταιρία μας κάλυψε πλήρως και φέτος, όπως κάθε χρόνο, όλες τις κατά νόμο υποχρεώσεις της για τη χρήση 2002.

Είναι λοιπόν προφανές ότι όλες οι ανωτέρω ενέργειες και πράξεις, όπως και οι εμπνευστές και οι δράστες τους, έχουν ήδη καταδικασθεί στη συνείδηση όλων αυτών που έγιναν αποδέκτες τους.

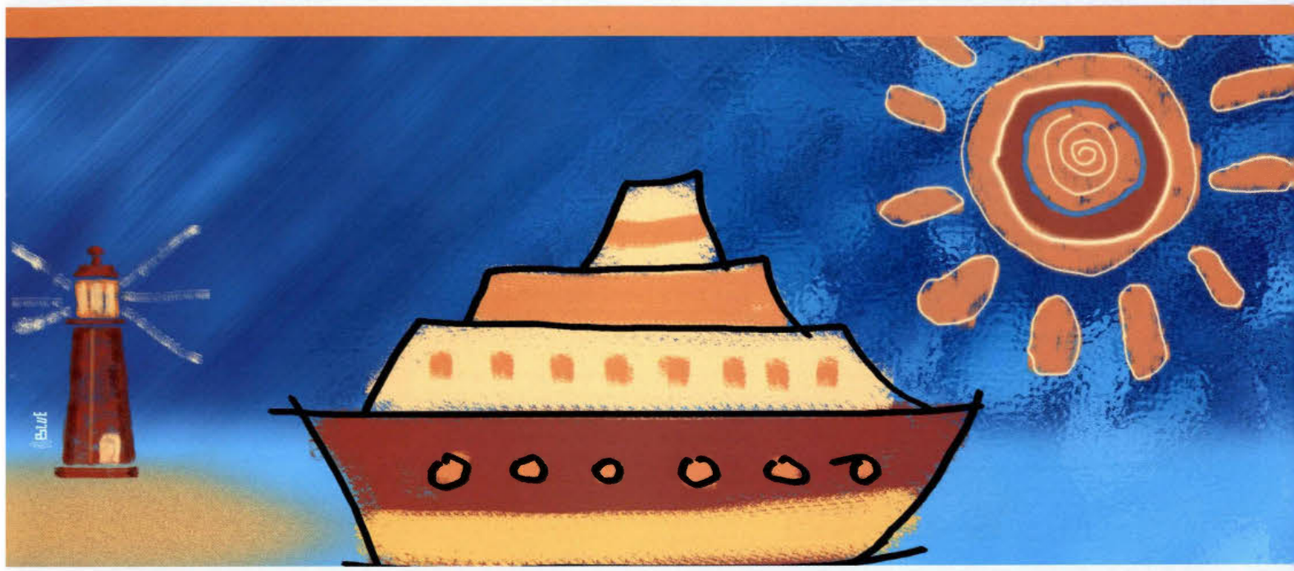
Συνιστούν όμως πράξεις ποινικά κολάσιμες και, για το λόγο αυτό, σεβόμενοι τους μετόχους, τους συνεργάτες, το προσωπικό της εταιρίας και τον εαυτό μας, έχουμε την υποχρέωση να προσφύγουμε στα πολιτικά και ποινικά δικαστήρια, κατά παντός γνωστού δράστη, αλλά και κατά των όσων «γνωστών αγνώστων» θα προκύψουν από την προανάκριση.

Καλούμε λοιπόν κάθε ενδιαφερόμενο που έγινε αποδέκτης των ανωτέρω ενεργειών και πράξεων να επικοινωνήσει με τη Νομική Υπηρεσία της εταιρίας μας, τηλ. 210 5203434, προκειμένου να συμβάλλει με τη μαρτυρία του στο σχηματισμό της δικογραφίας και τη συλλογή κάθε απαραίτητου αποδεικτικού μέσου και υλικού.

Κυριάκος Τόμπρας
Πρόεδρος Δ.Σ.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

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

ΕΓΝΑΤΙΑ: Ημερίδα για τον Κλάδο Πυρός

Η Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων στις 4 Δεκεμβρίου 2003 στο ξενοδοχείο DIVANI APOLLON PALACE στη Βουλιαγμένη, διοργάνωσε ημερίδα εκπαίδευσης στον κλάδο Περιουσίας με ιδιαίτερη έμφαση στην παρουσίαση 3 νέων προϊόντων Έγνοια Ι - Έγνοια ΙΙ - Έγνοια ΙΙΙ.

Στην ημερίδα παρευρέθησαν 300 περίπου συνεργάτες της εταιρίας, οι οποίοι παρακολούθησαν μια ιδιαίτερα αναλυτική και κατατοπιστική ενημέρωση στο συγκεκριμένο κλάδο, η οποία είχε σαν κύριο μέλημα, την επίτευξη του στόχου της εταιρίας για το 2004 δηλαδή την ανάπτυξή της στον κλάδο Πυρός.
Την έναρξη της ημερίδας έκανε ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων κ. Γ. Δασκαλόπουλος, ο οποίος αναφέρθηκε στην πρόοδο και εξέλιξη της εταιρίας, το τελευταίο τετράμηνο όσον αφορά στους νευραλγικούς τομείς της οργάνωσης, στελέχωσης και επικοινωνίας της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων, τονίζοντας με ιδιαίτερη έμφαση ότι στους επόμενους μήνες ο κύριος άξονας δημιουργίας θα στραφεί στην άμεση επαφή και συνεργασία με το Δίκτυο για την ανάπτυξη και προώθηση των πωλήσεων στους λοιπούς κλάδους πλην αυτοκινήτων, με αρχή τον κλάδο Περιουσίας.
Στη συνέχεια έγινε η παρουσίαση των γενικών αρχών του κλάδου Περιουσίας με ιδιαίτερη ομολογουμένως επιτυχία, από την προϊσταμένη του κλάδου κα Μ. Ζούμπου. Αμέσως μετά τη σκυτάλη πήρε ο Προϊστάμενος Επιθεωρητών Πωλήσεων κ. Γ.Καρυτινός, ο οποίος με την πολύχρονη πείρα του, παρουσίασε αναλυτικά τα τρία νέα προϊόντα Έγνοια του Κλάδου Πυρός.
Στη συνέχεια της ημερίδας ο κ. Δασκαλόπουλος επεφύλασσε σε όλους τους παρευρισκόμενους μια ιδιαίτερα ευχάριστη έκπληξη, τι άλλο από την εξαγγελία ενός Διαγωνισμού Πωλήσεων στο μαγευτικό Μαρόκο διάρκειας 5 ημερών με πολύ - πολύ προσιτούς στόχους.
Την ανωτέρω ημερίδα εκτός των ανωτάτων στελεχών της εταιρίας, τίμησε με την παρουσία του ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας κ. Λ. Γονής.
Στην ομιλία του, στο κλείσιμο των εργασιών της ημερίδας, ο κ. Λ. Γονής εκτός των άλλων ανακοινώσεων, οι οποίες αφορούν στην εξέλιξη και ανάπτυξη της εταιρίας, εξήγγειλε και ένα νέο και πρωτοποριακό μέτρο εξυπηρέτησης των ζημιωθέντων το οποίο κυριολεκτικά ενθουσίασε τους παρευρισκόμενους συνεργάτες. Ειδικότερα ανακοίνωσε τη δημιουργία ειδικού τμήματος αποστολής των επιταγών ζημιών κλάδου Αυτοκινήτων, με εξειδικευμένους υπαλλήλους με δίκυκλα, στα σπίτια των παθόντων.
Στους συμμετέχοντες προσφέρθηκε όλη η παρουσίαση σε C.D. και αναμνηστικά δώρα.
Μετά το τέλος της ημερίδας μέσα σε ένα ιδιαίτερα ζεστό και φιλικό κλίμα παρατέθηκε γεύμα, κατά τη διάρκεια του οποίου δόθηκε η ευκαιρία στους συμμετέχοντες να ανταλλάξουν απόψεις μεταξύ τους και με τη Διοίκηση της εταιρίας.
Φεύγοντας έδωσαν όλοι ραντεβού στο... Μαρόκο!!!

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Με πλήρη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η διπλή επίσημη γιορτή προς τιμή του έμμισθου προσωπικού για τα 25 χρόνια λειτουργίας του Ομίλου Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στη νέα μεγάλη αίθουσα «ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ» και συγχρόνως στην αίθουσα «ΦΙΛΙΠΠΟΣ» στην Αθήνα.
Ο Υπουργός Ανάπτυξης κ. Άκης Τσοχατζόπουλος, ως η πολιτικώς προϊσταμένη αρχή των ασφαλίσεων, έκοψε την τούρτα των 25 χρόνων λειτουργίας και τη μεγάλη βασιλόπιτα του προσωπικού του Ομίλου, 400 παρόντων και στις δύο εκδηλώσεις, με ανάδειξη και των δύο υπερτυχερών Θεσσαλονίκης και Αθήνας.
Στο χαιρετισμό του ο αρμόδιος υπουργός αναφέρθηκε στις εξελίξεις και προοπτικές των ιδιωτικών ασφαλίσεων και ιδιαίτερα στην αναπτυσσόμενη Βόρεια Ελλάδα.
Ειδικότερα, όπως είπε, «σκοπός και προοπτική είναι να ενταχθούν οι ασφαλιστικές, τραπεζικές και χρηματιστηριακές δραστηριότητες σε μια κοινή Ελεγκτική Αρχή, υπό την εποπτεία της Τράπεζας της Ελλάδος και η οποία, επειδή δεν έχει προς το παρόν την αντίστοιχη δυνατότητα, προτιμήσαμε να οργανωθεί χωριστή ανεξάρτητη εποπτεία της ιδιωτικής ασφάλισης, υπαγόμενη πλέον στο Υπουργείο Οικονομικών αντί της μέχρι τώρα αρμοδιότητας του Υπουργείου Ανάπτυξης και εντός των ημερών κατατίθεται στη Βουλή προς ψήφιση το σχετικό νομοσχέδιο τροποποιημένο κατά τρόπο ώστε οι ελέγχοντες να μην είναι και ελεγχόμενοι».
Να σημειωθεί ότι οι σχετικές εκδηλώσεις έγιναν στην έδρα του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στη Θεσσαλονίκη, κατά τη διάρκεια των ταυτόχρονων εκδηλώσεων για τα 25 χρόνια παρουσίας και προσφοράς της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Γενικών Κλάδων, αλλά και της κοπής βασιλόπιτας όλου του προσωπικού του Ομίλου, που ήταν συγκεντρωμένο στις δύο μεγάλες αίθουσες τελετών, στις ιδιόκτητες εγκαταστάσεις στη Θεσσαλονίκη και στην Αθήνα, με σύνδεση των δύο αιθουσών με ζωντανό ήχο και εικόνα, κοινής και ταυτόχρονης συμμετοχής 400 και πλέον τιμώμενων μελών της μεγάλης οικογένειας ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ σε όλη τη χώρα!

εγνατία
INSURANCE CO S.A.
ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Συνέδριο ατόμων με αναπηρίες

Άλλη μια συμμετοχή της Εγνατίας Ασφαλιστικής ήταν η προσφορά στην έκδοση του εντύπου προβολής για την γνωστοποίηση των ατόμων με αναπηρίες που ασχολούνται με τον αθλητισμό, χειμερινό και θερινό, σε διάφορα αθλήματα που εντάσσονται στο πρόγραμμα των παραολυμπιακών αγώνων.
Το έντυπο μοιράστηκε στο ξενοδοχείο Τιτάνια στις 3/12/2003 όπου έγινε το συνέδριο της Εθνικής Ελληνικής Ομοσπονδίας Ατόμων με Αναπηρίες.

Ε Ι Α Σ

Τελετή Αποφοίτων

Η Τελετή Αποφοίτησης των Σπουδαστών του ετησίου Προγράμματος Εκπαίδευσης Στελεχών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων για το έτος 2003, πραγματοποιήθηκε τη Δευτέρα 22 Δεκεμβρίου 2003, στις αίθουσες του ΕΙΑΣ. Στην τελετή παρέστησαν Πρόεδροι, Γενικοί Διευθυντές και ανώτερα Στελέχη Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων. Το 2003, 45 σπουδαστές στελέχη ασφαλιστικών επιχειρήσεων, παρακολούθησαν το Ετήσιο Πρόγραμμα Ασφαλιστικών Σπουδών και αποφοίτησαν με επιτυχία ύστερα από εξετάσεις 35. Το 2003 το Ινστιτούτο οργάνωσε ακόμα 56 σεμινάρια και ημερίδες στην Αθήνα και στην περιφέρεια καθώς και ενδοεπιχειρησιακά προγράμματα για ασφαλιστικά θέματα και για θέματα πληροφορικής που παρακολούθησαν 980 στελέχη ασφαλιστικών επιχειρήσεων.
Από την ίδρυση του ΕΙΑΣ 950 υπάλληλοι Ασφαλιστικών Εταιριών έχουν παρακολουθήσει τα ετήσια προγράμματά του που εκτός από μια αύξηση 8% επί του μισθού τους που απολαμβάνουν ως απόφοιτοι των Ετησίων Προγραμμάτων του ΕΙΑΣ κατέχουν ήδη διευθυντικές θέσεις και θέσεις ευθύνης στις επιχειρήσεις που εργάζονται.
Ακόμα 9.800 στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς παρακολούθησαν 371 σεμινάρια στα ειδικευμένα ασφαλιστικά και χρηματοοικονομικά θέματα που έχει οργανώσει το ΕΙΑΣ από την ίδρυσή του.
Στην τελετή αποφοίτησης παρουσιάσθηκαν οι δραστηριότητες του ΕΙΑΣ από τον Αντιπρόεδρο του Δ.Σ. και Εντεταλμένο Σπουδών Καθηγητή κ. Μ. Ραφαηλ. Έγινε επίσης η κατ' έτος απονομή του βραβείου, που έχει προκηρύξει ο Εκδότης της «Ιδιωτικής Ασφάλισης» κ. Π. Δρακάτος, στον καλύτερο σπουδαστή του Ετησίου Προγράμματος Εκπαίδευσης Στελεχών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων που εφέτος ήταν η κυρία Κορκολοπούλου Αναστασία, υπάλληλος της Ασφαλιστικής Εταιρίας ΕΘΝΙΚΗ.

VICTORIA
Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία

Νέος Επικεφαλής στη Διοίκηση

Γνωστοποιείται ότι, από 1 Ιανουαρίου 2004, επικεφαλής της Διοίκησης των εταιριών του ασφαλιστικού ομίλου VICTORIA στην Ελλάδα, τίθεται ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, διαδεχόμενος τον κ. Γαβριήλ Αντωνιάδη, η θητεία του οποίου λήγει την 31η Δεκεμβρίου 2003.

Ο Όμιλος Εταιριών
Allianz
επιθυμεί να προσλάβει
ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ
Απαραίτητα προσόντα:
1. Προϋπηρεσία σε Διεύθυνση Πωλήσεων Ασφαλιστικής Εταιρίας
2. Εμπειρία σε Γενικές Ασφαλίσεις αλλά και γνώση Ασφαλίσεων Ζωής
Προσφέρεται:
1. Θέση Διοικητικού Επιθεωρητή στην Αθήνα ή στη Θεσσαλονίκη
2. Ανταγωνιστικό πακέτο αποδοχών
3. Άριστο εργασιακό περιβάλλον
Παρακαλούμε αποστείλατε βιογραφικό σημείωμα στη διεύθυνση:
Λεωφ. Κηφισίας 124, 115 26 ΑΘΗΝΑ
υπόψη Διεύθυνσης Προσωπικού
Θα τηρηθεί απόλυτη εχεμύθεια

INTERLIFE ΚΥΠΡΟΥ

Επίσημη παρουσίαση πρωτοποριακού Ασφαλιστικού Σχεδίου Υγείας από την Interlife

Πραγματοποιήθηκε την Πέμπτη 29 Ιανουαρίου στο ξενοδοχείο Hilton Park στη Λευκωσία η παρουσίαση του νέου ασφαλιστικού σχεδίου Interfamily Protection Plan από την εταιρία Interlife. Την παρουσίαση του σχεδίου που έχει άμεση σχέση με τον κλάδο Υγείας παρακολούθησαν ιατροί όλων των ειδικοτήτων από ολόκληρη την Κύπρο.

Το Interfamily Protection Plan, για πρώτη φορά δίνει την ευκαιρία με ένα μόνο συμβόλαιο να ασφαλίζεται ολόκληρη η οικογένεια.

Το σχέδιο προσφέρει ευρύ φάσμα καλύψεων σε συνδυασμό με επένδυση κεφαλαίου. Συγκεκριμένα παρέχει κάλυψη Ζωής, (μέχρι 15 – τις περισσότερες από οποιαδήποτε άλλη ασφαλιστική εταιρία) σοβαρών ασθενειών, απώλειας ικανότητας προσωπικής φροντίδας για τον ασφαλιζόμενο καθώς και επιπρόσθετες καλύψεις για την/τον σύζυγο, παιδιά μεταξύ τριών και 18 ετών, ακόμη και εκ γενετής ασθένειες νεογέννητων. Επιπρόσθετα, ανάλογα με το φύλο του ασφαλιζομένου προσφέρονται και αντίστοιχες καλύψεις για μη διηθητικό καρκίνωμα στήθους και του αναπαραγωγικού συστήματος, εγχείρηση καρδιακής βαλβίδας και αγγειοπλαστικής (μπαλονάκι).

Σημαντικό προνόμιο του σχεδίου είναι η επιλογή της σταδιακής επαναφοράς της κάλυψης ζωής μετά από διάγνωση σοβαρής ασθένειας.

Μιλώντας στους παρευρισκομένους ο Διευθύνων Σύμβουλος της Interlife κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης αναφέρθηκε στους στόχους της εταιρίας και τόνισε ότι: «Τη χρονιά που μας πέρασε, παρά τις δύσκολες οικονομικές συνθήκες, η εταιρία γνώρισε μια πρωτοφανή ανάπτυξη, με αύξηση στα παραγωγικά αποτελέσματα της τάξης του 23%. Στόχος μας είπε είναι η συνεχής ποιοτική αναβάθμιση και η προσφορά καλύτερων υπηρεσιών στους ασφαλισμένους και γενικότερα στους καταναλωτές».

Η ασφαλιστική εταιρία Interlife δημιουργήθηκε με πρωταρχικό στόχο την προσφορά υψηλού επιπέδου ασφαλιστικών υπηρεσιών σε όλους τους κλάδους μέσα από μια ανθρώπινη προσέγγιση. Διαθέτει ένα αξιόλογο δίκτυο πέραν των 200 επιλεγμένων επαγγελματιών και γραφεία σε όλες τις πόλεις.

AIG Life

Αύξηση ασφαλίστρων 37% κατά το 2003

Ιδιαίτερα σημαντική αύξηση, της τάξεως του 37%, σημείωσε η παραγωγή ασφαλίστρων της ALICO AIG Life κατά το 2003. Συγκεκριμένα, τα ασφάλιστρα υπερβαίνουν τα 228 εκατομμύρια ευρώ, έναντι 166,3 εκατομμυρίων ευρώ κατά το 2002.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η εξαιρετική αυτή επίδοση αποτελεί συνέχεια των αντίστοιχων αποτελεσμάτων που κάθε χρόνο επιτυγχάνει η ALICO AIG Life, τόσο σε ποσοτικό όσο και σε ποιοτικό επίπεδο, καθώς η εταιρία κατέχει σταθερά την κορυφαία θέση σε όλους τους σημαντικούς τομείς που ορίζουν το έργο μιας ασφαλιστικής εταιρίας Ζωής.

Σε δηλώσεις του, ο Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος, αναφέρει μεταξύ άλλων τα εξής: «Είμαστε υπερήφανοι που η εταιρία μας διαθέτει ανθρώπους με θέληση και ικανότητες για τη συνεχή ανάπτυξη των εργασιών της. Μέσα σε αυτό το πλαίσιο και με δεδομένη την πρόθεση της εταιρίας και των ανθρώπων της για ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες, θα ήθελα να συγχαρώ ολόκληρο το ανθρώπινο δυναμικό της ALICO AIG Life που με υψηλή αφοσίωση, εργατικότητα και πάνω απ' όλα με κορυφαίο επίπεδο επαγγελματισμού και συνέπειας προς τους εκατοντάδες χιλιάδες ασφαλισμένους μας, επιτελεί το καθήκον του κατά τον καλύτερο τρόπο. Οι σημερινές επιτυχίες αποτελούν τη βάση για ακόμη υψηλότερες επιδόσεις στο μέλλον. Η περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών της ALICO AIG Life αποτελεί στόχο όλων μας και σε αυτό θα έχουν όλοι την αμέριστη υποστήριξη της εταιρίας».

FBB - Πρώτη επιχειρηματική τράπεζα: Επέκταση του δικτύου καταστημάτων

Νέο κατάστημα στη Γλυφάδα

Η FBB - ΠΡΩΤΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ, στο πλαίσιο της στρατηγικής της για επέκταση του δικτύου καταστημάτων της, ανακοινώνει την έναρξη λειτουργίας του νέου καταστήματος στη Γλυφάδα. Το νέο κατάστημα δημιουργήθηκε με στόχο να εξυπηρετήσει τους ιδιώτες κατοίκους και τις εμπορικές επιχειρήσεις της ευρύτερης περιοχής της Γλυφάδας, προσφέροντας ένα ευρύ φάσμα χρηματοοικονομικών υπηρεσιών. Ειδικότερα, το νέο κατάστημα, θα παρέχει το σύνολο των τραπεζικών υπηρεσιών και προϊόντων της FBB, μεταξύ των οποίων το νέο Στεγαστικό Δάνειο, FBB - ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΟ, μια σειρά καταθετικών προϊόντων, καθώς και όλες τις υπηρεσίες και τα προϊόντα που αφορούν σε επιχειρήσεις.

Το κατάστημα, βρίσκεται στην οδό Α. Παπανδρέου 3, 166 75 Γλυφάδα, τηλέφωνο επικοινωνίας 210 8941888. Σήμερα, η FBB διαθέτει δίκτυο 8 καταστημάτων, τα οποία βρίσκονται στην Αθήνα, τον Πειραιά, τη Γλυφάδα, την Κηφισιά, τη Θεσσαλονίκη, το Ηράκλειο, την Κέρκυρα και τη Ρόδο.

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Σύσταση εποπτείας για την ιδιωτική ασφάλιση

Ο ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ καταγγέλλει με τον πιο κατηγορηματικό τρόπο την εξαπάτηση μιας ολόκληρης κατηγορίας εργαζομένων, των Ελλήνων Διαμεσολαβούντων, από τον πολιτικά απαράδεκτο και ηθικά εκτεθειμένο, απέναντι στον κλάδο μας, υφυπουργό Ανάπτυξης κ. Κίμωνα Κουλούρη.

Η κυβέρνηση «έθαψε» στην κυριολεξία το δίκαιο αίτημα όλων των Διαμεσολαβούντων για τη συμμετοχή εκπροσώπου τους στην Επιτροπή Εποπτείας της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Επίσης, απέδειξε ποιων τα συμφέροντα εκπροσωπεί όταν από του βήματος της Βουλής ο κ. Κουλούρης είπε το ανήκουστο και απαράδεκτο «οι Διαμεσολαβούντες, εκπροσωπούνται από τις ασφαλιστικές εταιρίες».

Είναι πρωτοφανής αυτή η άποψη, σύμφωνα με την οποία οι εργαζόμενοι εκπροσωπούνται από τους... εργοδότες τους!

Αυτή είναι η αντίληψη που έχουν για το «Νέο Ήθος» και τη «Συμμετοχική Δημοκρατία» που ευαγγελίζονται;

Τονίζουμε ότι η κυβέρνηση υπαναχώρησε από το Σχέδιο Νόμου, που η ίδια είχε δώσει στη δημοσιότητα (Ν/Σ Επιτροπής Σταθόπουλου) και στο οποίο προβλεπόταν συμμετοχή των Διαμεσολαβούντων στην Εποπτική Αρχή.

Ας μας εξηγήσει, λοιπόν, η κυβέρνηση αν τότε συνειδητά επιχειρούσε να μας εξαπατήσει, ή τώρα μας αφήνει έξω από την Εποπτική Αρχή μετά από πιέσεις που δέχθηκε και τις οποίες – αν όντως υπήρξαν – είναι υποχρεωμένη να κατονομάσει.

Οι Διαμεσολαβούντες, πάντως, δεν πρόκειται να μείνουν απαθείς θεατές σε αυτή την πρωτοφανή μεθόδευση εξαπάτησης ενός ολόκληρου κλάδου. Κρίνουν πρόσωπα, πολιτικές και συμπεριφορές. Και την απάντησή τους θα τη δώσουν στις 7 Μαρτίου.

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

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Νέα επιτυχία του Εκπαιδευτικού Κέντρου

Σύμφωνα με την από 23/12/03 ανακοίνωση των επίσημων Εξεταστικών Κέντρων, επέτυχαν στις Εξετάσεις Διαμεσολαβούντων Προσώπων στις Ασφαλίσεις, της 1/11/03, οι παρακάτω απόφοιτοι του Εκπαιδευτικού Κέντρου «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ»:

1. ΤΣΙΩΤΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
2. ΤΖΕΛΕΠΗ ΛΑΜΠΡΙΝΗ
3. ΚΑΖΑΝΤΖΙΔΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ
4. ΔΑΒΕΛΟΥΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
5. ΤΖΕΛΕΠΗΣ ΔΗΜΟΣ
6. ΑΝΑΓΝΩΣΤΑΚΗ ΕΥΓΕΝΙΑ
7. ΝΑΝΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ
8. ΠΕΤΡΙΔΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ
9. ΒΟΓΔΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ
10. ΔΙΑΦΑΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ
11. ΜΕΤΑΦΤΣΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
12. ΠΑΠΠΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
13. ΠΟΥΡΙΔΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ
14. ΠΡΑΣΚΙΔΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

Εκ των δεκαεπτά (17) εξετασθέντων αποφοίτων του Εκπαιδευτικού Κέντρου «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ», επέτυχαν οι δεκατέσσερις (14), εκ των οποίων οι δύο πρώτοι, κ. Τσιώτας και κα Τζελέπη, αρίστευσαν!

ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Στις 22 Ιανουαρίου 2004 μετά από προσπάθειες ενός και πλέον έτους, ξεκίνησε η λειτουργία της τηλετάξης στη Λάρισα, στην αίθουσα των γραφείων της Ένωσης Ασφαλιστικών Πρακτόρων Κεντρικής Ελλάδος.

Με τη λειτουργία της τηλετάξης, δίνεται η δυνατότητα να παρακολουθήσουν το υποχρεωτικό πρόγραμμα εκπαίδευσης διαμεσολαβούντων στην ιδιωτική ασφάλιση διάρκειας 100 ωρών στη Λάρισα, με τηλεκπαίδευση στους ασφαλιστικούς συμβούλους που επιθυμούν να γίνουν ασφαλιστικοί πράκτορες ή μεσίτες ασφαλίσεων και σε κάθε ενδιαφερόμενο που επιθυμεί να ασχοληθεί με το ασφαλιστικό επάγγελμα, να γίνει ασφαλιστικός σύμβουλος. Με την τηλεκπαίδευση οι ενδιαφερόμενοι από όλη την Κεντρική Ελλάδα, δεν θα είναι αναγκασμένοι να μεταβούν στην Αθήνα ή τη Θεσσαλονίκη.

Η τηλετάξη είναι δημιούργημα του Ερευνητικού Πανεπιστημιακού Ινστιτούτου του Πανεπιστημίου Μακεδονίας και της Ένωσης Ασφαλιστικών Πρακτόρων Κεντρικής Ελλάδος. Η τηλεσύνδεση της Θεσσαλονίκης και της Λάρισας γίνεται με τα τελειότερα μηχανήματα που υπάρχουν. Η διδασκαλία των μαθημάτων γίνεται ταυτόχρονα στη Θεσσαλονίκη και στη Λάρισα, με ζωντανή ανοικτή ακρόαση, οι εκπαιδευόμενοι στη Λάρισα θα μπορούν ανά πάσα στιγμή να ζητήσουν από τους διδάσκοντες να λυθεί κάποια απορία που έχουν.

Η Ένωση Ασφαλιστικών Πρακτόρων Κεντρικής Ελλάδος πιστή στην αναβάθμιση του ασφαλιστικού επαγγέλματος και εφαρμόζοντας τους σκοπούς της, για τη συνεχή εκπαίδευση, ενημέρωση και διαφύλαξη των κοινωνικών και επαγγελματικών συμφερόντων των μελών της, στα πλαίσια της εξυπηρέτησης του κοινωνικού συνόλου και ως μέλος της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων και του Bureau International des Producteurs d' Assurances et de Réassurances είναι αποφασισμένη με κάθε νόμιμο μέσο να σταθεί κοντά, να στηρίξει και υποστηρίξει τους συναδέλφους και το καταναλωτικό κοινό - ασφαλιζομένους σε κάθε πρόβλημα που τους παρουσιάζεται.

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Πρακτόρων Κεντρικής Ελλάδος εκφράζει τις ευχαριστίες του:

1. Στο ΣΥΝΔΕΣΜΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ για τη θερμή υποστήριξη στην προώθηση της δημιουργίας της τηλετάξης στη Λάρισα.
2. Στον ΚΑΘΗΓΗΤΗ του ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ και ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ του ΕΡΕΥΝΗΤΙΚΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΑΚΟΥ ΙΝΣΙΤΟΥΤΟΥ κ. ΕΛΕΥΘΕΡΙΟ ΣΚΑΛΙΔΗ, ο οποίος πρωτοστάτησε μαζί με τους συνεργάτες του, για ένα και πλέον χρόνο αφιερώνοντας δεκάδες ώρες, ώστε σήμερα να γιορτάζουμε τη λειτουργία της τηλετάξης.
3. Στα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης έντυπο και ηλεκτρονικό τύπο, εφημερίδες «ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ», «ΕΡΕΥΝΑ», «ΗΜΕΡΗΣΙΟΣ ΚΗΡΥΚΑΣ», «ΘΕΣΣΑΛΙΑ», «ΘΕΣΣΑΛΙΚΗ ΗΧΩ», «ΝΕΑ ΦΑΡΣΑΛΑ», «ΝΕΟΣ ΤΥΠΟΣ», «ΠΡΩΤΗ», «ΤΑ ΜΕΤΕΩΡΑ». Τηλεοπτικοί Σταθμοί «ASTRA TV», «TRT», «ΘΕΣΣΑΛΙΑ».
4. Στον κ. Παναγιώτη Σιαταρά, εκπαιδευτικό μηχανολόγο για τις υπηρεσίες και τις τεχνικές γνώσεις, που μας προσέφερε αφιλοκερδώς.
5. Στα ΜΕΛΗ της, για την ηθική, ψυχική και υλική συμπαράσταση που απλόχερα προσφέρουν. Καλούμε όλους τους συναδέλφους μας, να στηρίξουν, να υποστηρίξουν και να αγκαλιάσουν ακόμη περισσότερο την ΕΝΩΣΗ μας.

FRONT LINE S.A.

Αλλαγές στο Δ.Σ.

Η εύρυθμη οργάνωση και λειτουργία της Front Line S.A. συνδέεται όχι μόνο με την προγραμματισμένη και μεθοδικά σχεδιασμένη δράση της, αλλά και με την ουσιαστική ενίσχυση του Διοικητικού Συμβουλίου αυτής. Ειδικότερα, μετά από την πρόσφατη παραίτηση των κυρίων Ιωάννη Δαλέζιου και Γεωργίου Μεράντζα από μέλη του Δ.Σ., η Front Line S.A. προέβη στην άμεση αντικατάστασή τους με τα εξής δύο νέα μέλη: τον κύριο Ευάγγελο Γεωργιάδη και τον κύριο Γρηγόριο Μούργελα.

Πρόκειται για δύο ιδιαίτερα σημαντικά και καταξιωμένα στελέχη, ο καθένας στον επαγγελματικό του τομέα. Ο κύριος Ε. Γεωργιάδης, ιδιαίτερα γνωστός και έμπειρος οικονομολόγος με πολύχρονη εμπειρία στον τομέα της διαφήμισης, εδέχθη με ιδιαίτερη χαρά την πρόσκληση της Front Line S.A. να συμμετέχει ως μέλος του Δ.Σ. αυτής. Ο κύριος Γρ. Μούργελας, γνωστός δικηγόρος με πολύχρονη εμπειρία σε ζητήματα εταιρικών συμβάντων και εταιρικής διακυβέρνησης, ανταποκρίθηκε άμεσα, συμβάλλοντας και αυτός με τη σειρά του στην ενδυνάμωση της φυσιογνωμίας και του ρόλου του Δ.Σ. της Front Line S.A.

Είναι προφανές ότι η Front Line S.A. αποκτά μια νέα πνοή και προοπτική η οποία ήδη καταγράφεται στην ασφαλιστική αγορά.

LAIKI CYPRIALIFE

Ο Σπύρος Σπύρου

Πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος για το μήνα Δεκέμβριο 2003

Είναι ο πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Laiki Cyprialife σε συνολική υποβληθείσα παραγωγή ζωής για το μήνα Δεκέμβριο 2003. Υπάγεται στον Περιφερειακό Διευθυντή Χαράλαμπο Μάστρου και στον Επαρχιακό Διευθυντή Λευκωσίας Άντη Ξενοφώντος.

Ο Σπύρος Σπύρου γεννήθηκε στις 26 Δεκεμβρίου 1961, στο χωριό Κάτω Πύργος Τυλληρίας. Μετά την αποφοίτησή του από το Γυμνάσιο Πάφου πήγε στην Ελλάδα όπου σπούδασε Οικονομικά στην Ανώτατη Βιομηχανική Σχολή Πειραιώς. Επίσης, ο κ. Σπύρου είναι κάτοχος του διεθνούς Πιστοποιητικού Χρηματοοικονομικού Συμβούλου.

Η σταδιοδρομία του στην ασφαλιστική βιομηχανία άρχισε το 1984. Μέσα από αυτή την πορεία κατόρθωσε να διακριθεί και από το 1997 κατατάσσεται κάθε χρόνο ανάμεσα στους κορυφαίους Ασφαλιστικούς Συμβούλους.

Η Διεύθυνση της Laiki Cyprialife συγχαίρει τον κ. Σπύρο Σπύρου για τα αποτελέσματά του και του εύχεται κάθε επιτυχία στη συνέχεια.

Γεμίστε τις μπαταρίες σας με

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

ΔΕΛΤΙΟ ΕΓΓΡΑΦΗΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΗ

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

ΑΞΙΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΣΥΝΔΡΟΜΗΣ

ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 €, ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €, ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 100 €

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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

Η βάπτιση

Γράφει ο Βαγγέλης Σπύρου

"Πες μου και γιάντα την χτυπάς
με τόση δα μανία
καρδιά που γίνεται για σε
καθημερνώς θυσία..."
Ο Βαγγέλης ο ασφαλιστής, έσκυψε λίγο μπροστά κι άνοιξε ακόμα πιο δυνατά το κουμπί στο μαγνητόφωνο του αυτοκινήτου που έτρεχε βιαστικά στο δρόμο Χανίων-Ρεθύμνου. Η μουσική δυνατή, απολαυστική, γλυκιά γέμιζε το εσωτερικό του αμαξιού, τα ηχεία καθαρά, η φωνή του Ρεθεμνιώτη τραγουδιστή Ν. Μανιά ξάστερη και μελωδική με το κρητικό ιδίωμα έσμιξε με τη φωνή του ασφαλιστή:
"Μ' έκανες και σ' αγάπησα
και τώρα μ' απαρνιέσαι
εσύ δεν είσαι χριστιανή
θεόν δεν συλλογιέσαι..."
Ήταν καλεσμένος σε βάπτιση κοντά στο χωριό Βρύσες δεξιά στο δρόμο 2-3 χιλιόμετρα σ' ένα ερημονήσι χαμένο στα πράσινα δένδρα του χωριού. Ο τραγουδιστής Ν. Μανιάς που τραγούδαγε στην κασέτα θα είναι και καλεσμένος αλλά και ο τραγουδιστής με το κρητικό συγκρότημα που θα τραγουδά όλο το βράδυ σε κέντρο γιορτάζοντας τη χαρά της βάπτισης και σκορπώντας το κέφι στους καλεσμένους που ήρθαν από Κρήτη, Αθήνα και Ζυρίχη Ελβετίας.
Πάνω από 40 χρόνια ξενιτιά ο παππούς. Όνειρο το είχε να 'ρθει από τη Ζυρίχη στην Κρήτη, να βαφτίσουν την εγγονή, την κόρη της κόρης του στο κρητικό χωριό. Κουράστηκε στον ξένο τόπο τους χιλιάδες ξένους που περπατάνε δίπλα του βουβοί που προσπερνούν αδιάφοροι που ξεκινάνε απ' τα σπίτια βάζοντας στοίχημα να μη μιλήσουν, να μη χαμογελάσουν, να μη δείξουν τί κρύβουν στην καρδιά τους. Η καρδιά του σαν τον αετό του ριζίτικου τραγουδιού με τα χιόνια και τα κρούσταλλα στ' ακράνυχα, σκεπάστηκε σαν τα ελβετικά βουνά, πάγωσαν τα φτερά, γέμισαν τα πόδια και τα χέρια αθριτικά και γηρατειά, θόλωσαν τα μάτια σαν την πρωινή ομίχλη της αφιλόξενης χώρας, και μέσα στα τρίσβαθα της ψυχής του πεθύμησε να 'ρθεί στον ήλιο της Κρήτης, στην Ελλάδα να λιώσουν τα χιόνια, ν' ανοίξουν τα φτερά, να λυθούν τα πόδια και τα χέρια με τον πεντοζάλη, να ξαστερώσουν τα μάτια και η καρδιά στις κρητικές μαντινάδες, να αγκαλιασθεί με τα παλικάρια, με τα σόϊα, με τους παιδικούς φίλους στην αγκαλιά της μάνας γης, στον τόπο που οι άνθρωποι γελάνε δυνατά, που χωρατεύουν με τους πάντες, που σε κοιτάνε στα μάτια, που ρωτάνε "ίντα κάνεις μωρέ;", "που κλαίνε, που τραγουδάνε, που πίνουν ρακί μονορούφι, που σκοτώνονται για την αγάπη, για την τιμή, για την πατρίδα... καιρό το περίμενε αυτό το ταξίδι ο παππούς και καρτερούσε μετρώντας τις μέρες και τα λεφτά, δούλευε και μετρούσε, μετρούσε και δούλευε προσέθετε υπερωρίες, έκανε υπομονή, αγκάλιαζε τη σύντροφο και κρυφοτραγουδούσε, ξαναμέτραγε τα λεφτά του ταξιδιού και σιωπούσε. Κάποτε ήταν ατέλειωτες οι ώρες στο ελβετικό εργοστάσιο, τον εκνεύριζαν οι πολλές άγνωστες γλώσσες των εργατών από Ιταλία, από Γιουγκοσλαβία, από Τουρκία, αντιπαθούσε τους αριθμούς, τους κωδικούς, τις τυποποιημένες φράσεις, το βλέμμα του Ελβετού, την αλυσίδα παραγωγής, τις ομοιόμορφες στολές. Τώρα ο παππούς έγινε ο μάγος, ο βασιλιάς Μίδας που ό,τι έπιανε γινόταν χρυσός. Όλα γέμισαν Κρήτη! Οι μέρες περνούν και το γλέντι της βάπτισης έγινε το μοτίβο. Οι μηχανές έγιναν λύρες και λαούτα και κιθάρες και βιολιά που παίζουν χαρούμενη κρητική μουσική, οι Ιταλοί λένε μαντινάδες, οι Τούρκοι το 'ριξαν στον πεντοζάλη με τους Ελβετούς... Περπατάει στις πλατείες και του φαίνεται πως βλέπει τους συγχωριανούς να τον χαιρετάνε, κι αυτός εκεί ο κοκκινοπρόσωπος Ελβετός του φάνηκε πως φώναξε "ίντα κάνεις μωρέ;".
Πήρε την κόρη του και το γαμπρό, δυο αγριολούλουδα φυτρωμένα σε κρητική πλαγιά, κι ετοίμασε τα καλέσματα, θυμήθηκαν συγγενείς και φίλους, πήραν τηλέφωνα, έστειλαν γράμματα, φώναξαν και τον κρητικό παππά που λειτουργεί στη Ζυρίχη για να κατέβει στην Ελλάδα, στην Κρήτη και είπε το ΝΑΙ, κανόνισαν τον τραγουδιστή, το ξωκκλήσι, τα πάντα. Α, ρε γλέντι που θα γίνει. Θα το κάψουμε το μαγαζί. Θα τρυπήσουμε τον ουρανό με τις μπαλωθιές....
Λίγο πριν πέσει για ύπνο ο ξενιτεμένος Κρητικός ξεκίνησε κρυφά με τη σκέψη του ένα μακρινό ταξίδι στο παρελθόν. Η συντρόφισσα δίπλα του κοιμόταν ήσυχη και αμέριμνη ναρκωμένη στην προσμονή της μέρας που συγκινημένη δίπλα στους συγγενείς της θα περίμενε ν' ακούσει τ' όνομα της εγγονής.
Έβαλε τα δυο του χέρια πίσω στο κεφάλι, έπλεξε τα δάχτυλα και με κλειστά μάτια στάθηκε να δει γυρνώντας χρόνια πίσω κάποιες βαπτίσεις και τα γλέντια στο χωριό. Στριμώχνονταν τα παιδαρέλια γύρω στην κολυμπήθρα, κοίταζε αυστηρά ο παππάς, έσπρωχνε ο νεωκόρος να κάνουν πιο πίσω, γελούσαν και κουβέντιαζαν οι μεγάλοι, έσκουζε το μικρό, έλεγαν και έκαναν λόγια συμβολικά, περίεργα που λίγοι και λίγα καταλάβαιναν αφορούσαν όλα το νεοβάπτιστο που σίγουρα τίποτα δεν καταλάβαινε αλλά τα ζούσε...
- Αποτάσσει τον Σατανάν;"- Απεταξάμην
- Συντάσσει τω Χριστώ;
- Συνεταξάμην.
Στρέψου προς τα δω και φτύσε τρεις φορές.
- Φτου, φτου, φτου.
Διάβασε το "Πιστεύω". "Πιστεύω εις ένα Θεόν..." έσκυβαν οι μεγάλοι να ακούσουν, τεντώνονταν τα μικρά να δουν το μυστήριο, να καταλάβουν, να μάθουν, περίμεναν να γίνει κάτι περίεργο, άκουγαν μια τελετή που δεν ήξεραν αν είναι αρχή, μέση, τέλος και προσπαθούσαν να κρατηθούν σοβαροί κοιτάζοντας τους απέναντι στον κύκλο γύρω από την κολυμβήθρα ή τα μικρά κορίτσια μπροστά στο στηθαίο στο γυναικονίτη...
Όταν ο νονός έλεγε το νέο όνομα έτρεχαν τα παιδιά να το πουν στη μάνα και να πάρουν συγχαρήκια και φώναζαν οι μεγάλοι -να ζήσει!, σπάζοντας τη σοβαρότητα της σιωπής.
Βγαίνοντας στο τέλος της τελετής καρφίτσωναν σταυρουδάκια στα ρούχα των παιδιών και στα πέτα των μεγάλων, μοίραζαν ζαχαρωτά, μπομπονιέρες και γλυκά, έβγαζαν φωτογραφίες και ένας-ένας χαιρετούσαν με τη φράση "Να σας ζήσει"!
Τα θυμόταν όλα αυτά ο ξενιτεμένος παππούς, προσπαθούσε να βρει πως ήταν μικρός και ξαναταξίδευε βάζοντας τώρα τον εαυτό του έξω από την εκκλησία κάτω απ' τα δέντρα στο ηλιοβασίλεμα γεμάτος χαρά δίπλα στην κόρη και το γαμπρό να χαιρετά, να χαιρετά, να χαιρετά, τον Μανώλη, τον Σήφη, τον Ευτύχη, τον Γιωργή, τον Μανιά, του Μανώλη τον πεθερό, τον σύντεκνο τον Λευτέρη, τον Μηνά, τον Μανώλη...
Σα να γίνεται τώρα:
- Μανώλη, σε περιμένω στην ταβέρνα το βράδυ, θα 'χουμε γλέντι. Πες και του Βλάχου του Βαγγέλη.
- Ίντα κάμεις ρε Γιωργή! Ασπρίσαμε ωρέ Μανώλη!
- Χορεύεις ακόμα καλά ωρέ Σήφη; Θα χορέψεις απόψε για την εγγονή μου... Μαζί θα χορέψουμε όπως παλιά...
Αμ, δεν είναι ένα, δεν είναι πέντε, δεν είναι δέκα. Πάνω από 40 χρόνια σαν το σαράκι τούφαγε τα σωθικά, η ξενιτιά, το εργοστάσιο, ο Ελβετός, ο νόμος, η πειθαρχία, ο φόβος απέλασης, η προσοχή μην περάσει τη γραμ-

μή που χαράζει το διαβατήριο και η άδεια παραμονής σε ξένη χώρα.
Χιλιάδες πίκρες κι αδικίες του χιλιοτρύπησαν την καρδιά και του ρούφηξαν τη ζωή, το γερό κορμό κάτω απ' τη φλούδα και του άφησαν πλατάνι που ξεραίνεται ασυγκίνητο απ' το νερό που τρέχει δίπλα του και δεν πίνει, δεν ξεδιψά παρά νυχτώνει - ξημερώνει μαραμένο... Λες να το καταλάβουν οι συγχωριανοί που έμειναν εκεί, που ξόδεψαν τις μέρες τους στα ίδια και τα ίδια απ' το χωράφι στον καφενέ, που ταξίδεψαν εκεί γύρω στα 100 σπίτια, που παντρεύτηκαν και γέρασαν γνωρίζοντας 50 συγγενείς τους ίδιους και ίδιους Πάσχα-Χριστούγεννα, γιορτή καθημερινή; Δεν είδαν ξένες χώρες, δεν είδαν τρένα κι αεροπλάνα, δεν είδαν τράπεζες και επικοινωνίες, δεν είδαν ξένους λαούς, δεν είδαν οργάνωση και ουρανοξύστες και εμπορικά κέντρα και δρόμους με οχτώ λωρίδες και αερογέφυρες και φανάρια αυτόματα και υπόγειους σταθμούς... Σίγουρα θα χάνονταν στα μεγάλα ξενοδοχεία αυτοί που πήγαιναν ως τα Χανιά ή το Ρέθυμνο και γύριζαν αυθημερόν. Κι αν πήγαν μια δυο φορές Αθήνα, δεν πρόλαβαν να δουν και τίποτα σε Νοσοκομείο συνήθως πήγαιναν... Αλλά μήπως πέρασαν καλύτερα, σκέφτηκε ο Μανώλης; Μήπως δεν έπρεπε να φύγω; Αλλά τι χαμοζωή να 'κανα και στο χωριό; Τί δουλειά; Τί σχολείο για τα παιδιά; Και τότε τι σε κάνει να πας στην Κρήτη; Γιατί αξίζει να σε δουν οι χωριανοί; Αχ, καημένε Μανώλη μας σκόρπισε η ζωή και δεν μπορούμε να μαζέψουμε ούτε τις αναμνήσεις που ποδοπάτησε η ξενιτιά μακριά από ένα φίλο, απ' τον παπά, από τον σύντεκνο, κι όλα για μια ιδέα, για ένα καλύτερο αύριο, μια σύνταξη... Οι άνθρωποι, οι συγγενείς, η ζωή πως μας προδίδουν κάποτε και μας αφήνουν σα διαβατήριο που έληξε! Μικροσυμφέροντα, παραξενιές, αξιώσεις, παρεμβάσεις, η βουή του κόσμου, οι άλλοι, οι τρίτοι, τι θα πει ο κόσμος, όλα μαζί πως μπερδεύουν τους οδοδείχτες της ζωής και παίρνεις λάθος δρόμο!
Και τώρα, τι θέλω τώρα να δείξω; Να πω πως πέτυχα στα ξένα, πως έχω λεφτά, πως ζω καλά; Τι θέλω; Μήπως θέλω να φωνάξω στους συγχωριανούς, στους συγγενείς να 'ναι περήφανοι για μένα, ότι τίμησα το χωριό; Μήπως είναι μάταια, μήπως έρθουν από υποχρέωση για τα μάτια και πάνε οι κόποι μου χαμένοι; Μήπως είμαι εκτός πραγματικότητας, μήπως άλλαξαν κατά πως λένε οι εποχές κι εγώ ζω με αναμνήσεις; Και τα έθιμα, η παράδοση, οι πατεράδες, ο τόπος μας, η θρησκεία μας; Και η κόρη, το λουλούδι, η ζωή του να μη χαρεί αυτή τη μέρα;
Τον έπιασε πικρός λυγμός. Τι άλλο έχει σ' αυτό τον κόσμο; Έγειρε πλάι ο παππούς-Μανώλης κι άφησε σιγά-σιγά στο σκοτάδι δάκρυα να κυλήσουν στα ρυτιδιασμένα μάγουλα όπως βρυσούλες σιγανές κρυμμένες στα κρητικά φαράγγια υγραίνουν το ξερό χώμα και τους βράχους σιγανά, απαλά, κρυφά, δροσερά....
Η κορούλα του, η εγγονούλα του, οι δικοί του στο χωριό, η Κρήτη του, η Ελλάδα του. Αχ! πως πεθύμησε να του πάρει ένας γλυκός ύπνος και να ονειρευτεί τον εαυτό του πιασμένο χέρι-χέρι, κυκλωτικά σε γλέντι και χορό που χτυπά την καρδιά σαν χταπόδι και τη μαλακώνει, τη γλυκαίνει, τη λυτρώνει!
Ο παππούς Μανώλης πράγματι πριν προλάβει να πει στον εαυτό του να συνέλθει αποκοιμήθηκε. Προσπάθησε να θυμίσει λίγο στον εαυτό του ότι οι Ελβετοί πήγαν μπροστά χωρίς πολλά συναισθήματα κοιτάζοντας τη δουλειά με πειθαρχία και πρόγραμμα χωρίς υπερβολές και πολλές γιορτές και αργίες αλλά δεν πρόλαβε... Ο νους κι η καρδιά του ήταν μακριά στην Κρήτη και οι ελβετικές συνήθειες και προσταγές δεν τον έπιαναν... Έμεινε με την προσμονή της μεγάλης γιορτής και του γλεντιού, της βάπτισης παρέα με τους συγγενείς και φίλους στην Κρήτη.

.....

Όταν ο Βαγγέλης ο Ασφαλιστής με τη γυναίκα του και τα δυο του παιδιά έφτασαν στο ξωκκλήσι, δεν έβρισκαν χώρο να παρκάρουν τ' αμάξι - τόσοι πολλοί είχαν μαζευτεί... Αμάξια, ΙΧ, αγροτικά, ταξί, μοτοσυκλέτες είχαν γεμίσει την πλατεία της εκκλησίας, το δρόμο, τα διπλανά χωράφια. Στα πεζούλια κάθονται οι γεροντότεροι. Παρέες-παρέες κουβέντιαζαν, φιλιόντουσαν και χαιρετιόντουσαν, μερικοί λίγο πιο απόμακρα μιλούσαν και κάπνιζαν. Η βάπτιση θα γινόταν έξω, στον ίσκιο της εκκλησίας και των πράσινων δέντρων.
Το απόγευμα έβαφε σιγά-σιγά τον ουρανό με πορτοκαλί χρώμα, τα τζιτζίκια ξετρελαμένα γιόρταζαν το καλοκαίρι τους, άσπρα πρόβατα κατηφόριζαν βαριεστημένα στο ξερό χωράφι πιο πάνω, κι οι καρδιές σαν μέλισσες ρουφούσαν το μέλι του δειλινού που μάζευε αναμνήσεις στο χρώμα της γύρης των λουλουδιών.
"Φως ιλαρόν, αγίας δόξης....
αθάνατου πατρός"...
- Και το όνομα αυτής "Χριστιάνα"!
- Να ζήσει!
Δοκίμαζαν ακόμη οι μισοί καλεσμένοι κρητικούς μεζέδες, φυστίκια και τσικουδιά όταν άρχισαν κάποιοι σιγά-σιγά να φεύγουν για το κέντρο, που θα γινόταν το μεγάλο γλέντι. Τα μικρά παδιά ανυπομονούσαν ν' αρχίσει η λύρα, το τραγούδι της και οι πιστολάδες ν' αρχίσουν το τουφεκίδι ώστε αυτά να τρέξουν να μαζέψουν τους κάλυκες που σωρό θα πέφτουν όλο το βράδυ...
Παρέες-παρέες, μοιράζονταν στα αμάξια, συγγενείς χωρίζονταν για να χωρέσουν στ' αμάξια που κατευθύνονταν για την ταβέρνα "Ο ΚΟΝΤΑΡΟΣ".
Ο παππούς-Χρήστος ευτυχισμένος, δόξαζε το Θεό, φίλησε κι αγκάλιασε φίλους και συγγενείς, ήπιε τσικουδιά, ημέρεψε την καρδιά, ξεγέλασε μέσα την πληγή της ξενιτιάς, τσούγκρισε το ποτήρι πολλές φορές, φίλησε το χέρι του παπά, γύρισε τα μάτια αλλού να μη βλέπουν το κόκκινο χρώμα του δειλινού που ματώνει τους ξενιτεμένους. Έσφιξε το χέρι της γυναίκας του και μπήκαν στ' αμάξι να ξεκινήσουν για το κέντρο. Έχει κανονίσει να γίνουν όλα παραδοσιακά. Κανόνισε τα τραπέζια να χωράνε πολλά άτομα και παρέες, παρήγγειλε ψητά, βραστό, πιλάφι, σαλάτες, μεζέδες, κρασί, τσικουδιά, φυστίκια...
Ο πεθερός κι η πεθερά, το Λενιώ και ο Μανώλης καμάρωναν πιο πέρα χαιρετώντας και ρωτώντας πότε τον ένα, πότε τον άλλο έτσι στα γρήγορα και σκόρπια μια για τα πόδια αν βαστούν, αν παίρνουν φάρμακα για τα γόνατα, μία για το χωράφι στον κάμπο, για το Στέλιο στην Αμερική, για το αν παντρεύτηκε το Μαριώ, για τη σύνταξη του αναθεματισμένου του ΤΕΒΕ, για το αν θα μείνουν μέρες, για τον μαστροπολέντα αν μπορεί να "πιάσει" κάτι σταλαματιές στο σπίτι που βάζει νερό το ρημάδι, για την Αναστασία αν ζει η κακομοίρα ή απόθανε στο χωριό...
- Έλα, βρήκες αμάξι ή θα 'ρθεις με μας είπε ο ξενιτεμένος γαμπρός Χρήστος στην πεθερά και μπήκε στ' αμάξι γιομάτος έγνοιες και αγωνία για τις λεπτομέρειες. Τόσος κόσμος τον τίμησε κι απ' το Ρέθεμνο, κι απ' τα Χανιά, και από Αθήνα και από Ελβετία... "Τις σαλάτες του 'πα να μην τις κόψει νωρίς" είπε στη γυναίκα του. Και να μην κάνει τσιγκουνιές... Και τα όργανα να μη σταματάνε... Και κρασί έφερε δικό μας πάνω απ' το χωριό, γνήσιο. Ωχ, το φωτογράφο ξέχασα μήπως του είπες να μη φύγει; Εντάξει... Μίλησε κι ο Μανούσος το παλικάρι που είναι υπηρεσία να πάνε προς Χανιά όταν αρχίσουν μπαλωθιές το βράδυ αργά μετά που θα φύγουν οι πρώτοι με τα κοπελλάκια. Α τον παπά, να καθήσει μαζί μας.
Μίλαγε, ανυπομονούσε, προσμονούσε, αισιοδοξούσε ο παππούς Χρήστος ότι όλα θα πάνε καλά, ότι θα μείνει αξέχαστο τούτο το βράδυ.
Θα μείνει στην ιστορία, θα γραφτεί και σε VIDEO και θα το βλέπει στη Ζυρίχη και θα καλέσει και συναδέλφους, και το Γερμανό και το Γιουγκοσλάβο και τον Ιταλό. Θα δουν οι Ελβετοί τι πάει να πει λεβεντογέννα Κρήτη. Ελλάδα καημένε... Χανιά και Ρέθυμνο και Επισκοπή και Λευκά Όρη και Σφακιανοί. Άντε μια στροφή και τ' αμάξι θ' αντικρύσει το κέντρο. Μια στροφή στην Εθνική οδό με τ' αμάξια που τρέχουν σαν τρελά και μπαίνουμε στο κέντρο.... Ήξερε που να στρίψει, σαν ντόπιος. Οι ξένοι μερδεύονταν αφού δεν είχε πινακίδες εδώ αλλά πιο πέρα όπου επιτρεπόταν η αναστροφή.
Αργόφεγγε λιγοστό φως ακόμα πέρα μακριά ψηλά στις πλαγιές των Λευκών Ορέων προς τα Χανιά ενώ στις λαγκαδιές και τις ρεματιές αργοκυλούσε κατηφορίζοντας το μαύρο χρώμα της νύχτας καθώς ο παππούς Χρήστος είδε κόσμο μαζεμένο γύρω-γύρω στη μέση του δρόμου. Ήταν τροχαίο ατύχημα. Το μαύρο χρώμα κύλησε στο δημόσιο δρόμο και τα 'βαψε μαύρα τα πρόσωπα, τις καρδιές, τα τραπέζια, τους συγγενείς, τα γκαρσόνια, το μαγαζί, τους περαστικούς. Ο Ελβετός καλεσμένος συγγενής που ήλθε με μηχανή από την Ελβετία είχε το δικό του τελευταίο ραντεβού μπροστά στο μαγαζί. Κάποιος ξένος Γάλλος τουρίστας συγκρούσθηκε μαζί του και βλέποντας το κακό... έχασε τα λογικά του. Το μικρό παιδάκι του, εκεί γύρω 6 χρονών, έκλαιγε στην αγκαλιά του Βαγγέλη του ασφαλιστή μέχρι να βρουν οι αστυνομικοί τις λεπτομέρειες ενός μπαμπά που δεν θυμόταν, ενός παιδιού που δεν μίλαγε ελληνικά, σ' ένα μαγαζί που μέρα χαράς έμεινε μουγγό με καλεσμένους βουβούς και απ' έξω συντρίμια το αμάξι, το μηχανάκι και τα όνειρα του παππού να κλαίνε το χαμένο φίλο...
Το τρομερό και δύσκολο έργο των αποζημιώσεων, εγγυήσεων και μεταφορικών το ανέλαβαν οι ασφαλιστικές εταιρίες. Σκεφθείτε αν δεν υπήρχαν!
Γλέντι και χορός δεν έγινε. Έτσι ήταν γραφτό. Στο πλοίο της επιστροφής ο παππούς ακουμπισμένος σε μια άκρη του πλοίου στο κατάστρωμα μάταια προσπαθεί να μαζέψει τα δάκρυα. Θέλει να δει μα δεν βλέπει. Θέλει ν' ακούσει μα δεν μπορεί. Θέλει να μιλήσει μα δεν του βγαίνουν οι λέξεις. Είναι φορές που σε χτυπά η μοίρα σαράντα φορές σαν χταπόδι στο βράχο. Είναι στιγμές που νιώθεις τόσο μόνος και τόσο ξενιτεμένος που δεν πάει άλλο. Είναι εποχές που δύσκολα σε πιάνουν τα φάρμακα των σπουδαγμένων και οι φιλοσοφίες τους και θέλεις λαϊκούς γιατρούς τραγουδιστές και λυράρηδες σαν τον Ξυλούρη και τον Μουντάκη να σου τραγουδήσουν, ν' απλώσεις τα χέρια, να χοροπηδήσεις δυνατά, να στριφογυρίσεις με κλειστά μάτια, να κάνεις τσαλίμια, να κάνεις γυροβολιές με σημασία, να χορέψεις χορό κυκλωτικό, ν' ανοίξει το κορμί πολλές πόρτες για να βγουν με τον ιδρώτα καημοί καταχωνιασμένοι χρόνια και όνειρα που δεν βγήκαν και αμίλητες βρισιές, και παλιά μεράκια και μαχαίρια, αναστεναγμοί που κάρφωσαν την καρδιά προδοτικά.
Το καράβι, αυτοί που αποχαιρετούσαν απ' το λιμάνι της Σούδας το 'βλεπαν να χάνεται σιγά-σιγά πέρα στο Μαράθι και στο Ακρωτήρι πίσω απ' τα λοφάκια και τις σπηλιές. Οι επιβάτες του πλοίου έμπαιναν σιγά-σιγά μέσα στις καμπίνες τους. Ο παππούς-Χρήστος αποκοιμήθηκε στην άσπρη πλαστική καρέκλα κοροϊδεύοντας τον εαυτό του ότι να 'ναι καλά η "νεοφώτιστη" και το γλέντι θα γίνει στο άλλο παιδί... Ο σερβιτόρος του μπαρ μάζευε τα πλαστικά κυπελάκια του καφέ σιγοτραγουδώντας τραγούδια που έπαιζαν στο μαγνητόφωνο.
- "Είναι κακούργα η ξενιτιά, είναι πικρά τα ξένα"!
- "Θάλασσα μη με διώχνεις μακριά,
Χωρισμέ μου 'χεις κάψει την καρδιά...
Μαύρη μοίρα το 'χει γράψει να μακρύνω να χαθώ
και να ζω μακριά απ' την Κρήτη κι από 'κείνη π' αγαπώ!"...
Μισοπέλαγα αρμενίζω...

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Επόμενο

η καρέκλα βλάπτει σοβαρά τις πωλήσεις!

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,
Ευγενία τζώρτζη Περικλής Βανικιώτης, Κλεάνθη Λιοδάκη, Θεόδωρος Τσακίρης,
Κ. Χριστόπουλος, Ευάγγελος Σπύρου,
Αθανάσιος Παπανδρόπουλος, Άννα Δόγα**

MARKETING
Φλυς Παπαγιαννοπούλου

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ - ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ
Γ. Καλτσώνη. Εφη Μακρή

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

ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ:5 €

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 €
ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €
ΕΤΑΙΡΙΕΣ - ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 100 €

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.

B&B CREATIVE - 210 9425265

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

εγνατία
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.
ΑΠΟ ΤΟ 1990

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

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.