40 ΧΡΟΝΙΑ ALICO - ΗΜΕΡΙΔΑ ALLIANZ - ΣΥΝΕΔΡΙΟ INTERNATIONAL LIFE

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 88 • ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2004 • Euro 5

ΣΤΡΟΓΓΥΛΟ ΤΡΑΠΕΖΙ ΤΟΥ ΝΑΙ
Τεχνολογία & ασφάλιση

Μελάς Γιαννιώτης
Σύγχρονη Θεσσαλονίκη και ασφαλιστές

ASPIS PRONIA Σουηδίας

Έρευνα
Ποιοι είναι πρώτοι και πού

Πωλήσεις
Η καρέκλα δεν ταιριάζει σε πωλητές

Είστε λαμπαδηφόροι;

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

* Θέλω
να έχω την ελευθερία να προσφέρω στους πελάτες μου
τα καλύτερα προϊόντα και υπηρεσίες.

* Θέλω
οι πελάτες μου να έχουν τη δυνατότητα επιλογής
του προϊόντος και της εταιρίας που το παρέχει.

* Θέλω
να εξυπηρετώ τους πελάτες μου όσο καλύτερα γίνεται.

Ι.Ν. ΛΕΟΥΣΗΣ

Αν τα παραπάνω αποτελούν τα **θέλω** σας, ενταχθείτε σήμερα στην AVANTI, το μεγαλύτερο οργανισμό πωλήσεων.

Η AVANTI δημιουργήθηκε για να αποτελέσει τον πραγματικό σύμμαχο του ανεξάρτητου συμβούλου για την επίτευξη των στόχων που έχει θέσει, παρέχοντας προϊόντα και υπηρεσίες 25 κορυφαίων εταιριών, συνεχή εκπαίδευση, τεχνολογική υποστήριξη και τεχνογνωσία που θα τον βοηθήσει να αυξήσει τους πελάτες του, τα εισοδήματά του και να δημιουργήσει μακροχρόνιες σχέσεις συνεργασίας μαζί τους.

Αν λοιπόν τα παραπάνω σας εκφράζουν και ζητάτε κάποιον που θα σας βοηθήσει στο έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον όπου δραστηριοποιείστε, τηλεφωνήστε μας στο 210 72 60 000 ή αποστείλατε βιογραφικό στο fax: 210 72 55 304 ή στο email hr@avantifs.gr

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

Φωτο εξωφύλλου:
Αφοί Αναγνωστόπουλοι Ο.Ε.

Προσανατολισμένο στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

NAI. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΙΔΡΥΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1989

©ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ 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

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

Τεύχος 88, Μάρτιος - Απρίλιος 2004

Περιεχόμενα

8 Συναισθηματικά: Τα «άγια λάχανα» στη χώρα του Ήλιου

86 Αυτοκίνητο: 5+5 αυτοκίνητα για ασφαλιστές

Συνέδρια Alico Aig Life, Allianz, International Life

64 Σύγχρονη Θεσσαλονίκη: Άθλος των ασφαλιστών της

74 Ο ρόλος της τεχνολογίας στη σύγχρονη ασφαλιστική επιχείρηση

40 Πωλήσεις

Ασπίς Πρόνοια Σουηδίας 70

60 Διατροφή και ασφάλεια ζωής

Γράμμα του Εκδότη 4
Συναισθηματικά 8
Ασφαλιστικό Underwriting 18
Αποτελέσματα εταιριών 28
Συνέδριο Alico AIG LIFE 34
Πωλήσεις 40
Συνέδριο Allianz 48
Γυναίκες στις πωλήσεις 52
Συνέδριο International Life 56
Έρευνα Μεσογειακή Διατροφή 60
Σύγχρονη Θεσσαλονίκη: Άθλος των ασφαλιστών της 64
Αμοιβαία κεφάλαια ή Unit Linked 68
Ασπίς Σουηδία 70
Τεχνολογία 74
Όραμα Generali 80
Διεθνή 82
Αυτοκίνητο 86
Εκπαίδευση=Διατήρηση του δικτύου πωλήσεων και αύξηση της παραγωγικότητάς του 92
Ειδήσεις 94
Διήγημα 126

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

Είναι εύποροι οι ασφαλιστές;

Πόρος, σύμφωνα με το λεξικό ελληνικής γλώσσης, είναι το πέρασμα, η διάβαση, το στενό πέρασμα ποταμού, λίμνης ή θάλασσας. Είναι η μικρή τρύπα απ' όπου περνά κυρίως υγρό, π.χ. πόροι του σώματος, του δέρματος. Το χωριουδάκι που γεννήθηκα στην Άρτα, νότια της Πίνδου, το έλεγαν Δίστρατο και το συνοικισμό μας Πέραμα, επειδή ήταν σημαντικό πέραμα, πέρασμα κοντά στον ορμητικό ποταμό Άραχθο που έπνιγε όσους τολμούσαν να περάσουν όχι από τον Πόρο, το πέρασμα, που πέρναγαν ενκολότερα όσοι ήξεραν τους πόρους του ποταμού... Θυμάμαι ακόμα διηγήσεις του πατέρα μου για στρατιώτες που πνίγηκαν εκτός Πόρου, για εκτελέσεις ατόμων που πρώτα έδειξαν τον Πόρο σε στρατιωτικά αποσπάσματα του Ζέρβα ή του Άρη Βελουχιώτη και μετά θανατώθηκαν να μη μαρτυρήσουν στους αντιπάλους και πώς κάποια φορά δεν τον πέτυχαν οι σφαίρες!

Οι Αρχαιοέλληνες πρόγονοί μας παρετήρησαν ότι όποιος έχει πολλά χρήματα τα καταφέρνει να διαθέτει πολλές «διαβάσεις», πολλά «περάσματα» παντού στη ζωή του. Έτσι αποκάλεσαν τον πλούσιο που κατέχει πλούτο ΕΥΠΟΡΟΝ και τον φτωχό άπορον (χωρίς «περάσματα», χωρίς ανοιχτές πόρτες).

Σύμφωνα μ' αυτές τις έννοιες, οι ασφαλιστές, δηλαδή όσοι επιλεγούν να κάνουν καριέρα στον ασφαλιστικό κλάδο είναι εύποροι;

Ναι, για τρεις λόγους είναι εύποροι και προνομιούχοι είναι η απάντησή μου και μάλλον είναι ωφέλιμο, όλοι όσοι στρατολογούν ανθρώπους να κάνουν καριέρα στις ασφάλειες να τους το τονίζουν και να τους το αναλύουν στην πρώτη τους συνάντηση:

Είναι εύποροι πρώτον, επειδή, τηρουμένων των αναλογιών, σε σχέση με άλλα επαγγέλματα και με ίδια αφετηρία, μπορούν να κάνουν χρήματα ευκολότερα και γρηγορότερα. Η λέξη κλειδί είναι οι αναλογίες να είναι ίδιες. Σε ίδιο χρόνο εκπαίδευσης, σε ίδιο χρόνο εργασίας, σε ίδιο ενδιαφέρον, σε ίδια διάρκεια αποτελεσμάτων και προϋπηρεσίας ΑΣΥΓΚΡΙΤΩΣ οι ασφαλιστές κερδίζουν περισσότερα.

Είναι εύποροι δεύτερον, επειδή μέσω των ήδη υπαρχόντων και των υποψήφιων πελατών τους μπορούν να έχουν πέρασμα ΠΑΝΤΟΥ όπως και οι δημοσιογράφοι. Λίγα επαγγέλματα έχουν αυτή τη δυνατότητα. Όσο δε βελτιώνονται επαγγελματικά και όσο υλοποιούν τις υποσχέσεις του επαγγέλματος (υπηρεσίες ενημέρωσης, αποζημιώσεις, λύσεις προβλημάτων ανασφαλείας, κ.λπ.), τόσο και οι πόρτες, τα περάσματα γίνονται ευκολότερα και μεγαλύτερα. Το καλύτερο πέρασμα είναι το γεγονός ότι νοιώθουν πως προσφέρουν στο συνάνθρωπο.

Είναι ΕΥΠΟΡΟΙ τρίτον, επειδή ο συνδυασμός των δύο πρώτων λόγων τους κάνει κοινωνικά και επαγγελματικά διά βίου των ίδιων και των πελατών τους απαραίτητους διαρκώς και για τον ειδικό λόγο ότι όλα τα συμβόλαια καλύπτουν ανάγκες που δεν σταματούν ποτέ.

Τηρουμένων των αναλογιών αναλύστε την πορεία των ανθρώπων του κλάδου μας τα τελευταία 30 χρόνια καταγράψτε προσόντα και χρόνους και θα βεβαιωθείτε ότι οι συνολικές ΑΜΟΙΒΕΣ σε χρήμα, ΕΙΔΟΣ και ΠΑΙΔΕΙΑ των ανθρώπων του κλάδου ασφαλειών συνολικώς τους κάνουν ΕΥΠΟΡΟΥΣ.

Η γραμμή που χωρίζει τους ΕΥΠΟΡΟΥΣ από τους ΑΠΟΡΟΥΣ ασφαλιστές είναι μια νοητή γραμμή που κάποιοι την περνάνε όπως έκαναν κάποιοι μαθητές στην Αρχαία Ελλάδα. Τότε οι γραμματοδιδάσκαλοι χάραζαν στον πίνακα γραμμές που καθεμιά την έλεγαν «ΕΥΘΥΝΗ» και οι μαθητές έπρεπε να γράφουν τα γράμματα κάτω και μέχρι την γραμμή «ευθύνη». Έτσι προήλθε η λέξη ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ, δηλαδή ο γράφων υπό την ευθύνη. Όσοι περνούσαν τις γραμμές ήταν οι πάνω από τη γραμμή γράφοντες, δηλαδή ΑΝΕΥΘΥΝΟΙ, άνω της ευθύνης.

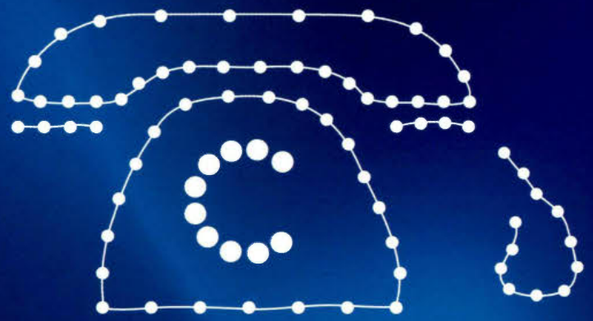
Σήμερα όλοι ξέρουν τί σημαίνει η λέξη ευθύνη και ποια «γράμματα» πρέπει να γράφουν κάτω από τη σημαία της. Η ελληνική παιδεία και φιλοσοφία έφτιαχνε πάντα ανθρώπους ευθύνης.

Όλοι οι υπεύθυνοι ασφαλιστές είναι εύποροι.

Εύχομαι στην αναστάσιμη εποχή μας να είναι όλοι καλά και τα μπουμπούκια της Άνοιξης ν' ανθίζουν στις καρδιές όλων λουλούδια και καρπούς ευθύνης. Είναι δυνατόν να θέλουν κάποιοι «χαρτί απορίας» αυτές τις απριλιάτικες και μαγιάτικες μέρες;

Ευάγ. Γ. Σπύρου

συνδεθείτε με την πιο σταθερή τηλεφωνία



έως 81% φθηνότερες χρεώσεις

- χωρίς μηνιαίο πάγιο
- χωρίς τέλος σύνδεσης
- ξεκάθαρες χρεώσεις ανά δευτερόλεπτο*
- δωρεάν αναλυτικός λογαριασμός
- δωρεάν υπηρεσία σύνδεσης, χωρίς τη χρήση τετραψήφιου κωδικού

801 11 17570

www.cosmoline.com

Cosmoline®

*Αστικές κλήσεις: χρέωση ανά (1') για τα δυο πρώτα λεπτά και μετά ακολουθεί χρέωση ανά δευτερόλεπτο (1").

ASHLEY & HOLMES ATHENS

Κοντά σας, με γνώση και εμπειρία!

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

Τα «άγια λάχανα» στη χώρα του Ήλιου

«Να τρως απ' ό,τι πέμπει ο Θεός!»

Γράφει ο Βαγγέλης Γ. Σπύρου

Έξω απ' το σπίτι μου, κάπου στους πρόποδες της Πεντέλης, παραμονές του Ευαγγελισμού και 25ης Μαρτίου, καθώς γράφω αυτές τις γραμμές, ανυπόμονα μπουμπούκια και χιλιάδες «μάτια» ξεπετάγονται να γίνουν φύλλα και κλαριά στη βερυκοκιά, στην κερασιά με τα πετροκέρασα, στην κορομηλιά, στην κυδωνιά, στη μηλιά, στη ροδιά. Οι παγωνιές του χειμώνα δεν κατάφεραν να νικήσουν τα κλήματα που αγκαλιασμένα με τα κάγκελα και τα στηρίγματα στη μουριά, την ελιά και τη βερυκοκιά άντεξαν στον πάγο «σκάζοντας» τώρα τα μάτια σαν χαμόγελα και σαν «φορτιστές» στις ακτίνες του ήλιου για να «γεμίσουν» ενέργεια και γεύση τα υπέροχα ροδόχρωμα, μαύρα, άσπρα, κόκκινα και ροζ τσαμπιά σταφύλια. Παραέξω γύρω στα χωράφια και τις κρυφές πλαγιές και δρομάκια της πατρίδας μας αυτή την εποχή, βρίσκεις κόκκινες παπαρούνες, κίτρινες κι άσπρες μαργαρίτες, ανεμώνες με αποχρώσεις από το βαθύ ιώδες ως το ρόδινο και λευκό, κατακόκκινες και κίτρινες νεραγκούλες, πορφυρά, ρόδινα και λευκά σκυλάκια, κυανές και ιώδεις σκύλες που μοιάζουν με ζουμπούλια, ζαμπάκια - νάρκισσους με άνθη που έχουν σωλήνα μακρύ και παραστεφάνη στο κέντρο, ζαμπάκια - μανουσάκια κίτρινα, κρίνα - ίριδες με ιώδη άνθη που έχουν περιγώνια με έξι τμήματα, κρίνα λευκά.

Σιγά - σιγά, καθώς μπαίνει η άνοιξη και το καλοκαίρι χιλιάδες βότανα και χόρτα, «άγια λάχανα», προστάτες ζωής θα δώσουν το «παρόν». Ζούμε στη χώρα του ήλιου, την Ελλάδα, όπου η φύση, οι άνθρωποι και οι θεοί είναι ένα σύνολο αγαπημένο. Αυτόν το δεσμό θα τον βρεις στα χιλιάδες βιβλία σ' όλες τις βιβλιοθήκες του κόσμου, αλλά και θα τ' ακούσεις σ' όλες τις ελληνικές περιοχές ζωντανά απ' τους άντρες και γυναίκες που καθημερινά «συζούν» μ' αυτή τη φιλοσοφία. Ακόμα μπορείς να τον δεις στους κήπους, στα χωράφια μας, στ' ανθοδοχεία και τους πίνακες ζωγραφικής, αλλά και στα φαγητά, στις κατσαρόλες και τα πιάτα τα ελληνικά που έχουν υπακοή στην εντολή που λένε οι Κρητικοί «να τρως ό,τι πέμπει ο Θεός»!

Αφορμή να γράψω αυτά τα «Συναισθηματικά» ήταν όσα είπε στην εφημερίδα «Next Deal» (έκδοση για την ασφαλιστική αγορά και τον χρηματοοικονομικό χώρο), η ομότιμη καθηγήτρια της Εθνικής Σχολής Δημόσιας Υγείας κα Αντωνία Τριχοπούλου, για τη σχέση διατροφής - πρόληψης ασθενειών και τα βιβλία «Κρητική παραδοσιακή κουζίνα», της Μαρίας και Νίκου Ψιλάκη και τα «Χόρτα» της Μυρσίνης Λαμπράκη που κάποιοι φίλοι είχαν την καλοσύνη να μου στείλουν δώρο στη γιορτή μου. Συνιστώ να τα διαβάσετε και να τα χρησιμοποιήσετε.

Το «φαρμακείο» της ελληνικής φύσης έχει όλα τα φάρμακα που γιατρεύουν. Τι να σου κάνουν καλύτερα τα Kerlon και τα Salospir και τα Voltaren και τα Amoxyl και τα Naprosyn και τα Pritor και τα Lipitor και τα Feldene και τα Tkiatec και Brasan και Cantil και τα Lexotanil και τα daflon και Clarityne και τα Sinecod και τα τονωτικά όταν βρίσκεις άφθονα και δωρεάν στη φύση χαμομήλια και τσουκνίδες και αγκινάρες και αγριάδες και τσάι και κρόκο και σαφράν και αντράκλα και γλιστρίδα και σκόρδα και κρεμμύδια και αγγελική και αλόη και άνηθο και αψιθιά και βασιλικό και γαλατσίδα, και δενδρολίβανο και δίκταμο και δυόσμο και θυμάρι και κάρδαμο και λεβάντα και λουίζα και μαντζουράνα και πασιφλόρα και πολυκόμπι και σαμπούκο και σέλινο και ταραξάκο και φασκομηλιά και φτέρη και τριφύλλι και φράξο και σπάρτο και πικροδάφνη και μπελλαντόνα και κολλιτσίδα και βάτα...

Πολλοί με τα βότανα γιάτρεψαν τσιμπήματα, εγκαύματα, βήχα, λιθίαση, πρηξίματα, νεφρίτιδες, ρευματισμούς, ατονίες, αρτηριοσκλήρυνση, άσθμα, διάρροιες, συνάχια, αιμορραγίες, νευραλγίες, πυρετούς, βρογχίτιδες, χολή, ισχιαλγίες, ηπατικές παθήσεις, πόνους, κυστίτιδες, αρθρίτιδες, εκζέματα, δερματοπάθειες, κριθαράκια ματιών, σεξουαλικές ανικανότητες, ταχυκαρδίες, ποδάγρες, ακμές, ωτίτιδες, χρυσή, έλκος, οδοντόπονους, ηλιοεγκαύματα και αμοιβάδες... Όσοι έβαλαν στη ζωή τους και στη δίαιτά τους καθημερινά βότανα και χόρτα της Ελλάδας πρόλαβαν πολλά χειρότερα...

Δόξα τω Θεώ που γεννηθήκαμε στην ευλογημένη Ελλάδα που μαζί μ' όλα τα άλλα καλά μας έδωσε και τόσα αγαθά πέραν του άρτου ημών του επιουσίου για απόλαυση στο καθημερινό μας πιάτο. Δεν υπάρχει κάτι να ζηλέψουμε επειδή δεν το έχουμε! Ανάμεσα στα πολλά θα αναφέρω χόρτα που φυτρώνουν στη γη μας και τις ηλιόλουστες μέρες «μαζεύουν» ήλιο και ενέργεια να μας δώσουν για να ζήσουμε μακριά από τους πόνους των ασθενειών μιας λάθος διατροφής. Είναι μια υπενθύμιση προτροπή αυτό το άρθρο των Συναισθηματικών, για αποφυγή ξενόφερτων λάθος συνηθειών άλλων λαών που δεν είχαν όσα εμείς έχουμε. Δεν ταιριάζει στα

ΑΧΙΝΟΣΑΛΑΤΑ

20-25 ΑΧΙΝΟΙ, 2 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ, 2 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΧΥΜΟ ΛΕΜΟΝΙΟΥ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Τρώγονται μόνο οι θηλυκοί αχινοί που έχουν κοκκινωπό ή μωβ χρώμα. Μπορείτε να τους μαζέψετε μόνοι σας καθώς υπάρχουν άφθονοι στα βράχια. Ανοίγομε κυκλικά το κέλυφος των αχινών από τη μαλακή μεριά με ένα ψαλίδι. Ξεπλένομε την άμμο και τα φύκια από μέσα (καλύτερα με θαλασσινό νερό), αποσπάμε τα αυγά και τα βάζομε σε ένα μπωλ. Περιχύνομε με λάδι και λεμόνι.

Ελληνόπουλα συνέχεια να τρώνε τροφές και χάμπουργκερ τύπου «MacDonalds» με καμένα λάδια και «πεθαμένα» κρέατα σίγουρα όχι φρέσκα, τύπου ελληνικής γης...

Είναι αξιόλογο θαύμα το πώς βλασταίνει η γη μας και τα χόρτα μας.

Η χλωρίδα ως θεά της βλάστησης στους ελληνικούς μύθους, όπως γράφει ο Έλμουτ Μπάουμαν, είχε βοήθεια «από τις Ώρες, κόρες της Θέμιδας και του Δία που ήταν και ακόλουθες του Ήλιου. Ο Ζέφυρος, δυτικός άνεμος έφερνε την ανοιξιάτικη βροχή για το ξύπνημα της φύσης. Οι Ωκεανίδες έφερναν τα νερά για την ανάπτυξη των φυτών και όπου δεν πρόφταιναν μέσω ποταμών και θαλασσών ο Δίας έστελνε βροχές από τον Όλυμπο. Η θεά Άρτεμις δρόσιζε με τη δροσιά της νύχτας τα φυτά και δάση, ενώ ο Απόλλωνας τα έλουζε με τις ηλιακές ακτίνες». Οι Αρχαίοι Έλληνες ήταν κατά βάση χορτοφάγοι και έτρωγαν πολλά δημητριακά, όσπρια, άγρια χόρτα, καρπούς και φρούτα, λαχανικά και ψάρια. Τα χόρτα από τότε τα έλεγαν «λάχανα» και για πάνω από 1.000 είδη έχουμε χρήσιμες περιγραφές για την αξία τους, όπως τις έκαναν ο Ιπποκράτης, ο Θεόφραστος, ο Γαληνός, ο Διοσκουρίδης, κ.ά. Ο Θεόφραστος που είχε και πειραματικό κτήμα έδωσε πολλές περιγραφές και οδηγίες για καλλιέργειες πολλών οπωροφόρων δένδρων όπως η ελιά, η αμυγδαλιά αλλά και για μικρά φυτά σε γλάστρες!

Όλες τις μέρες του χρόνου στην Ελλάδα νοικοκυρές Ελληνοπούλες, άντρες μερακλήδες και μάγειροι σπουδαίοι ψάχνουν και βρίσκουν χόρτα και λάχανα να κάνουν χιλιάδες συνδυασμούς φαγητών που θα σερβιριστούν με γαρνιτούρα «μπόλικη αγάπη» σε αγαπημένα πρόσωπα. Πολλές φορές καμαρώνω για το πόσα ξέρει να φτιάχνει η γυναίκα μου Μαρία και για το πόσα προτρέπει να φτιάξει η κόρη μου Ελπίδα και που είναι συνταγές της μαμάς Ελπίδας από τα Χανιά! Είναι στο νου μου ακόμα η αλευρωμένη ποδιά της μάνας μου κυρά Βασιλικής που έφτιαχνε «γομίδια» με χόρτα και λαχανόπιτες και «γιαπράκια» και «κυδώνια ψητά» στο φούρνο και «φρικασέ» και «καρυδόπιτα» και κολοκυθόπιτα. Πολλά πρωινά θα δεις σκυμμένες γυναίκες στους κήπους και τα μανάβικα να ψάχνουν για χορταρικά και φυλλαράκια. Αυτές ξέρουν το καλό σταμναγκάθι, τα ραδίκια, τα κολοκυθάκια, την αγκινάρα, τα αμπελόφυλλα, την βρούβα, το λάπαθο, το σπανάκι, το μάραθο, το ξινολάπαθο, την γλιστρίδα, το γλυκοκολοκύθι, το μαϊντανό και το μακεδονίσι, την ξινήθρα, τις ψαρές, το αγριόπρασο, το ραδίκι, το σέσκουλο, τον ζοχό, το πεντάνευρο, το αγριοκάροτο, την καυκαλήθρα, τις αβρωνιές, τους βολβούς, την κάπαρη, την τσουκνίδα, τα σπαράγγια, τον ασκρολύμπρο, την ρόκα, την μολόχα, το πράσο, τις χοιρομουρίδες, τα βλήτα, τους κολοκυθοανθούς.

Αυτές οι σπάνιες μάνες είναι που ξέρουν να φτιάξουν για τον άνδρα και τα παιδιά, για τους κουμπαραίους και συγγενείς ατέλειωτο αριθμό φαγητών για καλοφαγάδες αυτού του τόπου και φιλοξενούμενους περαστικούς με βάση τα «άγια λάχανα της χώρας του ήλιου»: Αβρωνιές βραστές, αγκινάρες με κουκιά, ανθοί κολοκυθιάς γεμιστοί, ασκολύμπροι με χοχλιούς, βλήτα τσιγαριστά, γεμιστά λαχανικά, γιαχνί σφακιανό, αρνί με βλαστούς αμπελιού, αγρίμι στιφάδο, γαρδούμια με κολοκύθια, γαύρος με ντομάτα, γλιστρίδα σαλάτα, γλυκοκολοκύθα με κάστανα και ελιές, γλυκοκολοκυθόπιτα, γουρουνόπουλο ψητό σε λεμονόφυλλα, ελιόψωμο, καλαμαράκια με χόρτα, καλλιτσούνια με ξύσμα πορτοκαλιού ή με δυόσμο, κεφτέδες με πράσα, κολοκύθια με αυγά, κολοκυθοανθοί γεμιστοί, κοτόπουλο με μπάμιες, κουκιά γιαχνιστά, μελιτζάνες με κρέας, φρέσκα φασολάκια με κρέας, κρεατοχορτόπιτα, μελιτζάνες με αρνάκι, φασολάκια με κατσίκι, κουνέλι στιφάδο με κρεμμύδια, κρομμυδοκαλλίτσουνα, κυδώνια με αρνί, λαγός με αμπελοβλάσταρα, λαπαθόπιτα, λαχανοντολμάδες, κουνουπίδι με μπακαλιάρο, κρέας με ροβίθια, κοτόπουλο με φασκομηλιά, λαχανόρυζο, μαραθιανή σαλάτα, μαραθόπιτες, μπακαλιάρος με χόρτα, μπουρέκι, μυζηθρόπιτες, κατσίκι με σταμναγκάθι, σαλάτα με ταραξάκο και σουσάμι, πηχτή σμέρνας με ζαφορά, κουσκούς λαχανικών, πρασόπιτα Μακεδονίας, πρασοσέλινο, ομελέτα με βρούβες και χοιρινό, μύδια με μάραθο και κρασί, χταπόδι με μάραθο και πράσινες ελιές, φασολάκια με μάραθο, σαρικόπιτες με τσουκνίδες, χρωματιστή σκορδαλιά με μαργαρίτες, ριζότο με βλαστάρια σκολύμου, φαβοκεφτέδες με καυκαλήθρα, τραχανάς χιώτικος με φύλλα αγριοκαρότου, αμπελοβλάσταρα, τσιγαρέλι με 5 είδη αγριόχορτων του Ιονίου, μπομποτόπιτα ή πλαστός με 8 χόρτα, αγκινάρες τουρσί, κιουπέπκια, σπανακόριζο, σουπιές σπανάκι, σαραγλί με γλυκοκολοκύθα, βλήτα με σκόρδο, τσιτσίραυλα Πηλίου, πίτες χαρουπόμελου, κοτόπουλο γαλατσίδες αυγολέμονο, κρίταμα με ρεβίθια, σεσκουλόπιτα Τήνου, χορτοκεφτέδες μυρωνολάχανα γιαουρτωμένα Τριπόλεως, ποντιακά τσιμίδια και τόσα άλλα αμέτρητα!

Αξιοπρόσεκτο είναι και το προ του φαγητού διάστημα μέχρι να μαγειρευτούν. Η συλλογή των χόρτων είναι ολόκληρη διαδικασία για το πότε και πώς, για το ποιο μέρος του φυτού, για ποια ώρα, για τον τόπο και το μέρος, για το ποια εποχή και ποιο είδος, για τον τρόπο μαζέματος – όχι ξερίζωμα! Υπάρχουν κανόνες και για την αγορά τους, από ποιον και πότε, απ' την εικόνα τους, από ποιον άνθρωπο.

Η αποθήκευσή τους είναι εμπειρία, το πλύσιμο τέχνη και γνώση, η προετοιμασία για μαγείρεμα ολόκληρη επιστήμη και η συντήρησή τους κοστίζει σε όσους δεν γνωρίζουν. Δεν έχουν γραφτεί όλα όσα θα 'πρεπε περί χόρτων!

Ο Όμηρος έχει λεπτομερείς γαστρονομικές αναφορές για 36 είδη φυτών στην Ιλιάδα και 44 είδη στην Οδύσσεια. Πολύ αγαπούσαν οι αρχαίοι Έλληνες π.χ. τη γλιστρίδα ή αντρακλα για τις εξαίρετες ιδιότητες των φύλλων της, κάτι που συνεχίζουν ως σήμερα οι Κρητικοί αν και πιθανόν να μη γνωρίζουν ότι η γλιστρίδα έχει λινολενικό οξύ κατά 60% ανάμεσα στα άλλα λιπαρά που έχει αυτό το αγριόχορτο και που είναι αληθινή ασπίδα προστασίας για την καρδιά και την πρόληψη καρκίνου. Στην Κρήτη καταναλώνεται ωμή ανακατεμένη με αγγούρι, ντομάτα, μαρούλι ή με αυγό και πατάτα...

Βάλτε Έλληνες ξανά και ξανά στο τραπέζι σας φρούτα, χόρτα και

ΚΥΔΩΝΙ ΓΛΥΚΟ

1 ΚΙΛΟ ΚΥΔΩΝΙΑ, 1 ΚΙΛΟ ΖΑΧΑΡΗ, 3 ΠΟΤΗΡΙΑ ΝΕΡΟ, ΧΥΜΟ 1 ΛΕΜΟΝΙΟΥ, 2 ΚΛΩΝΑΡΙΑ ΑΜΠΕΡΟΖΑ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Καθαρίζομε τα κυδώνια και τα τρίβομε στο χοντρό τρίφτη. Σ' ένα τσικάλι βράζομε το νερό με τη ζάχαρη για 10 λεπτά και μετά ρίχνομε τα κυδώνια. Τα βράζομε μέχρι να δέσει και στο τέλος προσθέτομε την αμπερόζα και το χυμό λεμονιού.

λαχανικά, που είναι πηγές φυσικών αντιοξειδωτικών ουσιών! Περιέχουν βιταμίνες C και E και β-καροτένιο.
Η λέξη «λάχανα» είναι η ίδια απ' την αρχαιότητα ως σήμερα.
Συνεχίστε Έλληνες παραδόσεις αιώνων να βλέπουν τα παιδιά και οι νέες γενιές για να τις επαναλάβουν κι αυτά στους επόμενους.
Η σύγχρονη εποχή πάει να εκτοπίσει συνήθειες μακρόχρονες, γι' αυτό χρειάζεται μάχη και προσπάθεια μέσω συλλόγων και σχολείων. Δυστυχώς είναι πολλά αυτά που δεν γνωρίζουν οι νεοέλληνες και τ' αφήνουν να χάνονται όπως χάθηκε και πολλή πνευματική κληρονομιά. Μεγάλη ευθύνη έχουν και οι πνευματικοί πατέρες που συνήθως μπερδεύονται μεταξύ πνεύματος και σώματος και χάνουν το «παν μέτρον άριστον», τονίζοντας το «πνεύμα» και αφήνοντας το σώμα, το κατοικητήριον του πνεύματος, που έχει και αυτό τις απαιτήσεις του. Σύγχρονο μήνυμα είναι και η ταινία «ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΚΟΥΖΙΝΑ» κάτι που οδηγεί να δουν οι καλλιτέχνες και αυτή την πλευρά της κληρονομιάς του τρόπου ζωής και στη διατροφή. Πέρασαν το ένα εκατομμύριο οι θεατές της ταινίας! Οι ασφαλιστικές εταιρίες ας χορηγήσουν την καθημερινότητα και τον τρόπο ζωής των Ελλήνων!
Τι έτρωγαν αυτοί που έφτιαξαν τον Παρθενώνα; Τι διατροφή είχαν αυτοί που έφτιαξαν το μινωικό πολιτισμό; Τι υγεία είχαν αυτοί που σύχναζαν στους Δελφούς, στα αρχαία θέατρα, στους Ολυμπιακούς Αγώνες, στη Δήλο, στην Ολυμπία, στη Σπάρτη, στη Ρόδο, στην Πέλλα; Τι έτρωγε ο Μέγας Αλέξανδρος, ο Μιλτιάδης, ο Λεωνίδας, ο Θεμιστοκλής, ο Αριστοφάνης, ο Αισχύλος; Να ένα νέο πεδίο δράσης για πολιτιστικούς συλλόγους, κινηματογραφιστές και συγγραφείς, αλλά και για χορηγίες εταιριών χρήματος. Το πνευματικό τραπέζι είναι μεγάλο. Κοπιάστε να φάμε... Στην υγειά σας!

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Αθήνα 2004

ΣΚΑΡΟΙ ΜΕ ΝΤΟΜΑΤΑ

1 ΚΙΛΟ ΣΚΑΡΟΥΣ
4 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΛΑΔΙ ΚΑΙ ΛΑΔΙ ΓΙΑ ΤΟ ΤΗΓΑΝΙΣΜΑ
ΧΥΜΟ 1 ΛΕΜΟΝΙΟΥ
1/2 ΚΙΛΟ ΝΤΟΜΑΤΕΣ ΑΛΕΣΜΕΝΕΣ
1 ΚΡΕΜΜΥΔΙ ΤΡΙΜΜΕΝΟ
4 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΛΕΥΚΟ ΚΡΑΣΙ
ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Καθαρίζουμε τους σκάρους, τους πλένουμε και με μια οδοντογλυφίδα βγάζουμε τη χολή κάτω από το δεξιό φτερό. (Τα εντόσθια μπορούμε να τα αφήσουμε). Τους αλείφουμε με αλάτι και λεμόνι και τους αφήνουμε να σταθούν για 1 ώρα. Αλευρώνουμε τους σκάρους ελαφρά και τους τηγανίζουμε σε καυτό λάδι και από τις δύο πλευρές.
Σε κατσαρόλα τσιγαρίζουμε το κρεμμύδι στο λάδι, προσθέτουμε τη ντομάτα, το κρασί, αλάτι και πιπέρι και βράζουμε να πήξει η σάλτσα. Περιχύνουμε τους σκάρους με τη σάλτσα και σερβίρουμε ζεστούς ή κρύους.

ΧΟΧΛΙΟΙ ΧΑΜΠΙΜΠΑ

Σητειακός κρασομεζές που ο τρόπος παρασκευής του μοιάζει με εκείνον των χοχλιών στιφάδο. Ο κ. Στέλιος Πετράκης, που μας υπαγόρευσε τη συνταγή, είχε μάθει τον τρόπο μαγειρέματος από τον Γεώργιο Πλακάκη ή Βρόντο, κάτοικο του χωριού Ζήρος. Στο μαγείρεμα δεν χρησιμοποιείται καθόλου νερό και οι χοχλιοί ψήνονται με το σάλιο τους. Το αλάτισμά τους απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή: τους βάζουμε, ως συνήθως, στο νερό για να βράσουν και όταν βγουν από τα κελύφη τους ρίχνουμε λίγο παραπάνω από το κανονικό αλάτι. Με το αλάτισμα οι χοχλιοί «κρύβονται» στα κελύφη τους μεταφέροντας το αλάτι και στο εσωτερικό τους. Μόλις πάρουν βράση τους κατεβάζουμε από τη φωτιά και τους καθαρίζουμε.

1 ΚΙΛΟ ΧΟΝΤΡΟΥΣ ΧΟΧΛΙΟΥΣ,
1/2 ΝΕΡΟΠΟΤΗΡΟ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ, 1/2 ΚΙΛΟ ΚΡΕΜΜΥΔΙΑ ΧΟΝΤΡΟΚΟΜΜΕΝΑ, 1 ΚΙΛΟ ΝΤΟΜΑΤΕΣ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΕΣ, 2 ΦΥΛΛΑ ΔΑΦΝΗΣ, ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ, 1/2 ΠΟΤΗΡΙ ΚΡΑΣΙ

Βάζουμε στο τσουκάλι το λάδι, το κρεμμύδι και τους χοχλιούς. Αφού τσιγαριστούν λίγο ρίχνομε και τις ντομάτες, το πιπέρι, τα δαφνόφυλλα και το κρασί και ψήνουμε το φαγητό χωρίς νερό μέχρι να βγαίνουν οι χοχλιοί εύκολα.

ΚΟΤΟΠΟΥΛΟ ΜΕ ΓΛΙΣΤΡΙΔΑ

1 ΚΙΛΟ ΓΛΙΣΤΡΙΔΑ
1 ΚΙΛΟ ΚΟΛΟΚΥΘΑΚΙΑ ΠΟΛΥ ΜΙΚΡΑ
1 ΚΟΤΟΠΟΥΛΟ ΣΕ ΚΟΜΜΑΤΙΑ
2 ΠΑΤΑΤΕΣ ΚΟΜΜΕΝΕΣ ΣΤΑ ΤΕΣΣΕΡΑ
2-3 ΝΤΟΜΑΤΕΣ ΦΡΕΣΚΕΣ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΕΣ
1 ΜΕΓΑΛΟ ΚΡΕΜΜΥΔΙ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΟ
1/2 ΦΛΙΤΖΑΝΙ ΚΡΑΣΙ ΚΟΚΚΙΝΟ
1 ΦΛΙΤΖΑΝΙ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ
ΑΛΑΤΙ, ΦΡΕΣΚΟΤΡΙΜΜΕΝΟ ΜΑΥΡΟ ΠΙΠΕΡΙ

Φαγητό πολύ συνηθισμένο στα μικρασιατικά παράλια της Τουρκίας και ιδιαίτερα στη Σμύρνη. Η ελληνική κουζίνα σπάνια χρησιμοποιεί τη γλιστρίδα σε φαγητά της κατσαρόλας παρά την ιδανική γεύση της.
Δοκιμάστε αυτό το φαγητό μαζί με πολύ μικρά φρέσκα κολοκυθάκια. Μπορείτε να το συνοδέψετε με μαλακιά φέτα και άσπρο κρασί.

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Τσιγαρίζετε το κοτόπουλο και το κρεμμύδι με το ελαιόλαδο, μέχρι να ροδίσουν πολύ ελαφρά. Σβήνετε με το κρασί, προσθέτετε δύο φλιτζάνια νερό, σκεπάζετε και σιγοβράζετε για 35 λεπτά περίπου.
Ρίχνετε τις πατάτες, λίγο ακόμα νερό (αν είναι απαραίτητο) και συνεχίζετε το ψήσιμο για 15 λεπτά ακόμα με σκεπασμένη κατσαρόλα. Βάζετε τα κολοκυθάκια, τη γλιστρίδα, τις ντομάτες, το αλάτι, το πιπέρι και ανακινείτε την κατσαρόλα, για να αναμειχθούν τα λαχανικά με το κοτόπουλο. Σιγοψήνετε για 25-30 λεπτά, μέχρι το φαγητό να μείνει μόνο με το λάδι του. Σερβίρετε το φαγητό χλιαρό ή και κρύο.

ΚΕΦΤΕΔΑΚΙΑ

2-3 ΚΟΛΟΚΥΘΑΚΙΑ, 2-3 ΠΑΤΑΤΕΣ
1 ΚΙΛΟ ΚΙΜΑ, 1 ΚΡΕΜΜΥΔΙ ΤΡΙΜΜΕΝΟ
2-3 ΦΕΤΕΣ ΜΠΑΓΙΑΤΙΚΟ ΨΩΜΙ ΜΟΥΣΚΕΜΕΝΟ ΣΕ ΓΑΛΑ Ή ΚΡΑΣΙ ΚΑΙ ΣΤΡΑΓΓΙΣΜΕΝΟ
2-3 ΑΥΓΑ, 100 ΓΡΑΜ. ΤΥΡΙ ΤΡΙΜΜΕΝΟ
ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Βράζουμε τα κολοκύθια και τις πατάτες, τα λιώνουμε και τα ανακατεύουμε με τα υπόλοιπα υλικά. Πλάθουμε τα κεφτεδάκια, τα αλευρώνουμε και τα τηγανίζουμε.

ΚΕΦΤΕΔΕΣ ΜΕ ΝΤΟΜΑΤΑ

1/2 ΚΙΛΟ ΚΙΜΑ, 1 ΑΥΓΟ, 2-3 ΦΕΤΕΣ ΜΠΑΓΙΑΤΙΚΟ ΨΩΜΙ, ΜΟΥΣΚΕΜΕΝΟ ΣΕ ΓΑΛΑ Ή ΚΡΑΣΙ, ΚΑΙ ΣΤΡΑΓΓΙΣΜΕΝΟ ΕΛΑΦΡΑ, 2-3 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΛΑΔΙ, ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ
Για τη σάλτσα: 1/2 ΚΙΛΟ ΚΡΕΜΜΥΔΙΑ, 1/2 ΚΙΛΟ ΝΤΟΜΑΤΕΣ, Ή 1 ΚΟΥΤΑΛΙΑ ΠΕΛΤΕ, 1/2 ΠΟΤΗΡΙ ΛΑΔΙ, 1/2 ΠΟΤΗΡΙ ΑΣΠΡΟ ΚΡΑΣΙ, 2-3 ΣΚΕΛΙΔΕΣ ΣΚΟΡΔΟ, 2-3 ΔΑΦΝΟΦΥΛΛΑ, ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Ζυμώνουμε τον κιμά με το αυγό, το ψωμί, το λάδι, αλάτι και πιπέρι και πλάθουμε τους κεφτέδες. Ετοιμάζουμε τη σάλτσα: τσιγαρίζουμε τα κρεμμύδια στο λάδι. Προσθέτουμε το κρασί, τις ντομάτες, το σκόρδο, τη δάφνη, αλάτι, πιπέρι και 1 ποτήρι νερό. Ρίχνουμε τους κεφτέδες στη σάλτσα και τους ψήνουμε να μείνουν μόνο με το λάδι. Μπορούμε, αν θέλομε, να τηγανίσουμε πρώτα τους κεφτέδες και μετά να τους βράσουμε λίγο στη σάλτσα, ή ακόμα και να τους ψήσουμε πρώτα στο φούρνο.

ΤΣΟΥΚΝΙΔΕΣ ΜΕ ΣΤΑΚΟΒΟΥΤΥΡΟ & ΑΥΓΑ

Στέκα είναι το βούτυρο που βγαίνει από το αγθόγαλα. Έχει εξαιρετική γεύση και άρωμα, αλλά πρέπει να χρησιμοποιείται σε μικρές ποσότητες, διότι είναι πολύ λιπαρό.
(Μπορείτε να μειώσετε την ποσότητα του στακοβούτυρου και να το αντικαταστήσετε με ελαιόλαδο ή να χρησιμοποιήσετε και φρέσκο βούτυρο γάλακτος).

2 ΦΛΙΤΖΑΝΙΑ ΤΣΟΥΚΝΙΔΑ ΒΡΑΣΜΕΝΗ
1 ΚΟΥΤΑΛΙΑ ΣΤΑΚΟΒΟΥΤΥΡΟ
1 ΚΟΥΤΑΛΙΑ ΛΑΔΙ
2 ΑΥΓΑ, ΑΛΑΤΙ
ΠΡΑΣΙΝΟ ΠΙΠΕΡΙ ΦΡΕΣΚΟΤΡΙΜΜΕΝΟ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Λιώνετε σ' ένα τηγάνι το στακοβούτυρο, προσθέτετε το ελαιόλαδο και σωτάρετε μ' αυτά τις τσουκνίδες. Φροντίζετε να τις ανακατεύετε συνεχώς, για να ροδίσουν ομοιόμορφα. Προσθέτετε λίγο αλάτι, δοκιμάζετε και διορθώνετε τη γεύση (αν αυτό είναι απαραίτητο). Με τη βοήθεια ενός κουταλιού παραμερίζετε τα χόρτα, δημιουργώντας δύο μικρές «θήκες», όπου μέσα σπάτε τ' αυγά. Τηγανίζετε για 5 λεπτά περίπου.
Σερβίρετε τις τσουκνίδες με τα αυγά ζεστές, πασπαλισμένες με φρεσκοτριμμένο πράσινο πιπέρι.

ΣΟΥΠΙΕΣ ΜΕ ΣΠΑΝΑΚΙ

1/2ΚΙΛΟ ΣΠΑΝΑΚΙ, 1 ΚΙΛΟ ΣΟΥΠΙΕΣ
1 ΜΕΓΑΛΟ ΚΡΕΜΜΥΔΙ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΟ
1 ΦΛΙΤΖΑΝΙ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ
ΧΥΜΟΣ ΑΠΟ ΕΝΑ ΛΕΜΟΝΙ, ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Καθαρίζετε τις σουπιές, αφαιρώντας όλα τα εντόσθια, τα κόκαλα και τις σακουλίτσες με το μελάνι. Τις κόβετε σε μικρά κομμάτια και τις σωτάρετε μαζί με το κρεμμύδι και το ελαιόλαδο, έως να ροδίσουν πολύ ελαφρά από όλες τις μεριές. Προσθέτετε 2 φλιτζάνια νερό, χαμηλώνετε τη θερμοκρασία και σιγοψήνετε για 45 λεπτά περίπου. Με ένα πιρούνι δοκιμάζετε, για να διαπιστώσετε αν οι σουπιές είναι σχεδόν ψημένες. Ρίχνετε το σπανάκι, το οποίο έχετε προηγουμένως καθαρίσει και τεμαχίσει σε κάπως χοντρά κομμάτια. Προσθέτετε λίγο αλάτι και λίγο πιπέρι, ανακατεύετε και αφήνετε το φαγητό να σιγοψηθεί με σκεπασμένη κατσαρόλα για 20-25 λεπτά. Ρίχνετε το χυμό από το λεμόνι, ανακατεύετε, δοκιμάζετε και διορθώνετε τη γεύση με λίγο ακόμα αλάτι, πιπέρι ή λεμόνι. Σερβίρετε το φαγητό ζεστό ή ελαφρά χλιαρό. (Μπορείτε να εκτελέσετε την ίδια συνταγή, αντικαθιστώντας το σπανάκι με μάραθα).

ΑΝΘΟΙ ΚΟΛΟΚΥΘΙΑΣ ΓΕΜΙΣΤΟΙ

40 ΑΝΘΟΙ ΚΟΛΟΚΥΘΙΑΣ
1/2 ΚΙΛΟ ΡΥΖΙ, 1/2 ΠΟΤΗΡΙ ΛΑΔΙ
1/2 ΚΙΛΟ ΩΡΙΜΕΣ ΝΤΟΜΑΤΕΣ
1 ΚΡΕΜΜΥΔΙ, ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ
ΜΑΪΝΤΑΝΟ, ΔΥΟΣΜΟ, ΜΑΡΑΘΟ
(ΑΠΟ 1 ΜΑΤΣΑΚΙ)

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Οι κολοκυθοανθοί πρέπει να είναι ανοιχτοί, γι' αυτό τους μαζεύουμε το πρωί. Τους πλένουμε και στη συνέχεια ετοιμάζουμε τη γέμιση: ψιλοκόβουμε το μαϊντανό, το δυόσμο, το μάραθο, το κρεμμύδι και τις ντομάτες. Προσθέτουμε το λάδι, αλάτι, πιπέρι και το ρύζι και ανακατεύουμε. Αν θέλουμε αφαιρούμε το μισό ρύζι και στη θέση του χρησιμοποιούμε κιμά. Με τη γέμιση που φτιάξαμε γεμίζουμε τους ανθούς και τους στρώνουμε σε τσουκάλι. Ρίχνουμε νερό να καλυφθούν, βάζουμε και ένα πιάτο πάνω τους για να μην ανοίξουν στο ψήσιμο και τους αφήνουμε να σιγοψηθούν μέχρι να πιουν το νερό τους κουνώντας κατά διαστήματα το τσουκάλι.

ΝΤΟΛΜΑΔΕΣ ΜΕ ΑΜΠΕΛΟΦΥΛΛΑ

400 ΓΡΑΜ. ΑΜΠΕΛΟΦΥΛΛΑ
1/2 ΚΙΛΟ ΡΥΖΙ
2-3 ΑΓΚΙΝΑΡΕΣ ΚΑΡΔΙΕΣ
2-3 ΚΡΕΜΜΥΔΙΑ
2-3 ΚΟΛΟΚΥΘΑΚΙΑ
2 ΠΑΤΑΤΕΣ
1 ΠΟΤΗΡΙ ΛΑΔΙ
1 ΛΕΜΟΝΙ, ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ
1 ΜΑΤΣΑΚΙ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΟ ΜΑΪΝΤΑΝΟ
1 ΜΑΤΣΑΚΙ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΟ ΔΥΟΣΜΟ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Βράζουμε νερό και ρίχνουμε μέσα τα αμπελόφυλλα για 5 λεπτά να μαραθούν. Τα στραγγίζουμε και ετοιμάζουμε τη γέμιση: βάζουμε το ρύζι σε μια λεκάνη. Τρίβουμε τις πατάτες, τα κολοκύθια, τα κρεμμύδια και τις αγκινάρες και τα ρίχνουμε όλα στο ρύζι. Προσθέτουμε το δυόσμο, το μαϊντανό, αλάτι, πιπέρι και το λάδι και ανακατεύουμε.
Τυλίγουμε το μείγμα στα αμπελόφυλλα και τακτοποιούμε τους ντολμάδες στο τσουκάλι. Σκεπάζουμε με ένα πιάτο, ρίχνουμε νερό να τους καλύψει και τους αφήνουμε να βράσουν μέχρι να ψηθούν και να πιουν το νερό τους κουνώντας κατά διαστήματα το τσουκάλι. Λίγο πριν τους κατεβάσομε από τη φωτιά περιχύνουμε με το χυμό του λεμονιού.

ΦΑΒΟΚΕΦΤΕΔΕΣ

1/2ΚΙΛΟ ΦΑΒΑ, 1 ΚΡΕΜΜΥΔΙ ΤΡΙΜΜΕΝΟ, 1 ΜΑΤΣΑΚΙ ΜΑΪΝΤΑΝΟ, ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΟ, 100 ΓΡΑΜ. ΠΑΞΙΜΑΔΙ, ΤΡΙΜΜΕΝΟ (Ή ΦΡΥΓΑΝΙΑ) 100 ΓΡΑΜ. ΤΥΡΙ ΤΡΙΜΜΕΝΟ, 2 ΑΥΓΑ, ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ, ΑΛΕΥΡΙ ΚΑΙ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ ΓΙΑ ΤΟ ΤΗΓΑΝΙΣΜΑ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Βράζουμε τη φάβα, όπως παραπάνω. Αφού κρυώσει βάζουμε το κρεμμύδι σε μια λεκάνη μαζί με τον μαϊντανό, το παξιμάδι, το τυρί, τα αυγά χτυπημένα, αλάτι και πιπέρι. Προσθέτουμε και τη φάβα, ανακατεύουμε καλά και πλάθουμε κεφτέδες. Τους αλευρώνουμε και τους τηγανίζουμε. Στραγγίζουμε σε απορροφητικό χαρτί και σερβίρουμε.

ΧΡΩΜΑΤΙΣΤΗ ΣΚΟΡΔΑΛΙΑ ΜΕ ΜΑΡΓΑΡΙΤΕΣ

2 ΜΕΓΑΛΕΣ ΠΑΤΑΤΕΣ*, 1 ΦΛΙΤΖΑΝΙ ΤΡΥΦΕΡΑ ΦΥΛΛΑ ΑΠΟ ΜΑΡΓΑΡΙΤΕΣ, 5-6 ΣΚΕΛΙΔΕΣ ΣΚΟΡΔΟ
1 ΦΛΙΤΖΑΝΙ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ ΠΟΛΥ ΚΑΛΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ, 6 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΞΥΔΙ ΔΥΝΑΤΟ, ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ, ΕΛΙΕΣ ΚΑΛΑΜΩΝ
* Μπορείτε αντί για πατάτες να χρησιμοποιήσετε ψωμί.

Η αρωματική αυτή πράσινη σκορδαλιά είναι ένα θαυμάσιο ορεκτικό, κατάλληλο για τη μέρα του Ευαγγελισμού. Δένει θαυμάσια γευστικά και χρωματικά με λευκά ψάρια, όπως μπακαλιάρο, γαλέο και σαλάχι. Μην διστάσετε να στολίσετε την σκορδαλιά σας με μερικά κίτρινα φυλλαράκια από μαργαρίτες. Γίνεται περίπου 2 φλιτζάνια σκορδαλιά.
ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Βράζετε πολύ καλά τις πατάτες μαζί με τη φλούδα τους. Καθαρίζετε τα σκόρδα και τα κοπανίζετε σε ένα γουδί, για να λιώσουν εντελώς. Καθαρίζετε τις πατάτες και τις κόβετε σε μικρά κομματάκια. Τις τοποθετείτε μαζί με το λιωμένο σκόρδο και τις μαργαρίτες στο μπλέντερ και ρίχνετε τη μισή ποσότητα από το ελαιόλαδο και το ξύδι. Δουλεύετε για 3 λεπτά, σταματάτε, δοκιμάζετε και διορθώνετε τη γεύση με το υπόλοιπο ξύδι, ελαιόλαδο, αλάτι και πιπέρι. Η σκορδαλιά πρέπει να έχει απαλή υφή και να μην είναι πολύ πηχτή.
Σερβίρετε και γαρνίρετε με ελιές Καλαμών και μερικά πέταλα από μαργαρίτες. Για εντονότερη γεύση προσθέστε ωμά τα φύλλα από τις μαργαρίτες.

ΦΑΚΕΣ ΣΟΥΠΑ

1/2 ΚΙΛΟ ΦΑΚΕΣ
1/2 ΠΟΤΗΡΙ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ
1/2 ΚΙΛΟ ΝΤΟΜΑΤΕΣ ΤΡΙΜΜΕΝΕΣ
1 ΚΡΕΜΜΥΔΙ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΟ
2-3 ΣΚΕΛΙΔΕΣ ΣΚΟΡΔΟ
3 ΦΥΛΛΑ ΔΑΦΝΗΣ
3 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΞΥΔΙ
ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Ετοιμάζουμε το τσικάλι με αρκετό νερό, βάζουμε τις φακές και αφήνουμε να βράσουν 10 λεπτά. Τις κατεβάζουμε, τις στραγγίζουμε και ξαναβάζουμε το τσουκάλι στη φωτιά. Τσιγαρίζουμε στο λάδι το κρεμμύδι, ρίχνουμε τις φακές, το σκόρδο, τις ντομάτες, νερό να σκεπαστούν αλάτι, πιπέρι και τα δαφνόφυλλα και αφήνουμε τις φακές να ψηθούν. Λίγα λεπτά πριν τις κατεβάσουμε από τη φωτιά ρίχνουμε και το ξύδι...

ΚΡΟΜΜΥΔΟΚΑΛΛΙΤΣΟΥΝΑ

1 ΚΙΛΟ ΚΡΕΜΜΥΔΙΑ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΑ
3 ΝΤΟΜΑΤΕΣ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΕΣ, 100 ΓΡΑΜ. ΤΥΡΙ ΦΕΤΑ
5-6 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ, ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ
Για το φύλλο:
1/2 ΚΙΛΟ ΑΛΕΥΡΙ, 4 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ
1 ΠΟΤΗΡΙ ΝΕΡΟ, 1 ΚΟΥΤΑΛΑΚΙ ΑΛΑΤΙ, ΧΥΜΟ ΚΑΙ ΞΥΣΜΑ 1 ΛΕΜΟΝΙΟΥ, ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ ΓΙΑ ΤΟ ΤΗΓΑΝΙΣΜΑ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Με τα παραπάνω υλικά ετοιμάζουμε μέτρια ζύμη και την αφήνουμε να ξεκουραστεί μια ώρα.
Βάζουμε τα κρεμμύδια και τις ντομάτες στο τηγάνι και τα τσιγαρίζουμε με το λάδι μέχρι να ψηθούν και να εξατμισθεί το υγρό. Αλατοπιπερώνουμε και ανακατεύουμε με τη φέτα. Ανοίγουμε φύλλο και κόβουμε κυκλικά κομμάτια διαμέτρου 10 εκ. Βάζουμε 1 κουταλάκι γέμιση σε κάθε κομμάτι, διπλώνουμε και κλείνουμε τις άκρες με ένα πηρούνι. Τηγανίζουμε σε καυτό ελαιόλαδο μέχρι να ροδίσουν.

ΜΠΑΡΜΠΟΥΝΙΑ ΜΕ ΑΓΚΙΝΑΡΕΣ

1 ΚΙΛΟ ΜΠΑΡΜΠΟΥΝΙΑ, 10 ΑΓΚΙΝΑΡΕΣ ΚΑΡΔΙΕΣ
1 ΚΡΕΜΜΥΔΙ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΟ, 1/2 ΠΟΤΗΡΙ ΛΑΔΙ
2-3 ΛΕΜΟΝΙΑ, ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Πλένουμε και καθαρίζουμε τα μπαρμπούνια. Καθαρίζουμε τις αγκινάρες και τις τρίβουμε με λεμόνι για να μην μαυρίσουν. Ζεσταίνουμε το λάδι στο τσουκάλι και τσιγαρίζουμε το κρεμμύδι. Προσθέτουμε τις αγκινάρες, αλάτι, πιπέρι, 2 κουταλιές λεμόνι και 1 ποτήρι νερό. Βράζουμε για 15 λεπτά και τοποθετούμε πάνω τα μπαρμπούνια. Βράζουμε για άλλα 10-15 λεπτά. Βέβαια, μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε και άλλα ψάρια.

ΧΟΝΤΡΟΣ ΜΕ ΠΡΑΣΑ

1 ΚΙΛΟ ΠΡΑΣΑ, 1/2 ΠΟΤΗΡΙ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ,
1/2 ΚΙΛΟ ΝΤΟΜΑΤΕΣ ΤΡΙΜΜΕΝΕΣ, 1 ΠΟΤΗΡΙ ΧΟΝΤΡΟ, ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Πλένουμε και κόβουμε τα πράσα σε ροδέλες. Τα τσιγαρίζουμε στο λάδι, προσθέτουμε τις ντομάτες και 1-2 ποτήρια νερό και σιγοβράζουμε για 20 λεπτά. Προσθέτουμε 3 ποτήρια νερό στο τσουκάλι και όταν βράσει ρίχνουμε το χόντρο, αλάτι και πιπέρι. Σιγοβράζουμε και ανακατεύουμε τακτικά μέχρι να ψηθεί, περίπου μισή ώρα.

ΠΙΤΑ ΜΕ ΛΑΠΑΘΑ, ΣΠΑΝΑΚΙ ΚΑΙ ΤΣΙΓΑΡΙΔΕΣ

Για το φύλλο:
6 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ, 3 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΞΥΔΙ
ΑΛΑΤΙ, ΛΙΓΟ ΧΛΙΑΡΟ ΝΕΡΟ
ΑΛΕΥΡΙ ΑΣΠΡΟ (ΟΣΟ ΠΑΡΕΙ) ΓΙΑ ΝΑ ΠΛΑΘΕΤΑΙ ΤΟ ΦΥΛΛΟ, 2 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΒΟΥΤΥΡΟ ΓΙΑ ΤΑ ΦΥΛΛΑ
Για τη γέμιση:
700 ΓΡΑΜ. ΛΑΠΑΘΑ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΑ
400 ΓΡΑΜ. ΣΠΑΝΑΚΙ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΟ
3 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΜΑΡΑΘΟ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΟ
1 ΦΛΙΤΖΑΝΙ ΠΡΑΣΑ (ΜΟΝΟ ΤΟ ΑΣΠΡΟ ΜΕΡΟΣ) ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΑ
3 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΜΑΪΝΤΑΝΟΣ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΟΣ
300 ΓΡΑΜ. ΧΟΙΡΙΝΟ (ΚΟΜΜΕΝΟ ΣΕ ΜΙΚΡΑ ΚΟΜΜΑΤΙΑ)
2 ΦΛΙΤΖΑΝΙΑ ΦΕΤΑ ΤΡΙΜΜΕΝΗ
2 ΑΥΓΑ (ΤΑ ΑΣΠΡΑΔΙΑ ΚΑΙ ΕΝΑ ΚΡΟΚΟ)
1 ΦΛΙΤΖΑΝΙ ΓΑΛΑ, 2 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟ
ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ

(Παραδοσιακή Χριστουγεννιάτικη πίτα από τα Ζαγοροχώρια της Ηπείρου).
ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Πλένετε, καθαρίζετε και στραγγίζετε τα χόρτα. Τα ψιλοκόβετε και τα βράζετε για 10 λεπτά με ένα ποτήρι νερό. Τσιγαρίζετε τα κομματάκια του χοιρινού με λίγο νερό, έτσι ώστε να στραγγίσουν το λίπος τους. Τα τοποθετείτε στο σουρωτήρι και τα πιέζετε, για να φύγουν όλα τα υγρά τους. Τα αδειάζετε σ' ένα μεγάλο μπολ και τα ανακατεύετε με τη φέτα, τον μαϊντανό, το αλάτι, το πιπέρι, το ελαιόλαδο και τις τσιγαρίδες. Προσθέτετε τα ασπράδια χτυπημένα σε μαρέγκα και αναμειγνύετε απαλά με ξύλινη σπάτουλα.
Χωρίζετε τη ζύμη σε επτά μικρότερες μπάλες, τις πιέζετε μία - μία και τις ανοίγετε με τον πλάστη πάνω σε αλευρωμένη επιφάνεια σε φύλλα στο μέγεθος που επιθυμείτε και με πάχος περίπου 3 χιλ. το κάθε ένα. Απλώνετε 3 φύλλα στη βάση βουτυρωμένου ταψιού, ρίχνετε το μισό μείγμα και το στρώνετε με τη βοήθεια της σπάτουλας. Γυρίζετε τις άκρες και τοποθετείτε άλλα δύο φύλλα. Στρώνετε και το υπόλοιπο μείγμα και καλύπτετε την πίτα με τα δύο τελευταία φύλλα. Βουτυρώνετε τις άκρες, γυρίζετε προς τα μέσα και χαράζετε αμέσως τα κομμάτια. Ρίχνετε το γάλα, ραντίζετε την επιφάνεια με λίγο νερό και αλείφετε με τον κρόκο ενός αυγού. Ψήνετε σε μέτριο φούρνο για 40 λεπτά περίπου.

ΧΟΙΡΙΝΟ ΜΕ ΚΥΔΩΝΙΑ

1 ΚΙΛΟ ΚΡΕΑΣ ΨΑΧΝΟ, 1 ΚΙΛΟ ΚΥΔΩΝΙΑ, 1/2 ΠΟΤΗΡΙ ΛΑΔΙ
1/2 ΚΙΛΟ ΝΤΟΜΑΤΕΣ, Ή 1 ΚΟΥΤΑΛΙΑ ΠΕΛΤΕ, 1 ΚΟΥΤΑΛΙΑ ΖΑΧΑΡΗ, ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ, 1 ΜΟΣΧΟΚΑΡΥΔΟ ΤΡΙΜΜΕΝΟ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Πλένουμε το κρέας, το κόβουμε μέτρια κομμάτια και το τσιγαρίζουμε με το λάδι. Προσθέτουμε 1 ποτήρι νερό, το μοσχοκάρυδο, αλάτι και πιπέρι και το αφήνουμε να πάρει μερικές βράσεις. Ρίχνουμε και τις ντομάτες ή τον πελτέ διαλυμένο σε ένα ποτήρι νερό και το αφήνουμε να μισοψηθεί.
Καθαρίζουμε τα κυδώνια από τα κουκούτσια και, αν θέλουμε, από τη φλούδα, τα κόβουμε σε φέτες και τα ρίχνουμε στο τσικάλι αφού τραβήξουμε το κρέας στην άκρη για να καλύψουμε τα κυδώνια μέσα στη σάλτσα. Προσθέτουμε τη ζάχαρη και λίγο νερό και βράζουμε για περίπου μισή ώρα ακόμη.

ΚΕΦΤΕΔΕΣ ΜΕ ΚΕΝΤΑΝΕ (ΠΡΑΣΑ)

1 ΚΙΛΟ ΚΕΝΤΑΝΕ, 1 ΜΑΤΣΑΚΙ ΣΕΛΙΝΟ, 1/2 ΠΟΤΗΡΙ ΛΑΔΙ
1/2 ΚΙΛΟ ΝΤΟΜΑΤΕΣ ΤΡΙΜΜΕΝΕΣ, 700 ΓΡΑΜ. ΚΙΜΑ
300 ΓΡΑΜ. ΞΕΡΟ ΨΩΜΙ ΤΡΙΜΜΕΝΟ,1 ΑΥΓΟ, 3 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΛΑΔΙ
3 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΚΡΑΣΙ, 3 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΓΑΛΑ, 1 ΚΡΕΜΜΥΔΙ ΤΡΙΜΜΕΝΟ, 3 ΚΟΥΤΑΛΙΕΣ ΜΑΪΝΤΑΝΟ ΨΙΛΟΚΟΜΜΕΝΟ, ΑΛΑΤΙ, ΠΙΠΕΡΙ

ΕΚΤΕΛΕΣΗ: Πλένουμε τον κεντανέ και το σέλινο και το χοντροκόβουμε. Τα βάζουμε στο τσικάλι με το λάδι, τις ντομάτες, αλάτι και νερό να τα σκεπάζει και τα αφήνουμε να μισοψηθούν, 15-20 λεπτά. Εν τω μεταξύ ετοιμάζουμε τους κεφτέδες με τα υπόλοιπα υλικά, τους βάζουμε πάνω στα χόρτα και συνεχίζουμε το βράσιμο. Μετά από 20 λεπτά γυρίζουμε τους κεφτέδες και βράζουμε για 15 λεπτά ακόμα.

ΟΙ ΣΥΝΤΑΓΕΣ ΠΡΟΕΡΧΟΝΤΑΙ ΑΠΟ ΤΑ ΒΙΒΛΙΑ:
Α. «ΚΡΗΤΙΚΗ ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΗ ΚΟΥΖΙΝΑ» ΤΗΣ ΜΑΡΙΑΣ & ΤΟΥ ΝΙΚΟΥ ΨΙΛΑΚΗ
Β. «ΤΑ ΧΟΡΤΑ» ΤΗΣ ΜΥΡΣΙΝΗΣ ΛΑΜΠΡΑΚΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

«Κριτήριο αξιών» η ALICO AIG LIFE, δίνει αισιοδοξία και ελπίδες στον ταλαιπωρημένο ασφαλιστικό κλάδο και ενθαρρυντικά για όλους όσα μεταξύ άλλων, είπε ο κ. Σ. Ταγκόπουλος, Γενικός Διευθυντής της με την ευκαιρία της γιορτής για τα 40 χρόνια στην Ελλάδα:

«Ξεφυλλίζοντας το μεγάλο βιβλίο της ιστορίας μας στην Ελλάδα, όλοι μπορούν να αναγνωρίσουν τον καθοριστικό ρόλο που διαδραματίζει η ALICO AIG Life στην ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης.

- Διαθέτοντας απαράμιλλη τεχνογνωσία και πλούσια διεθνή εμπειρία, προσφέρει τα πιο αξιόπιστα προϊόντα που καλύπτουν τις πραγματικές ατομικές ή ομαδικές ασφαλιστικές ανάγκες στους κλάδους Ζωής, Προσωπικών Ατυχημάτων, Υγείας και Συνταξιοδότησης.
- Καθιέρωσε τον επαγγελματία Ασφαλιστικό Σύμβουλο πλήρους και αποκλειστικής απασχόλησης που επιμορφώνεται συνεχώς, προδιαγράφοντας έτσι το πεδίο για μια προσοδοφόρα καριέρα με κοινωνική αναγνώριση.
- Καθόρισε και στην Ελλάδα τα πρότυπα για την επιχειρησιακή δομή και λειτουργία της σύγχρονης ασφαλιστικής εταιρίας Ζωής.
- Ανέδειξε τη σημασία των δεικτών οικονομικής ευρωστίας και παραγωγικότητας, παραμένοντας η μοναδική διεθνής Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής στην Ελλάδα που κατέχει την ανώτατη αξιολόγηση για την οικονομική της ισχύ από τις κορυφαίες εταιρίες αξιολόγησης.
- Καλλιέργησε και συνεχίζει να αναπτύσσει τις πιο σύγχρονες αντιλήψεις για τη συνέπεια και το επίπεδο εξυπηρέτησης που πρέπει να απολαμβάνουν οι ασφαλισμένοι».

Ο κ. Ταγκόπουλος

Εκατοντάδες χιλιάδες πολίτες συγκεντρώθηκαν στην Αθήνα για την κηδεία του δολοφονηθέντος βουλευτή της ΕΔΑ τον Μάιο του 1963, Γρηγόρη Λαμπράκη. Είναι φορές που η ζωή ενός ανθρώπου είναι σπίρτο που ανάβει φωτιά και καίει το δάσος σε δευτερόλεπτα... Πάντα τα ιδανικά και οι αξίες πυρπολούν τους ανθρώπους. Και στις εταιρίες και στα οικονομικά θέματα ισχύει το ίδιο. Κάποιοι χαρισματικοί ηγέτες βγαίνουν μπροστά και σε χιλιάδες ακολουθούν.

- Αντί να διεισδύσουμε στην Κύπρο, η Κύπρος διεισδύει σιγά - σιγά σε μερίδια δικά μας εντός Ελλάδος... Μπράβο τους.

- Στις 17 Φεβρουαρίου 2004 πραγματοποιήθηκε το Δ.Σ. της ALICO AIG A.E. Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Την Κ+Α και την ΕΛΛΑΣ ΑΕΑ εκπροσώπησε ο Π. Κανελλόπουλος.
Η ημερήσια διάταξη περειλάμβανε ανάλυση των αποτελεσμάτων του 2003, θέματα σχετιζόμενα με την ανάπτυξη των πωλήσεων και επέκταση των εργασιών μέσω ομαδικών συμβολαίων με ενίσχυση νέων προϊόντων.
Τέλος, το Δ.Σ. αποφάσισε τη διανομή μερίσματος συνολικού ύψους € 2 εκατ.

- Το «Φροντίδα Υγείας», ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης, σχεδιάστηκε για να ανταποκρίνεται στις σημερινές ανάγκες και απαιτήσεις υγείας. Στο πρόγραμμα, παρέχεται πλήρες φάσμα υπηρεσιών υγείας, που εκτείνεται από την παροχή τηλεφωνικών ιατρικών συμβουλών και συντονισμό ραντεβού μέσω εξειδικευμένου κέντρου που λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο, μέχρι και τη νοσοκομειακή περίθαλψη στην Ελλάδα και το εξωτερικό, περνώντας απ' όλα τα στάδια πρόληψης, διάγνωσης και θεραπείας, όπως ετήσιο πλήρες check up και απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις, ενώ υπάρχει και η δυνατότητα ασφάλισης ατόμων 60-80 ετών.

Ο κ. Χρ. Γεωργακόπουλος, επικεφαλής της Ευρωπαϊκής Πίστης που συμβάλλει και αυτή μαζί με τις άλλες εταιρίες Ζωής στην εδραίωση της ασφαλιστικής συνείδησης στη χώρα μας με το Πρόγραμμα Φροντίδα Υγείας.

Περαιτέρω, η Ευρωπαϊκή Πίστη, θέλοντας οι ασφαλισμένοι της να απολαμβάνουν περισσότερες παροχές, δίνει τη δυνατότητα πρόσβασης σε υπηρεσίες οδοντιατρικής κάλυψης, επισκέψεις φυσιοθεραπείας και νοσηλείας κατ' οίκον. Το πρόγραμμα «Φροντίδα Υγείας» της Ευρωπαϊκής Πίστης είναι από τα πλέον ανταγωνιστικά της αγοράς, καθώς συνδυάζει ένα σύνολο παροχών και καλύψεων που έχει δημιουργηθεί, λαμβάνοντας υπόψη τις εξελίξεις στο θέμα της ασφάλισης υγείας όχι μόνο στη χώρα μας, αλλά και σε διεθνές επίπεδο, με τη δυνατότητα επιλογής αυτών των καλύψεων ανάλογα με τις ανάγκες και την οικονομική δυνατότητα των ασφαλισμένων.

Παρακολουθώντας τις συζητήσεις για το Κυπριακό στο χωριουδάκι της Λουκέρνης θυμήθηκα κάποια εποχή που σε συνέδριο του Νταβός συμμετείχε και ο Δ. Κοντομηνάς, μαζί με άλλους Έλληνες επιχειρηματίες και πολιτικά πρόσωπα με επικεφαλής τον Ανδρέα Παπανδρέου. Θέλει χρόνο η καταξίωση και ο Δ. Κοντομηνάς για πολλά χρόνια εργαζόμενος με τις γνωριμίες και διασυνδέσεις του ανέβασε το κύρος του κλάδου στα μάτια των πολιτικών από την ερασιτεχνική κατηγορία στην Α' Εθνική. Σαφώς είχε και ατυχίες και προβλήματα και λάθη στην καριέρα του ο Κοντομηνάς, όπως όλοι, αφού ακόμα και η εκκλησία ψάλλει ότι ουδείς αναμάρτητος έστω και αν η μέρα κάποιου είναι μια στον κόσμο. Ο ασφαλιστικός κλάδος του οφείλει πολλά και κυρίως μια δημόσια βράβευσή του, παρακάμπτοντας τις μικροπολιτικές των εν ενεργεία συναδέλφων του.

Ο αριθμός των ασφαλιστικών επιχειρήσεων στις 29 χώρες - μέλη της C.E.A. το 2002 εκτιμάται στις 5.118, ελάχιστα διαφοροποιημένος από το 2001 οπότε είχαν καταγραφεί 5.191 επιχειρήσεις, παρά το γεγονός ότι οι συγχωνεύσεις των εταιριών συνεχίζονται.
Από αυτές, οι 4.538 (ποσοστό 88,7%) προέρχονται από τις 15 χώρες - μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, έναντι 4.608 που είχαν καταγραφεί το 2001 (μειωμένες κατά 1,5%).

Τρεις παχιές αγελάδες τις άρμεξαν για τα καλά τα αφεντικά τους, γέμισαν καλά τις «καρδάρες», έφτιαξαν πολλές γαλατόπιτες και τυριά και τώρα σκέφτονται να χύσουν το γάλα τους ή να τις πουλήσουν ή να τις κομματιάσουν... Άτυχες αγελαδίτσες μου...

Μαύροι μαθητές στις Ηνωμένες Πολιτείες. Έρευνα του Urban Institute δείχνει ότι μόνο το 50% των μαύρων μαθητών και μαθητριών όλων των σχολείων της Αμερικής καταφέρνουν να αποφοιτήσουν από αυτά. Τα σοβαρά οικονομικά προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι οικογένειές τους είναι ο βασικός λόγος που τόσα πολλά παιδιά δεν καταφέρνουν να τελειώσουν το λύκειο. «Αυτό το στατιστικό στοιχείο είναι η τρανότερη απόδειξη ότι το έθνος μας διέρχεται μια βαθειά, πλατειά και ανομολόγητη κρίση», αναφέρει η έκθεση του έγκριτου αυτού αμερικανικού ινστιτούτου. Το χάσμα μεταξύ των πολιτών της ιδίας χώρας φαίνεται και από το γεγονός ότι το 75% των λευκών και το 77% των Ασιατών μαθητών καταφέρνουν να τελειώσουν το σχολείο.

«ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ»

Οι αποζημιώσεις στην Ελλάδα

Οι συνολικές αποζημιώσεις και παροχές που καταβλήθηκαν το 2002 στους ασφαλισμένους όλων των κλάδων έφθασαν τα 1,66 δισ. ευρώ, έναντι 1,52 δισ. ευρώ το 2001, παρουσιάζοντας αύξηση 9,26% κατά μέσον όρο.
Από αυτές τα 0,72 δισ. ευρώ δόθηκαν σαν αποζημιώσεις και παροχές των ασφαλίσεων ζωής, έναντι 0,66 δισ. ευρώ το 2001, παρουσιάζοντας αύξηση 8,58%.
Αντίστοιχα οι αποζημιώσεις των ασφαλισμένων ζημιών έφθασαν τα 0,94 δισ. ευρώ, έναντι 0,85 δισ. ευρώ το 2001, παρουσιάζοντας αύξηση κατά 9,79%.

Γ. Κώτσαλος - Φ. Μπράβος - Τάκης Καραλής, Γ. Τζανής και πιο πίσω ο Σ. Ταγκόπουλος στο συνέδριο της Ένωσης στην Ύδρα. Οι εταιρίες τους έδωσαν μεγάλο μερίδιο αποζημιώσεων στους πελάτες τους. «Η χειρότερη ασφάλιση είναι καλύτερη από την ανασφάλεια», λέει ο Σωτ. Ταγκόπουλος.

Πολλοί υποστηρίζουν ότι οι Ολυμπιακοί Αγώνες δεν είναι πλέον παρά μία μεγάλη εμποροπανήγυρη, που στόχο έχει την επίτευξη μεγάλων κερδών για τους οργανωτές της. Μπορεί να είναι και έτσι. Όμως οι ιδέες, τα οράματα που είναι συνυφασμένα με του Ολυμπιακούς Αγώνες εξακολουθούν να ζουν και να εμπνέουν εκατομμύρια ανθρώπους στον πλανήτη. Προϋπόθεση για την διατήρηση του θεσμού των Ολυμπιακών Αγώνων και για την έλευση των κερδών είναι η περιφρούρηση των οραμάτων, των μηνυμάτων που αυτοί εκπέμπουν. Η φλόγα της Ολυμπίας φροντίζει γι'αυτό. Κάπως έτσι είναι τα πράγματα και για την ιδιωτική ασφάλιση, μία «κερδοσκοπική» όπως συνηθίζουμε να λέμε δραστηριότητα. Προϋπόθεση για την περαιτέρω ανάπτυξη της είναι η περιφρούρηση της από ό,τι μπορεί να την αδυνατίζει καθημερινά στη συνείδηση του καταναλωτή. Η κάθε εταιρεία ξεχωριστά, ο κάθε ασφαλιστής και όλοι μαζί πρέπει να περιφρουρήσουμε αυτή την ιδέα. Να γίνουμε λαμπαδηφόροι των θετικών στοιχείων που αυτή αναδεικνύει με την υγιή της λειτουργία.

Νέος πρωθυπουργός της Ελλάδος μετά τις εκλογές 7 του Μαρτίου 2004, ο Κωνσταντίνος Καραμανλής, αρχηγός της Νέας Δημοκρατίας. Παρά τον άδικο εν πολλοίς πόλεμο των περισσοτέρων ΜΜΕ και των συνδικαλιστών εναντίον του, πήρε από το λαό την εντολή να κυβερνήσει.
Οι αντιπολιτευόμενοι σημερινοί φίλοι των «λεγόμενων» Δημοκρατικών Δυνάμεων που για χρόνια έκαναν τα στραβά μάτια γενικώς άρχισαν ομονοούντες τη γκρίνια τους... Είμαστε στην Ελλάδα του 2004 που βαδίζει στα πεπρωμένα της ξαφνιασμένη και απροετοίμαστη για τις διεθνείς αλλαγές στις οποίες σύντομα θα προσαρμοστεί – δεν υπάρχει αντίρρηση. Πρώτο θέμα οι στρατιές συμβασιούχων που «τρυπώνουν» κατά χιλιάδες στο Δημόσιο και... ησυχάζουν για πάντα σ' ένα σύστημα αντιδημοκρατικό, άνισο, άδικο και σκληρό σ' αυτούς που παλεύουν μόνοι τους, οι ιδιώτες δηλαδή που τολμούν να κάνουν κάτι διαφορετικό με άνιση συμπεριφορά του κράτους τους. Δεύτερο μεγάλο θέμα το Κυπριακό, λίγο πριν τη Μεγάλη Εβδομάδα και το Πάσχα, που ήρθε εφέτος χωρίς πολλά έθιμα, με «απασχολημένους» αλλού πολλούς νεοέλληνες, χορτάτους, με τα κινητά στο χέρι να στέλνουν μηνύματα και τις καρδιές «αυτόματους τηλεφωνητές» που απαντάνε μονότονα στα καλέσματα των συνανθρώπων.
Γέρασαν ή έφυγαν οι παλιοί μαζί με τις ιεροτελεστίες των γιορτών, με το ασβέστωμα, τη βαφή αυγών, τα πασχαλιάτικα κοστούμια τα άσπρα, με την αυστηρή νηστεία, με τα μωβ και σκούρα συναισθήματα της Μεγάλης Πέμπτης, με το χαμόγελο της Ανάστασης και το φιλί στην εκκλησία μετά τη μεταλαβιά και τον κατηχητικό λόγο του Χρυσοστόμου.
Η αλλαγή προσώπων μέσα στην ελληνική πασχαλιά έβαλε και πολλά πρόσωπα στο ύψος τους, ξαφνιάζοντας με το πόσο μικροί ήταν οι λεγόμενοι πρωτοκλασάτοι και ηχηρά ονόματα των πολιτικών. Σταθερές αξίες πολιτισμού στις γιορτές της πατρίδας και πίστης.
Ευχόμεθα στο νέο Πρωθυπουργό να συνδέσει το όνομά του με καλύτερες μέρες για το έθνος μας.

Ένα από τα καλά που έχει το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι και οι φιλίες και γνωριμίες με πελάτες και συναδέλφους. Πάντα πίστευα ότι οι ασφαλιστές οι καλοί κάνουν ανθρώπινες σχέσεις και όχι δημόσιες σχέσεις. Δημόσιες σχέσεις κάνουν οι οργανισμοί, οι εταιρίες. Τα συνέδρια, τα ταξίδια, οι διαγωνισμοί, οι συνεστιάσεις φέρνουν πιο κοντά τους ανθρώπους. Γι' αυτό και οι υπεύθυνοι της οργάνωσης ταξιδιών να είναι προσεκτικοί στην επιλογή και στο πρόγραμμα, ώστε να δίνεται χρόνος να χαλαρώσουν οι ασφαλιστές μετά τη φθοροποιό ένταση των πωλήσεων. Όχι πολύωρες διαδρομές, όχι άγχος χρόνου, όχι συχνές και συνεχείς μετακινήσεις, όχι επαγγελματικές εμβόλιμες εκπαιδεύσεις - ενημερώσεις, όχι πολυάριθμους ταξιδιώτες, όχι ό,τι τύχει ξενοδοχεία - εστιατόρια. Καλή επιλογή σημαίνει απλό πρόγραμμα, σε ωραία μέρη με διαθέσιμο χρόνο για χαλάρωση και απόλαυση ποιοτική. Σε μια τέτοια ποιοτική εκδρομή με την ALICO AIG LIFE βρέθηκα τα Χριστούγεννα στο τρίγωνο ΜΙΛΑΝΟ - ΝΙΚΑΙΑ ΓΑΛΛΙΑΣ - ΜΟΝΑΚΟ όπου γνώρισα νέους φίλους όπως ο Αντώνης και Φλώρα Τζελέπη και πέρασα συντροφικά με παλιούς γνώριμους από χρόνια... Ο Αντώνης δεν είναι ασφαλιστής, αλλά «δένει» με τις ασφαλιστοπαρέες σε κέφι, σε ωραία αστεία και διηγήσεις σε αναμνηστικές γελαστές φωτογραφίες και κυρίως παίζει πιάνο για φίλους με κέφι και καλή διάθεση που πηγάζει από περιεχόμενο καρδιάς με ελληνική παιδεία... Η Φλώρα είναι ασφαλίστρια διακεκριμένη, όπως λέμε «Ασφαλίστρια ALICO...»! Τώρα αν βάλετε και πόσους ακόμα στις άλλες εταιρίες γνωρίζω, ε, τότε θα συμφωνήσετε γιατί λέω ότι είμαι πολύ τυχερός που ξέρω τόσο κόσμο! Δόξα τω Θεώ είμαι πλούσιος! Να και η φωτογραφία κάπου σ' ένα χωριουδάκι της Νίκαιας στη Γαλλία που τα λέει όλα! Μπράβο στην ALICO και τους ανθρώπους της. Κρίμα που δεν μπορώ να βάλω όλες τις φωτογραφίες που έχω με τόσους φίλους και τον Σωτήρη Ταγκόπουλο...

Ενδιαφέροντα και για την ασφαλιστική αγορά όσα είπε η Διευθύνουσα Σύμβουλος της MEDICOM Υπηρεσιών Υγείας κ. Πόλλυ Ζησοπούλου, για την πορεία των κλινικών του Ομίλου:

Η κ. Πόλλυ Ζησοπούλου

«Σύμφωνα με το τριετές αναπτυξιακό πρόγραμμα των κλινικών του Ομίλου εκτιμούμε για το 2004:

Ευρωκλινική Αθηνών
Προβλεπόμενος κύκλος εργασιών: 38,000,000 €
Προβλεπόμενα κέρδη προ φόρων: 5,200,000 €

Ευρωκλινική Παίδων
Προβλεπόμενος κύκλος εργασιών: 6,000,000 €
Με πρόβλεψη για πρώτο έτος κερδοφορίας το 2005, δηλαδή τον τρίτο χρόνο λειτουργίας.

Αθηναϊκή Κλινική
Προβλεπόμενος κύκλος εργασιών: 8,200,000 €
Με εκτίμηση για το πρώτο έτος κερδοφορίας το 2005.

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 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. Απασχολούμε 210 άτομα στο διοικητικό τομέα και 370 στη νοσηλευτική υπηρεσία. Η Ευρωκλινική Αθηνών, είναι, πλέον, μια Γενική Κλινική υψηλού επιπέδου, με κορυφαίους επιστήμονες, υπερσύγχρονη υποδομή και εξοπλισμό νέας γενιάς.

Οι Δείκτες Ποιοτικού Ελέγχου είναι εφάμιλλοι των φημισμένων νοσοκομείων του εξωτερικού. Ενδεικτικά σημειώνω ότι:

- Ο μέσος όρος νοσηλείας είναι περίπου 3 ημέρες.
- Η αναλογία νοσηλευτικού προσωπικού προς ασθενή είναι περίπου 1 προς 2.
- Ο δείκτης ικανοποίησης ασθενών ξεπερνά το 90%».

Από τον Έβρο μέχρι τα Χανιά και από τη Σάμο ως την Κέρκυρα, σ' όλη την Ελλάδα σε 800 τουλάχιστον γραφεία θα βρει ο Έλληνας καταναλωτής τα προϊόντα του Ομίλου General Union. Ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Ν. Παπαηλιού με τον αγαπητό Διευθυντή Πωλήσεων Μ. Τσακαλιά, είναι ολοχρονίς δίπλα στους ανθρώπους των πωλήσεων στον Έβρο, στη Ροδόπη, στην Ξάνθη, στην Καβάλα, στη Δράμα, στις Σέρρες, στη Χαλκιδική, στη Θεσσαλονίκη, στο Κιλκίς, στην Πέλλα, στην Ημαθία, στη Φλώρινα, στην Καστοριά, Κοζάνη, Πιερία, στα Ιωάννινα, Γρεβενά, Λάρισα, Θεσπρωτία, Τρίκαλα, Μαγνησία, Λέσβο, Κέρκυρα, Πρέβεζα, Άρτα, Καρδίτσα, Ευρυτανία, Φθιώτιδα, Αιτωλοακαρνανία, Φωκίδα, Εύβοια, Κεφαλλονιά, Αχαΐα, Βοιωτία, Αττική, Ικαρία, Σάμο, Ζάκυνθο, Ηλεία, Αρκαδία, Κορινθία, Αργολίδα, Κέα, Μύκονο, Σύρο, Πάρο, Σαντορίνη, Ρόδο, Μεσσηνία, Λακωνία, Χανιά, Ρέθυμνο, Ηράκλειο. Αξιόλογα προϊόντα είναι στη διάθεσή τους όπως το "οικοπροστασία", το "οδηγώντας", το πολυασφαλιστήριο επιχειρήσεων, το στεγαστικό General Home, προϊόντα αστικής ευθύνης, καταναλωτικά δάνεια, ασφάλειες μεταφορών, ασφάλειες εγγυήσεων, οδική βοήθεια, προσωπικά ατυχήματα, κ.ά. Η σημαία του Ομίλου αναγνωρίζεται όλο και συχνότερα ανάμεσα στους ανταγωνιστές κυρίως όμως (και αυτό έχει μεγάλη σημασία) οι πελάτες αναγνωρίζουν έναν σύμμαχο στη λύση των απρόοπτων της ζωής κάνοντας φίλους τους ανθρώπους του Ομίλου General Union. Ναι, ο κ. Παπαηλιού με τον κ. Τσακαλιά, τα παιδιά του Πειραιά, χτίζουν ανθρώπινες σχέσεις, δεν ασφαλίζουν απλώς κινδύνους. Όποιος πάει κοντά τους θα το νοιώσει αμέσως. Μπράβο τους, άλλη μια φορά, γεροί να 'ναι!

Ο κ. Νικόλαος Παπαηλιού

Ο κ. Νικόλαος Παπαηλιού

Γράμματα στο ΝΑΙ

Χριστός Ανέστη

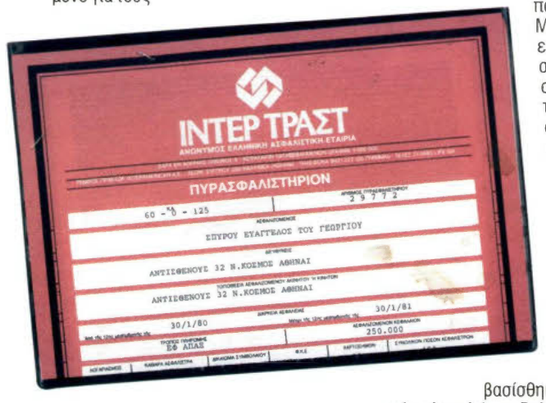
Χριστός Ανέστη, χρόνια πολλά
ψάλλουν τα χείλη, ο νους, η καρδιά
όλοι, θεού παιδιά να αισθανθούμε
ο ένας στον άλλο, αγάπη να βρούμε.

Χριστός Ανέστη, χρόνια πολλά
συγχώρα τους όλους και δώσε χαρά
κι αν θέλεις ευτυχία πολλή να γευθείς
βοήθα τους ξένους, φτωχούς κι ασθενείς.

Χριστός Ανέστη, χρόνια πολλά
υγεία, ειρήνη και χίλια καλά
ψήστε τ' αρνάκι, σπάστε τ' αυγά
χαρείτε, γευθείτε αγάπη, φιλιά...

Καλό Πάσχα
Γιώργος Κοκοτίνης
Πριάμου 27, 173 43
Αθήνα

Ένα βασικό θέμα για την επιτυχία του ασφαλιστή είναι και η πίστη στην αξία της ασφάλισης που ισχύει και για... τον ίδιο όχι μόνο για τους



άλλους! Πώς να πουλήσει κάτι κάποιος ότι είναι χρήσιμο και ΕΠΕΙΓΟΝ και ΜΕ ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΑ όταν ο ίδιος δεν το θεωρεί αναγκαίο για τον εαυτό του; Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά συμβαίνουν και κάποια περίεργα που δείχνουν πολλά «κενά» όπως πολλοί ασφαλιστές είναι ΑΝΑΣΦΑΛΙΣΤΟΙ οι ίδιοι και οι οικογένειές τους, άλλοι ασφαλίζονται σε άλλες εταιρίες από αυτήν που εργάζονται αποκλειστικά, άλλοι ασφαλίζουν περιουσιακά στοιχεία τους αλλού τα μισά αλλού τα άλλα κ.λπ. Κάποτε είπα σε κάποιον Διευθύνοντα που δεν το πίστευε να ρίξει μια ματιά στο πάρκινγκ αυτοκινήτων της εταιρίας του και να αναρωτηθεί το γιατί φεύγουν κάποιοι και ασφαλίζονται αλλού, να δει πώς τους συμπεριφέρεται, τι ασφάλιστρα έχει και γιατί του φεύγουν, αν τους κάνει κάποια έκπτωση, κ.λπ. Οι Managers οφείλουν να εμπνεύσουν πίστη στην εταιρία και το θεσμό. Είναι βασικά αυτά και αν οι ασφαλιστές τους δεν τα πιστεύουν δεν θα γίνουν ποτέ ασφαλιστές καριέρας και στελέχη για την εταιρία τους... Μην τα αγνοείτε. Επιπλέον θα πρέπει να τονισθεί (ΓΙΑ ΝΑ ΜΗ ΝΟΜΙΖΟΥΝ ΜΕΡΙΚΟΙ ΟΤΙ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΔΕΝ ΒΛΕΠΟΥΝ) ότι πολλοί βασίσθηκαν και στο εσωτερικό πελατολόγιο, δηλαδή στο προσωπικό τους και ανοίχθηκαν σε κάποιους κλάδους με πρώτο κύκλο τους ανθρώπους της εταιρίας (Γενικές, Αμοιβαία, Οδικές, Τράπεζες, κ.λπ.). Είναι μια άλλη ιστορία και αυτή η πλευρά της ιστορίας της ασφαλιστικής μας αγοράς στο ξεκίνημά της. Ταυτόχρονα είναι και μια ΑΚΟΜΑ προσφορά αυτών των ηρωικών πρωτοπόρων που στέριωσαν ΘΕΣΕΙΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ για τους νεότερους. Πολλοί που δεν το γνωρίζουν ή αγνοούν ή ούτε καν υποψιάζονται ότι έχουν θέση και τρώνε ψωμί εξαιτίας πολλής συνεισφοράς κάποιων συνταξιούχων αξιοπρεπών και ωραίων που κινούνται ακόμα ανάμεσά μας (ίσως χωρίς πολλή γκλαμουριά).

Η σωστή ενημέρωση και η δημιουργία ολοκληρωμένων προϊόντων που θα επιτρέψουν στο μέσο Έλληνα να στοχεύσει με αυτοπεποίθηση στην επίτευξη των οικονομικών του στόχων είναι απαραίτητα στοιχεία για τη στροφή των αποταμιευτών από τις βραχυπρόθεσμες τοποθετήσεις σε μεσομακροπρόθεσμες που θα προσφέρουν ικανοποιητικές αποδόσεις. Αυτό επισημαίνει ο κ. Β. Θεοχάρης, γενικός διευθυντής της Κύπρου Ζωής, ο οποίος εκτιμά ότι η αγορά των τραπεζοασφαλειών έχει ιδιαίτερο μέλλον γιατί μπορεί να δώσει σημαντικές λύσεις στις ανάγκες των αποταμιευτών.

Ο κ. Β. Θεοχάρης

(Πηγή ΒΗΜΑ 7-3-2004).

Είναι λίγο τρελό αυτό που συμβαίνει στον κλάδο Αυτοκινήτων με καθεστώς ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ: όλοι ανταγωνίζονται όλους στις τιμές προς τα κάτω! Λες και οι πελάτες μπορούν να πουν ΟΧΙ... Είναι δείγμα ομοφωνίας σωματείου... Είναι ένα ερωτηματικό για το πόσα ασφάλιστρα χάνει ο κλάδος από τις εκπτώσεις και τις χαμηλές κατηγορίες και τα ανασφάλιστα... Γιατί;

Αισιόδοξος και καλά πληροφορημένος ο Παύλος Ψωμιάδης είναι έτοιμος να αξιοποιήσει το καλό μετεκλογικό κλίμα και τις ευρωπαϊκές δυνατότητες με δύο νέα προϊόντα που θα βελτιώσουν σημαντικά τη θέση του και τα οικονομικά των ασφαλιστών του. Αντιπληθωριστικό - επενδυτικό το ένα, κλάδου υγείας το άλλο, απλό και συνδυαστικό με την κοινωνική ασφάλιση. Θα χαρούν και οι ανταγωνιστές του μέχρι να τον αντιγράψουν...

Ο κ. Παύλος Ψωμιάδης

Διάβασα στην ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ ότι ο πολυτάλαντος δυο φορές με Όσκαρ, φίλος της Ελλάδας, Βρετανός σερ Πίτερ Ουστίνοφ, γνωστός για τις ερμηνείες του Βέλγου ντετέκτιβ των βιβλίων της Αγκάθα Κρίστι, Ηρακλή Πουαρό, πέθανε από καρδιακή ανεπάρκεια στις 28/3/2004 σε κλινική της Γενεύης, σε ηλικία 82 χρόνων. Εκτός από τις ερμηνείες του στον κινηματογράφο και το θέατρο, ο Ουστίνοφ, που τα τελευταία χρόνια ζούσε μόνιμα σ' ένα χωριό κοντά στη Ζυρίχη, σκηνοθετούσε στο θέατρο και τον κινηματογράφο, παρουσίαζε κωμικά σόου στην τηλεόραση, σχεδίαζε κι έγραφε μυθιστορήματα και είχε αποκτήσει ιδιαίτερη φήμη χάρη στην ανθρωπιστική δράση του στη UNICEF.

Γεννημένος στο Λονδίνο, στις 6 Απριλίου 1921, από Ρώσους πρόσφυγες (ο πατέρας του ήταν καλλιτέχνης και η μητέρα του δημοσιογράφος), ο Ουστίνοφ εγκατέλειψε στο Ουεστμίνστερ το σχολείο στα 16 του για να ασχοληθεί αρχικά με το θέατρο, ανεβαίνοντας στη σκηνή το 1938.

Το 1940, σε ηλικία 19 χρόνων, κάνει την πρώτη του κινηματογραφική εμφάνιση, χρονιά που ανεβαίνει και το πρώτο του θεατρικό έργο στο Λονδίνο, στα 23 γράφει το πρώτο του σενάριο και στα 25 του σκηνοθετεί την πρώτη του ταινία.

Σε μια καριέρα που κράτησε περίπου 60 χρόνια, ο Ουστίνοφ ερμήνευσε μια μεγάλη γκάμα ρόλων σε ταινίες γυρισμένες στην Ευρώπη αλλά και στην Αμερική, κερδίζοντας το Όσκαρ β' ρόλου για τις ερμηνείες του στις ταινίες «Σπάρτακος» (1960) του Στάνλεϊ Κιούμπρικ, στο ρόλο του εμπόρου σκλάβων και «Τοπ Καπί» (1964) του Ζυλ Ντασσέν, στο πλάι της Μελίνας Μερκούρη, στο ρόλο ενός από τους απατεώνες που οργανώνουν την περιβόητη ληστεία. Ακόμη, ήταν υποψήφιος για Όσκαρ για το ρόλο του Νέρωνα στην ταινία «Κβο Βάντις» (1952).

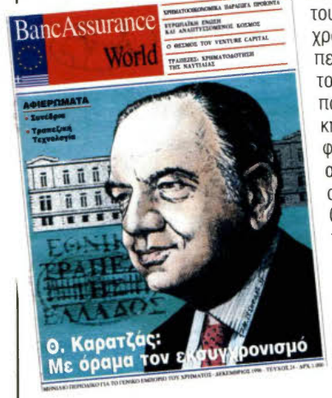
Κάποιο μεσημέρι κάνοντας περίπατο με τον πατέρα μου τον συνάντησα κοντά στην Ακρόπολη στο γύρισμα κάποιου ντοκιμαντέρ για την Ελλάδα και Ακρόπολη... Μου έκανε εντύπωση η αύρα του προσώπου του η ειρηνική... Έλαμπε!

Τελευταία και καταϊδρωμένη είναι η Ελλάδα στον τομέα των βιολογικών προϊόντων. Μόλις το 0,9% του συνόλου των αγροτικών εκτάσεων αξιοποιούνται σε βιολογικές καλλιέργειες, σύμφωνα με τα στοιχεία του ΔΗΩ (Οργανισμός Πιστοποίησης Βιολογικών Προϊόντων). Όπως εξάλλου προκύπτει από τα στοιχεία της Eurostat, μόνο το 0,2% του συνόλου των γεωργών επιδίδονται σε βιολογικές καλλιέργειες. Οι έξυπνοι αγρότες μας ρίχνουν με το κιλό τα φυτοφάρμακα, αλλά γεμίζουν και οι ίδιοι τα νοσοκομεία. Μήπως η Αγροτική Ασφαλιστική θα 'πρεπε ν' αρχίσει ενημέρωση και Δημόσιες Σχέσεις πάνω σ' αυτό το θέμα; κ. Βιδάλη; Κύριοι συνδικαλιστές;

Η φωτογραφία είναι δημοσιευμένη στο περιοδικό «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ» το Δεκέμβρη του 1990, με την ευκαιρία ημερίδας που έκανε το καλό περιοδικό σχετικά με τη διαφήμιση και τις ασφαλίσεις, όπου είμαι παρέα με τον Χαράλαμπο Πάνου έναν καλό Ηπειρώτη που με βοήθησε στα πρώτα μου ερασιτεχνικά βήματα στην έκδοση του ΝΑΙ τέλος 1989 αρχές του 1990. Τότε δεν ήξερα τι σημαίνουν οι λέξεις «κασέ», σελιδοποίηση, μοντάζ, διόρθωση, φιλμς κ.λπ. Με ενθάρρυνε, με ενημέρωσε, με ανέχθηκε, με προστάτεψε σε πολλά λάθη... Υπήρχε πάθος, φαντασία, αγώνας, προσπάθεια, δίψα για κάτι καλό... Κάποιες φορές όταν ονειρεύεσαι δεν βλέπεις τίποτα γύρω σου και «πάνε όλα ρολόι»... Κάπως έτσι έγινε πριν 15 χρόνια το ΝΑΙ... Με πίστη και όνειρα... Αυτή η «τυφλαμάρα» κάποιες εποχές, δηλαδή να μην έχεις συναίσθηση της πραγματικότητας, ίσως να είναι και το μυστικό της επιτυχίας για να προχωρήσεις. Ίσως. Όπως και στο γάμο. «Δεν βλέπεις» τι πας να κάνεις. Και μετά είναι ωραία!

Η εικόνα αυτή δεν ξέρω γιατί μου θυμίζει κάποιους επικεφαλής δικτύων πωλήσεων που καταστρέφουν τα «μηχανάκια» που έφερναν κέρδη στην επιχείρηση. Ενισχυμένο το «σφυρί» της νέας στρατηγικής περιορισμού εξόδων. Αυτή η περίεργη εικόνα καταστροφής μου φαίνεται ότι δημιουργεί ανάλογα συναισθήματα με τον χειρισμό ασφαλιστών στην τελευταία 4ετία. Κάποτε ήταν «νόμιμα» μετά έγιναν «παράνομα». Κάποτε «στόλιζαν» πολυτελείς αίθουσες καθωσπρέπει κυρίων. Και τα «φρουτάκια» παλιοσίδερα πονάνε ως εικόνα, αλλά τα ίδια δεν καταλαβαίνουν τίποτα. Όμως όταν τσαλακώνονται άνθρωποι που δούλεψαν κάνοντας χιλιάδες «συνδυασμούς» μέχρι να φέρουν BAR - BAR - BAR και αιτήσεις και ασφαλιστές και χρήματα και φήμη κ.λπ., αλλάζει το πράγμα! Δεν ξέρω γιατί έπιασε μανία καταστροφής και «ξηλώνονται» στο «πι» και «φι» προσπάθειες και άνθρωποι. Γνωρίζοντας καλά την αγορά πίστευα και πιστεύω ότι με λιγότερο κόπο πολύ ανθρώπινο δυναμικό που πετιέται σαν «στυμμένη λεμονόκουπα» θα ήταν πιο χρήσιμο αν συνέχιζε με όρους και κανόνες εφικτούς την πορεία του. Ίσως οι επικεφαλής δεν ήξεραν να μαζέψουν σωστά τον «πηλό» και να πλάσουν αριστουργήματα. Είναι αμαρτία να διαγράφεις έτοιμους ασφαλιστές και μετά να ψάχνεις με το κερί αυτούς που παρακαλάς και σου γυρίζουν την πλάτη! Και σιγά μην ξέρουν μερικοί από ασφαλιστές για να μπορούν να διαλέξουν τους καλούς!

Θεόδωρος Καρατζάς



Συνέδεσε το όνομά του με τον εκσυγχρονισμό του τραπεζικού συστήματος και τη διεθνοποίηση της Εθνικής Τράπεζας. Ευφυής, διορατικός, αλλά και μεγάλος οραματιστής. Ο Θεόδωρος Καρατζάς, ο οποίος απεβίωσε σε ηλικία 74 ετών ήταν για πολλούς ο κορυφαίος τραπεζίτης της μεταπολιτευτικής περιόδου. Υποστήριξε με θέρμη την ανάγκη να επεκταθούν οι ελληνικές επιχειρήσεις στο εξωτερικό. Πίστευε ότι στο σημερινό περιβάλλον της παγκοσμιοποίησης είναι κρίσιμο για την Ελλάδα να υπάρχουν μεγάλες πολυεθνικές εταιρίες με ελληνική συμμετοχή και το κέντρο λήψης αποφάσεων στην Αθήνα.

Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1930. Σπούδασε νομικά στη Νομική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών και συνέχισε τις σπουδές του στο Πανεπιστήμιο του Στρασβούργου. Ξεκίνησε την καριέρα του ως δικηγόρος το 1955 και από το 1963 ήταν Νομικός Σύμβουλος επί ναυτιλιακών θεμάτων στην Εθνική Τράπεζα.

Το 1982 ανέλαβε καθήκοντα Διευθύνοντος Συμβούλου στην ΕΤΕΒΑ. Παράλληλα, ορίστηκε Πρόεδρος της Banque Nationale Franco - Hellenique.

Το 1985 ανέλαβε Γενικός Γραμματέας του Υπουργείου Εθνικής Οικονομίας και το 1987 Υφυπουργός Εθνικής Οικονομίας.

Ήταν Πρόεδρος της Επιτροπής για την αναμόρφωση και τον εκσυγχρονισμό του τραπεζικού συστήματος, η έκθεση της οποίας – γνωστή ως έκθεση Καρατζά – έθεσε τις βάσεις για τον εκσυγχρονισμό του ελληνικού τραπεζικού συστήματος.

Επιπλέον, εισήγαγε τις πρώτες μεταρρυθμίσεις στη νομοθεσία του Χρηματιστηρίου, που οδήγησαν στην ψήφιση του Νόμου 1806/1988.

Το 1989 επέστρεψε στη δικηγορία και παράλληλα ήταν Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της ΑΣΠΙΣ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΗ. Από το 1996 ήταν Διοικητής και Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εθνικής Τράπεζας, μητρικής εταιρίας του μεγαλύτερου χρηματοπιστωτικού Ομίλου της χώρας. Ήταν επίσης Πρόεδρος της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών.

Είχε δημοσιεύσει σειρά άρθρων σε θέματα εμπορικού και ναυτικού δικαίου.

Είχε συγγράψει με τον N. Ready το βιβλίο «The Greek Code of Private Maritime Law» (Χάγη, 1982).

Είχε τιμηθεί από την Ελληνική Δημοκρατία με τον Ανώτερο Ταξιάρχη του Τάγματος της Τιμής και από τη Γαλλική Δημοκρατία με τον Officier de l'ordre Nationale de la Legion d'Honneur.

Με τον τρόπο της και «λόγω τιμής» η Εγνατία του Λευτέρη Γονή, ξεπέρασε τους 250.000 πελάτες στα αυτοκίνητα μέσα σε τρία χρόνια πριν προλάβουν οι ανταγωνιστές της να αντιδράσουν. Μια ματιά στα σήματα παρκαρισμένων αυτοκινήτων ή στα σταθμευμένα στα φανάρια δείχνει το «πορτοκαλί Εγνατία» να ξεχωρίζει. Με την είσοδο στο νέο της κτήριο τέλη Ιουνίου η Εγνατία επιφυλάσσει ακόμα μια έκπληξη με την έναρξη ασφαλειών Ζωής. «Εφάμιλλα των ευρωπαϊκών» (ίσως και καλύτερα) τα νέα προγράμματά της πρόκειται να «αναστατώσουν» την αγορά και πολλοί θα βρουν «το δάσκαλό τους» στις πωλήσεις Ζωής με τον Γιάννη Δασκαλόπουλο επικεφαλής... Όλα αλλάζουν.

Στην 20ή θέση με 17 εκατ. ευρώ παραγωγή έκλεισε το 2003 η ASTRA που διαμαρτύρεται στις σχέσεις της με το φιλικό διακανονισμό και που ίσως να έχει το δίκιο της για όσα μπορεί στο μέλλον να συμβούν με τις ζημιές και τις απάτες μεταξύ πελατών πραγματογνωμόνων και υπαλλήλων. Δύσκολες και κακές οι εμπειρίες των «μεσογειακών κρατών» στο θέμα. Πολλά και διαφορετικά τα συμφέροντα των πλευρών που αντιτίθενται... Και εδώ η εποπτεία απουσιάζει ως τώρα. Άλλα λένε οι μικροί και οι «προσωπικές εταιρίες», άλλα οι μεγάλες εταιρίες και απρόσωπες... Καιρός να μπουν κανόνες και... «πάτος» στο πηγάδι - αυτοκίνητο που όλα τα χωράει...

Παραγωγή Ασφαλίστρων 2003 (σε ευρώ)

	ΕΤΑΙΡΙΑ	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ
1.	ΕΘΝΙΚΗ	548.850.821,64
2.	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΑΙΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ	243.125.015,83
3.	ALICO	227.438.551,33
4.	INTERAMERICAN ΖΩΗΣ	210.499.931,43
5.	ΑΓΡΟΤΙΚΗ	203.952.588,01
6.	ING ΖΩΗΣ	169.238.004,85
7.	ALLIANZ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	144.242.303,09
8.	ΑΛΦΑ	133.464.979,70
9.	COMMERCIAL VALUE	107.275.502,48
10.	INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε.	101.986.897,56
11.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	93.724.583,35
12.	EFG ΖΩΗΣ	69.940.208,68
13.	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΗΜΙΩΝ	53.003.551,90
14.	ΕΓΝΑΤΙΑ	52.893.676,33
15.	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ	52.870.022,35
16.	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	48.230.940,35
17.	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	47.600.016,77
18.	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	45.768.714,35
19.	VICTORIA ΖΗΜΙΩΝ	44.588.928,74
20.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	44.054.193,15
21.	GENERALI HELLAS ΖΗΜΙΩΝ	37.730.630,93
22.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ	36.245.203,94
23.	INTERAMERICAN ΥΓΕΙΑΣ	33.109.230,08
24.	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	28.686.385,24
25.	GENERALI LIFE ΖΩΗΣ	25.371.409,28
26.	ING ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	23.714.107,80
27.	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ	21.010.908,64
28.	NATIONAL UNION	20.850.857,91
29.	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ	19.537.907,16
30.	ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΛΑΪΦ	18.751.269,30

Πολλοί λένε διάφορα για το μέλλον, αλλά καλύτερα τα λένε οι αριθμοί. Η παραγωγή των 30 πρώτων εταιριών από τις 79 που έκαναν παραγωγή στο 2003 δείχνει και το ποιοι θα επιβιώσουν. Οι θέσεις ανήκουν σ' αυτούς που τις προετοιμάζουν. Όπως και στη ζωή άλλοι έρχονται κι άλλοι φεύγουν. Δέκα μόνο εταιρίες έχουν παραγωγή πάνω από 100 εκατ. ευρώ. Πριν 35 χρόνια δεν υπήρχε στον πίνακα και στη ζωή η INTERAMERICAN, η METROLIFE, η ING, η ALLIANZ, η Άλφα, η EFG, η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, η ΕΓΝΑΤΙΑ, η Υδρόγειος, η Αγροτική, η Ευρωπαϊκή Πίστη, η Ατλαντική, η INTERNATIONAL LIFE κ.λπ. Πόσες θα επιβιώσουν; Πόσες θα έχουν τα κεφάλαια που απαιτούνται; Πόσες έχουν τις βάσεις ν' αντέξουν και στα 40 και τα 80 και τα 100; Έχουμε εταιρίες ελληνικές να αντέξουν τον αιώνα; Μόνο η ΕΘΝΙΚΗ, η πρώτη μας είχε τέτοια εμπειρία αιώνων. Οι άλλοι;

Γ. Κώτσαλος, ηγείται μιας αξιόλογης δύναμης του ασφαλιστικού χώρου του Φοίνικα, για την οποία πολλά θετικά έκανε επί θητείας του.

Σύμφωνα με στοιχεία που υπέβαλαν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, τα ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις κατά το έτος 2003 ανήλθαν στο ποσό των € 2.938.138.407,62 έναντι ποσού € 2.688.856.697,68 το 2002, αύξηση κατά 9,27% και τα ασφάλιστρα από αναλήψεις σε € 35.124.527,67 έναντι ποσού € 23.295.969,6 το 2002.

Η παραγωγή στους κλάδους ασφαλίσεων κατά ζημιών ανήλθε στο ποσό των € 1.701.393.789,66 έναντι ποσού € 1.504.284.734,95 το 2002, αύξηση κατά 13,10%.

Η παραγωγή στους κλάδους ασφάλισης Ζωής ανήλθε στο ποσό των € 1.236.744.617,96 έναντι ποσού € 1.184.571.962,73 το 2002, αύξηση κατά 4,40%.

Στον κλάδο ασφάλισης «αστική ευθύνη από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα» πραγματοποίησαν, κατά το έτος 2003 , παραγωγή 46 επιχειρήσεις και τα ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν σε ποσό € 87.079.040,18 έναντι ποσού € 781.555.267,66 το 2002, αύξηση κατά 11,45%.

Μάιος 1968. Από αριστερά, οι σκηνοθέτες Κλουτ Λελούς, Ζαν-Λυκ Γκοντάρ, Φρανσουά Τρυφώ, Λουί Μαλ και Ρόμαν Πολάνσκι, μέλη της επαναστατικής επιτροπής του 21ου Φεστιβάλ Καννών, ανακοινώνουν τη διακοπή του.

Πέρασαν 36 χρόνια από τότε που κάποιοι επαναστάτησαν για ένα καλύτερο κόσμο, αλλά, μάλλον στα χειρότερα πάμε. Η εξουσία έγινε πιο αυθάδης, πιο ωμή, πιο αποκρουστική. Τα συμφέροντα τα οικονομικά κάθε μέρα γίνονται όλο και πιο προκλητικά, όλο και πιο πρωτόγονα. Τα ιδεώδη της Γαλλικής Επανάστασης και των εθνικών εξεγέρσεων υποχωρούν. Ίσως τα πάντα κάνουν τον κύκλο τους. Άνοιξη, φθινόπωρο, χειμώνας... Ίσως κάτι νέο προκύψει και ξαναπάρουν οι λαοί τ' απάνω τους...

Ένα δείγμα ότι πάει καλά η αγορά σε σχέση με την 20ετία είναι και οι εκδηλώσεις που κάνουν (ιδίοις εξόδοις συνήθως) κάποια γραφεία και διευθυντές υποκαταστημάτων όπου βραβεύουν τους ανθρώπους τους και κάνουν τους προγραμματισμούς και απολογισμούς τους όπως π.χ. το γραφείο του Γ. Φουφόπουλου, του Βασίλη Μπόκα, του Θωμά Θωμόπουλου και αρκετών φίλων που μας προσκάλεσαν και πήγαμε στις γιορτές τους, ζητώντας συγγνώμη που δεν μπορέσαμε να πάμε παντού... Όταν δηλαδή ο κ. Μπόκας Βασίλης (ένα από τα πολλά γραφεία της ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ) κάνει γιορτή στους Δελφούς σημαίνει ότι πάει καλά, ότι έχει κόσμο, ότι κινείται σε επίπεδα που προ... 20ετίας μόνο οι εταιρίες μπορούσαν. Τέτοιες εκδηλώσεις, βραβεύσεις, εκδρομές και εκπαιδευτικές ημερίδες γίνονται πολύ συχνά και όλο το χρόνο. Εκτός των άλλων εκεί «δένουν» οι άνθρωποι καλύτερα στην επαγγελματική και κοινωνική τους διάσταση. Ίσως είναι και αποδοτικότερο για τις εταιρίες να δουν την ενίσχυση αυτών των εκδηλώσεων παράλληλα με τις μεγαλειώδεις συναντήσεις στα συνέδρια και τα ταξίδια εξωτερικού που όλο και λιγοστεύουν σε μέρες, αριθμό ατόμων και... απόδοση πραγματική. Ρωτήστε τον κ. Θωμόπουλο Θωμά για την απόδοση των μικρών κατά υποκατάστημα εκδρομών, ρωτήστε τον κ. Κελεσίδη, τον κ. Φουφόπουλο κ.ά., έχουν άποψη. Αλλάζουν οι εποχές, η αγορά εξελίσσεται, όλα πρέπει να ξανασυζητούνται.

Ο Αχιλλέας ο Νίνος μπήκε στην INTERAMERICAN το 1970 σαν ασφαλιστής. Τότε ήταν εμπορικός διευθυντής σε μια μεγάλη εταιρία χάλυβος και λευκοσιδήρου. Μετακινήθηκε να κάνει μια νέα ενδιαφέρουσα καριέρα στις ασφαλίσεις. Γνώστης πολλών μυστικών της αγοράς αλλά και των πρώτων βημάτων σημερινών «αστεριών» του χώρου μας όπως ο Δ. Κοντομηνάς, ο Π. Ψωμιάδης, ο Φ. Μπράβος. Στα 35 χρόνια έπρεπε να φέρει χρήματα και ασφαλιστές για να αναπτυχθεί και αυτός και η εταιρία του. Τα έκανε και τα δύο επιτυχώς, ο γεννημένος στη Θεσπρωτία το 1938 Ηπειρώτης, πτυχιούχος της ΑΣΟΕΕ. Αγάπησε την εταιρία, το θεσμό, τους πελάτες, τους συναδέλφους και μαζί με τον εαυτό του, το είναι του και την ψυχή του που έδωσε στο επάγγελμα προσέφερε και το γιο του τον Γιάννη Νίνο, που πρόσφατα παντρεύτηκε και συνεχίζει μαζί με τον πατέρα του και τις ευχές της μάνας του Ελένης και αδερφής του Δήμητρας, το έργο που ξεκίνησε ο πατέρας του Αχιλλέας. Ο Γιάννης Νίνος (για τον οποίο το ΝΑΙ στο μέλλον έχει αρκετά να γράψει) είναι ασφαλιστής νέας εποχής και γενιάς, πτυχιούχος ανωτάτης σχολής με σπουδές στην Αμερική, καλός γνώστης της ασφαλιστικής επιστήμης σε πράξη και θεωρία. Είναι αυτό που θα ήθελαν όλες οι εταιρίες. «Ελληνάκι» με αρχές και παιδεία ελληνική, σπουδαγμένος εδώ, έξω και στο... «πεζοδρόμιο». Είναι επίλεκτο «τύπιος και ουσία» στέλεχος της ασφαλιστικής μας αγοράς που φέρνει «άλλον αέρα» στην αγορά και την εταιρία του. Πολλές εταιρίες θα τον ήθελαν «επικεφαλής» στη Διεύθυνση Πωλήσεων, αλλά αυτός είναι πιστός στη δική του ομάδα και δική του εταιρία. Ρωτήστε να μάθετε περισσότερα γι' αυτόν· και το καλύτερο, οι μιμητές του δεν θα χάσουν!
Τυχερή η INTERAMERICAN και έξυπνη η στρατηγική της να αξιοποιεί τα παιδιά των «παιδιών» της και μάλιστα παιδιά Αχιλλέως!

Η πρόληψη από την ασθένεια;

Από το 1978 έχει να αναφερθεί θάνατος από ευλογιά και το 1980 η ασθένεια θεωρήθηκε ότι έχει εξαφανιστεί, αλλά εφέτος ενδέχεται δύο θάνατοι να προκληθηκαν από το εμβόλιο κατά της ευλογιάς. Τον Δεκέμβριο του 2002 η κυβέρνηση Μπους εγκαινίασε ένα πρόγραμμα για τον εμβολιασμό στρατιωτικών, προσωπικού των υγειονομικών υπηρεσιών, πυροσβεστών και αστυνομικών. Τον Μάρτιο, δύο υπάλληλοι πέθαναν από καρδιακά προβλήματα ύστερα από τον εμβολιασμό τους και τουλάχιστον 10 στρατιωτικοί – από τους σχεδόν 500.000 που εμβολιάστηκαν – ανέπτυξαν φλεγμονή της καρδιάς.

Μετά από σκληρές προσπάθειες και καλή διοίκηση σήμερα 30/3/04 στο Ταμείο του Επικουρικού Κεφαλαίου υπάρχουν 30 εκατ. ευρώ για άμεσες πληρωμές, ενώ το 1999 που ανέλαβε ο κ. Γκρέκας υπήρχαν 13 δισ. από δάνειο. Η νέα κυβέρνηση επιβάλλεται να δει άμεσα το Επικουρικό και να λάβει μέτρα να λήξει και η «φαρσοκωμωδία» των ασφαλιστικών εκκαθαρίσεων που τραβάνε χρόνια χωρίς όφελος για το ταμείο του επικουρικού κεφαλαίου.

Ζωντανός Ιστός

Μια ομάδα επιστημόνων από το Πανεπιστήμιο του Κλέμσον στη Νότια Καρολίνα και από την Ιατρική Σχολή του Τσάρλεστον στην ίδια πολιτεία «τύπωσαν» ζωντανό ιστό, πρώτη φορά. Αντικατέστησαν το μελάνι ενός εκτυπωτή υπολογιστή με ένα διάλυμα που περιείχε κύτταρα ινδικού χοιριδίου και, αντί για χαρτί, χρησιμοποίησαν γυάλινα σλάιντς. Τα κύτταρα που στρώθηκαν στα σλάιντς μεγάλωσαν γρήγορα και ενώθηκαν το ένα με το άλλο, σχηματίζοντας ένα πλήρες δόμημα. Παρ' ότι υπάρχουν ακόμη πολλά προβλήματα, η εν λόγω τεχνολογία μπορεί στο μέλλον να χρησιμοποιηθεί για τη δημιουργία υποκαταστάτων κρέατος, μοσχευμάτων δέρματος ή μυός, ή ακόμη και ολόκληρων οργάνων.

Τα πρώτα «35 χρόνια σιγουριάς» έκλεισαν για την INTERAMERICAN στις 6.2.2004. Στις 20.12.1968 με το υπ' αριθμ. 10578 συμβόλαιο του συμβολαιογράφου Αθηνών Λ. Τσάχαλου συστήθηκε μεταξύ Δ. Κοντομηνά και Οργάνωσης Ταμπουρά Α.Ε. η εταιρία INTERNATIONAL η οποία στις 28.1.69 μετονομάστηκε σε INTERAMERICAN ΕΠΕ. Η ουσιαστική και τυπική έναρξη έγινε με τη δημοσίευση στην εφημερίδα της Κυβερνήσεως της 6/2/69. «Την έμπνευση για τη δημιουργία της INTERAMERICAN την είχε ο Δημ. Κοντομηνάς». Στο δρόμο για την Αμερική, είχε παρέα και τον κ. Ταμπουρά, τον καλύτερο «ξεναγό» επιτυχίας πολλών που δεν έχασαν το δρόμο τους. Το 1971 η INTERAMERICAN Α.Ε. άρχισε την ανεξάρτητη ιστορία της με μετόχους INA 50%, ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ (Αλ. Ταμπουράς) 30% και Δ. Κοντομηνάς 20%...
Σήμερα υπερηφανεύεται για τον αριθμό των 1.350.000 πελατών που την εμπιστεύονται εντός και εκτός Ελλάδος.

Ο κ. Ταμπουράς.

Τα 35χρονα της INTERAMERICAN συμπίπτουν και μ' ένα δώρο στον 92χρονο συνιδρυτή της κ. Αλέξανδρο Ταμπουρά στα δικά του γενέθλια τον Ιούλιο. Καλοκαίρι αναμένονται τα εγκαίνια της Ευρωκλινικής Βουκουρεστίου στη Ρουμανία, πατρίδα του κ. Ταμπουρά, ο οποίος προσέφερε αρκετή εμπειρία στα πρώτα φιλόδοξα σχέδια του νεαρού και ανυπόμονου Δ. Κοντομηνά που σαν άξιος και καλός μαθητής προοδεύει και στον γενέθλιο τόπο του υπερτυχερού από τη ζωή δασκάλου του...

Ασφαλιστικές εργασίες και οικονομικό περιβάλλον στην Ευρώπη

Η μέτρηση της οικονομικής επίδρασης των ασφαλιστικών εργασιών στην οικονομία των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, γίνεται με τη χρήση οικονομικών δεικτών οι οποίοι στο τέλος του 2001 διαμορφώνονται ως εξής:

- Ποσοστό ασφαλίστρων επί του Ακαθαρίστου Εγχωρίου Προϊόντος (Α.Ε.Π.)
  Το ποσοστό ασφαλίστρων επί του Α.Ε.Π. για τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης το 2000 ήταν 8,9%, ενώ για το 2001 έφτασε το 8,6%.
- Ποσοστό επενδύσεων επί του Ακαθαρίστου Εγχωρίου Προϊόντος (Α.Ε.Π.)
  Το ποσοστό των επενδύσεων επί του Α.Ε.Π. για τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης το 2000 ήταν 53,9%, ενώ το 2001 έφτασε το 52,6%.
- Συνολικά κατά κεφαλήν ασφάλιστρα
  Τα συνολικά κατά κεφαλήν ασφάλιστρα για τους πολίτες της Ευρωπαϊκής Ένωσης το 2000 ανήλθαν κατά μέσον όρο στα 2.017 ευρώ, ενώ για το 2001 έφτασαν τα 2.028 ευρώ.
- Κατά κεφαλήν ασφάλιστρα ασφαλίσεων Ζωής
  Τα ασφάλιστρα ζωής κατά κεφαλήν στην Ευρωπαϊκή Ένωση ανήλθαν κατά μέσον όρο στα 1.326 ευρώ το 2000 και έφτασαν τα 1.281 ευρώ το 2001.
- Κατά κεφαλήν ασφάλιστρα ασφαλίσεων ζημιών
  Τα ασφάλιστρα ζημιών κατά κεφαλήν στην Ευρωπαϊκή Ένωση ανήλθαν κατά μέσον όρο στα 690 ευρώ το 2000 και έφτασαν τα 747 ευρώ το 2001.

Διάρθρωση Χαρτοφυλακίου ασφαλίσεων κατά ζημιών

Η ποσοστιαία διάρθρωση σε ασφάλιστρα, του χαρτοφυλακίου των ασφαλίσεων ζημιών στους επιμέρους κλάδους, των χωρών - μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (σύμφωνα με τα στοιχεία του έτους 2001), είχε ως εξής:

Κλάδος Αυτοκινήτων	36,0%
Ασφάλιση Ατυχημάτων και Ασθενείας	24,2%
Ασφάλιση Περιουσίας	19,9%
Κλάδος Γενικής Αστικής Ευθύνης	7,9%
Ασφάλιση Μεταφορών, Πλοίων και Αεροσκαφών	4,8%
Κλάδος Νομικής Προστασίας	1,6%
Λοιποί Κλάδοι Ασφαλίσεων Ζημιών	5,6%

Σύμφωνα με στοιχεία του Σώματος Επιθεωρητών Εργασίας και της Ειδικής Υπηρεσίας Ελεγκτών του ΙΚΑ (ΕΥΠΕΑ), ένας στους οκτώ εργαζομένους της χώρας είναι ανασφάλιστος. Το στοιχείο που εκπλήσσει περισσότερο είναι ότι η πλειονότητα των ανασφάλιστων εργαζομένων, σε ποσοστό 70%, είναι Έλληνες.
Όπως προκύπτει από τους ελέγχους της ΕΥΠΕΑ, σε σύνολο 3.654 επιχειρήσεων, οι οποίες ελέγχθηκαν κατά το α' εξάμηνο του 2003, οι 235 ήταν αναπόγραφες. Στο σύνολο των ελεγχόμενων επιχειρήσεων, από τους 9.373 εργαζόμενους οι 1.098 (ποσοστό 12%) ήταν ανασφάλιστοι, εκ των οποίων μόνον οι 330 ήταν αλλοδαποί. Δηλαδή το 70% των ανασφάλιστων εργαζόμενων είναι Έλληνες. Σύμφωνα με τους ελεγκτές του ΙΚΑ, η εικόνα αυτή είναι πλασματική, τα νούμερα είναι μεγαλύτερα.

Οι επενδύσεις στο 2002 (Ευρώπη)

Οι υψηλοί ρυθμοί αύξησης των επενδύσεων των Ευρωπαϊκών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων που παρατηρήθηκαν την περίοδο 1995-1999, επιβραδύνθηκαν σημαντικά το 2000, ενώ το 2001 οι επενδύσεις παρουσιάζονται ελαφρά χαμηλότερες από τα προηγούμενα επίπεδα. Το 2002 οι επενδύσεις φαίνονται να είναι αυξημένες σε τρέχουσες τιμές (1,6%) αλλά σε αποπληθωρισμένες τιμές παρουσιάζουν οριακή μείωση (-0,1%).
Κυριότερες αιτίες για την κάμψη αυτή θεωρούνται, η πτώση των κεφαλαιαγορών αφ' ενός και αφ' ετέρου η επιβράδυνση των δραστηριοτήτων στις ασφαλίσεις ζωής. Το σύνολο των επενδύσεων των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων των χωρών - μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης έφθασε το 2001 (σύμφωνα με τα τελευταία ολοκληρωμένα στοιχεία) τα 4,67 τρισ. ευρώ, έναντι 4,59 τρισ. ευρώ το 2000, παρουσιάζοντας αύξηση 1,6%. Σε αποπληθωρισμένες τιμές, η μείωση των επενδύσεων εκτιμάται σε 1,1%.

Ο κ. Γ. Μανδηλάς της ALICO AIG LIFE είναι ο άνθρωπος που μου έρχεται στο νου κάθε φορά που αναλύω τα αποτελέσματα επενδύσεων και τη διαχείρισή τους επειδή η ALICO πετυχαίνει πάντα ιδιαίτερα υψηλές αποδόσεις του Προϊόντος Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων (ΠΥΜΑ). Τη λέξη ΠΥΜΑ πρώτη φορά την άκουσα να την υπερασπίζεται με πάθος ο Γιάννης Μανδηλάς και μου έμεινε πάντα η τεράστια σημασία της

Ένας από τους λόγους που το 1973 έγινα ασφαλιστής, ήταν το γεγονός ότι με έπεισε ο διευθυντής μου ότι η ασφάλιση είναι εξασφάλιση για σπουδές παιδιών όταν ο πατέρας αδυνατεί. Οι σπουδές είναι πολύ ακριβή υπόθεση και φαίνεται στον παρακάτω πίνακα με τα δίδακτρα. Ταυτόχρονα ο πίνακας δείχνει και το όφελος αυτού που σπουδάζει στα σίγουρα με μια ασφάλιση:

Μερικά από τα καλύτερα Οικονομικά Πανεπιστήμια των ΗΠΑ

	ΤΑΞΗ ΤΟΥ 1998					ΤΑΞΗ ΤΟΥ 2004	
	ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΑΠΟΦΟΙΤΟΥ ΜΒΑ ΣΤΗΝ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑ		ΧΡΟΝΙΑ	ΜΙΣΘΟΣ			
Πανεπιστήμια	Συνολικά εισοδήματα αποφοίτων	Ποσοστό προς τα έξοδα φοίτησης	αποπληρωμής διδάκτρων	Πριν από το μεταπτυχιακό	(2002) Μετά το μεταπτυχιακό	Δίδακτρα	Σκορ τεστ εισαγωγής (GMAT)
1 Harvard	149.000 $	88%	3,1	60.000 $	195.000 $	64.000 $	710
2 Columbia	147.000 $	104%	2,6	46.000 $	160.000 $	67.000 $	711
3 Chicago	145.000 $	97%	2,7	50.000 $	153.000 $	67.000 $	700
4 Dartmouth (Tuck)	139.000 $	91%	2,8	50.000 $	161.000 $	67.000 $	700
5 Yale	137.000 $	112%	2,5	37.000 $	131.000 $	65.000 $	700
6 Pennsylvania (Wharton)	134.000 $	90%	2,7	50.000 $	150.000 $	58.000 $	710
7 Stanford	133.000 $	83%	2,9	58.000 $	160.000 $	70.000 $	NA
8 UNC (Kenan-Flagler)	132.000 $	119%	2,4	43.000 $	129.000 $	54.000 $	680
9 Northwestern (Kellogg)	126.000 $	83%	2,9	50.000 $	160.000 $	66.000 $	700
10 Virginia (Darden)	123.000 $	101%	2,6	45.000 $	126.000 $	64.000 $	684
11 Cornell (Johnson)	122.000 $	92%	2,8	40.000 $	140.000 $	64.000 $	680
12 Washington U - St. Louis (Olin)	120.000 $	113%	2,3	33.000 $	98.000 $	61.000 $	650
13 NYU (Stern)	120.000 $	89%	2,7	47.000 $	139.000 $	63.000 $	700
14 UCLA (Anderson)	118.000 $	94%	2,7	48.000 $	135.000 $	49.000 $	700
15 MIT (Sloan)	118.000 $	78%	3,0	49.000 $	141.000 $	67.000 $	710

Γράμματα στο ΝΑΙ

... Λες και το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι εύκολη υπόθεση...

Αγαπητέ κ. Σπύρου

Ευχαριστώ πολύ που μου δώσατε την ευκαιρία να επικοινωνήσω μαζί σας.

Να επικοινωνήσω με έναν άνθρωπο πραγματικά σημαντικό που ανέβηκε τα σκαλιά της ζωής βήμα το βήμα, μέσα σε τόσο άγχος και εμπόδια. Διαβάζοντας το ωραίο και κατατοπιστικό περιοδικό σας ΝΑΙ, αισθάνθηκα να αποπνέει μια ευγένεια και άνεση, λες και το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι εύκολη υπόθεση. Εργάζομαι στις Δημόσιες Σχέσεις αρκετά χρόνια τώρα και ξέρω τι θα πει να πείσεις τον συνάνθρωπό σου να κάνει κάτι που ίσως να μην κατανοεί τη σπουδαιότητά του.

Προκειμένου για τις ασφάλειες νομίζω σήμερα πολλοί θα είναι μετανιωμένοι που ασφαλιστήκανε στο ΙΚΑ και όχι στις ασφάλειες του ιδιωτικού τομέα, έτσι καθώς ασυνείδητα άτομα άδειασαν τα ταμεία του κράτους και το κατέστησαν ανίσχυρο και υποτροφικό!

Τις συνέπειες τις ξέρουμε γιατί θα τις πληρώσουμε εμείς ο λαός. Τι φταίει; Νομίζω πως ο καθένας μας που προβληματίζεται μπορεί να καταλάβει.Η κακή συνείδηση κ. Σπύρου. Σε τοπικό και σε παγκόσμιο επίπεδο.

Αυτή τη συνείδηση φοβάται ο λαός μας. Κακή πείρα αιώνων βλέπετε!

Αυτή η κακή συνείδηση είναι που σήμερα όπως μας ενημερώνει το ωραίο σας περιοδικό ΝΑΙ, είναι η αιτία που τα ναρκωτικά έγιναν η μεγαλύτερη μάστιγα της ανθρωπότητας. Είναι ένας ύπουλος πόλεμος που μοναχά με τον πυρηνικό μπορούμε να τον συγκρίνουμε. Θα πρέπει λοιπόν όλοι μας να κινητοποιηθούμε και πιο πολύ οι κυβερνήσεις όλου του κόσμου. Όχι βέβαια με λόγια, αλλά με έργα. Από λόγια έχουμε χορτάσει. Όμως φοβούμαι πως είναι πολύ δύσκολος ο αγώνας αυτός. Τα ναρκωτικά είναι πανάκριβα και διαφθείρουν συνειδήσεις. Μαθαίνουμε πως στηρίζουν ακόμα οικονομικά και κυβερνήσεις. Και καθώς υπάρχουν ανυπέρβλητα οικονομικά προβλήματα που φέρνουν σε αδιέξοδο τους ανθρώπους και μάλιστα τους νέους μας, το οργανωμένο έγκλημα καραδοκεί με τις δαγκάνες ανοιχτές να μαγκώσει στα ματωμένα βρόγχια του τον κάθε απελπισμένο.

Τι πρέπει να κάνουμε λοιπόν; Κάνω τη σκέψη πως θα πρέπει οι πνευματικοί άνθρωποι, όσοι κρατούν πένα στο χέρι, να συστρατευθούν στον αγώνα για την ανύψωση και καλλιέργεια της ανθρώπινης συνείδησης. Να μάθει ο άνθρωπος να αγαπά το συνάνθρωπο, να αγαπάει και να ενστερνισθεί τις ηθικές αξίες που μας δίδαξαν οι σοφοί μας και οι σοφοί όλου του κόσμου και που ποτέ δυστυχώς δεν εφαρμόστηκαν. Να κάνουμε μια επανάσταση κ. Σπύρου, παγκόσμια ενάντια στα ναρκωτικά, ενάντια στην αδικία, στον άκριτο χρηματισμό που σήμερα κατάντησε αρρώστια από τις μεγαλύτερες και ενάντια στην οικολογική καταστροφή.

Θα πρέπει ο άνθρωπος να μάθει να αγαπάει τώρα στο παρά δέκα, την πνευματική καλλιέργεια περισσότερο κι από τα υλικά αγαθά. Σήμερα μοναχά με την πνευματική ανύψωση θα σωθούμε.

Θέλω να σας συγχαρώ ιδιαίτερα για την προσπάθειά σας να προσεγγίσετε αυτά τα μεγάλα προβλήματα που μαστίζουν τον κόσμο μας.

Και θέλω επίσης να σας ευχηθώ να είστε καλά και ν' αγωνίζεστε.

Με εκτίμηση και αγάπη
ΝΙΝΑ ΤΣΑΚΝΗ
Λογοτέχνης

Με το κλείσιμο του έτους 2003 έκλεισαν και 30 χρόνια γνωριμίας και καλών σχέσεων με το Δημήτρη Κοντομηνά (εδώ το 1980 στη Χαλκιδική) που τον πρωτογνώρισα το 1973. Η συνεργασία είχε όλα αυτά που έχουν τα μέλη μιας οικογένειας. Δηλαδή, ό,τι και να γίνει είναι οικογένεια. Δεν γνωρίζω πόσες σελίδες θα έπιανε ένα βιβλίο να γραφούν τα διάφορα που έγιναν. Γνωρίζω τον τίτλο: Ο Δ. Κοντομηνάς, δίπλα μας. Για υπότιτλο: Μαζί, 30 χρόνια! Συγγενείς! Σχέσεις Οδυσσέα και συντρόφων προς την Ιθάκη. Ποια Ιθάκη; Κανείς ούτε ήξερε ούτε ξέρει... Καλύτερα! Ήταν ενδιαφέρον το ταξίδι! Τον ευχαριστώ πολύ για όλα και από αυτή τη θέση. Γερός να είναι!

Στο περασμένο τεύχος έγραφα για τον Π. Σιάτρα της «ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ» που προοδεύει στο Αγρίνιο και μαθαίνω ότι τους πρώτους 2 μήνες του 2004 το υποκατάστημά του κατέχει την πρώτη θέση ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ στα Αμοιβαία Κεφάλαια τόσο σε νέες πωλήσεις όσο και σε νέα παραγωγή με 700.000 ευρώ. Ο πρόεδρος και ο κ. Βελισσαρίδης είναι ιδιαίτερα περιχαρείς για την επιτυχία αυτή. Επίσης, σαν διευθυντής κατέχει την πρώτη θέση στη διεύθυνση του κ. Βαρσαμή σε νέα παραγωγή μεταξύ δέκα περίπου διευθυντών. «Γνωρίζω ότι πρέπει να είμαστε προσγειωμένοι και ότι η δουλειά μας είναι για μαραθωνοδρόμους και όχι για κατοστάρηδες. Εάν δεν ξεπερνάμε τα όριά μας σε καθημερινή βάση δεν έρχεται η επιτυχία. Να είσαι σίγουρος ότι θα σε δικαιώσω για τα καλά σου λόγια και για τη στήριξη που μου παρέχεις», μου είπε σε τηλεφωνική μας επικοινωνία.

Στη Βηρυττό πραγματοποιείται 10-12 Μαΐου 2004 η 25η Γενική Συνδιάσκεψη της Αραβικής Ασφαλιστικής Συνομοσπονδίας, με θέμα: «Η ασφάλιση στον αραβικό κόσμο... Κοιτάζοντας προς το μέλλον».

Στην Αθήνα βρέθηκε στις 18 και 19 Μαρτίου ο υπεύθυνος των Systems & Operations της περιοχής MEMSA της AIG κ. Jeff Watts, προκειμένου να παρακολουθήσει από κοντά την πορεία της εγκατάστασης της νέας μηχανογράφησης.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις το 2002

Από τις 102 ασφαλιστικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιήθηκαν στην Ελλάδα, οι 20 παρουσίασαν παραγωγή μόνο στις ασφαλίσεις Ζωής, οι 69 στις ασφαλίσεις Ζημιών και οι 13 παρουσίασαν παραγωγή και στις ασφαλίσεις Ζωής και στις ασφαλίσεις Ζημιών (μικτές ασφαλιστικές εταιρίες).

Η ομαδοποίηση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων αναλόγως της εγκατάστασης, μας δίνει 71 εγκατεστημένες Ανώνυμες Ασφαλιστικές Εταιρίες (18 ασφαλίσεων Ζωής, 41 ασφαλίσεων Ζημιών και 12 μικτές) και 31 υποκαταστήματα αλλοδαπών Ασφαλιστικών Εταιριών (2 ασφαλίσεων Ζωής, 28 ασφαλίσεων Ζημιών και 1 μικτή).

Η ομαδοποίηση των υποκαταστημάτων αναλόγως της εθνικότητας της έδρας, μας δίνει 25 υποκαταστήματα με έδρα σε χώρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης και 6 με έδρα εκτός Ε.Ε.

Επικεφαλής όλων των εταιριών στην Ελλάδα είναι η ΕΘΝΙΚΗ ως πρώτη σε συνολικό χαρτοφυλάκιο. Πρώτη στον κλάδο Ζωής η INTERAMERICAN. Στη φωτό ο κ. Κ. Φιλίππου της Εθνικής προσφέρει αναμνηστικό δώρο στον κ. Δημ. Κοντομηνά της INTERAMERICAN σε εκδήλωση της Ένωσης.

Στις 6 Φεβρουαρίου 2004 έτυχε να πάρω τηλέφωνο την αδερφή μου Ελένη Σπύρου - Καράμπαλη που εργάζεται στη μηχανογράφηση της INTERAMERICAN και έμαθα ότι είχαν αποχαιρετιστήρια γιορτή προς τιμήν της συναδέλφου Γεωργίας Πλιάγκου που αποχωρούσε λόγω συνταξιοδότησης. Έμαθα ότι παρευρέθη: όλη η μηχανογράφηση και ο γενικός διευθυντής κ. Γ. Ντρούκας. Επίσης από το Τμήμα Προσωπικού (Γεωργακόπουλος, Παρίση, Παυλοπούλου). Από το Σύλλογο της εταιρίας ο κ. Β. Κουμπάρος και ο κ. Βάγιας. Ο κ. Ε. Αγγελόπουλος έβγαλε λόγο, μου είπε η Ελένη, που συνεκίνησε όλους. Η κ. Πλιάγκου απάντησε με ευχαριστίες και ευχήθηκε υγεία και προκοπή σε όλους που συνεχίζουν. Της κάνανε δώρα από το Τμήμα Παραγωγής και απ' όλη τη μηχανογράφηση χωριστά.

Είναι πολλοί οι κρίκοι στην αλυσίδα της INTERAMERICAN! Και όλοι ωραίοι και χρήσιμοι! Ωραίες στιγμές, ανθρώπινες που αξίζει να επαναλαμβάνονται συχνά στη μονότονη καθημερινότητα. Και σαν την Πλιάγκου και την Ελένη είναι πολλοί, πάρα πολλοί που πάνω απ' όλα έχουν την εταιρία τους και την προκοπή της.

Γράμματα στο ΝΑΙ

PRAWOSŁAWNY ARCYBISKUP
LUBELSKI I CHEŁMSKI
ul.Ruska 20, 20-126 LUBLIN
tel.747 31 75, tel./fax 747 74 38

Lublin, dn. I2-OI- 2004 r.

Nr ....

Πρός τόν
Ἀξιότιμον Κύριον
Εὐάγγελον ΣΠΥΡΟΥ
Α Θ Η Ν Α Σ

Ἀγαπητέ ἐν Κυρίῳ ἀδελφέ, "..χαῖρε ἐν Κυρίῳ πάντοτε.."

Μέ ἰδιαιτέραν χαράν ἐπικοινωνῶ μαζί Σας, ἀφ'ἑνός μέν διότι ὁ τῆς Ὀρθοδόξου Ἀδελφότητος τῆς Αὐτοκεφάλου Ἐκκλησίας τῆς Πολωνίας ἐκπρόσωπός μας μᾶς εἶπεν τόσα πολλά διά τήν φροντίδα ἐκδόσεως τοῦ τόσον σπουδαίου βιβλίου "ΤΟ ΜΥΣΤΗΡΙΟΝ ΤΟΥ ΘΑΝΑΤΟΥ" τοῦ ἐπιστήμονος Θεολόγου κ.κ. Ν. Βασιλειάδη, ἀλλά καί διά τήν ἐπιθυμίαν Σας διά περαιτέρω βοήθειαν πρός τήν Ἐκκλησίαν μας γενικότερον.
Τά χρήματα διά τήν πρώτην ἔκδοσιν τῶν χιλίων ἀντιτύπων ἐλάβομεν ἀπό τόν ἀνωτέρω ἐκπρόσωπον, τό δέ κείμενον-πρόλογος- θά τυπώσωμεν εἰς ἐμπροσθίαν σελίδα τοῦ ἀνωτέρω βιβλίου,κατ'ἐπιθυμίαν Σας. Ἡ ἔκδοσις καί κυκλοφορία τοῦ ἀνωτέρω βιβλίου καί μάλιστα εἰς κράτος ὅπου οἱ περισσότεροι εἶναι καθολικοί, θά ὠφελήση τά μέγιστα εἰς τό νά ἀντιληφθῆ ὁ ἄνθρωπος τήν ματαιότητα τοῦ κόσμου τούτου,ἀλλά καί τό ὅτι πρέπει νά ἐπιδοθῆ εἰς ἔργα ἀγάπης πρός σωτηρίαν τῆς ψυχῆς του.

Ἀσφαλῶς γνωρίζεται ὅτι οἰκοδομοῦμεν εἰς KODEN τόν Ι. Ναόν τῆς Ἁγίας Τριάδος. Θά Σᾶς εἰδοποιήσωμεν ἐν καιρῷ τήν ἡμερομηνίαν ἐγκαινίων του,καί θά Σᾶς περιμένωμεν. Μετά πολλῶν εὐχαριστιῶν καί εὐλογιῶν ἀπό καρδίας,

Ἀρχιεπίσκοπος [illegible] CHELM

ABEL

Τέτοια εποχή αρχές άνοιξης στις 18 Μαρτίου 1986 ιδρύθηκε το επαγγελματικό Σωματείο Συντονιστών Παραγωγών Ασφαλίσεων Ελλάδος με έδρα την Αθήνα. Στο άρθρο 2 το καταστατικό έγραφε ότι ο Σύλλογος υπερασπίζεται σαν βασικές αρχές «την ενότητα του συνδικαλιστικού κινήματος, την ανεξαρτησία του από τους εργοδότες και το κράτος και την οικονομική του αυτοδυναμία».

Ο κ. Γιάγκος Παναγιωτόπουλος

Στο άρθρο 3 στην αρχή έγραφε ότι «σκοποί του συλλόγου είναι η διαφύλαξη και προαγωγή των εργασιακών οικονομικών, ασφαλιστικών συνδικαλιστικών και κοινωνικών συμφερόντων των μελών του...». Ιδρυτικά του μέλη που υπέγραφαν ήταν: 1) Παναγιωτόπουλος Γ., 2) Ανδριτσάκης Δημ., 3) Παναγιωτόπουλος Μιλ., 4) Αμπατζίδης Ι., 5) Αντωνόπουλος Κώστας, 6) Ζυγούρης Νίκος, 7) Καφετζόπουλος Δ., 8) Δαρατσής Αναστάσιος, 9) Στέλιος Παντελιδάκης, 10) Βάγιας Γ., 11) Ιωάν. Μπουρλακής, 12) Γκλιάτης Κ., 13) Γιαννουλάτης Μιχ., 14) Αργυρόπουλος Χρ., 15) Βουτέρης Νικηφόρος, 16) Σκουτέλης Αθανάσιος, 17) Τσέτσος Δημ., 18) Ζαρίφης Μιχ., 19) Σκαλίγκος Γεώργιος, 20) Δασκαλάκης Ανδρ., 21) Κουρτζής Βασ., 22) Ευστρατίου Στ., 23) Τσεμπερώφ Χρ., 24) Βαγουρδή Ελένη. Ο Σύλλογος αυτός έδωσε ως σήμερα πολλές μάχες σε πολλά μέτωπα. Για ένα διάστημα ήμουν αντιπρόεδρος και γνώρισα αρκετά καλά τον πόλεμο εκ των έσω, δηλαδή το πόσο ύπουλα η ασφαλιστική αγορά πολεμούσε την ύπαρξή του... μέσω ψευδοπαραγόντων των πωλήσεων και των γενικών (τότε). Αυτό ήταν και το λάθος. Δυνατοί συντονιστές θα έκαναν δυνατή ασφαλιστική αγορά αφού αυτοί κυρίως δυνάμωναν την παραγωγή. Ο Σύλλογος έπαψε τότε από τη μη ανεξαρτησία των μελών του. Η εταιρική ιδιότητα νικούσε την επαγγελματική... Αξίζει ένα μπράβο στους πρωτοπόρους κυρίως της ΝΝ και ALICO, που τόλμησαν τότε σε δύσκολες συνθήκες. Έγιναν πολλά ευτράπελα εκείνη την εποχή για να μη γίνει η πρώτη συνάντηση και οφείλουν κάποτε να τα πουν για το πώς οι άλλες εταιρίες αντέδρασαν στην κίνηση...

Ο κ. Αθανάσιος Σκουτέλης

Ποιοι είναι πρώτοι και πού

Τι δείχνει η παραγωγή ασφαλίστρων ανά εταιρία για τα έτη 2002-2003

Επιμέλεια: Λάμπρος Καραγεώργος, Αγγελική Μποτιώτη

Σημαντικές ανακατατάξεις στα μερίδια αγοράς, δείχνει η συγκριτική παράθεση της παραγωγής ασφαλίστρων όλων των ασφαλιστικών εταιριών για τα έτη 2002-2003.

Οι ανακατατάξεις είναι πολύ εμφανείς στο κλάδο αυτοκινήτων, όπου εταιρίες θεωρημένες έως σήμερα μικρές ή μεσαίες, σκαρφάλωσαν σε πολύ υψηλές θέσεις σ' ότι αφορά πάντα στην παραγωγή.

Ωστόσο και σε άλλους κλάδους (ατυχήματα, μεταφορές, ομαδικές ασφαλίσεις κ.λπ.) υπάρχουν εταιρίες που αύξησαν σημαντικά την παραγωγή τους, και άλλες βέβαια η παραγωγή των οποίων μειώθηκε.

Σε κάθε περίπτωση τα στοιχεία που παρουσιάζει το ΝΑΙ και βασίζονται σε ότι δήλωσαν οι εταιρίες στο Υπουργείο Ανάπτυξης και την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών, προσφέρονται για τη διεξαγωγή συμπερασμάτων κυρίως σε σχέση με τη στρατηγική της κάθε εταιρίας ανά κλάδο.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ

Κλάδος Ασφάλισης: Ατυχήματα (1)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτοασφαλίσεις Χρήσης 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτοασφαλίσεις Χρήσης 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY (ALICO)	23.157.011,78	29.335.644,05	26,68%
2	ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	3.104.295,69	9.195.024,74	196,20%
3	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	3.235.482,33	3.062.342,79	-5,35%
4	ΑΜΥΝΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	2.327.742,73	2.644.576,15	13,61%
5	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	2.547.217,75	2.197.734,07	-13,72%
6	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	1.306.336,45	2.142.795,45	64,03%
7	VICTORIA ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	2.027.483,44	2.029.681,54	0,11%
8	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	2.504.223,20	2.018.777,99	-19,39%
9	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε..	1.806.071,52	1.911.514,62	5,84%
10	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	1.801.505,24	1.881.223,90	4,43%
11	COMMERCIAL VALUE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	848.741,41	1.708.956,41	101,35%
12	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	1.549.765,93	1.564.478,31	0,95%
13	DEUTSCHE UNIVERSA ALL.VERS.A.G.	1.436.009,21	1.469.127,76	2,31%
14	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	1.060.643,06	1.426.271,01	34,47%
15	ΑΣΤΡΑ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	893.219,04	1.325.234,66	48,37%
16	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	1.203.578,08	898.617,79	-25,34%
17	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	695.461,80	706.259,02	1,55%
18	EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	311.843,11	702.726,11	125,35%
19	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	600.720,26	699.113,89	16,38%
20	LE MONDE A.A.E.	584.886,79	695.269,90	18,87%
21	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	123.315,30	583.639,40	373,29%
22	ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	401.463,13	583.276,72	45,29%
23	ΩΜΕΓΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΡΙΑ	168.638,48	533.311,73	216,25%
24	NATIONAL UNION FIRE INSURANCE COMPANY OF PITTSBURGH	479.458,03	461.857,41	0,00
25	ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	452.382,83	432.700,67	-4,35%
26	ΑΛΦΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	552.709,49	427.227,89	-22,70%
27	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	320.720,24	378.086,27	17,89%
28	ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	98.206,66	376.847,34	283,73%
29	INTERNATIONAL HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	338.628,72	375.669,35	10,94%
30	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΕ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	299.768,71	367.929,22	22,74%
31	GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	341.221,35	277.771,06	-18,60%
32	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	350.583,63	269.056,97	-23,25%
33	ΠΕΡΣΟΝΑΛ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	163.463,87	241.905,56	47,99%
34	ΕΥΡΩΠΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	192.062,42	220.818,86	14,97%
35	ΕΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	0,00	211.434,74	0,00
36	ΟΡΙΖΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	173.562,09	178.258,84	2,71%
37	ΙΝΤΕΡΛΑΪΦ (INTERLIFE) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	136.669,72	163.597,07	19,70%
38	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΥΓΕΙΑΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΒΟΗΘΕΙΑΣ	149.645,93	153.932,61	2,86%
39	CGU ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	126.751,87	123.686,49	-2,42%
40	ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΕ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	107.293,87	119.538,70	11,41%
41	ΠΟΣΕΙΔΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	107.897,12	95.487,96	-11,50%
42	ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	43.043,35	49.226,28	14,36%
43	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	25.995,15	25.662,56	-1,28%
44	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	7.345,97	21.350,00	190,64%
45	GERLING KONZERN UAC	73.950,18	19.815,92	-73,20%
46	ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΚΥΠΡΟΥ ΛΤΔ	0,00	19.700,94	0,00
47	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	19.716,39	17.304,32	-12,23%
48	ΣΙΔΕΡΗΣ Γ. Α.Ε.Γ.Α.	9.551,04	10.914,91	14,28%
49	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	5.580,17	6.134,53	9,93%
50	MALAYAN INSURANCE COMPANY INC	108,59	1.080,11	894,67%
51	ΙΝΤΕΡΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ ΚΑΙ ΖΗΜΙΩΝ	791,00	215,88	-72,71%
52	ECCLESIASTICAL INS OFF PLC	4.790,00	0,00	-100,00%
53	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.Γ.Α.	820.061,88	0,00	-100,00%
54	ROYAL AND SUN ALLIANCE INS PLC	23.183,20	0,00	-100,00%
55	SCHWARZMEER UND OSTSEE (SOVAG)	20.795,49	0,00	-100,00%
56	ΕΛΛΑΣ Α.Ε.	370.265,56	0,00	-100,00%
57	ΚΥΠΡΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	7.280,01	0,00	-100,00%
58	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.Η, ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	0,00	0,00	0,00
59	UNITED A.A.E.	12.443,81	0,00	-100,00%
60	ΜΕΤΡΟΛΑΙΦ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	599.624,09	-15.819,15	-102,64%
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**60.131.208,16**	**74.346.991,32**	**23,64%**

Κλάδος Ασφάλισης: Ασθένειες (2)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτοασφαλίσεις Χρήσης 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτοασφαλίσεις 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΥΓΕΙΑΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΒΟΗΘΕΙΑΣ	22.789.114,87	27.822.303,71	22,09%
2	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	2.022.124,93	2.121.396,36	4,91%
3	VICTORIA ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	1.836.655,82	1.950.366,98	6,19%
4	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε..	277.140,13	301.320,21	8,72%
5	INTERNATIONAL HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	88.713,61	74.735,50	-15,76%
6	GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	58.040,88	67.417,99	16,16%
7	ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	0,00	44.268,83	0,00
8	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	102.366,33	44.268,83	-56,75%
9	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	39.733,49	44.054,58	10,88%
10	ΟΡΙΖΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	0,00	26.920,08	0,00
11	ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ.	27.788,78	21.654,14	-22,08%
12	ΙΝΤΕΡΛΑΪΦ (INTERLIFE) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	23.093,45	16.192,05	-29,88%
13	ΑΣΤΡΑ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	1.329,86	10.675,80	702,78%
14	ΜΕΤΡΟΛΑΙΦ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	134.190,26	3.037,03	-97,74%
15	ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΚΥΠΡΟΥ ΛΤΔ	0,00	1.004,30	0,00
16	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	372,6	372,60	0,00
17	ΚΥΠΡΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	4.102,31	0,00	0,00
18	ΙΝΤΕΡ ΕΛΛΑΣ Α.Α.Ε Ο Β Ζ	476,00	0,00	0,00
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**27.405.243,32**	**32.549.988,99**	**18,77%**

Κλάδος Ασφάλισης: Χερσαία οχήματα (εκτός σιδηροδρομικών) (3)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτοασφαλίσεις 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτοασφαλίσεις 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	44.798.794,23	46.817.826,67	4,51%
2	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	26.574.979,15	25.954.324,72	-2,34%
3	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε..	14.091.830,98	16.655.193,01	18,19%
4	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	11.545.925,81	13.891.768,57	20,32%
5	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	5.253.096,02	12.812.755,57	143,91%
6	COMMERCIAL VALUE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	3.789.623,73	8.213.511,10	116,74%
7	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	6.299.198,75	7.198.110,69	14,27%
8	VICTORIA ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	5.982.842,78	6.678.876,16	11,63%
9	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	5.318.026,66	6.414.835,53	20,62%
10	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	4.121.128,95	6.247.777,00	51,60%
11	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	3.128.927,05	5.039.321,72	61,06%
12	ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	2.035.298,93	4.967.972,63	144,09%
13	ΑΛΦΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	4.797.697,39	4.848.333,74	1,06%
14	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	4.503.145,04	4.745.072,92	5,37%
15	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	3.258.631,60	3.915.148,07	20,15%
16	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	2.778.256,29	3.913.429,19	40,86%
17	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	3.054.478,66	3.853.684,22	26,17%
18	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	2.089.460,56	3.165.667,84	51,51%
19	INTERNATIONAL HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	1.505.571,69	2.475.767,66	64,44%
20	GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	2.939.879,84	2.151.290,10	-26,82%
21	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	1.557.970,56	1.922.195,74	23,38%
22	ΣΙΔΕΡΗΣ Γ. Α.Ε.Γ.Α.	1.856.017,61	1.855.325,34	-0,04%
23	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	910.567,89	1.750.346,66	92,23%
24	ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	1.374.386,47	1.479.908,78	7,68%
25	ΑΣΤΡΑ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	995.520,97	1.479.685,65	48,63%
26	LE MONDE A.A.E.	1.898.434,37	1.474.945,25	-22,31%
27	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.Η, ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	1.276.191,34	1.405.035,80	10,10%
28	ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	1.303.931,16	1.202.290,65	-7,79%
29	DEUTSCHE UNIVERSA ALL.VERS.A.G.	983.339,10	1.171.940,43	19,18%
30	NATIONAL UNION FIRE INSURANCE COMPANY OF PITTSBURGH	0	1.160.851,37	0,00
31	ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	877.201,69	1.157.048,61	31,90%
32	ΩΜΕΓΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΡΙΑ	491.814,16	896.925,09	82,37%
33	ΙΝΤΕΡΛΑΪΦ (INTERLIFE) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	692.070,77	757.090,70	9,39%
34	ΠΕΡΣΟΝΑΛ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	277.074,69	736.419,33	165,78%
35	ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	376.926,16	612.380,52	61,61%
36	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	625.147,16	601.874,83	-3,72%
37	ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	126.609,84	573.200,30	352,73%
38	ΕΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	0	509.250,50	0,00
39	ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΕ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	335.702,80	467.067,57	39,13%
40	ΟΡΙΖΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	419.452,07	394.039,31	-6,06%
41	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΕ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	181.895,67	266.975,69	46,77%
42	ΕΥΡΩΠΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	166.421,46	195.720,61	17,61%
43	MALAYAN INSURANCE COMPANY INC	0	159.669,64	0,00
44	ΠΟΣΕΙΔΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	176.648,36	144.779,26	-18,04%
45	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	149.037,36	136.768,40	-8,23%
46	EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	82.039,37	89.663,29	9,29%
47	NATIONAL UNION FIRE INS CO	1.036.561,39	0,00	-100,00%
48	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.Γ.Α.	3.981.104,90	0,00	-100,00%
49	SCHWARZMEER UND OSTSEE (SOVAG)	158.091,24	0,00	-100,00%
50	TOKIO MARINE (EUROPE) INS L.T.D.	27.490,26	0,00	-100,00%
51	UNITED A.A.E.	241.312,94	0,00	-100,00%
52	ΜΕΤΡΟΛΑΙΦ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	1.486.253,33	-21.099,30	-101,42%
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**181.934.009,20**	**212.540.957,13**	**16,82%**

Κλάδος Ασφάλισης: Αεροσκάφη (5)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτοασφαλίσεις 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτοασφαλίσεις 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	350.132,90	450.109,62	28,55%
2	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε..	317.513,57	276.772,70	-12,83%
3	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	0,00	73.540,00	0,00
4	GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	29.772,96	14.944,22	-49,81%
5	ΙΝΤΕΡΛΑΪΦ (INTERLIFE) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	760,74	951,50	25,08%
6	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	-455,83	0,00	-100,00%
7	ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	34.462,96	0,00	-100,00%
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**732.187,30**	**816.318,04**	**11,49%**

Κλάδος Ασφάλισης: Πλοία (θαλάσσια , λιμναία και ποτάμια σκάφη) (6)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτοασφαλίσεις 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτοασφαλίσεις 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	5.388.967,65	4.376.119,74	-18,79%
2	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	2.361.004,03	2.327.113,96	-1,44%
3	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	2.626.363,32	2.120.838,46	-24,96%
4	ΑΛΦΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	1.259.883,69	1.446.572,20	14,82%
5	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	1.578.102,58	1.225.944,02	-22,32%
6	ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	881.185,48	1.176.808,59	33,55%
7	COMMERCIAL VALUE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	395.068,10	758.682,08	92,04%
8	LE MONDE A.A.E.	1.979,22	721.132,58	36335,19%
9	GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	465.833,40	670.108,46	43,85%
10	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε..	566.391,28	616.033,40	8,76%
11	ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	283.504,36	275.717,65	-2,75%
12	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	140.193,50	208.165,82	48,48%
13	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	142.900,83	150.547,29	5,35%
14	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	102.303,99	121.263,59	18,53%
15	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	59.249,57	65.325,26	10,25%
16	ΕΥΡΩΠΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	56.189,17	45.035,38	-19,85%
17	INTERNATIONAL HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	42.640,02	37.697,93	-11,59%
18	ΙΝΤΕΡΛΑΪΦ (INTERLIFE) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	21.671,64	23.539,33	8,62%
19	ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	31.910,80	22.533,03	-29,39%
20	VICTORIA ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	26.709,97	19.821,93	-25,79%
21	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	0,00	3.941,36	0,00
22	ΠΕΡΣΟΝΑΛ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	447,54	2.839,50	534,47%
23	MALAYAN INSURANCE COMPANY INC	0,00	1.320,87	0,00
24	ΟΡΙΖΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	3.069,52	909,29	-70,38%
25	C.G.U. ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	76.327,70	0,00	-100,00%
26	NATIONALE SUISSE CO D' ASS	30,50	0,00	-100,00%
27	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.Γ.Α.	148.391,51	0,00	-100,00%
28	UNITED A.A.E.	288.459,20	0,00	-100,00%
29	ΜΕΤΡΟΛΑΙΦ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	33.664,94	-1.607,96	-104,78%
30	GERLING KONZERN UAC	-12.851,49	-5.334,74	-58,49%
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**17.169.592,02**	**16.411.069,02**	**-4,42%**

Κλάδος Ασφάλισης Μεταφερόμενα εμπορεύματα (7)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτοασφαλίσεις 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτοασφαλίσεις 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	6.328.941,80	5.968.061,71	-5,70%
2	COMMERCIAL VALUE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	2.029.163,48	4.455.529,94	119,57%
3	ΑΛΦΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	3.902.916,89	3.836.656,80	-1,70%
4	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	3.196.955,45	3.061.393,03	-4,24%
5	INTERNATIONAL HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	2.837.615,31	2.613.382,68	-7,90%
6	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	2.650.229,33	2.527.283,82	-4,64%
7	NATIONAL UNION FIRE INSURANCE COMPANY OF PITTSBURGH	1.569.585,76	2.013.974,25	28,31%
8	GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	1.560.004,67	1.676.875,92	7,49%
9	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε..	1.100.273,59	1.347.808,10	22,50%
10	ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	1.301.848,94	1.120.624,27	-13,92%
11	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	1.149.776,36	871.326,18	-24,22%
12	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	594.192,32	844.555,22	42,13%
13	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	1.057.518,65	818.658,61	-22,59%
14	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	776.233,19	770.920,89	-0,68%
15	VICTORIA ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	815.624,54	754.024,61	-7,55%
16	CGU ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	736.126,81	718.634,61	-2,38%
17	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	608.534,70	633.017,10	4,02%
18	ΑΜΥΝΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	554.289,56	530.211,03	-4,34%
19	ΟΡΙΖΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	539.020,56	493.659,07	-8,42%
20	LE MONDE A.A.E.	353.111,41	458.295,60	29,79%
21	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	498.616,63	429.881,53	-13,79%
222	ΕΥΡΩΠΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	241.250,42	405.348,86	68,02%
23	ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	0,00	383.750,91	0,00
24	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	375.958,26	357.758,19	-4,84%
25	GERLING KONZERN UAC	366.401,74	343.711,76	-6,19%
26	ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	277.834,73	341.428,18	22,89%
27	ΙΝΤΕΡΛΑΪΦ (INTERLIFE) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	209.417,15	255.482,78	22,00%
28	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	275.639,91	237.695,40	-13,77%
29	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	89.949,04	205.472,21	128,43%
30	EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	195.779,47	183.209,36	-6,42%
31	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	148.349,51	170.410,29	14,87%
32	ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	156.426,85	168.011,38	7,41%
33	ΩΜΕΓΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΡΙΑ	119.325,90	142.130,97	19,11%
34	ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΚΥΠΡΟΥ ΛΤΔ	0,00	108.841,80	0,00
35	ΙΝΤΕΡΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ ΚΑΙ ΖΗΜΙΩΝ	19.768,40	80.538,28	307,41%
36	ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	122.266,81	76.705,40	-37,26%
37	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	122.249,64	66.398,83	-45,69%
38	ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	23.312,89	53.402,07	129,07%
39	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	38.060,05	35.984,53	-5,45%
40	ΠΕΡΣΟΝΑΛ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	133.045,76	31.689,56	-76,18%
41	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	33.087,22	21.646,94	-34,58%
42	ΣΙΔΕΡΗΣ Γ. Α.Ε.Γ.Α.	18.741,78	21.024,86	12,18%
43	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	19.856,11	16.023,30	-19,30%
44	DEUTSCHE UNIVERSA ALL.VERS.A.G.	12.465,77	7.018,81	-43,70%
45	ΕΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	0,00	4.870,50	0,00
46	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	940,93	770,07	-18,16%
47	ΠΟΣΕΙΔΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	8.956,79	721,22	-91,95%
48	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΕ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	2.787,67	225,33	-91,92%
49	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΥΓΕΙΑΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΒΟΗΘΕΙΑΣ	60,89	104,18	71,10%
50	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.Η, ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	59,18	59,18	0,00
51	ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	13.464,70	0,00	-100,00%
52	ECCLESIASTICAL INS OFF PLC	13.605,00	0,00	-100,00%
53	MALAYAN INSURANCE COMPANY INC	0,00	0,00	0,00
54	MITSUI SUMITOMO INS C.O. EUROPE L.T.D.	81.852,21	0,00	-100,00%
55	NATIONALE SUISSE CO D' ASS	3.615,59	0,00	-100,00%
56	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.Γ.A	1.428.039,64	0,00	-100,00%
57	ROYAL AND SUN ALLIANCE INS PLC	105.913,75	0,00	-100,00%
58	SCHWARZMEER UND OSTSEE (SOVAG)	47.067,13	0,00	-100,00%
59	TOKIO MARINE (EUROPE) INS L.T.D	377.717,87	0,00	-100,00%
60	UNITED A.A.E	221.499,96	0,00	-100,00%
61	ΕΥΡΩΠΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	375.679,33	0,00	-100,00%
62	ΚΥΠΡΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	1.028,91	0,00	-100,00%
63	ΜΕΤΡΟΛΑΙΦ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	101.199,57	-1.919,22	-101,90%
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**39.943.256,48**	**39.663.292,92**	**-0,70%**

Κλάδος Ασφάλισης: Εγγυήσεις (15)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτοασφαλίσεις 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτοασφαλίσεις 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	INCHCAPE ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	3.252.208,45	4.618.704,45	42,02%
2	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	291.095,29	3.417.399,50	1073,98%
3	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	432.106,63	770.033,77	78,20%
4	ΦΟΙΝΙΞ-ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	0,00	267.281,63	0,00
5	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	73.826,05	150.356,69	103,66%
6	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΥΓΕΙΑΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΒΟΗΘΕΙΑΣ	43.636,66	42.668,63	-2,22%
7	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	13.186,82	7.999,04	-39,34%
8	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε..	4.352,81	4.774,28	9,68%
9	GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	7.795,11	303,00	-96,11%
10	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.Γ.Α.	3.383,40	0,00	-100,00%
11	ΕΥΡΩΣΤΑΡ Ε.Α.Ε.Α.Ζ.	1.239,30	0,00	-100,00%
12	ΦΟΙΝΙΞ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ	0,00	0,00	0,00
13	COMMERCIAL VALUE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	19.055,55	-8.560,59	-144,92%
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**4.141.886,07**	**9.270.960,40**	**123,83%**

Κλάδος Ασφάλισης: Πιστώσεις (14)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτοασφαλίσεις 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτοασφαλίσεις 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	5.545.905,80	6.311.937,11	13,81%
2	ΦΟΙΝΙΞ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΠΙΣΤΩΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ	5.251.557,22	5.850.931,39	11,41%
3	GERLING KONZERN SREZIALE KREDIT.AKTE	2.221.958,82	2.603.190,82	*17,16%*
4	ΟΡΙΖΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	18.713,86	21.570,53	15,26%
5	ΕΥΡΩΠΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	0,00	17.104,65	0,00
6	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	0,00	1.000,00	0,00
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**13.038.135,70**	**14.805.734,50**	**13,56%**

Κλάδος Ασφάλισης: Πυρκαϊά και Στοιχεία Φύσεως (8)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	51.758.762,92	61.820.719,62	19,44%
2	ΑΛΦΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	31.423.531,94	40.232.579,66	28,03%
3	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	28.158.763,26	35.915.609,76	27,55%
4	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	15.332.096,10	16.762.411,28	9,33%
5	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	13.286.144,55	13.785.059,81	3,76%
6	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε..	8.794.415,03	9.946.641,36	13,10%
7	CGU ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	6.880.789,15	9.681.597,39	40,70%
8	NATIONAL UNION FIRE INSURANCE COMPANY OF PITTSBURGH	8.119.853,57	8.485.325,41	4,50%
9	GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	6.780.142,10	8.474.075,21	24,98%
10	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	5.762.613,17	7.748.176,15	34,46%
11	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	6.217.421,86	7.297.545,42	17,37%
12	COMMERCIAL VALUE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	3.311.742,79	7.199.712,11	117,40%
13	EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	5.416.199,95	6.949.400,13	28,31%
14	GERLING KONZERN UAC	4.277.753,48	4.588.866,96	7,27%
15	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	3.438.553,08	3.965.330,40	15,32%
16	VICTORIA ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	3.397.711,71	3.856.755,41	13,51%
17	ΟΡΙΖΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	4.637.708,57	3.422.117,06	-26,21%
18	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	2.674.827,87	3.191.730,51	19,32%
19	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	2.495.117,71	3.102.048,27	24,32%
20	ΕΥΡΩΠΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	2.321.168,29	2.558.004,08	10,20%
21	ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	2.426.272,41	2.447.549,02	0,88%
22	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	1.508.189,81	2.219.571,11	47,17%
23	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	1.679.240,12	1.926.799,18	14,74%
24	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	1.861.531,69	1.899.444,32	2,04%
25	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	1.616.192,85	1.672.237,44	3,47%
26	ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	1.409.360,61	1.502.196,93	6,59%
27	ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	321.395,42	1.150.928,08	258,10%
28	LE MONDE A.A.E.	1.891.667,74	1.060.000,11	-43,96%
29	INTERNATIONAL HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	823.855,91	931.885,03	13,11%
30	ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΚΥΠΡΟΥ ΛΤΔ	0,00	857.270,50	0,00
31	ΣΙΔΕΡΗΣ Γ. Α.Ε.Γ.Α.	404.463,34	710.773,15	75,73%
32	DEUTSCHE UNIVERSA ALL.VERS.A.G.	455.063,47	656.536,34	44,27%
33	ΙΝΤΕΡΛΑΪΦ (INTERLIFE) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	383.767,17	647.793,72	68,80%
34	ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	401.891,98	594.821,37	48,01%
35	ΠΕΡΣΟΝΑΛ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	407.898,32	528.138,39	29,48%
36	MALAYAN INSURANCE COMPANY INC	36.969,72	308.636,90	734,84%
37	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	264.240,55	281.127,42	6,39%
38	ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	260.130,45	277.775,23	6,78%
39	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΕ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	140.835,12	187.657,43	33,25%
40	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	218.740,72	167.200,26	-23,56%
41	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	124.049,03	137.978,61	11,23%
42	ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	21.569,42	114.474,24	430,72%
43	ΑΜΥΝΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	137.822,00	105.639,56	-23,35%
44	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	100.041,65	99.606,24	-0,44%
45	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	57.830,92	77.253,75	33,59%
46	ΜΕΤΡΟΛΑΙΦ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	1.387.124,77	77.187,79	-94,44%
47	ΩΜΕΓΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΡΙΑ	139.536,75	54.483,52	-60,95%
48	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.Η, ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	74.505,14	50.527,83	-32,18%
49	ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΕ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	23.240,26	40.348,30	73,61%
50	ΠΟΣΕΙΔΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	54.050,54	25.920,60	-52,04%
51	ΑΣΤΡΑ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	13.958,08	10.378,03	-25,65%
52	ΕΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	0,00	5.042,77	0,00
53	ΙΝΤΕΡΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ ΚΑΙ ΖΗΜΙΩΝ	1.919,45	2.179,24	13,53%
54	ECCLESIASTICAL INS OFF PLC	625.998,00	0,00	-100,00%
55	MITSUI SUMITOMO INS C.O. EUROPE L.T.D.	28.635,68	0,00	-100,00%
56	NATIONALE SUISSE CO D' ASS	210.094,88	0,00	-100,00%
57	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.Γ.Α	2.360.756,89	0,00	-100,00%
58	ROYAL AND SUN ALLIANCE INS PLC	128.107,38	0,00	-100,00%
59	TOKIO MARINE (EUROPE) INS L.T.D	6.853,17	0,00	-100,00%
60	TRENWICK INTERNATIONAL L.T.D.	445,61	0,00	-100,00%
61	UNITED A.A.E.	766.470,54	0,00	-100,00%
62	ΚΥΠΡΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	242.625,90	0,00	-100,00%
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**237.502.660,56**	**279.813.068,41**	**17,81%**

Κλάδος Ασφάλισης: Βοήθεια (18)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	8.255.540,04	7.760.863,28	-5,99%
2	S.B.A.I. MONDIAL ASSISTANCE	5.974.562,00	5.251.802,96	-12,10%
3	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΥΓΕΙΑΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΒΟΗΘΕΙΑΣ	4.988.403,12	5.089.924,93	2,04%
4	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε.	3.302.854,05	3.562.349,18	7,86%
5	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΟΔΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	3.223.307,17	3.287.973,26	2,01%
6	ΕΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	0,00	1.166.228,79	0,00
7	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	970.070,19	1.150.254,12	18,57%
8	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	392.305,43	808.324,20	106,04%
9	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	607.309,12	617.319,12	1,65%
10	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	336.342,20	568.737,63	69,09%
11	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	396.091,38	533.438,69	34,68%
12	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	206.920,24	450.298,52	117,62%
13	INTERNATIONAL HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	281.541,50	416.000,28	47,76%
14	ΑΛΦΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	135.810,44	255.995,79	88,49%
15	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	32.062,92	227.611,94	609,89%
16	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	90.044,61	200.893,16	123,10%
17	ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	240.133,36	177.785,44	-25,96%
18	COMMERCIAL VALUE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	84.958,53	177.747,15	109,22%
19	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	113.906,50	167.642,24	47,18%
20	ΑΣΤΡΑ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	183.187,64	155.635,40	-15,04%
21	ΙΝΤΕΡΛΑΪΦ (INTERLIFE) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	127.373,41	147.531,93	15,83%
22	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	99.062,09	120.286,68	21,43%
23	ΙΝΤΕΡΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ ΚΑΙ ΖΗΜΙΩΝ	231.167,94	113.490,29	-50,91%
24	LE MONDE A.A.E.	0,00	99.528,99	0,00
25	ΩΜΕΓΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΡΙΑ	56.687,29	94.361,60	66,46%
26	GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	76.878,08	74.559,57	-3,02%
27	ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΕ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	40.680,86	67.985,76	67,12%
28	ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	18.332,58	50.412,37	174,99%
29	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.Η, ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	11.349,90	26.530,58	133,75%
30	DEUTSCHE UNIVERSA ALL.VERS.A.G.	0,00	14.759,55	0,00
31	ΕΥΡΩΠΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	0,00	5.298,68	0,00
32	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	28,42	14,21	-50,00%
33	EUROP ASSISTANCE	2.532.435,43	0,00	-100,00%
34	INTER PARTNER ASSISTANCE	2.091.614,84	0,00	-100,00%
35	MAPFRE ASSISTENCIA	3.019.884,34	0,00	-100,00%
36	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.Γ.Α.	41.399,86	0,00	-100,00%
37	ΜΕΤΡΟΛΑΙΦ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	108.460,50	-1.627,02	-101,50%
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**38.270.705,98**	**32.839.959,27**	**-14,19%**
	Γενικά Σύνολα Ασφαλίσεων κατά Ζημιών	**1.584.815.485,56**	**1.788.477.854,35**	**12,85%**

Κλάδος Ασφάλισης: Λοιπές ζημιές αγαθών (9)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	14.080.374,62	15.655.953,93	11,19%
2	GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	10.221.778,55	14.715.631,87	43,96%
3	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	9.952.052,40	9.629.565,45	-3,24%
4	ΑΛΦΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	6.923.316,19	8.746.470,01	26,33%
5	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε..	7.159.593,55	8.113.351,16	13,32%
6	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	6.093.271,96	7.194.669,47	18,08%
7	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	3.316.114,17	4.701.858,64	41,79%
8	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	2.933.990,65	4.080.256,00	39,07%
9	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	4.873.204,53	3.736.095,29	-23,33%
10	NATIONAL UNION FIRE INSURANCE COMPANY OF PITTSBURGH	1.061.359,61	2.723.352,74	156,59%
11	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	2.446.508,39	2.579.877,42	5,45%
12	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	2.204.639,18	2.441.208,01	10,73%
13	LE MONDE A.A.E.	69.668,11	2.108.042,75	2925,84%
14	GERLING KONZERN UAC	2.428.611,68	2.081.238,87	-14,30%
15	INTERNATIONAL HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	1.535.670,66	1.900.359,69	23,75%
16	EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	1.264.918,28	1.756.821,15	38,89%
17	COMMERCIAL VALUE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	636.564,24	1.716.515,29	169,65%
18	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	822.020,14	1.401.357,78	70,48%
19	ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	1.808.936,17	1.373.133,86	-24,09%
20	ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	415.801,96	1.273.198,32	206,20%
21	ΕΥΡΩΠΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	805.771,35	912.105,89	13,20%
22	CGU ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	1.125.112,92	841.757,48	-25,18%
23	ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΚΥΠΡΟΥ ΛΤΔ	0,00	712.081,44	0,00
24	ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	384.458,06	459.048,86	19,40%
25	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	160.809,94	415.379,49	158,30%
26	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	307.231,85	382.372,10	24,46%
27	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	231.441,69	337.701,08	45,91%
28	ΩΜΕΓΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΡΙΑ	396.947,35	304.539,67	-23,28%
29	ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	168.734,92	266.860,35	58,15%
30	ΟΡΙΖΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	387.151,59	253.039,94	-34,64%
31	ΙΝΤΕΡΛΑΪΦ (INTERLIFE) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	204.585,60	245.350,70	19,93%
32	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	118.907,19	165.435,18	39,13%
33	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	182.787,96	155.875,98	-14,72%
34	ΠΟΣΕΙΔΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	203.072,39	149.635,99	-26,31%
35	ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	37.364,03	145.949,79	290,62%
36	VICTORIA ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	90.399,93	118.488,61	31,07%
37	ΑΜΥΝΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	86.764,61	83.652,83	-3,59%
38	ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	35.294,36	43.546,69	23,38%
39	ΜΕΤΡΟΛΑΙΦ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	613.174,76	31.844,88	-94,81%
40	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	12.176,97	31.635,98	159,80%
41	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	26.164,31	31.351,71	19,83%
42	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	43.978,52	26.006,31	-40,87%
43	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	12.204,01	17.848,80	46,25%
44	ΠΕΡΣΟΝΑΛ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	6.588,78	6.244,15	-5,23%
45	MALAYAN INSURANCE COMPANY INC	0,00	2.684,63	0,00
46	DEUTSHE UNIVERSA ALL.VERS.A.G.	1.505,30	2.463,94	63,68%
47	ΕΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	0,00	994,81	0,00
48	ΑΣΤΡΑ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	4.036,99	775,86	-80,78%
49	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.Η, ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	650,93	554,25	-14,85%
50	AXA INSURANCE P.L.C.	2.816,47	0,00	-100,00%
51	ECCLESIASTICAL INS OFF PLC	13.547,00	0,00	-100,00%
52	MITSUI SUMITOMO INS C.O. EUROPE L.T.D.	5.559,94	0,00	-100,00%
53	NATIONALE SUISSE CO D' ASS	9.715,39	0,00	-100,00%
54	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.Γ.Α	602.495,00	0,00	-100,00%
55	ROYAL AND SUN ALLIANCE INS PLC	1.212.710,19	0,00	-100,00%
56	TOKIO MARINE (EUROPE) INS L.T.D	52.522,79	0,00	-100,00%
57	UNITED A.A.E.	44.823,24	0,00	-100,00%
58	ΚΥΠΡΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	298.365,58	0,00	-100,00%
59	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.	1.919,90	0,00	-100,00%
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**88.140.186,85**	**104.074.185,09**	**18,08%**

Κλάδος Ασφάλισης: Αστική ευθύνη από θαλάσσια, λιμναία και ποτάμια σκάφη (12)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	1.474.166,04	1.588.878,17	7,78%
2	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	767.685,22	747.217,78	-2,67%
3	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε.	370.681,59	410.471,45	10,73%
4	COMMERCIAL VALUE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	152.902,15	366.073,57	139,42%
5	ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	349.173,45	351.830,92	0,76%
6	GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	266.208,87	225.821,82	-15,17%
7	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	188.630,16	206.540,86	9,50%
8	ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	99.305,69	144.882,80	45,90%
9	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	107.328,15	140.939,63	31,32%
10	ΑΛΦΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	136.574,46	134.415,29	-1,58%
11	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	125.491,25	131.814,86	5,04%
12	ΙΝΤΕΡΛΑΪΦ (INTERLIFE) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	80.148,27	94.184,14	17,51%
13	VICTORIA ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	75.652,65	88.536,52	17,03%
14	ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	61.696,41	83.108,26	34,71%
15	CGU ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	0,00	71.332,72	0,00
16	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	65.052,39	65.951,39	1,38%
17	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	36.599,45	51.046,80	39,47%
18	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	0,00	49.242,38	0,00
19	INTERNATIONAL HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	21.126,58	41.017,12	94,15%
20	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	15.683,15	20.656,85	31,71%
21	ΟΡΙΖΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	1.076,76	1.020,76	-5,20%
22	ΕΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	0,00	86,83	0,00
23	LE MONDE A.A.E.	2.736,43	0,00	-100,00%
24	NATIONALE SUISSE CO D' ASS	3,40	0,00	-100,00%
25	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.Γ.Α	129.558,32	0,00	-100,00%
26	UNITED A.A.E.	43.102,32	0,00	-100,00%
27	MALAYAN INSURANCE COMPANY INC	0,00	-216,00	0,00
28	ΜΕΤΡΟΛΑΙΦ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	31.294,35	-531,95	-101,70%
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**4.601.877,51**	**5.014.322,97**	**8,96%**

Κλάδος Ασφάλισης: Αστική ευθύνη από αεροσκάφη (11)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	6.674.759,49	919.644,35	-86,22%
2	GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	12.611,48	752.248,60	5864,79%
3	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε..	175.638,44	188.208,47	7,16%
4	ΙΝΤΕΡΛΑΪΦ (INTERLIFE) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	1.126,84	971,84	-13,76%
5	LE MONDE A.A.E.	0,00	-509,90	0,00
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**6.864.136,25**	**1.860.563,36**	**-72,89%**

Κλάδος Ασφάλισης: Αστική ευθύνη από χερσαία αυτοκίνητα οχήματα (10)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	175.808.678,22	173.264.323,79	-1,45%
2	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	79.632.923,05	86.116.822,49	8,14%
3	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	57.166.000,21	60.032.331,30	5,01%
4	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε..	39.614.553,38	45.013.253,45	13,63%
5	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	28.483.868,47	37.086.676,86	30,20%
6	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	35.317.985,22	34.938.475,24	-1,07%
7	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	28.175.363,13	33.407.981,14	18,57%
8	COMMERCIAL VALUE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	16.478.836,25	33.264.328,77	101,86%
9	ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	16.180.786,15	33.209.558,81	105,24%
10	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	25.602.220,12	31.674.116,52	23,72%
11	VICTORIA ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	24.460.051,23	27.263.127,13	11,46%
12	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	25.843.866,99	27.029.132,22	4,59%
13	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	22.514.138,04	22.101.296,43	-1,83%
14	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	21.132.444,52	21.937.313,89	3,81%
15	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	14.481.185,08	16.516.976,72	14,06%
16	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	10.127.468,42	15.090.081,84	49,00%
17	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	11.235.210,08	13.056.660,12	16,21%
18	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	9.048.703,58	12.825.536,06	41,74%
19	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	9.851.799,36	12.614.340,66	28,04%
20	DEUTSCHE UNIVERSA ALL.VERS.A.G.	11.779.484,08	11.489.172,12	-2,46%
21	ΑΛΦΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	12.358.197,58	11.038.362,57	-10,68%
22	ΑΣΤΡΑ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	7.581.264,79	9.879.573,21	30,32%
23	ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	6.860.670,57	9.027.796,36	31,59%
24	ΩΜΕΓΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΡΙΑ	3.460.575,96	8.378.411,33	142,11%
25	INTERNATIONAL HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	5.435.204,79	8.041.568,85	47,95%
26	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	5.931.459,22	7.355.143,45	24,00%
27	ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ.	6.996.932,45	7.198.986,83	2,89%
28	LE MONDE A.A.E.	6.521.874,30	6.426.960,63	-1,46%
29	ΙΝΤΕΡΛΑΪΦ (INTERLIFE) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	5.095.095,69	6.376.272,01	25,15%
30	ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΕ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	4.566.547,61	5.984.983,18	31,06%
31	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΕ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	4.419.038,03	5.778.506,73	30,76%
32	ΕΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	0,00	5.315.708,24	0,00
33	ΠΕΡΣΟΝΑΛ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	3.187.429,46	5.019.438,95	57,48%
34	GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	6.389.251,53	4.861.214,29	-23,92%
35	ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	4.414.427,51	4.724.085,52	7,01%
36	CGU ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	5.101.253,07	4.627.764,24	-9,28%
37	ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	1.300.255,99	4.173.582,32	220,98%
38	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.Η, ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	3.772.024,76	4.112.996,09	9,04%
39	ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	3.014.270,62	3.981.248,83	32,08%
40	ΣΙΔΕΡΗΣ Γ. Α.Ε.Γ.Α.	3.816.923,45	3.902.975,21	2,25%
41	NATIONAL UNION FIRE INSURANCE COMPANY OF PITTSBURGH	3.018.813,48	3.471.077,62	14,98%
42	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	3.190.186,92	3.207.396,48	0,54%
43	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	1.522.463,23	1.676.772,22	10,14%
44	ΠΟΣΕΙΔΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	1.915.833,46	1.667.060,05	-12,99%
45	ΟΡΙΖΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	995.404,74	1.016.465,49	2,12%
46	MALAYAN INSURANCE COMPANY INC	0,00	1.010.083,81	0,00
47	ΕΥΡΩΠΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	731.451,27	870.094,23	18,95%
48	EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	212.241,97	212.892,29	0,31%
49	ECCLESIASTICAL INS OFF PLC	12.182,00	0,00	-100,00%
50	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.Γ.Α	12.796.469,75	0,00	-100,00%
51	SCHWARZMEER UND OSTSEE (SOVAG)	1.422.564,28	0,00	-100,00%
52	TOKIO MARINE (EUROPE) INS L.T.D	54.260,80	0,00	-100,00%
53	UNITED A.A.E.	770.266,67	0,00	-100,00%
54	ΜΕΤΡΟΛΑΙΦ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	8.118.795,07	-219.552,86	-102,70%
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**797.919.196,60**	**887.049.373,73**	**11,17%**

Κλάδος Ασφάλισης Νομική προστασία (17)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	D.A.S HELLAS ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΗΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ	3.496.434,02	3.985.510,65	13,99%
2	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	3.364.464,72	3.507.385,85	4,25%
3	ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	1.246.098,41	2.546.109,09	104,33%
4	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε..	2.427.144,55	2.542.795,84	4,76%
5	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	2.290.654,11	2.145.941,90	-6,32%
6	ARAG	1.311.622,57	1.482.335,72	13,02%
7	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	760.264,19	1.197.355,07	57,49%
8	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	1.063.701,67	1.078.785,88	1,42%
9	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	356.004,00	1.009.497,57	183,56%
10	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	1.120.318,11	966.683,52	-13,71%
11	COMMERCIAL VALUE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	266.307,00	631.108,10	136,99%
12	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	559.412,90	546.648,36	-2,28%
13	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	369.798,04	522.171,41	41,20%
14	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	366.148,59	464.906,79	26,97%
15	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΕ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	289.069,93	450.814,59	55,95%
16	ΑΣΤΡΑ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	208.953,66	364.127,45	74,26%
17	ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	315.714,97	323.054,52	2,32%
18	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	139.978,33	299.378,56	113,87%
19	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	149.195,40	260.938,10	74,90%
20	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	129.108,87	182.612,15	41,44%
21	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	105.047,17	164.754,50	56,84%
22	LE MONDE A.A.E.	145.892,65	150.692,25	3,29%
23	ΙΝΤΕΡΛΑΪΦ (INTERLIFE) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	107.393,17	144.733,98	34,77%
24	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	88.975,54	99.756,42	12,12%
25	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	35.552,72	45.232,48	27,23%
26	ΕΥΡΩΠΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	46.570,36	40.295,08	-13,47%
27	GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	35.643,61	37.551,20	5,35%
28	ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	119,84	37.419,35	31124,42%
29	ΕΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	0,00	41,43	0,00
30	INTER PARTNER ASSISTANCE	12.641,82	0,00	-100,00%
31	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.Γ.Α.	452.578,41	0,00	-100,00%
32	ΙΝΤΕΡ ΕΛΛΑΣ Α.Α.Ε. Ο Β Ζ	45,00	0,00	-100,00%
33	ΜΕΤΡΟΛΑΙΦ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	42.056,90	-714,53	-101,70%
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**21.302.911,23**	**25.227.923,28**	**18,42%**

Κλάδος Ασφάλισης: Γενική αστική ευθύνη (13)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	3.353.028,56	5.454.257,39	62,67%
2	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε..	4.569.204,52	4.971.608,16	8,81%
3	ΑΛΦΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	4.314.258,87	3.393.706,34	-21,34%
4	GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	2.499.816,81	3.324.847,45	33,00%
5	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	2.089.030,38	2.788.852,60	33,50%
6	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	1.705.194,32	2.619.550,71	53,62%
7	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	3.852.695,82	2.552.959,04	-33,74%
8	GERLING KONZERN UAC	2.102.311,47	2.347.105,93	11,64%
9	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	1.602.474,15	2.228.848,10	39,09%
10	NATIONAL UNION FIRE INSURANCE COMPANY OF PITTSBURGH	721.024,10	1.977.855,69	174,31%
11	ΟΡΙΖΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	492.214,38	1.410.358,24	186,53%
12	ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	769.609,43	1.014.898,02	31,87%
13	COMMERCIAL VALUE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	385.188,11	995.787,59	158,52%
14	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	842.550,24	928.272,24	10,17%
15	ΕΥΡΩΠΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	397.977,85	489.960,54	23,11%
16	VICTORIA ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	390.586,93	457.571,12	17,15%
17	CGU ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	53.316,62	387.676,97	627,12%
18	ΙΝΤΕΡΛΑΪΦ (INTERLIFE) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	80.949,75	283.459,58	250,17%
19	ΩΜΕΓΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΡΙΑ	287.447,99	249.796,89	-13,10%
20	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	163.373,63	223.287,00	36,67%
21	LE MONDE A.A.E.	116.737,92	209.215,20	79,22%
22	ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	252.241,75	204.264,13	-19,02%
23	ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	133.300,10	185.280,28	38,99%
24	INTERNATIONAL HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	171.360,20	179.336,58	4,65%
25	ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΚΥΠΡΟΥ ΛΤΔ	0,00	164.445,70	0,00
26	ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ.	149.877,77	159.611,91	6,49%
27	ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	136.762,42	119.968,95	-12,28%
28	ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	24.839,87	109.952,41	342,64%
29	EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	96.785,31	105.343,14	8,84%
30	ΣΙΔΕΡΗΣ Γ. Α.Ε.Γ.Α.	27.092,46	69.077,47	154,97%
31	ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	50.794,29	67.152,35	32,20%
32	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	75.059,79	66.131,62	-11,89%
33	ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	43.725,30	61.535,37	40,73%
34	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	74.164,31	45.102,00	-39,19%
35	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	27.282,03	30.909,73	13,30%
36	ΕΥΡΩΠΑΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	27.862,18	27.513,39	-1,25%
37	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	49.105,74	23.466,02	-52,21%
38	ΠΕΡΣΟΝΑΛ ΙΝΣΟΥΡΑΝΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	12.463,62	19.871,66	59,44%
39	DEUTSCHE UNIVERSA ALL.VERS.A.G.	12.301,84	17.286,64	40,52%
40	ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	14.768,31	15.857,14	7,37%
41	ΜΕΤΡΟΛΑΙΦ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	274.705,93	9.114,70	-96,68%
42	ΠΟΣΕΙΔΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	4.454,50	5.370,40	20,56%
43	ΕΟΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	0,00	5.201,25	0,00
44	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	8.107,10	4.781,86	-41,02%
45	ΣΚΟΥΡΤΗΣ Γ.Η, ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	5.903,87	3.588,83	-39,21%
46	MALAYAN INSURANCE COMPANY INC	0,00	1.787,74	0,00
47	ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΕ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	1.609,16	765,69	-52,42%
48	ΑΣΤΡΑ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	2.005,33	387,99	-80,65%
49	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΥΓΕΙΑΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ ΒΟΗΘΕΙΑΣ	293,31	296,02	0,92%
50	MITSUI SUMITOMO INS CO EUROPE L.T.D.	8.764,05	0,00	-100,00%
51	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.Γ.Α.	412.020,21	0,00	-100,00%
52	ROYAL AND SUN ALLIANCE INS PLC	295.658,90	0,00	-100,00%
53	TOKIO MARINE (EUROPE) INS L.T.D.	5.994,77	0,00	-100,00%
54	UNITED A.A.E.	42.872,88	0,00	-100,00%
55	ΚΥΠΡΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	66.882,26	0,00	-100,00%
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**33.298.051,41**	**40.013.275,77**	**20,17%**

Κλάδος Ασφάλισης: Διάφορες χρηματικές απώλειες (16)

	Επωνυμία Εταιρίας	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2002	Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ
1	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ Α.Ε.	5.892.616,05	6.124.802,17	3,94%
2	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	1.516.757,08	1.870.849,85	23,35%
3	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	683.465,96	1.019.415,77	49,15%
4	NATIONAL UNION FIRE INSURANCE COMPANY OF PITTSBURGH	280.059,00	556.563,42	98,73%
5	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	303.201,29	497.859,58	64,20%
6	GENERALI HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	354.582,38	405.970,17	14,49%
7	ΕΛΛΑΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	1.242.316,75	403.816,73	-67,49%
8	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	760.189,74	232.017,52	-69,48%
9	COMMERCIAL VALUE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	54.059,92	188.993,69	249,60%
10	ΟΡΙΖΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	210.156,18	188.968,44	-10,08%
11	LE MONDE A.A.E.	83.419,18	183.913,42	120,47%
12	ΩΜΕΓΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΡΙΑ	482.673,48	155.170,04	-67,85%
13	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	94.245,39	134.362,70	42,57%
14	INTERNATIONAL HELLAS ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	76.536,53	76.104,60	-0,56%
15	EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	63.055,06	51.503,73	-18,32%
16	ΙΝΤΕΡΛΑΪΦ (INTERLIFE) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	7.180,44	30.285,14	321,77%
17	ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	0,00	14.425,54	0,00
18	ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ	4.158,00	12.912,51	210,55%
19	ΕΥΡΩΣΤΑΡ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΚΑΤΑ ΖΗΜΙΩΝ	9.084,89	9.390,78	3,37%
20	ΓΕΝΙΚΑΙ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΚΥΠΡΟΥ ΛΤΔ	0,00	8.140,56	0,00
21	ΣΙΔΕΡΗΣ Γ. Α.Ε.Γ.Α.	5.590,20	5.039,31	-9,85%
22	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	5.918,96	2.788,02	-52,90%
23	ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	1.848,67	2.550,05	37,94%
24	ΙΜΠΕΡΙΑΛ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.Γ.Α.	1.827,53	1.450,61	-20,62%
25	ΜΕΤΡΟΛΑΙΦ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	59.522,34	1.330,17	-97,77%
26	ΑΣΤΡΑ Α.Ε.Ε.Γ.Α.	7.579,07	1.245,63	-83,56%
27	MITSUI SUMITOMO INS CO EUROPE L.T.D.	26.019,98	0,00	-100,00%
28	NATIONALE SUISSE CO D' ASS	31.844,00	0,00	-100,00%
29	ROYAL AND SUN ALLIANCE INS PLC	37.911,36	0,00	-100,00%
30	TOKIO MARINE (EUROPE) INS L.T.D.	12.350,49	0,00	-100,00%
31	UNITED A.A.E.	111.342,44	0,00	-100,00%
32	ΑΜΥΝΑ Α.Ε.Γ.Α.	146,74	0,00	-100,00%
33	ΚΥΠΡΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	581,82	0,00	-100,00%
	Γενικά Σύνολα Κλάδου Ασφάλισης	**12.420.240,92**	**12.179.870,15**	**-1,94%**

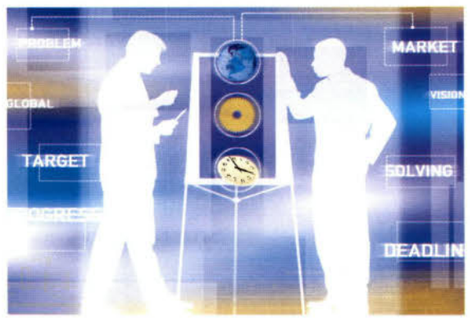
	ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ			
	Κλάδος Ζωής (I)			
	Επωνυμία Εταιρίας	*Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2002*	*Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2003*	*% ΔΙΑΦΟΡΑ*
1	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ	138.467.945,13	143.160.564,91	3,39%
2	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ Α.Ε.	139.515.664,16	141.329.621,88	1,30%
3	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	96.595.321,85	100.292.351,46	3,83%
4	EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	21.504.030,82	69.924.802,83	225,17%
5	AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY (ALICO)	57.822.277,14	68.041.130,84	17,67%
6	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	60.181.630,14	64.821.084,14	7,71%
7	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	54.750.638,70	54.791.864,08	0,08%
8	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	44.746.450,66	53.375.269,76	19,28%
9	ΑΛΦΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	38.144.670,96	46.259.828,36	21,27%
10	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	24.994.409,16	32.346.879,44	29,42%
11	COMMERCIAL VALUE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	11.474.322,92	25.798.887,64	124,84%
12	GENERALI LIFE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	13.217.356,00	14.274.684,58	8,00%
13	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ	11.093.788,68	11.588.304,07	4,46%
14	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	11.530.261,58	11.220.517,45	-2,69%
15	ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΑΑΪΦ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	9.609.158,61	11.069.042,36	15,19%
16	ING - ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ	4.928.319,57	9.612.664,58	95,05%
17	V.D.V. LEBEN INTERNATIONAL ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	8.309.136,47	7.572.259,82	-8,87%
18	ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΖΩΗΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ	525.812,16	4.596.014,49	774,06%
19	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	3.104.494,84	3.165.246,40	1,96%
20	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ	794.776,80	1.983.492,23	149,57%
21	VICTORIA ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ	1.330.415,04	1.350.938,89	1,54%
22	LA VIE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ	275.023,70	1.194.553,53	334,35%
23	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	909.696,12	1.051.642,07	15,60%
24	ΑΑΪΚΗ ΖΩΗΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	465.568,97	974.371,65	109,29%
25	EUROLIFE LTD-ΚΥΠΡΟΥ ΖΩΗΣ	109.648,07	534.124,33	387,13%
26	LE MONDE Ασφαλιστική Ανώνυμος Εταιρία	247.371,10	422.220,86	70,68%
27	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	137.510,98	163.491,44	18,89%
28	ΟΡΙΖΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	149.181,41	123.433,13	-17,26%
29	ΙΜΠΕΡΙΟ ΑΑΪΦ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ Α.Ε.	81.196,18	57.148,45	-29,62%
30	ΚΥΚΛΑΔΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ	1.525,52	1.525,52	0,00%
31	CITYLIFE S.A.-N.V.	2.624.724,31	0,00	-100,00%
32	COMMERCIAL VALUE ΖΩΗΣ	4.400.064,60	0,00	-100,00%
33	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.A. ΖΩΗΣ	9.290.318,09	0,00	-100,00%
34	ΠΟΣΕΙΔΩΝ Α.Α.Ε.ΖΩΗΣ	111,06	-222,16	-300,00%
	Γενικό Σύνολο Κλάδου Ασφάλισης	***771.332.823,52***	***881.097.739,05***	***14,23%***

	Κλάδος Κεφαλαιοποίησης (VI)			
	Επωνυμία Εταιρίας	*Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2002*	*Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2003*	*% ΔΙΑΦΟΡΑ*
1	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ Α.Ε..	219.355,01	202.337,83	-7,76%
2	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	38.951,64	179.657,78	361,23%
3	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	20.994,69	19.930,60	-5,07%
	Γενικό Σύνολο Κλάδου Ασφάλισης	***279.301,34***	***401.926,21***	***43,90%***

	Κλάδος Διαχείρισης Ομαδικών Συνταξιοδοτικών Ταμείων (Κεφαλαίων) (VII)			
	Επωνυμία Εταιρίας	*Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2002*	*Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2003*	*% ΔΙΑΦΟΡΑ*
1	AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY (ALICO)	65.445.289,60	107.206.859,79	63,81%
2	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	26.600.110,56	46.201.351,05	73,69%
3	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	42.380.336,12	40.126.719,21	-5,32%
4	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	5.203.609,66	18.423.972,21	254,06%
5	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	6.664.257,42	7.256.529,37	8,89%
6	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ Α.Ε.	7.579.567,36	7.175.234,26	-5,33%
7	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	5.654.716,22	7.067.016,45	24,98%
8	GENERALI LIFE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	3.561.285,34	6.801.206,64	90,98%
9	ING - ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ	1.485.799,72	3.316.100,53	123,19%
10	ΑΛΦΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	2.024.721,39	2.200.856,97	8,70%
11	ΟΡΙΖΩΝ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	2.298.396,15	1.584.077,84	-31,08%
12	ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΑΑΪΦ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	1.212.185,39	1.237.143,31	2,06%
13	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ	4.063.452,72	985.137,42	-75,76%
14	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ	800.782,66	929.118,75	16,03%
15	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	298.496,78	718.944,16	140,85%
16	ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	101.053,11	125.135,41	23,83%
17	ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ	23.192,28	118.908,49	412,71%
18	ΑΑΪΚΗ ΖΩΗΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	0,00	63.214,06	0,00
19	VICTORIA ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ	0,00	20.739,84	0,00
20	EFG ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΖΩΗΣ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	57.287,21	15.405,85	-73,11%
21	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	1.031,76	1.031,69	-0,01%
22	COMMERCIAL VALUE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	260.614,51	0,00	-100,00%
23	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.A. ΖΩΗΣ	7.579,12	0,00	-100,00%
	Γενικό Σύνολο Κλάδου Ασφάλισης	***175.723.765,08***	***251.974.703,30***	***43,16%***
	Γενικό Σύνολο Ασφαλίσεων Ζωής	***1.293.713.392,56***	***1.435.381.649,57***	***10,95%***
	Γενικό Σύνολο Ασφαλιστρων από Πρωτασφαλίσεις	***2.878.528.878,12***	***3.223.859.503,92***	***12,00%***

	Κλάδος Ασφάλισης Ζωής που Συνδέονται με Επενδύσεις (III)			
	Επωνυμία Εταιρίας	*Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2002*	*Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2003*	*% ΔΙΑΦΟΡΑ*
1	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	78.713.622,66	80.942.759,60	2,83%
2	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ Α.Ε.	97.673.517,20	61.756.141,93	-36,77%
3	ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	34.175.111,93	27.542.965,04	-19,41%
4	ING ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ	29.390.311,15	25.092.302,52	-14,62%
5	AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY (ALICO)	19.821.437,66	22.864.916,60	15,30%
6	COMMERCIAL VALUE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	11.330.494,05	21.808.229,63	92,47%
7	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	17.147.020,70	17.318.503,31	1,00%
8	ΑΛΦΑ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	15.885.972,72	10.643.972,06	-33,00%
9	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	5.098.864,86	7.671.197,84	50,46%
10	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	4.848.692,00	7.180.688,67	48,10%
11	ΙΝΤΕΡΝΑΣΙΟΝΑΛ ΑΑΪΦ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	6.154.374,72	6.445.083,63	4,72%
12	GENERALI LIFE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	4.038.859,19	4.295.518,06	6,35%
13	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	2.019.562,42	1.669.804,16	-17,32%
14	UNIVERSAL LIFE (ΕΛΛΑΣ) ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ	263.728,75	234.711,33	-11,00%
15	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	76.998,51	42.236,84	-45,15%
16	ΑΑΪΚΗ ΖΩΗΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	0,00	976,56	0,00
17	COMMERCIAL VALUE ΖΩΗΣ	13.710.925,23	0,00	-100,00%
18	NORDSTERN COLONIA HELLAS A.E.A. ΖΩΗΣ	73.931,51	0,00	-100,00%
	Γενικό Σύνολο Κλάδου Ασφάλισης	***340.423.225,36***	***295.500.007,85***	***-13,20%***

	Κλάδος Ασφάλισης Υγείας (ατυχήματα, ασθένεια) (IV)			
	Επωνυμία Εταιρίας	*Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2002*	*Ασφάλιστρα από Πρωτασφαλίσεις 2003*	*% ΔΙΑΦΟΡΑ*
1	LA VIE ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ	2.122.046,53	2.382.512,64	12,27%
2	ALLIANZ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ	1.664.741,97	2.206.649,91	32,55%
3	ΕΘΝΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ	934.924,18	1.410.223,29	50,84%
4	ΦΟΙΝΙΞ - ΜΕΤΡΟΛΑΪΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε.	286.369,40	390.720,47	36,44%
5	ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΖΩΗΣ	135.014,94	140.295,68	3,91%
6	ΑΑΪΚΗ ΖΩΗΣ ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ	74.030,24	135.457,46	82,98%
7	ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.	684.191,79	98.476,11	-85,61%
8	ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ Α.Ε.	39.383,42	36.596,53	-7,08%
9	ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ	13.574,79	6.342,07	-53,28%
	Γενικό Σύνολο Κλάδου Ασφάλισης	***5.954.277,26***	***6.807.273,16***	***14,33%***



Οι Πρωτιές Συνεχίζονται!

Πετύχαμε τις 5 πρώτες θέσεις σε απόδοση τη διετία 2002-2003!

Συγκριτικές Αποδόσεις Unit Linked Προϊόντων Διετίας 02-03

ΟΝΟΜΑΣΙΑ UNIT LINKED	2002 (%)	2003 (%)	2 ΕΤΙΑ (%)
1. PHOENIX METROLIFE-STAR LIFE VI (EUR)	14,69	16,36	**33,45%**
2. PHOENIX METROLIFE-STAR LIFE V (EUR)	15,54	13,03	**30,59%**
3. PHOENIX METROLIFE-STAR LIFE VII (EUR)	15,71	11,07	**28,52%**
4. PHOENIX METROLIFE-STAR LIFE III & IV (EUR)	14,26	11,26	**27,13%**
5. PHOENIX METROLIFE- ΣΥΝΤΑΞΗ ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΕΓΓΥΗΣΗ 3%	11,73	9,16	**21,96%**
6. EUROLAND IAN 2011	13,42	5,87	20,08%
7. EUROLAND ΔΕΚ 2010	10,26	6,24	17,14%
8. EUROLAND ΟΚΤ 2010	8,65	6,36	15,56%
9. EUROLAND ΣΕΠΤ 2010	8,02	6,37	14,90%
10. EUROLAND 2011 PLUS	8,06	5,99	14,53%

Τα προϊόντα ***"STAR LIFE"*** *τύπου Unit Linked της* ***ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ,*** ***συνέχισαν τη δυναμική τους πορεία*** κατακτώντας την τελευταία διετία τις ***5 πρώτες θέσεις σε απόδοση,*** *ανάμεσα σε αντίστοιχα προϊόντα της αγοράς!*

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ EMPORIKI BANK

Νέα Αντίληψη και στις Επενδύσεις

Call Center: 800 11 93 800

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

NATIONAL COMMUNICATION

ALICO AIG Life

40 χρόνια στην Ελλάδα: Κριτήριο αξιών

Σαράντα χρόνια φερεγγυότητας και αξιοπιστίας. Σαν να λέμε Alico. Σαράντα χρόνια, γεμάτα επιτυχίες, ασφάλιστρα, κέρδη αλλά κυρίως ανάδειξη της ουσίας, της έννοιας, της ασφάλισης, δηλαδή της κάλυψης, της αποζημίωσης, της απόδοσης. Τρεις λέξεις συνώνυμες με την Alico και την ιστορία της στην Ελλάδα. Μιας ιστορίας 40 ετών.

Στις 4 Μαρτίου πραγματοποιήθηκε με εξαιρετική επιτυχία στο ξενοδοχείο Athenaeum Intercontinental ο εορτασμός της επετείου των 40 χρονών της ALICO AIG Life στην Ελλάδα.

Ήταν μια λαμπρή διπλή γιορτή. Στο πρώτο μέρος απονεμήθηκαν τα βραβεία και οι διακρίσεις σε όλους τους συνεργάτες της Εταιρίας οι οποίοι το 2003 ξεχώρισαν με τις επιδόσεις, την υπευθυνότητα και τον επαγγελματισμό τους και συνέβαλαν ώστε η ALICO AIG Life να αναδειχθεί, για άλλη μια χρονιά, η κορυφαία ασφαλιστική εταιρία Ζωής στην Ελλάδα με εντυπωσιακά παραγωγικά αποτελέσματα.

Το δεύτερο μέρος ήταν αφιερωμένο στα 40 χρόνια της Εταιρίας, που ήταν χρόνια δημιουργικότητας και πρωτοπορίας και την έχουν αναδείξει σε πραγματικό κριτήριο αξιών στην ασφαλιστική αγορά.

Την πανηγυρική εκδήλωση της ALICO AIG Life τίμησαν με την παρουσία τους όλοι οι άνθρωποι της Εταιρίας αλλά και πολλοί ακόμη προσκεκλημένοι: ηγετικά στελέχη από συνεργαζόμενους φορείς και επιχειρήσεις, πελάτες με πολυετή ατομικά και ομαδικά συμβόλαια καθώς και εκπρόσωποι από τον ασφαλιστικό τύπο.

Από τις πιο συγκινητικές στιγμές ήταν όταν η Εταιρία τίμησε ασφαλισμένους της που την εμπιστεύονται με ασφαλιστήρια σε ισχύ εδώ και 40 χρόνια, αλλά και παλαιούς συνεργάτες της, όπως οι κ.κ. Δ. Κοντομηνάς, Ν. Δημαράς και Ι. Πολίτης που βρέθηκαν σε καίριες θέσεις στο ξεκίνημά της στη χώρα μας και σήμερα δραστηριοποιούνται ακόμα στην ασφαλιστική αγορά.

Η σημαντική επέτειος των 40 χρόνων της ALICO AIG Life Ελλάδας συνέπεσε και με την επέτειο των 25 χρόνων με την Εταιρία του Προέδρου της Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, του κυρίου Ανδρέα Βασιλείου. Σε αναγνώριση του έργου του, αυτήν την ξεχωριστή βραδιά οι άνθρωποι της ALICO AIG Life Ελλάδας τίμησαν συμβολικά τον κ. Ανδρέα Βασιλείου, ο οποίος χειροκροτήθηκε θερμά από όλους τους παρευρισκόμενους.

Η βραδιά ολοκληρώθηκε με ένα πολύ ωραίο δείπνο και ένα εξαιρετικό μουσικό πρόγραμμα αφιερωμένο στο διαχρονικό έργο του συνθέτη Μίμη Πλέσσα, ο οποίος συγκαταλέγεται ανάμεσα στους παλαιότερους ασφαλισμένους της Εταιρίας.

ΣΩΤΗΡΗΣ ΤΑΓΚΟΠΟΥΛΟΣ
Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδας

M. GREENBERG, Chairman & CEO – AIG

«Σημαντική συνεισφορά»

Εξαιρετικά τιμητικός ήταν ο βιντεοσκοπημένος χαιρετισμός του κ. M. Greenberg, Chairman & CEO του AIG, ο οποίος αξιολόγησε ιδιαίτερα θετικά τη συμβολή της ALICO AIG Life στην ποιότητα του ασφαλιστικού έργου στην Ελλάδα.

Όπως τόνισε: *«Είναι χαρά μου να συμμετέχω στην τιμή που γίνεται στην ελληνική Εταιρία μας με την ευκαιρία της 40ής επετείου της. Λυπάμαι που δεν μπορώ να παρευρίσκομαι στην εκδήλωση. Ο Ανδρέας Βασιλείου που είναι μαζί σας, θα συγχαρεί τους συνεργάτες μας, τους εργαζόμενους, και τους Ασφαλισμένους μας για την υποστήριξή τους όλα αυτά τα χρόνια. Φέραμε πολλά στις ασφάλειες Ζωής στην Ελλάδα, το δίκτυο Υποκαταστημάτων, που σήμερα έχει εδραιωθεί τόσο καλά και νομίζω ότι έχουμε ηγηθεί της αγοράς με πολλούς τρόπους. Οι άνθρωποι έχουν μάθει από εμάς, άλλες Εταιρίες έχουν μάθει από εμάς και αυτή είναι μια σημαντική συνεισφορά μας στην κοινωνία.*

Αλλά οι αληθινοί ήρωες για όλα αυτά είναι οι άνθρωποι του παραγωγικού και διοικητικού συστήματος που έχουν κάνει εξαιρετική δουλειά για την ALICO στην Ελλάδα.

Σας ευχαριστώ πολύ για όσα έχετε επιτύχει και γνωρίζω ότι τις ίδιες εξαιρετικές επιδόσεις που είχατε μέχρι σήμερα θα έχετε και στο μέλλον. Καλή επιτυχία!».

«Γερά θεμέλια»

Αντίστοιχα θερμός και ο χαιρετισμός –μέσω βίντεο– του κ. R.K. Nottingham, Chairman & CEO της ALICO και Executive Vice President του AIG.

Όπως ανέφερε χαρακτηριστικά: *«Λυπάμαι πολύ που δεν μπορώ να είμαι μαζί σας απόψε, για να δω παλιούς φίλους και συνεργάτες και, φυσικά, για να γιορτάσω τη 40ή επέτειο της ALICO AIG Life στην Ελλάδα.*

Η ALICO έχει μεγάλη εμπιστοσύνη στην Ελλάδα και στο ταλέντο των Ελλήνων και αυτή η εμπιστοσύνη έχει ανταμειφθεί όλα αυτά τα χρόνια. Μια από τις πιο μεγάλες μου ικανοποιήσεις ήταν όταν η Ελλάδα, η Αθήνα, έγινε το Περιφερειακό Κέντρο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της ALICO σε νέες περιοχές, από τη Μόσχα μέχρι την Κένυα.

Χάρη στη συμβολή σας, η ανάπτυξη αυτών των νέων αγορών έγινε εφικτή. Και έχει βασιστεί στα γερά θεμέλια της δύναμης πωλήσεων στην Ελλάδα. Νιώθω επίσης πολύ υπερήφανος για την προσφορά της ALICO στην Ελλάδα και στους πελάτες μας. Εξασφαλίσαμε σιγουριά, πολύ υψηλό επίπεδο υπηρεσιών, εκπαίδευση των ανθρώπων μας, διεύρυνση επιχειρηματικών ευκαιριών και προσφέραμε υψηλά εισοδήματα και ευημερία στους εργαζόμενους και στους συνεργάτες μας.

R.K. NOTTINGHAM, Chairman & CEO – ALICO και Executive Vice President – AIG

Γνωρίζω ότι αυτό θα συνεχιστεί και θα ενταθεί ακόμη περισσότερο στο μέλλον. Η ίδια η ALICO σε παγκόσμιο επίπεδο ευημερεί και αυτό σε σημαντικό βαθμό, χάρη και στη δική σας συμβολή. Και γίνεται όλο και πιο δυνατή.

Μπορείτε να νιώθετε υπερήφανοι που είστε μέρος αυτής της μεγάλης Εταιρίας η οποία είναι μέλος του American International Group, που είναι σήμερα ο μεγαλύτερος ασφαλιστικός όμιλος στον κόσμο.

Επιτρέψτε μου να ευχαριστήσω ιδιαίτερα τις και τους συζύγους που είναι μαζί μας για τη δική τους υποστήριξη, χωρίς την οποία κανείς από εσάς δεν θα πετύχαινε αυτά που αναγνωρίζουμε απόψε.

Σας εύχομαι ό,τι το καλύτερο και προσδοκώ να σας δω πολύ σύντομα. Σας ευχαριστώ».

40 χρόνια στην Ελλάδα: εντυπωσιακά επιτεύγματα

Η ALICO AIG Life έχει διαδραματίσει καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα με ανθρώπους – παράδειγμα στην ιστορία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

ΑΝΔΡΕΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ
Executive Vice President – ALICO (worldwide)
Πρόεδρος Μέσης Ανατολής, Αφρικής & Νότιας Ασίας – ALICO
Πρόεδρος και CEO της Περιφέρειας Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης – ALICO

40 χρόνια στην Ελλάδα: Κριτήριο αξιών

ALICO AIG Life

Στη 40χρονη πορεία της πέτυχε να καθιερώσει αρχές και πρότυπα που διαμόρφωσαν την επαγγελματική πρακτική του κλάδου και αναδεικνύουν συνεχώς τις αξίες που οφείλουν όλοι να σέβονται και να υπηρετούν.

* Καθιέρωσε τον επαγγελματία Ασφαλιστικό Σύμβουλο πλήρους και αποκλειστικής απασχόλησης, που βρίσκεται πάντα στην πρώτη γραμμή της ενημέρωσης και της επαγγελματικής υπεροχής.
* Καθόρισε και στην Ελλάδα τα πρότυπα για την επιχειρησιακή δομή και τη λειτουργία της σύγχρονης ασφαλιστικής εταιρίας Ζωής.
* Ανέδειξε τη σημασία των δεικτών οικονομικής ευρωστίας και παραγωγικότητας, παραμένοντας η μοναδική διεθνής Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής στην Ελλάδα που κατέχει τις ανώτατες αξιολογήσεις για την οικονομική της ισχύ από τις κορυφαίες εταιρίες αξιολόγησης.
* Καλλιέργησε και συνεχίζει να αναπτύσσει τις πιο σύγχρονες αντιλήψεις για τη συνέπεια και το επίπεδο εξυπηρέτησης που πρέπει να απολαμβάνουν οι Ασφαλισμένοι.
* Και, από την πρώτη στιγμή μέχρι σήμερα, αλλά και για το μέλλον, αξιοποιώντας τη μοναδική τεχνογνωσία και τη διεθνή εμπειρία της, προσφέρει τα πιο αξιόπιστα προϊόντα που καλύπτουν τις πραγματικές ασφαλιστικές ανάγκες σε ατομικό και ομαδικό επίπεδο στους κλάδους Ζωής, Προσωπικών Ατυχημάτων, Υγείας και Συνταξιοδότησης.

Τα εντυπωσιακά αυτά επιτεύγματα είναι αποτέλεσμα μιας συντονισμένης συλλογικής προσπάθειας που καταβάλλουν όλοι ανεξαιρέτως οι άνθρωποι της ALICO AIG Life, αναδεικνύοντας καθημερινά τον επαγγελματισμό και τις αξίες που υπηρετούν και που έχει ιδιαίτερη ανάγκη η αγορά.

Από αριστερά: ο κ. Χ. Μιστιλλίογλου – Περιφερειακός Αντιπρόεδρος & C.O.O., η κα Α. Φιλιππακοπούλου – Marketing Executive, ο κ. Μ. Μάρκογλου – Διευθυντής Υποκαταστήματος και ο κ. Π. Αγοραστός – Διευθυντής Υποκαταστήματος μαζί με τον κ. Σ. Ταγκόπουλο κατά τη διάρκεια της τιμητικής αναγνώρισης του έργου του κ. Α. Βασιλείου.

Γόνιμο έργο

Ιδιαίτερα ικανοποιημένος ο Πρόεδρος της Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life κ. Ανδρέας Βασιλείου ευχαρίστησε θερμά όλους τους συνεργάτες για την ουσιαστική συμβολή τους στην ανοδική πορεία της Εταιρίας, επισημαίνοντας ότι η ALICO AIG Life υπήρξε πάντα μια θετική δύναμη προσφοράς και επαγγελματισμού στην αγορά, σε όλα τα επίπεδα. Αναφερόμενος στα χρόνια που έρχονται, ο κ. Βασιλείου τόνισε ότι η Εταιρία χρησιμοποιεί σταθερά κριτήρια για να διαμορφώνει την αναπτυξιακή στρατηγική της, γεγονός που προδιαγράφει με σιγουριά και την επιτυχία της στο μέλλον. Η ALICO AIG Life είναι έτοιμη να αξιοποιήσει τις μεγάλες ευκαιρίες που θα παρουσιαστούν με την ίδια υπευθυνότητα που έχει επιδείξει μέχρι σήμερα. Και ανέφερε χαρακτηριστικά: *«Οφείλουμε να διαμορφώσουμε ένα καλύτερο και ασφαλέστερο κόσμο και αυτός είναι ο επόμενος μεγάλος μας στόχος»*. Τελειώνοντας την ομιλία του, ο κ. Βασιλείου προέτρεψε όλους τους ανθρώπους της Εταιρίας να εντείνουν τις προσπάθειές τους συνεχίζοντας να παράγουν γόνιμο έργο με την ίδια πάντα αφοσίωση στις μοναδικές εταιρικές αξίες της ALICO AIG Life.

Καταξίωση και επιτυχία

Ο «οικοδεσπότης» της εκδήλωσης κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος, Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδας, είχε κάθε λόγο να νιώθει υπερήφανος για το παρελθόν, το παρόν και το –σίγουρα αισιόδοξο– μέλλον της Εταιρίας και επεσήμανε: *«Στέκομαι με ιδιαίτερο σεβασμό στην πολύτιμη συμβολή των πρωτεργατών της Εταιρίας μας, σε εκείνους που με περίσσιο ενθουσιασμό ταυτίστηκαν αμέσως με το εταιρικό μας όραμα και το έκαναν δημιουργικό έργο. Σε εκείνους που σχημάτισαν τους πρώτους πυρήνες δράσης, τα πρώτα φυτώρια επαγγελματισμού τόσο στον τομέα της παραγωγής όσο και στη διοίκηση και αγωνίστηκαν με πάθος για τις αξίες τις οποίες πάντα όλοι σεβόμαστε.*

Στα χρόνια που πέρασαν, όλοι μαζί θέσαμε τις ακλόνητες βάσεις αυτού του οικοδομήματος που είναι η ALICO AIG Life. Όλοι μας πρέπει να αισθανόμαστε υπερήφανοι για όσα έχουμε επιτύχει και δικαιωμένοι για τις επιλογές μας, οι οποίες μας έχουν καταξιώσει στη συνείδηση ολόκληρης της αγοράς. Η εμπειρία μας, η απαράμιλλη τεχνογνωσία και η κορυφαία οικονομική ισχύς της ALICO AIG Life εγγυώνται τη σιγουριά που επιζητούν οι εκατοντάδες χιλιάδες ασφαλισμένοι μας. Είμαστε ακόμα νέοι, μόλις 40 ετών, και αν ξεφύγουμε λίγο από τη σχετικότητα του χρόνου, μόλις περάσαμε τα πρώτα παραγωγικά χρόνια μας.

Σας ευχαριστώ και σας εύχομαι να είστε πάντα δημιουργικοί και ωφέλιμοι!».

Στις φωτογραφίες No 1, 4, 5, 6, 7, 8 τα βραβεία επέδωσε ο κ. Α. ΒΑΣΙΛΕΙΟΥ, Πρόεδρος της Περιφέρειας Κεντρικής & Ανατολικής Ευρώπης.
Στις φωτογραφίες No 9, 10, 11, 12, 18, 19, 20 τα βραβεία επέδωσε ο κ. Σ. ΤΑΓΚΟΠΟΥΛΟΣ, Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδας.
Στις φωτογραφίες No 2, 13, 14, 15, 16, 17 τα βραβεία επέδωσε ο κ. Μ. ΧΑΤΖΗΔΗΜΗΤΡΙΟΥ, Senior Regional Vice President – Agency.
Στις φωτογραφίες No 23, 24, 25, 26 τα βραβεία επέδωσε ο κ. Α. ΖΑΝΗΣ, Περιφερειακός Αντιπρόεδρος – Ασφαλίσεις Προσωπικών Ατυχημάτων & Υγείας.
Στις φωτογραφίες No 21, 22, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33 τα βραβεία επέδωσε ο κ. Θ. ΜΠΑΡΔΗΣ, Agency Director Ελλάδος.
Στις φωτογραφίες No 34, 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43 τις διακρίσεις απένειμε ο κ. Χ. ΜΙΣΤΙΛΛΙΟΓΛΟΥ, Senior Regional Vice President & C.O.O.
Στις φωτογραφίες No 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53 τις διακρίσεις απένειμε ο κ. Γ. ΜΑΝΔΗΛΑΣ, Περιφερειακός Αντιπρόεδρος – Marketing.

ΦΩΤΗΣ ΓΚΑΪΤΑΤΖΗΣ
Διευθυντής Υποκαταστήματος
• 1η θέση Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ζωής
• 1η θέση Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων
• 1η θέση Υποκατάστημα σε νέο πληρωθέν κεφάλαιο κάλυψης Ζωής στην Ευρώπη
• 3η θέση Βραβείο V.I.P. – Υποκατάστημα στην Ευρώπη

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΟΥΣΗΣ Διευθυντής Ομάδας
• 1η θέση Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Ζωής
• 1η θέση Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων
• 1η θέση Διευθυντής Ομάδας σε Διατηρησιμότητα
• 2η θέση Διευθυντής Ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια
• 1η θέση Διευθυντής Ομάδας σε νέο πληρωθέν κεφάλαιο κάλυψης Ζωής στην Ευρώπη
• 3η θέση Διευθυντής Ομάδας σε νέα ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη

Θ. ΘΕΟΔΩΡΙΔΗ
• 1η θέση Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ζωής • 1η θέση Παραγωγός σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων • 1η θέση Παραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια • 1η θέση Παραγωγός σε αριθμό νέων συμβολαίων Ζωής • 1η θέση Βραβείο V.I.P. – Παραγωγός στην Ευρώπη
• 1η θέση Παραγωγός σε νέα πληρωθέντα ετησιοποιημένα ασφάλιστρα Ζωής στην Ευρώπη • 2η θέση Παραγωγός σε νέα ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη • 2η θέση Παραγωγός της Χρονιάς στην Ευρώπη • President's Award • Μέλος του Centurion Club
• 10 χρόνια με την Εταιρία

ΧΡΗΣΤΟΣ ΣΤΑΜΑΤΟΠΟΥΛΟΣ
Διευθυντής Υποκαταστήματος
• 35 χρόνια με την Εταιρία

ΛΕΩΝΙΔΑΣ ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗΣ
Διευθυντής Υποκαταστήματος
• 35 χρόνια με την Εταιρία
• 1η θέση Υποκατάστημα σε εισπραχθέντα ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής στην Ευρώπη

ΜΙΧΑΛΗΣ ΠΙΑΤΟΠΟΥΛΟΣ
Διευθυντής Υποκαταστήματος
• 1η θέση Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα
• 2η θέση Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ζωής
• 3η θέση Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων
• 3η θέση Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ»
• 1η θέση Υποκατάστημα σε Διατηρησιμότητα – I.Q.A. στην Ευρώπη και Παγκόσμια
• 20 χρόνια με την Εταιρία

ΛΕΥΤΕΡΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ
Διευθυντής Υποκαταστήματος
• 3η θέση Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ζωής

ΓΙΩΡΓΟΣ ΙΟΡΔΑΝΙΔΗΣ
Διευθυντής Υποκαταστήματος
• 2η θέση Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων
• 1η θέση Υποκατάστημα σε ανάπτυξη νέων εργασιών σε Ομαδικές Ασφαλίσεις

ΑΛΕΞΗΣ ΜΟΡΝΤΟ
Διευθυντής Υποκαταστήματος
• 1η θέση Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων
• 2η θέση Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ»
• 1η θέση Υποκατάστημα σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη
• 2η θέση Υποκατάστημα σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων προσωπικών Ατυχημάτων Παγκόσμια

ΤΟΤΑ ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΥ
Διευθύντρια Υποκαταστήματος
• 1η θέση Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ»
• 3η θέση Υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια

ΛΟΥΚΑΣ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ
Διευθυντής Υποκαταστήματος
• 1η θέση Υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια

ΚΩΣΤΑΣ ΜΙΣΣΑΣ
Διευθυντής Υποκαταστήματος
• 2η θέση Υποκατάστημα σε Αμοιβαία Κεφάλαια

ΓΙΑΝΝΗΣ ΔΑΓΚΑΡΗΣ
Διευθυντής Ομάδας
• 2η θέση Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Ζωής
• 15 χρόνια με την Εταιρία

ΝΙΚΟΣ ΠΑΛΑΖΗΣ Διευθυντής Ομάδας
• 2η θέση Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων
• 3η θέση Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Ζωής

ΑΝΤΩΝΗΣ ΠΡΙΝΤΕΖΗΣ
Διευθυντής Ομάδας
• 3η θέση Διευθυντής Ομάδας σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων

ΜΑΡΙΑ ΓΕΩΡΓΙΑΔΟΥ
Διευθύντρια Ομάδας
• 1η θέση Διευθύντρια Ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια

ΕΛΕΝΗ ΣΤΑΜΑΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ
Διευθύντρια Ομάδας
• 3η θέση Διευθύντρια Ομάδας σε Αμοιβαία Κεφάλαια

ΖΑΚ ΣΟΥΣΗΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος
• 2η θέση Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ζωής
• 3η θέση Παραγωγός σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων • 1η θέση Παραγωγός σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων Προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη και Παγκόσμια • 1η θέση Παραγωγός της Χρονιάς στην Ευρώπη • 2η θέση Βραβείο V.I.P.– Παραγωγός στην Ευρώπη
• Million Dollar Producer • Μέλος του Centurion Club

ΣΤΕΦΑΝΟΣ ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
• 3η θέση Παραγωγός σε ασφάλιστρα Ζωής • Million Dollar Producer

ΚΑΡΟΛΟΣ ΜΑΡΚΟΥΖΟΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
• 2η θέση Παραγωγός σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων
• Βραβείο «Γ. ΣΚΑΛΙΓΚΟΥ»
• Million Dollar Producer

ΙΑΚΩΒΟΣ ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ Ασφαλιστικός Σύμβουλος
• 1η θέση Παραγωγός σε κεφάλαιο κάλυψης Ζωής
• 1η θέση Παραγωγός σε νέο πληρωθέν κεφάλαιο κάλυψης Ζωής στην Ευρώπη
• 3η θέση Βραβείο V.I.P. – Παραγωγός στην Ευρώπη
• President's Award • Million Dollar Producer
• Μέλος του Centurion Club • 5 χρόνια με την Εταιρία

ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ ΚΟΡΟΛΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
• 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα
• President's Award
• Million Dollar Producer
• Μέλος του Centurion Club

ΤΑΚΒΟΡ ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ Ασφαλιστικός Σύμβουλος
• 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα I.Q.A. στην Ευρώπη και Παγκόσμια
• Million Dollar Producer

ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ ΑΣΗΜΑΚΟΠΟΥΛΟΥ
Ασφαλιστική Σύμβουλος
• 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα I.Q.A. στην Ευρώπη και Παγκόσμια
• Million Dollar Producer

ΜΗΝΑΣ ΤΣΟΥΜΠΟΣ Ασφ. Σύμβουλος
• 1η θέση Παραγωγός σε Διατηρησιμότητα I.Q.A. στην Ευρώπη και Παγκόσμια
• Million Dollar Producer

40 χρόνια στην Ελλάδα: Κριτήριο αξιών

ΜΙΧΑΛΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- President's Award
- Million Dollar Producer
- Μέλος του Centurion Club
- 15 χρόνια με την Εταιρία

ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 1η θέσηΠαραγωγός σε δραστηριότητα Ομαδικών Ασφαλίσεων
- Million Dollar Producer

ΣΩΤΗΡΗΣ ΜΠΑΧΤΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 1η θέσηΠαραγωγός σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων
- Million Dollar Producer

ΔΗΜΗΤΡΑ ΠΙΕΡΙΝΑΚΟΥ
Ασφαλιστική Σύμβουλος
- 2η θέσηΠαραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια

ΝΙΚΟΣ ΠΑΡΑΣΚΕΥΟΠΟΥΛΟΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 3η θέσηΠαραγωγός σε Αμοιβαία Κεφάλαια
- Million Dollar Producer

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΑΝΤΖΑΡΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 1η θέσηRookie of the Year
- Million Dollar Producer

ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΑΡΑΘΑΝΑΣΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 2η θέσηRookie of the Year
- 1η θέση Παραγωγός σε αριθμό νέων Ομαδικών Συμβολαίων
- Million Dollar Producer

ΜΕΝΕΛΑΟΣ ΖΑΓΑΝΙΔΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 3η θέσηRookie of the Year
- Million Dollar Producer

ΚΩΣΤΑΣ ΛΑΜΠΡΟΥ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 30 χρόνια με την Εταιρία

ΜΙΧΑΛΗΣ ΝΙΟΛΑΚΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 20 χρόνια με την Εταιρία

ΠΑΥΛΟΣ ΠΑΥΛΙΔΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 20 χρόνια με την Εταιρία

ΑΙΜΙΛΙΟΣ ΒΥΝΕΡ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 15 χρόνια με την Εταιρία

ΕΛΕΝΑ ΜΠΟΥΝΤΟΥΡΗ
Ασφαλιστική Σύμβουλος
- 15 χρόνια με την Εταιρία

ΣΤΑΥΡΟΥΛΑ ΝΕΣΤΟΡ
Ασφαλιστική Σύμβουλος
- 15 χρόνια με την Εταιρία

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΞΥΔΙΑ
Διευθύντρια Υποκαταστήματος
- 15 χρόνια με την Εταιρία

ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΠΑΠΑΒΑΣΙΛΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 15 χρόνια με την Εταιρία

ΝΙΚΟΣ ΠΙΠΕΡΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 15 χρόνια με την Εταιρία

ΔΗΜΗΤΡΑ ΧΡΟΝΑΚΗ
Ασφαλιστική Σύμβουλος
- 15 χρόνια με την Εταιρία

ΓΑΒΡΙΗΛ ΙΣΤΙΚΟΠΟΥΛΟΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 10 χρόνια με την Εταιρία

ΓΙΩΡΓΟΣ ΙΩΑΝΝΙΔΗΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 10 χρόνια με την Εταιρία

ΧΡΗΣΤΟΣ ΚΑΡΑΤΖΑΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 10 χρόνια με την Εταιρία

ΣΟΦΙΑ ΡΟΥΛΗ
Ασφαλιστική Σύμβουλος
- 10 χρόνια με την Εταιρία

ΔΑΝΑΗ ΠΙΠΕΡΙΔΟΥ
Ασφαλιστική Σύμβουλος
- 10 χρόνια με την Εταιρία

ΕΛΕΝΑ ΣΑΡΑΝΤΗ
Ασφαλιστική Σύμβουλος
- 10 χρόνια με την Εταιρία

ΧΡΗΣΤΟΣ ΓΚΙΚΑΣ
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
- 5 χρόνια με την Εταιρία

ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΘΑΝΟΥ
Ασφαλιστική Σύμβουλος
- 5 χρόνια με την Εταιρία

ΟΛΓΑ ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ
Ασφαλιστική Σύμβουλος
- 5 χρόνια με την Εταιρία

ΑΚΡΙΒΗ ΣΤΑΜΑΤΕΛΟΥ
Ασφαλιστική Σύμβουλος
- 5 χρόνια με την Εταιρία

Ελάτε με τους ισχυρούς!

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

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

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

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

No 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΚΟΡΥΦΑΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

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

ALICO AIG Life
Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

Η ανθρώπινη επικοινωνία είναι η βάση των πωλήσεων!

Όλες οι έρευνες αγοράς δείχνουν ότι οι πελάτες ασφαλιστικών προϊόντων έγιναν ασφαλισμένοι εξαιτίας κάποιου ασφαλιστή ή ασφαλίστριας. Ούτε η φήμη, ούτε το όνομα ούτε τίποτα άλλο ήταν πιο δυνατό για να παρακινήσει κάποιον να ασφαλιστεί. Άρα, ανάμεσα στα εκατομμύρια μηνύματα που αλληλοανταλλάσσονται μεταξύ των ανθρώπων η ανθρώπινη παρουσία είναι η κυρίαρχη συνισταμένη στις πράξεις μας. Ακόμα και οι διαφημίσεις των κινητών τηλεφώνων που αποτελούν δείγμα υψηλής τεχνολογίας βασίζονται σε ανθρώπινες στιγμές, σε ανθρώπινες σχέσεις. Όταν διαφημίζονται οι διάφορες μάρκες, λίγα λένε για τις λειτουργίες τους. Γι' αυτό οι ασφαλιστές είναι προνομιούχοι. Επειδή δεν χρειάζονται δημόσιες σχέσεις ή άλλες διαφημίσεις για να πετύχουν. Ούτε υψηλή τεχνολογία, ούτε computers ούτε «μούρη» και «μοκέτα»...

Χρειάζονται να είναι ανθρώπινοι, απλοί, ειλικρινείς, χαμογελαστοί. Πείτε στους πελάτες σας με απλά λόγια ότι ασφάλιση είναι προστασία σε οικονομική ζημιά. Χρήματα για να πληρωθούν υποχρεώσεις. Ασφάλιση είναι ένα μέσο να μείνει κάποιος αξιοπρεπής σε μεγάλη αναποδιά της μοίρας. Αυτά, τίποτα άλλο. Όλα τ' άλλα «συντρίβονται» ως φρου - φρου και αρώματα. Πατήστε γερά στις ανθρώπινες σχέσεις και πουλήστε!

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Εμπριμέ αντιρρήσεις

«Δεν υπάρχουν χρήματα»

Θα ήταν σωστό να παραδεχτούμε από την αρχή ότι υπάρχουν μερικές αντιρρήσεις, οι οποίες απλά δεν έχουν απάντηση. Παρά τις καλύτερες προσπάθειες ενός ασφαλιστή να προσδιορίσει τους υποψήφιους, θα υπάρξουν περιπτώσεις όπου υποψήφιοι που δεν μπορούν να πληρώσουν δεν έχουν διαγραφεί. Σε αυτές τις περιπτώσεις η αντίρρηση «δεν υπάρχουν χρήματα» είναι έγκυρος λόγος για να μην αγοράσει και δεν υπάρχει τίποτε που μπορεί να κάνει ο ασφαλιστής. Πολλοί όμως υποψήφιοι χρησιμοποιούν την δικαιολογία «δεν υπάρχουν χρήματα» για να αποθαρρύνουν τον ασφαλιστή, και σε αυτές τις περιπτώσεις, οι ακόλουθες απαντήσεις μπορούν να είναι χρήσιμες:

- (Όνομα υποψήφιου), αυτός είναι ο τρόπος που μιλάμε για είδη πολυτελείας «δεν μπορώ να σηκώσω το οικονομικό βάρος». Αλλά εδώ μιλάμε για είδη πρώτης ανάγκης - τροφή, στέγη, μόρφωση και εισόδημα.
- (Όνομα υποψήφιου), αν ξυπνήσετε αύριο το πρωί με φοβερό πονόδοντο, δεν θα χάνατε πολύ χρόνο για να πάτε στον οδοντογιατρό, έτσι δεν είναι; Και αν ο οδοντογιατρός σας έλεγε ότι η μόνη θεραπεία είναι κάποια αρκετά ακριβή, δεν θα λέγατε στον οδοντογιατρό ότι δεν μπορείτε να σηκώσετε το οικονομικό βάρος, έτσι δεν είναι;
- (Όνομα υποψήφιου), αν είχα τη δυνατότητα να προφητεύω, αν μπορούσα να σας πω ότι δεν θα γυρίσετε στο σπίτι σας την επόμενη Τρίτη και ότι δεν θα ξαναγυρίσετε ποτέ στο σπίτι σας, θα βρίσκατε τα χρήματα; (Όνομα υποψήφιου), το θέμα είναι τόσο ζωτικής σημασίας που δεν μπορείτε να ριψοκινδυνεύετε. Μπορείτε να ριψοκινδυνεύετε με την οικογένειά σας; Τί θα χρησιμοποιούν για χρήματα;
- Αν ο μισθός σας μειωνόταν κατά... δραχμές την εβδομάδα, σύντομα θα προσαρμόζατε ανάλογα τα έξοδά σας. Μπορείτε να κάνετε το ίδιο βάζοντας αυτό το ποσό σε αυτό το πρόγραμμα. Η θυσία θα είναι προσωρινή - τα οφέλη μόνιμα.

Η καρέκλα δεν ταιριάζει σε πωλητές...

Σηκωθείτε απ' την καρέκλα αν είστε πωλητές.
Σας βλάπτει στην πλάτη.

Αλήθεια

Οκτώ στους δέκα υποφέρουν τουλάχιστον μια φορά στη ζωή τους από πόνους στην πλάτη. Το 85% των εργαζομένων αντιμετωπίζει τέτοιο πρόβλημα. Το 50% των ατόμων που έχουν πόνο στην πλάτη, ο οποίος διαρκεί περισσότερο από μία ημέρα κάθε χρόνο, έχουν ωράριο εργασίας 9 π.μ. με 5 μ.μ. Κάθε χρόνο, το 5-10% του εργατικού δυναμικού παίρνει άδεια εξαιτίας πόνων στην πλάτη, με την πλειοψηφία να λείπει τουλάχιστον επτά μέρες. Το 10% έως 20% των περιπτώσεων καταλήγουν χρόνιες, περνώντας από τρεις φάσεις: Έντονοι πόνοι για περίπου τέσσερις εβδομάδες, μέτριοι πόνοι για 4-12 εβδομάδες και χρόνιοι πόνοι για τρεις μήνες και περισσότερο.

Γι' αυτό αν είστε πωλητές σηκωθείτε απ' την καρέκλα. Περπατήστε. Βγείτε έξω. Βλέπετε κόσμο. Άλλωστε γι' αυτό σας προσέλαβαν. Για να μιλάτε σε κόσμο και να κάνετε πωλήσεις, Περπατήστε στην πύλη, στα προάστια, στο τέρμα κάποιου τραίνου ή λεωφορείου. Δοκιμάστε να πάτε μια ώρα έξω απ' την σκόνη, την "βαβούρα" και την οχλοβοή. Θα έχετε διπλό όφελος. Πελάτες και υγεία. Όταν ήμουν πωλητής το δοκίμαζα συχνά. Είχα πελάτες στην Βάρκιζα, στη Ραφήνα, στην Πεντέλη, στη Χαλκίδα όπου πήγαινα εκδρομούλες δουλειάς και ανανέωσης. Έχω ακόμη φίλους μετά από 30 χρόνια. Η καρέκλα βλάπτει διπλά. Την υγεία σας και το πορτοφόλι σας. Η καρέκλα δεν ταιριάζει σε πωλητές.

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Τα λουλούδια του management που «δίνουν» καρπούς

Δραστηριότητες της δουλειάς του μάνατζερ

Στρατολόγηση και επιλογή ασφαλιστών
Εκπαίδευση ασφαλιστών
Παρακολούθηση της αποδόσεως και τοποθέτηση στόχων
Καθοδήγηση και συμβουλές προς τους παλαιούς ασφαλιστές
Βοήθεια και υποστήριξη στην έρευνα και διείσδυση της αγοράς
Αναγνώριση και ανάπτυξη του διευθυντικού προσωπικού
Διαχείριση των επιχειρηματικής φύσεως εργασιών

Γνώσεις, δεξιότητες και ικανότητες στο μάνατζμεντ

- **Ακεραιότητα**
- **Ανοχή στο στρες**
- **Ικανότητες στις διαπροσωπικές σχέσεις**
- **Μάνατζμεντ του χρόνου και ανάθεση ευθυνών**
- **Εκπαιδευτικές ικανότητες**
- **Ικανότητες στις πωλήσεις**
- **Προθυμία για αναζήτηση και αποδοχή βοήθειας**
- **Ικανότητες στο μάνατζμεντ**
- **Ικανότητες επιλύσεως προβλημάτων**
- **Ικανότητες στην προφορική επικοινωνία**
- **Επιμονή**
- **Ικανότητες σχεδιασμού και εφαρμογής**
- **Δέσμευση στην οργάνωση**
- **Προσαρμοστικότητα στο περιβάλλον**

Τόλμησε και ζήτα του δεύτερο ραντεβού!

Δείξτου πρόσωπο!

Η αρχική επαφή με τον υποψήφιο πελάτη μπορεί να γίνει με πολλούς τρόπους: με γράμμα, τηλεφώνημα ή με μια συνάντηση. Άσχετα με τη μέθοδο που χρησιμοποιείτε, ο αρχικός στόχος είναι ο ίδιος: να σας ακούσει ο υποψήφιος πελάτης για να του εξηγήσετε την υπηρεσία που προσφέρετε.

Και αυτό επιτυγχάνεται μόνον όταν κινήσετε το ενδιαφέρον του. Εδώ πρέπει να δώσετε μεγάλη σημασία στις γνώσεις που μαζέψατε για τον υποψήφιο πελάτη και στις γνώσεις που έχετε για την αγορά. Είναι φανερό, ότι ο καλύτερος τρόπος για να του κινήσετε το ενδιαφέρον είναι να μιλήσετε για κάτι που θα ταιριάζει ειδικά στις ανάγκες του.

Σε αυτό το σημείο, πρέπει ακόμα, να διευκρινήσετε ότι κάνοντας την παρουσίαση, ο υποψήφιος πελάτης δεν είναι υποχρεωμένος να αγοράσει.

Ένα μέσο για να τραβήξετε την προσοχή του υποψήφιου πελάτη είναι να χρησιμοποιήσετε την επιρροή ενός τρίτου προσώπου που θα ενισχύσει την προσφορά σας και συγχρόνως θα δείξει ότι είστε αποδεκτοί και υπεύθυνοι ασφαλιστές. Η καλύτερη επιρροή από κάποιον τρίτο είναι μια προσωπική σύσταση. Εάν αυτό δεν είναι δυνατόν, τότε επίσης καλό είναι μια γραπτή σύσταση από κάποιον που ο υποψήφιος πελάτης εκτιμάει. Αν και αυτό δεν είναι δυνατόν, μια προφορική αναφορά ότι, εξυπηρετήσατε άτομα σε παρόμοιες καταστάσεις βοηθάει.

Όταν έχετε κινήσει το ενδιαφέρον του υποψήφιου πελάτη, ζητήστε ένα ακριβές ραντεβού. Αυτό πρέπει να γίνει με τέτοιον τρόπο, ώστε να δίνετε εναλλακτικές λύσεις τις οποίες δεν θα μπορεί να αρνηθεί.

Εάν πρέπει να κάνετε κατευθείαν την παρουσίαση, όπως στην περίπτωση της εν ψυχρώ προσέγγισης, πρέπει να είστε ιδιαίτερα προσεκτικός και να μην μακρολογήσετε στην προσέγγιση μια και έχετε ήδη κινήσει το ενδιαφέρον του.

Πάμε για γυναίκες;

Γενικά περί εξεύρεσης νέων πελατών

Από τότε που γυναίκες αναλαμβάνουν ευθύνες που παραδοσιακά ήταν δουλειά των ανδρών και στην οικογένεια και στην εργασία, η αναζήτηση επικεφαλής μεταξύ των ανδρών, θα είναι πιο αποτελεσματική, βρίσκοντας επικεφαλής μεταξύ των γυναικών. Αποδείχτηκε ότι οι γυναίκες αγοράζουν ασφάλειες ζωής για τους ίδιους λόγους που αγοράζουν και οι άνδρες.

Πόσες γυναίκες γνωρίζετε που μένουν στάσιμες στην καριέρα τους; Ποιες πήραν προαγωγή πρόσφατα;

Ποιες είναι οι, πολλά, υποσχόμενες επιχειρηματίες γυναίκες στην κοινότητά σας;

Πόσες γυναίκες γνωρίζετε, των οποίων η οικονομική κατάσταση βελτιώθηκε πρόσφατα;

Γνωρίζετε γυναίκες που παντρεύονται; Που αγοράζουν σπίτι; Που έχουν μωρό;

Γνωρίζετε εργαζόμενες γυναίκες που κερδίζουν τα ίδια ή και περισσότερα από τους συζύγους τους;

Γνωρίζετε γυναίκες με δικιά τους εργασία;

Πόσες από τις γυναίκες που γνωρίζετε χρειάζονται πρόγραμμα συνταξιοδότησης;

Γνωρίζετε νέες μητέρες που θα ήθελαν να προχωρήσουν τις σπουδές τους κάποια μέρα;

Στις ημέρες μας, οι γυναίκες βρίσκονται στο επίκεντρο. Παρατήρησε ποιοι διοικούν, ποιοι εκλέγονται σε οργανισμούς και ποιοι προάγονται. Θυμήσου να ψάξεις για γυναίκες στις οικονομικές στήλες των εφημερίδων όπως και στις κοινωνικές.

Ολοκληρώστε το έργο σας!

Εάν οι αποζημιώσεις ήταν κτήρια τότε θα έβλεπαν καλύτερα οι ασφαλιστές τι δουλειά κάνουν. Τα κτήρια εκπληρώνουν τον σκοπό τους όταν ολοκληρωθούν όλες οι οικοδομικές εργασίες και παραδοθεί σε χρήση το κτήριο. Κανένας κατασκευαστής ή αρχιτέκτων δεν θα ήθελε να βλέπει το κτήριό του ΗΜΙΤΕΛΕΣ! Για σκεφθείτε να ήταν γεμάτη η πόλη με μισά κτήρια! Αυτό το συναίσθημα του ημιτελούς όμως το νιώθουν πολλοί πελάτες ασφαλιστικών εταιριών όταν πάνε να αποζημιωθούν και δεν αποζημιώνονται! Πολλοί ασφαλιστές εγκαταλείπουν στην τύχη την πορεία των συμβολαίων τους νομίζοντας ότι τελείωσε η δουλειά τους με την παράδοση συμβολαίου. Όχι φίλοι μου, το οικοδόμημα ως εκεί είναι μισό. Ολοκληρώστε το έργο σας φροντίζοντας να αποζημιώνεται ο πελάτης σας και μην εγκαταλείπετε τον άνθρωπο που σας εμπιστεύτηκε στη «ματιά» κάποιου τρίτου... Κανείς δεν πονά τον πελάτη σας όσο εσείς! Είναι πολύ πικρό το ΟΧΙ κάποιων που σκαλώνουν σε ψιλά γράμματα... Οι εταιρίες είναι εύκολες να βγάζουν συμβόλαια κάνοντας τα στραβά μάτια στις λεπτομέρειες που τις κάνουν «βουνά» όταν είναι να αποζημιώσουν! Κανείς δεν «σκόνταψε» στα βουνά, στα πετραδάκια σκοντάφτουμε καθημερινά! Ας γίνουν όλοι ολοκληρωμένοι επαγγελματίες!

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Οι τρομοκράτες των ασφαλιστών

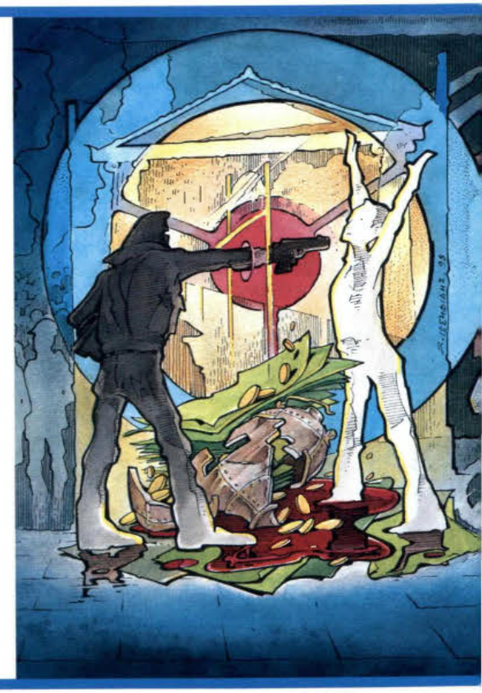
Ηρεμείστε δεν θα γράψω ονόματα! Τους ξέρετε, είναι παντού, ευδοκιμούν στα τμήματα πωλήσεων, στις προμήθειες και τις νομικές υπηρεσίες. Είναι αυτοί που με το «πιστόλι της ανάγκης» στο χέρι σε βάζουν και υπογράφεις ένα χαρτί «ότι το ένα, το άλλο, το παράλλο» ότι παραιτείσαι όλων των δικαιωμάτων «εάν και εφόσον και όταν»... Εάν δεν κάνεις αυτό, τότε... Εάν φύγεις τότε... Εάν πας σε άλλη εταιρία τότε... Εάν η διατηρησιμότητα πέσει τότε... Εάν οι ζημιές τότε... Εάν δεν φέρεις τόση παραγωγή τότε... Εάν δεν φέρεις τόσους ασφαλιστές τότε...

Ναι, καλά συμφωνώ ότι κάθε εταιρία προστατεύει τα συμφέροντα των πελατών και τα δικά της... Συμφωνώ ότι υπάρχουν κακόπιστοι και άρπαγες και... και...

Έχει όμως και όρια αυτή η ιστορία και ξεφεύγει όταν οι δυνατοί βάζουν όρους δυσβάσταχτους στους αδυνάτους. Όλοι ξέρουν πώς δίνονται τα δάνεια, οι μεταγραφές, οι μετακινήσεις, οι προκαταβολές. Πάρε δάνειο και τρέξε να το ξεχρεώσεις! Τράβα ταξίδι, χρεώνουμε την γυναίκα σου και ξανατρέξε! Πάρε προαγωγή σε Διευθυντή μαζί με δάνειο και τρέξε! Έλα εδώ, φύγε από την άλλη εταιρία, πάρε, μπερδέψου και «κόψ'το κεφάλι σου», δεν έχεις, σου παίρνω το χαρτοφυλάκιο, τους πελάτες και στέλνω και γράμμα ότι είσαι κακός που άλλαξες εταιρία!

Ας μη γράψω περισσότερα. Είναι άρρωστες αυτές οι ρίζες ανάπτυξης. Σταματείστε αυτές τις τακτικές. Αναπτυχθείτε με υγεία! Είναι καρδιοπαθείς, οι περισσότεροι αυτού του είδους υπάλληλοι μαζί με τους τρομοκρατημένους ασφαλιστές. Βάλτε υγιείς όρους συνεργασίας. Και κυρίως ελέγξτε νωρίς τις σχέσεις πριν καταλήξουν εκεί.

Ευάγ. Γ. Σπύρου



Οι ανάγκες μιας γυναίκας με περιουσία

Μια γυναίκα με μεγάλη περιουσία, πιθανώς, θα ενδιαφέρεται να χρησιμοποιήσει την ασφάλεια ζωής για να διαφυλάξει την περιουσία αυτή υπέρ προσώπων που αγαπά. Φυσικά, θα χρειαστεί να καλύψει έξοδα κηδείας, έτσι ώστε να μην χρειαστεί ν' αγγίξουν την περιουσία της. Η ασφάλεια ζωής μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να καλύψει τους φόρους που σίγουρα θα εισπραχθούν. Η ασφάλεια θα βεβαιώσει ότι η περιουσία δεν θα πειραχθεί για να τακτοποιηθούν οι φορολογικές οφειλές.

Η ασφάλεια ζωής, μπορεί ακόμη, να χρησιμοποιηθεί με τέτοιο τρόπο ώστε να διανεμηθεί δίκαια η περιουσία στους κληρονόμους, χωρίς να πουληθεί τίποτα. Για παράδειγμα, οι εισπράξεις από μια ασφάλεια με κεφάλαιο 100.000 δολάρια θα μπορούσαν να πάνε σ' έναν κληρονόμο, ενώ το οικογενειακό σπίτι θα πήγαινε σε άλλον. Το σπίτι θα έμενε στην οικογένεια και οι κληρονόμοι θα είχαν αντιμετωπιστεί ίσα.

Αν κάποιος σχεδιάζει ν' αφήσει μέρος της περιουσίας του σε κάποιο φιλανθρωπικό ίδρυμα, η ασφάλεια ζωής μπορεί να χορηγήσει κάποια φορολογική έκπτωση για τον δωρητή και να σιγουρέψει ότι, το φιλανθρωπικό ίδρυμα θα λάβει το κληροδότημα. Αν το φιλανθρωπικό ίδρυμα είναι ο μόνος ιδιοκτήτης ή ο αμετάκλητος δικαιούχος, τα ασφάλιστρα μπορούν να τροποποιηθούν.

Η γνώμη μας είναι ότι πωλητές υπάρχουν διαθέσιμοι αρκετοί και ικανοί στην ασφαλιστική μας αγορά. Εκεί που υπάρχει το πρόβλημα των τελευταίων χαμηλών αποδόσεων είναι ότι υπάρχει μια τάση υπαλληλικής χροιάς στις τάξεις των managers πωλήσεων. Είτε μόνοι τους δίνουν δικαιώματα είτε από πάνω πιέζονται ή διαπλάθονται έτσι οι συνθήκες, ένα είναι βέβαιο, ότι το παραγωγικό κλίμα είναι μπερδεμένο. Δεν είναι ανάλογες οι παραγωγές και τα αποτελέσματα σε σχέση με τις δυνατότητες. Το μέτρο στους ρόλους ξέφυγε. Κάποιοι επικεφαλής «έπνιξαν» τις φιλοδοξίες και πρωτοβουλίες με λάθος στρατηγικές και προϊόντα. Κάποιοι managers ανακατεύτηκαν με πολλά. Κάποιοι έγιναν «ατομιστές» ξεχνώντας την ομάδα. Κάποιοι «αλλοίωσαν» το ρόλο των πωλητών. Είναι καιρός να ξανατοποθετηθούν οι κανόνες και ρόλοι. Οι ασφαλιστές ασφαλίζουν. Οι managers αναπτύσσουν κόσμο. Οι υπάλληλοι εκτελούν διοικητικές υπηρεσίες και δεν ανακατεύονται σ' όλα. Η δουλειά των πωλητών είναι οι πωλήσεις. Η δουλειά των διοικήσεων είναι να δουν τα κόστη, τις ζημιές, τα αντασφάλιστρα, τη μηχανοργάνωση. Μη ζαλίζετε τους πωλητές με όλα! Αφήστε τους ήσυχους να πουλήσουν. Είναι κρίμα στις συγκεντρώσεις πωλήσεων να ακούμε όλα τ' άλλα εκτός από πωλήσεις! Απογοητεύσατε τα δίκτυά σας με το αποτέλεσμα ανίκανων χειρισμών ανίκανων τεχνοκρατών! Και τους καλείτε να ακούσουν κιόλας το μαύρο χάλι! Δεν είναι δουλειά τους! Δουλειά τους είναι να πουλήσουν! Ενθουσιάστε τους να πουλήσουν! Στηρίξτε τους να πουλήσουν!

Οι στρατιώτες πρώτης γραμμής στο στρατό και τον πόλεμο ενδιαφέρονται για την πολεμική τέχνη, για τα μυστικά της επίθεσης και άμυνας, για το χειρισμό των όπλων και για τη νίκη. Κανείς στρατηγός πυροβολικού και πεζικού, δεν μιλά στους αξιωματικούς του για τις μεταφορές, τα ψώνια, το υλικό, τις αποθήκες και τα τρόφιμα. Αυτό το κάνει το Σώμα Εφοδιασμού Μεταφορών. Καθ' ένας έχει το ρόλο του. Για φανταστείτε μπροστά στη μάχη οι Αξιωματικοί - (Managers) να μιλάνε για το πού θα πάρουν ψωμί και μακαρόνια ή για τα computers του ΣΕΜ και τη Μηχανογράφηση! Καήκαμε!

Αγαπητά φιλαράκια της Διοίκησης γυρίστε στο ρόλο σας και δώστε εντολή στους Managers πωλητών να ασχολούνται μόνο με ανάπτυξη πωλήσεων και τίποτα άλλο! Προετοιμάστε τους για πωλήσεις, εξηγήστε τους τις πωλήσεις, δείξτε τους πωλήσεις, παρακολουθήστε τις πωλήσεις, επιβλέψτε τις πωλήσεις! Τα όμορφα άλογα είναι έτοιμα να τρέξουν στα πράσινα λιβάδια! Μη τα πνίγετε στη θάλασσα! Αξιοποιείστε τα. Νάτα περιμένουν!

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Μην τα κάνετε θάλασσα! Συνεχίστε!

Η αντίρρηση «Δεν υπάρχει ανάγκη»

Η ανάγκη είναι ένας προσδιορισμός του υποψήφιου. Αν ο υποψήφιος δεν έχει πραγματικά ανάγκη, δεν μπορεί να γίνει τίποτα. Ένας καλός ασφαλιστής θα αποφύγει να πουλήσει όταν δεν υπάρχει ανάγκη – κάνοντας αυτό θα δημιουργούσε μόνο δυσαρέσκεια και θα κατέστρεφε τις πιθανότητες μελλοντικών πωλήσεων ή συστάσεων. Σήμερα όμως, πλήθος αναγκών για ασφάλεια ζωής ανακαλύπτονται καθημερινά. Αυτές προέρχονται από τις αλλαγές στη νομοθεσία φορολογίας, αύξηση ακίνητης ιδιοκτησίας, αύξηση του κόστους της ανώτατης παιδείας, αύξηση του επιπέδου ζωής, αύξηση αναμενόμενων εισοδημάτων, μεγαλύτερη χρήση της ασφάλειας ζωής για επαγγελματικούς λόγους, και από το γεγονός ότι όλο και περισσότεροι άνθρωποι εξαρτώνται από τους μισθούς τους παρά από επενδύσεις ή οικογενειακά εισοδήματα. Στην πραγματικότητα, οι ανάγκες για ασφάλεια ζωής είναι τόσο διαδεδομένες, που σχεδόν ο καθένας έχει ανάγκη αν ο ασφαλιστής είναι αρκετά ικανός να την ανακαλύψει.

Όταν χρησιμοποιείται η αντίρρηση «δεν υπάρχει ανάγκη», σαν δικαιολογία για να αποφευχθεί η συνέντευξη, ή όταν ο υποψήφιος δεν γνωρίζει την ανάγκη, οι ακόλουθες απαντήσεις μπορούν να φανούν χρήσιμες:

- (Όνομα υποψήφιου), αυτός είναι ακριβώς ο λόγος για τον οποίο είμαι εδώ. Ο μόνος τίμιος τρόπος για να αποφασίσετε αν έχετε όση ασφάλεια χρειάζεστε, είναι να την συγκρίνετε με το τι περιμένετε από αυτή μια μέρα. Αν τα αποτελέσματα της ανάλυσής μου δείξουν ότι έχετε την ασφάλεια που χρειάζεστε, τότε ειλικρινά θα σας το πω. Αν όμως βρούμε ότι έχετε κάποια ανάγκη, θα σας ωφελήσει να το γνωρίζετε.
- Είμαι σίγουρος ότι η σύζυγός σας μπορεί να δουλέψει, γιατί είναι ικανή γυναίκα. Τα εισοδήματά της, όμως, μπορούν να αντικαταστήσουν το χρόνο και τη φροντίδα που θα λείψει από τα παιδιά σας κ.λπ., κ.λπ.;

(Συνεχίστε με όσα ξέρετε).

Γι' αυτούς που δεν ήρθαν ποτέ σε επαφή τα Κέντρα Επιρροής χρειάζονται

Μία γυναίκα θα εκτιμήσει το να ακούσει για ασφάλειες ζωής, για πρώτη φορά, από κάποιον που απευθύνεται σ' αυτήν μέσω κάποιου φίλου ή μιας επαγγελματικής γνωριμίας. Τα κέντρα επιρροής μπορεί να φέρουν στην επιφάνεια νέες ομάδες γυναικών που μπορεί να μην έχουν έρθει ποτέ σ' επαφή με κάποιον ασφαλιστή. Οι γυναίκες, όπως και οι άνδρες προτιμούν να συνεργάζονται με ανθρώπους που τους είναι γνωστοί κι αν είναι ευχαριστημένοι από τις υπηρεσίες τους, χαίρονται να δίνουν συστάσεις.

Ένα καλό κέντρο επιρροής θα έχει εμπιστοσύνη στις ικανότητες και στην τιμιότητα ενός ασφαλιστή. Θα βοηθήσει τον ασφαλιστή και θα επηρρεάσει τους πελάτες που προσπαθεί να πλησιάσει. Αυτοί οι άνθρωποι μπορούν να δώσουν:

1. Απευθείας προσωπική επαφή
2. Τηλεφωνική επαφή
3. Γραπτή επαφή
4. Επαφή μέσω συστάσεων

Οι τρεις πρώτες μέθοδοι είναι προφανώς αυτές που αξίζουν πιο πολύ, αλλά η άδεια για τη χρησιμοποίηση του ονόματος του κέντρου επιρροής θα βοηθήσει στο σπάσιμο του πάγου με τον υποψήφιο πελάτη.

Allianz

Όλα τα μυστικά για τις γενικές ασφαλίσεις

Μία πολύ ενδιαφέρουσα ημερίδα για τον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων πραγματοποίησε πρόσφατα ο όμιλος Allianz, στη διάρκεια της οποίας αναδείχθηκαν οι προοπτικές του κλάδου στην ελληνική αγορά. Σημαντικά αποσπάσματα από τις ομιλίες των στελεχών της Allianz παρουσιάζονται στη συνέχεια.

Ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου σημείωσε μεταξύ άλλων τα εξής:
Η σημερινή συνάντηση είναι, με κάποιον τρόπο ένα ξεκίνημα, μια και δεν είναι ένα κλασσικό Συνέδριο, αλλά η πρώτη Ημερίδα της Allianz Γενικών Ασφαλίσεων. Δεν θα είναι η τελευταία, επιθυμία μας και επιδίωξή μας είναι να κάνουμε κάθε χρόνο μια τέτοια ημερίδα, έχοντας νέα πράγματα να σας πούμε.

Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, Διευθύνων Σύμβουλος Ομίλου Allianz

Ο βαθμός διείσδυσης της ασφάλισης, τόσο στη Ζωή όσο και στις Γενικές, είναι στην Ελλάδα πολύ χαμηλός. Από σχετικά στοιχεία πρόσφατης έρευνας της Allianz με στοιχεία 2002, σε παγκόσμιο επίπεδο προκύπτει ότι, το ποσοστό ασφαλίστρων ως προς το κατά κεφαλήν ΑΕΠ, δηλαδή η διείσδυση των γενικών ασφαλίσεων στην κοινωνία, φθάνει σε ένα πλατώ, δηλαδή παύει να αναπτύσσεται, όταν το κατά κεφαλήν ΑΕΠ φθάσει τα 25 χιλιάδες δολάρια. Η Ελλάδα ευρισκόμενη κοντά στις 12 χιλιάδες δολάρια το 2002, είναι προφανές ότι έχει διείσδυση γενικών ασφαλίσεων περίπου στο 1%, όταν η Κύπρος με το ίδιο περίπου κατά κεφαλήν ΑΕΠ είναι στο 2,5%, η Πορτογαλία στο 3,20%, η Σλοβενία με χαμηλότερο κατά κεφαλήν ΑΕΠ από την Ελλάδα, βρίσκεται στο 4% και η Νότιος Κορέα στο 8,5%.
Από την άλλη πλευρά, αξίζει επίσης να σημειώσουμε ότι στον κλάδο των γενικών ασφαλίσεων, πλην ελαχίστων εξαιρέσεων, την τελευταία δεκαετία, η αγορά είναι σταθερή ή έχει και φθίνουσα πορεία στις ώριμες αγορές, όπως η Γαλλία, η Γερμανία ή η Ελβετία, ενώ έχει ικανοποιητικούς ρυθμούς ανάπτυξης σε χώρες όπως η Πορτογαλία, η Ισπανία ή η Ελλάδα.
Σε ό,τι αφορά την Allianz Ελλάδος, το 2003 ο Όμιλος πραγματοποίησε εγγεγραμμένα ασφάλιστρα 155 εκατομμυρίων ευρώ περίπου, εκ των οποίων τα 75 εκατομμύρια ευρώ περίπου ήταν στον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων. Το mix ήταν περίπου 50% αυτοκίνητο και 50% όλοι οι άλλοι κλάδοι, ο δε Όμιλος το 2003 έκλεισε με κέρδη 6 εκατομμύρια ευρώ, με κερδοφορία σε όλες τις δραστηριότητες. Ο λόγος αποθεμάτων προς ασφάλιστρα στον κλάδο αυτοκινήτων είναι της τάξεως του 280% και είναι ο υψηλότερος, εξ όσων γνωρίζω, στην Ελληνική αγορά, ενώ ο λόγος αποθεμάτων προς ασφάλιστρα, συνολικά στην Allianz ΑΕΓΑ ξεπερνά το 165%.
Επιπλέον, όπως προκύπτει από τα στοιχεία του φιλικού διακανονισμού, η Allianz είναι η εταιρία με την ταχύτερη ανταπόκριση στις υποχρεώσεις της. Στις διαφορές της ελληνικής και της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς αναφέρθηκε ο κ. Νίκος Νανόπουλος διευθύνων σύμβουλος της Allianz ΑΕΓΑ.
Ειδικότερα ο κ. Νανόπουλος σημείωσε ότι στο σύνολο των χωρών του ΟΕΑ ένας υπάλληλος διαχειρίζεται 850.000€ / έτος ενώ στην Ελληνική αγορά 310.000€ / έτος
1.029.152 στις 868.523άτομα.
Οι Μεγάλες ζημιές από τα φυσικά φαινόμενα επιφέρουν αύξηση του κόστους αντασφάλισης για τρίτη συνεχή χρονιά.
Ο κ. Νανόπουλος εκτίμησε ότι η ... διόρθωση της ασφαλιστικής αγοράς στο αυτοκίνητο θα ... συνεχισθεί, εξαρτώμενη όμως από την πολιτική της κάθε εταιρίας κατά τα τελευταία χρόνια και το γενικότερο νομικό και εποπτικό πλαίσιο, ενώ στον κλάδο πυρός έχει, στο μεγαλύτερο μέρος της, συντελεσθεί, (εκτός ... απροόπτου, ή μιας άλλης θεώρησης των φυσικών φαινομένων). Η κατανομή των ασφαλίστρων ανά κανάλι διάθεσης εμφανίζει μία τάση προς τις ... άμεσες πωλήσεις, τα βασικά όμως μεγέθη ακολουθούν την ... παράδοση.

Νίκος Νανόπουλος, Γενικός Διευθυντής Allianz Γενικών Ασφαλίσεων

Πράκτορες και brokers έχουν στις μεγαλύτερες αγορές ποσοστά υψηλότερα του 55%.
Μεγαλύτερη διείσδυση των τραπεζών παρατηρείται στις νέες και λιγότερο παραδοσιακές αγορές.Κάθε κάτοικος της Ευρωπαϊκής Ένωσης πληρώνει κάθε χρόνο για προϊόντα Γενικών Ασφαλειών 747€, ενώ στην Ελλάδα 123€ (η ετήσια παραγωγή ασφαλίστρων είναι το 3,2% και το 1,2% του ΑΕΠ αντίστοιχα). Η παραγωγή των βασικών κλάδων της ελληνικής αγοράς, συγκρινόμενη με την δυνητική παραγωγή, όπως αυτή εκτιμάται με βάση τα ελληνικά και ευρωπαϊκά δημογραφικά στοιχεία, εξηγεί τους δείκτες ανάπτυξης και δείχνει τις τάσεις της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς.
Ο κ. Οικονόμου από την πλευρά του τόνισε τα εξής: Θα ξεκινήσουμε με την παραγωγή της

Νίκος Δελένδας, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων Allianz

Εταιρίας μας το 2003 σε σχέση με το 2002
Όπως βλέπουμε, κλείσαμε με παραγωγή 73,2 εκ.€ με αύξηση της τάξης του 15,5% που είναι 20% μεγαλύτερη από τη μέση της αγοράς που ήταν περίπου στο 13%.
Το ποσό αυτό της παραγωγής προέρχεται από 200,000 περίπου πελάτες.
Αναλύοντας την παραγωγή στους επί μέρους κλάδους βλέπουμε ότι στον Κλάδο Αυτοκινήτου είχαμε 7% αύξηση, με 35,7 εκ. € παραγωγή. Στον κλάδο Πυρός 12,5% αύξηση με 18,3 εκ € -είμαστε η 5η μεγαλύτερη Εταιρία της Αγοράς, χωρίς μάλιστα να υπάρχει κάποια συνεργασία με Τράπεζα, που ξέρετε πόσο βοηθά ειδικά τον κλάδο πυρός, με τις ασφαλίσεις των κατοικιών λόγω των δανείων.
Στις Τεχνικές Ασφάλειες η παραγωγή έφθασε τα 3,6 εκ€ με διαφορά 43,43% σε σχέση με το 2002. Στην Αστική Ευθύνη βλέπουμε ότι η αύξηση ήταν 65% με παραγωγή 1,8 εκ.€. Στον κλάδο Αστικής Ευθύνης υπάρχουν αυτή τη στιγμή 11 πακέτα που η τιμολόγησή τους είναι πλέον αυτόματη και είναι πάρα πολύ εύκολα στην πώλησή τους. Δεν χρειάζεται δηλαδή να απευθύνεστε στον κλάδο για τιμολόγηση.
Στους υπόλοιπους κλάδους δηλαδή Μεταφορών, Προσωπικού Ατυχήματος, Νομικής Προστασίας και Σκαφών, είχαμε αύξηση 57% με παραγωγή 8 εκ.€. Μεγάλο μέρος από την παραγωγή αυτών των κλάδων έχει ο Κλάδος Μεταφορών με 3,3 εκ.€ περίπου που είναι στην 3η θέση μεταξύ των Εταιριών της Αγοράς. Να θυμίσω ότι και σε αυτόν τον κλάδο παίζει ρόλο αν μια ασφαλιστική εταιρία έχει ή όχι συνεργασία με Τράπεζα.

Πέτρος Παπανικολάου, Γενικός Διευθυντής Allianz Ασφαλίσεων Ζωής

Η σύνθεση του χαρτοφυλακίου όλης της Εταιρίας μας διαμορφώθηκε ως εξής : Αυτοκίνητο 51%, Πυρός 28% Λοιποί Κλάδοι 21%. Έχουμε δηλαδή περίπου 50% Αυτ/το 50% Λοιποί κλάδοι. Σε σχέση με το 2002 βλέπουμε μια μεγάλη αύξηση στη συμμετοχή των λοιπών κλάδων. Η Σύνθεση του χαρτοφυλακίου του κλάδου Αυτοκινήτου το 2003 ήταν: Αστική Ευθύνη 74%, Λοιπές Καλύψεις 26%. Το 2002 αντίστοιχα ήταν Αστική Ευθύνη 79,48%, Λοιπές καλύψεις 20,52%. (Να σας αναφέρω δε ότι το πρώτο δίμηνο του 2004 η σύνθεση πλησιάζει το 70% 30%)
Να σημειώσω ότι είναι ήδη έτοιμα και σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα θα έχετε στα χέρια σας τα νέα πακέτα που αφορούν Φορτηγά και Αγροτικά. Με τα νέα αυτά πακέτα θα βελτιωθεί ακόμα περισσότερο τόσο το mix του χαρτοφυλακίου αυτοκινήτου όσο και οι προμήθειές σας. Ο Δείκτης Κλεισίματος Ζημιών είναι 68,02% ένας από τους καλύτερους της αγοράς. Η μέση εκκρεμής ζημία μας είναι 5,750 €, (ποσό εκκρεμών / πλήθος εκκρεμών), μακράν η μεγαλύτερη μέση εκκρεμής ζημιά της αγοράς.
Η σωστή αποθεματοποίηση αντικατοπτρίζεται και σε δημοσιεύματα του τύπου και ημερησίου και ειδικού (με τίτλους μάλιστα όπως «ΠΟΙΟΙ ΠΛΗΡΩΝΟΥΝ ΑΜΕΣΩΣ ΚΑΙ ΠΟΣΑ» που δείχνουν την ALLIANZ στη 1η θέση με τον μεγαλύτερο δείκτη αποθεματοποίησης. Τέλος ο Δείκτης επίδικων υποθέσεων είναι 6,2%. Το αντίστοιχο ποσοστό της αγοράς είναι πάνω από 10%

Θανάσης Οικονόμου, Τεχνικός Διευθυντής Allianz Γενικών Ασφαλίσεων

Αλέξανδρος Ραφαηλίδης, Πρόεδρος Ενώσεως Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος

Δημήτριος Κουτσαυλής, Νομικός Σύμβουλος Allianz Γενικών Ασφαλίσεων

Ο κ. Νίκος Παπανικολάου, διευθύνων σύμβουλος της Allianz Ζωής τόνισε από την πλευρά του την ανάγκη ανάπτυξης των ομαδικών ασφαλιστηρίων επικεντρώνοντας στο νέο ομαδικό πρόγραμμα της εταιρείας το All Synergon. Όπως χαρακτηριστικά είπε το 92% των επιχειρήσεων που παρέχουν στους εργαζόμενούς τους Ομαδικό Ασφαλιστήριο, καλύπτουν με αυτό ανάγκες περίθαλψης και προστασίας και στο 95% αυτών των επιχειρήσεων ο εργοδότης καλύπτει τις εισφορές στο σύνολό τους. Επίσης μόνο 46% των Ομαδικών Ασφαλιστηρίων της αγοράς έχει συνταξιοδοτικές παροχές. Ο κλάδος Ομαδικών τη χρονιά που πέρασε σχεδόν διπλασίασε τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, αποδεικνύοντας και την αυξανόμενη ευαισθησία των επιχειρήσεων για κάλυψη αναγκών προστασίας, περίθαλψης και αποταμίευσης για το προσωπικό τους. Το βασικότερο εύρημα της έρευνας αγοράς της Ε.Α.Ε.Ε για τον κλάδο ζωής συνέχισε ο κ.Παπανικόλαου είναι ότι 29% των Ελλήνων κατέχει προγράμματα ζωής ή και υγείας και 11% των Ελλήνων ενδιαφέρεται να αγοράσει άμεσα ένα πρόγραμμα ζωής ή και υγείας. Κάνοντας έναν απλό λογαριασμό και αφού οι πελάτες που όλοι εσείς διαχειρίζεστε

Λάμπρος Κόκκινος, Πρόεδρος Συνδέσμου Επαγγελματιών Μεσιτών Ασφαλίσεων

είναι περίπου 120.000, υπάρχει μία αγορά 48.000 πελατών που οφείλετε να την αναπτύξετε και να την κατακτήσετε πριν το κάνει ο ανταγωνισμός.
Άλλωστε οι πελάτες που αγοράζουν ένα προϊόν από την προμηθεύτρια εταιρία διατηρούν κατά μόνον 30% το προϊόν αυτό μετά από 3 χρόνια. Εάν αγοράσουν 2 προϊόντα διατηρούν κατά 50% τα προϊόντα αυτά μετά από 5 χρόνια και εάν έχουν αγοράσει 3 ή και περισσότερα διατηρούν κατά 90% τα προϊόντα αυτά μετά από 7 χρόνια.
Σωστή τοποθέτηση στην αγορά λοιπόν και αξιοποίηση του θησαυρού που όλοι «κουβαλάτε» και είναι οι πελάτες σας και με παροχές του κλάδου ζωής διαμορφώνοντας σχέσεις ζωής με καλύψεις που διαρκούν μια ζωή, συνέστησε ο κ. Παπανικολάου.
Από την πλευρά του ο κ. Κουτσαυλής αναφέρθηκε στην οδηγία 2002/92 του Ε.Κ. περί ασφαλιστικών διαμεσολαβητών ενώ τέλος ο Ν. Δελένδας αναφέρθηκε σε πέντε ανάγκες που πρέπει να καλύπτει σήμερα μία ασφαλιστική επιχείρηση και αυτές είναι :Ανάγκη για φερεγγυότητα, ανάγκη για πληρέστατη κάλυψη των αναγκών του πελάτη, ανάγκη για ενημέρωση, ανάγκη για γρήγορη και δίκαιη εξυπηρέτηση, ανάγκη για στήριξη του συνεργάτη.

Τζέραλντ Τέρνερ, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος AON - Turner Reinsurance Services

Κώστας Γκόλφος, Broker, 1η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων, 2η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτων, 3η θέση στην Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων

Broker, 2η θέση στην Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων, 3η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτων

Broker, 1η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτων, 2η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων

ΑΟΝ ΕΛΛΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΜΕΣΙΤΙΚΗ Ε.Π.Ε., Μέλος του ΣΕΜΑ, 3η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων (το βραβείο παρέλαβε ο κ. Τσαούσης)

ΔΙΑΣ Ε.Π.Ε., Πρακτορείο, 1η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτων, 2η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων (το βραβείο παρέλαβε ο κ. Ράκκος)

Χρήστος Τζούνακας, Πράκτορας, 2η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτων

Δημήτριος Αδαλής, Πράκτορας, 1η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτων

Πηνελόπη Γιακουμάτου, Ανεξάρτητη Ασφαλιστική Σύμβουλος, 2η θέση στην Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων, 3η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτων (το βραβείο παρέλαβε ο κ. Γιακουμάτος)

Βασίλειος Μεσιτίδης, Ανεξάρτητος Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 3η θέση στην Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων

Αντώνης Γαβρίλης, Πράκτορας, 1η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων, 1η θέση στην Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΠΙΓΝΩΣΗ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΟ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ, Πράκτορας, 3η θέση στην Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων (το βραβείο παρέλαβε η κα Σουρίκα)

Ιωάννης Κοντογιαννόπουλος, Broker, 1η θέση στην Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων, 3η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων

EUROBROKERS A.E. Μεσίτες Ασφαλειών, Μέλος του ΣΕΜΑ, 2η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων (το βραβείο παρέλαβε ο κ. Walid)

ΓΚΡΑ ΣΑΒΟΥΑ ΓΟΥΙΛΛΣ ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ Α.Ε., Μέλος του ΣΕΜΑ, 3η θέση στην Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων (το βραβείο παρέλαβε ο κ. Κατσιώτης)

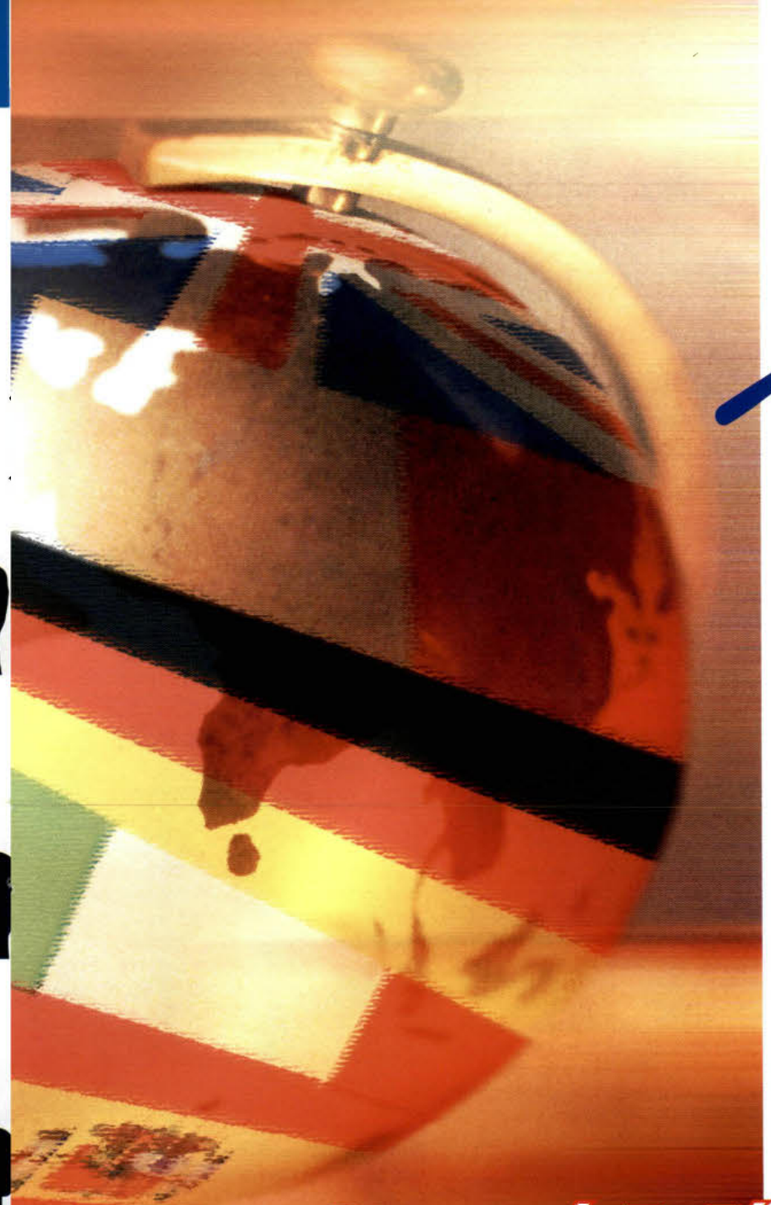
MARSH, Μέλος του ΣΕΜΑ, 1η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων, 1η θέση στην Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων (το βραβείο παρέλαβε ο κ. Λυσσαίος)

EXECUTIVE INSURANCE BROKERS A.E., Μέλος του ΣΕΜΑ, 2η θέση στην Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων (το βραβείο παρέλαβε η κα Καφετζή)

Δημήτριος Ξύδας, Ανεξάρτητος Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 2η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτων

Ευάγγελος Ατταλιώτης, Ανεξάρτητος Ασφαλιστικός Σύμβουλος, 1η θέση στην Αύξηση Χαρτοφυλακίου Γενικών Ασφαλίσεων, 1η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Αυτοκινήτων

Ιωάννα Αναστασιάδου, Πράκτορας, 3η θέση στο Μεγάλο Χαρτοφυλάκιο Γενικών Ασφαλίσεων (το βραβείο παρέλαβε ο κ. Βεζύρης)



Detto travel

Συνέδρια

Κίνητρα

Επαγγελματικά Ταξίδια

Εισιτήρια

Ξενοδοχεία

Εκδηλώσεις

Κρουαζιέρες

Οργανωμένα Ταξίδια Εξωτερικού

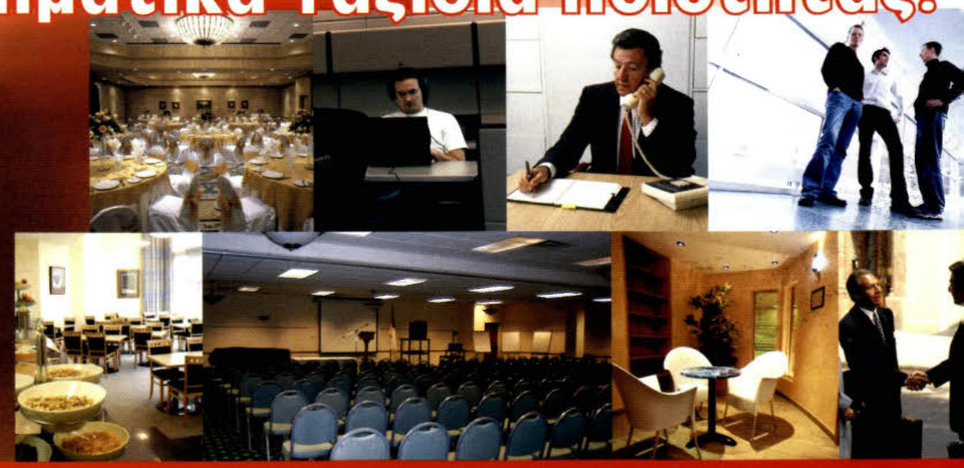
Οργανωμένα Ταξίδια Εσωτερικού

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



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 Γιάνναρη

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Θυσίασα όσα έπρεπε

Εργάζεται στον ασφαλιστικό χώρο από 19 χρόνων και έχει κατακτήσει διακριτές θέσεις στην εταιρία της την Generali Life. Πιστεύει ότι αξίζει να γίνονται και θυσίες στον επαγγελματικό χώρο προκειμένου να αναγνωρισθεί το έργο του εργαζόμενου και χαρακτηρίζει την καθημερινότητα της γυναίκας αρκετά δύσκολη με πολλαπλούς ρόλους.

Σε μία εποχή όπου η γυναίκα καλείται να ανταποκριθεί σε δύο ή και τρεις ρόλους ταυτόχρονα πόσο εύκολη ή δύσκολη είναι η καθημερινότητά της;

Η καθημερινότητα της γυναίκας είναι αρκετά δύσκολη γιατί και οι απαιτήσεις της ζωής είναι πολλές. Εμείς οι γυναίκες πρέπει να αποδεικνύουμε αρκετά συχνά ότι είμαστε ικανές και άξιες να ανταποκριθούμε στην ίδια μας τη δουλειά αλλά και στους ρόλους της μάνας, της συζύγου, της γυναίκας αλλά και της κόρης. Είναι απίστευτο πόση αντοχή και ενέργεια χρειάζεται για να φέρεις εις πέρας ένα τόσο δύσκολο πρόγραμμα. Φανταστείτε πόσες γυναίκες έχουν καθημερινή υποχρέωση να ασχοληθούν με τα παιδιά τους, με τη δουλειά τους και να προσφέρουν και στο σπίτι τους. Η μεγαλύτερη επιβράβευση που χρειάζεται μια γυναίκα είναι η αναγνώριση των όσων προσφέρει και η εμψύχωση, κάτι που μερικές φορές δεν γίνεται.

Νιώθετε πως έχετε θυσιάσει σημαντικά για εσάς πράγματα στο βωμό της καριέρας;

Με ειλικρίνεια μπορώ να σας πω ότι θυσίασα όσα έπρεπε. Αξίζει να γίνονται θυσίες για πράγματα και να ξέρεις ότι στο τέλος θα αναγνωριστεί το έργο σου και αυτό αναμφισβήτητα γίνεται στο δικό μου επάγγελμα.

Μεγάλο ρόλο έπαιξε επίσης ότι ξεκίνησα στη δουλειά αυτή πολύ μικρή, μόλις 19 ετών με πολλή όρεξη και στόχο να πετύχω.

Βέβαια, όπως σε όλα τα ελεύθερα επαγγέλματα, έτσι και στο δικό μου μεγάλη σημασία έχει η οργάνωση του χρόνου. Με ένα σωστό χρονοδιάγραμμα μπορεί κανείς να πετύχει πάρα πολλά αλλά και ταυτόχρονα να θυσιάσει όσο το δυνατόν λιγότερα προκειμένου να γευτεί την επιτυχία.

Ποιο ήταν το κίνητρο που σας οδήγησε να κάνετε καριέρα σαν ασφαλίστρια; Πόσο καιρό είστε στο χώρο; Μιλήστε μας για τη βράβευσή σας από την εταιρία.

Το κίνητρο ήταν όλα αυτά που προσφέρει το επάγγελμα του ασφαλιστή. Το Ελεύθερο ωράριο, η επικοινωνία με τον κόσμο, η επιβράβευση της δουλειάς σου είτε με χρηματικό ποσό είτε με κάποιο ταξίδι και βέβαια το γεγονός ότι κάποιος σου εμπιστεύεται την ίδια του τη ζωή. Τα οικονομικά οφέλη έρχονται αναπόφευκτα όταν κάποιος αποφασίσει να δουλέψει πραγματικά και χρόνο με το χρόνο θέτει υψηλότερους στόχους. Στον ασφαλιστικό χώρο είμαι από τον Οκτώβριο του 1993.

Η πρώτη μου βράβευση ήρθε το 1999 κατακτώντας την 3η θέση στην Generali και ακολούθησε το 2000 που βγήκα 1η στην εταιρία μου και 10η στην κατάταξη των πρώτων ασφαλιστών της χρονιάς σε πανελλαδικό επίπεδο.

Ποια είναι τα θετικά και ποια τα αρνητικά του επαγγέλματός σας;

Το θετικό είναι ότι προσφέρουμε κάτι που πραγματικά ο κόσμος έχει ανάγκη, ανεξάρτητα αν πολλές φορές δεν το καταλαβαίνει και πρέπει εμείς να τον κάνουμε να το συνειδητοποιήσει. Επίσης, όπως όλοι γνωρίζουμε, έχουμε το μικρότερο ποσοστό ασφαλισμένων στη χώρα μας και αυτό σημαίνει ότι υπάρχει πολλή δουλειά ακόμη για όλους μας επειδή ο θεσμός δεν έχει κορεστεί.

Δεν θα μιλούσα για αρνητικό στοιχείο του επαγγέλματος μου αλλά για δυσκολίες όπως έχουν όλα τα επαγγέλματα. Θα εστίαζα κυρίως στη συνεχή εξεύρεση νέων πελατών, που όμως για για έναν ασφαλιστή με μέθοδο και επαγγελματισμό αυτό εξαλείφεται και η δυσκολία μετατρέπεται σε πραγματικό πλεονέκτημα.

Ταυτόχρονα η έγκαιρη συνειδητοποίηση των ευκαιριών που σου προσφέρει ο χώρος, σου δίνει τη δυνατότητα να αντεπεξέλθεις στις δυσκολίες με ευελιξία και με πάθος να υλοποιήσεις τα όνειρα και τους στόχους σου.

Στον εργασιακό χώρο υπάρχει διαχωρισμός ανάμεσα σε μία γυναίκα και σε έναν άντρα ασφαλιστή;

Δεν νομίζω ότι υπάρχει διαχωρισμός ανάμεσα σε έναν άντρα και σε μια γυναίκα ασφαλιστή. Το επάγγελμά μας είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστικό και οι πελάτες επιθυμούν για τις συνεργασίες τους επαγγελματισμό και ήθος. Στοιχεία τα οποία δεν έχουν να κάνουν με το φύλο αλλά με χαρακτηριστικά ανθρώπου που τον διέπουν αρχές, αξίες και πιστεύω.

Βιογραφικό

Η Έφη Γιάνναρη γεννήθηκε πριν από 30 χρόνια στην Αθήνα. Είναι πτυχιούχος προγραμματίστρια και απόφοιτη Σχολής Στελεχών. Έχει παρακολουθήσει αρκετά σεμινάρια και εργάζεται από το 1993 ως ασφαλιστική σύμβουλος Προγραμμάτων Ζωής και Γενικών Ασφαλειών. Μιλάει πολύ καλά Αγγλικά.

Μαρία Σκουλά

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Μια τραπεζίτισσα στην ασφάλιση

Υπάλληλος της Αγροτικής Τράπεζας στο Ηράκλειο Κρήτης, η Μαρία Σκουλά ασχολείται και με τις πωλήσεις καθώς θεωρεί ότι ο τομέας των ασφαλειών παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Στα απαραίτητα προσόντα του ασφαλιστή καταγράφει το επικοινωνιακό χάρισμα και την ικανότητα της πειθούς.

Είστε υπάλληλος στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ και παράλληλα ασχολείστε και με τις ασφάλειες. Πιστεύετε ότι το bancassurance μπορεί να υποκαταστήσει τις υπηρεσίες του ασφαλιστικού συμβούλου και να πάρει "μερίδιο αγοράς";

Το bancassurance έχει να κάνει με την σταυροειδή πώληση (cross selling) μέσα στο εκάστοτε Τραπεζικό Κατάστημα σε συνεργασία με τον ασφαλιστικό σύμβουλο. Υπάρχει μια σχέση συνεργασίας αμφίδρομη, δεδομένου ότι αρκετές ασφαλιστικές εταιρίες προωθούν μέσω του δικτύου τους τα χρηματοδοτικά προϊόντα της μητέρας - Τράπεζας. Όσον αφορά εάν το bancassurance μπορεί να υποκαταστήσει τις υπηρεσίες του ασφαλιστικού συμβούλου, θεωρώ ότι οι σημερινοί τραπεζικοί υπάλληλοι εκπαιδεύονται με τέτοιο τρόπο ώστε στο μέλλον να μπορούν να γίνουν ικανότατοι πωλητές. Εξαιτίας της θέσης τους τυγχάνουν μεγαλύτερης εμπιστοσύνης και αξιοπιστίας στο σύνολο των τραπεζικών πελατών σε σχέση με τον απλό ασφαλιστκό σύμβουλο. Κατά συνέπεια μπορούν ισάξια να τον αντικαταστήσουν και να κερδίσουν σημαντικό μερίδιο αγοράς στο μέλλον.

Οι εργαζόμενοι στον ασφαλιστικό κλάδο είναι επαρκώς καταρτισμένοι;

Σε ένα σύγχρονο, δυναμικό και συνεχώς μεταβαλλόμενο ασφαλιστικό κλάδο η επιμόρφωση και η κατάρτιση είναι απαραίτητες και επιβαλλόμενες προϋποθέσεις. Πιστεύω ότι υπάρχουν αρκετοί και καλοί γνώστες της σημερινής Ελληνικής - ασφαλιστικής πραγματικότητας όμως η γρήγορη απαξίωση της γνώσης απαιτεί την δια βίου εκπαίδευσή τους.

Μια μέση εργαζόμενη γυναίκα αισθάνεται πάρα πολλές φορές αδυναμία απέναντι στους πολλαπλούς ρόλους. Εσείς πως τα καταφέρνετε και στους δύο ρόλους; Έχετε χρόνο για τον εαυτό σας;

Πράγματι σήμερα η γυναίκα καλείται να παίξει πολλαπλούς και διαφορετικούς μεταξύ τους ρόλους. Είναι μητέρα, σύζυγος, φοιτήτρια, εργαζόμενη. Η ιεράρχηση αυτών των πολυποίκιλων ρόλων καθώς και των ευθυνών που αυτοί συνεπάγονται γίνονται για αυτήν ο καθημερινός τρόπος ζωής. Ο συνδυασμός των παραπάνω συχνά την φορτίζει συναισθηματικά προκαλώντας της άγχος και αγωνία.

Προσωπικά φροντίζω να προγραμματίζω με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις επαγγελματικές δραστηριότητές μου ώστε να μου μένει αρκετός ελεύθερος χρόνος για να ασχοληθώ με τα ενδιαφέροντά μου.

Ποιο μήνυμα έχετε να περάσετε σε μία νέα κοπέλα που θέλει να ασχοληθεί με τον τομέα των ασφαλειών;

Ο τομέας των ασφαλειών παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον για όποια ή όποιον επιθυμεί να ασχοληθεί αρκεί να διαθέτει μερικά απαραίτητα προσόντα όπως είναι το επικοινωνιακό χάρισμα, η γνώση του ασφαλιστικού κλάδου και φυσικά η ικανότητα της πειθούς.

Πόσο δύσκολη είναι η υπόθεση "πελάτης"; Ποιους παράγοντες θεωρείτε σημαντικούς για την προσέλκυσή του;

Ο πελάτης είναι το πιο σημαντικό κομμάτι στην εκάστοτε διαπραγμάτευση, είτε πώληση είναι αυτό είτε υπογραφή ασφαλιστικού συμβολαίου. Ο πελάτης απαιτεί την προσοχή μας ολοκληρωτικά γιατί μόνο τότε νιώθει ότι είναι το επίκεντρο του ενδιαφέροντός μας και επομένως θα πρέπει να αντιμετωπίζεται ανθρωποκεντρικά και πελατοκεντρικά. Ο σεβασμός στην ανθρώπινη αξιοπρέπεια και υπόσταση, στις ιδιαιτερότητες συγκεκριμένων κοινωνικών ομάδων καθώς και η γνώση των αναγκών του πελάτη κατά τη διάρκεια της ζωής του, είναι παράγοντες πολύ σημαντικοί για την προσέλκυση και τη σωστή εξυπηρέτησή του.

Απλά η εξυπηρέτηση είναι συναίσθημα.

Βιογραφικό

Η Μαρία Σκουλά γεννήθηκε το 1972 στα Ανώγεια Κρήτης, είναι υπάλληλος στην Αγροτική Τράπεζα Ηρακλείου και ασχολείται και με πωλήσεις. Έχει σπουδάσει Διοίκηση Επιχειρήσεων στα ΤΕΙ Αθήνας με μεταπτυχιακό στον ίδιο τομέα. Μιλάει Αγγλικά και Γαλλικά.

Γυναίκες στις πωλήσεις

Νίκη Κανελλοπούλου

COMMERCIAL Value®

Στο επάγγελμά μας δεν υπάρχουν όρια

Τις κατάλληλες γνώσεις αναδεικνύει ως το βασικότερο προσόν του ασφαλιστή η Νίκη Κανελλοπούλου πτυχιούχος η ίδια της Νομικής Σχολής με ειδίκευση στις διεθνείς και ευρωπαϊκές σπουδές. Πιστεύει ότι τα τελευταία χρόνια οι Έλληνες αποκτούν ασφαλιστική συνείδηση και ότι ο συνδυασμός της επιτυχίας του επαγγελματία ασφαλιστή είναι το όνομα της εταιρίας με το καλό ασφαλιστικό προϊόν.

Αν ξεκινούσατε τώρα την επαγγελματική σας σταδιοδρομία θα επιλέγατε πάλι το ίδιο επάγγελμα;

Ναι, γιατί είναι ένα επάγγελμα το οποίο μπορεί να σου δώσει πολλά. Πρώτα απ' όλα είναι ένα επάγγελμα που έχει να κάνει στην καθημερινότητά του με ανθρώπους. Κάθε μέρα έρχεσαι σε επαφή με καινούριους ανθρώπους που αυτό μακροπρόθεσμα μόνο καλό μπορεί να σου κάνει. Στην Ελλάδα ο ασφαλιστικός τομέας είναι ένας πολλά υποσχόμενος χώρος ειδικότερα για νέους ανθρώπους που θέλουν να ασχοληθούν σοβαρά και να κάνουν καριέρα στο χώρο. Στο επάγγελμά μας δεν υπάρχουν όρια. Αν δουλέψεις ευσυνείδητα και σκληρά θα πετύχεις το στόχο σου.

Με την εμπειρία που έχετε αποκτήσει στο χώρο, αν βρισκόσαστε εσείς στη θέση του ασφαλιζόμενου ποιες θα ήταν οι απαιτήσεις σας;

Θα απαιτούσα το άτομο το οποίο προσφέρει μία ασφάλεια, να έχει τις κατάλληλες γνώσεις, να είναι γνώστης του αντικειμένου του, να είναι ξεκάθαρο και ειλικρινές απέναντί μου και να μου προσφέρει το προϊόν που ταιριάζει σε εμένα και τις ανάγκες μου τη δεδομένη χρονική στιγμή.

Το όνομα μίας μεγάλης ασφαλιστικής εταιρίας πόσο πιστεύετε πως βοηθάει στην προώθηση των ασφαλειών;

Αν και εργάζομαι σε μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα πιστεύω ότι το όνομα και μόνο δεν μπορεί να σημαίνει τίποτα από μόνο του. Ο συνδυασμός του ονόματος με το καλό ασφαλιστικό προϊόν και τον επαγγελματία ασφαλιστή που γνωρίζει καλά τη δουλειά του είναι πιστεύω ο συνδυασμός της επιτυχίας.

Ανάλογα με την εποχή ποικίλλουν και οι απαιτήσεις των πελατών. Ποιες διαφοροποιήσεις βλέπετε σε αυτές τις απαιτήσεις σε σύγκριση με προηγούμενες χρονιές;

Αν και η εμπειρία μου στο χώρο είναι μικρή, μόνο μια 5ετία, πιστεύω ότι ο Έλληνας έχει αρχίσει να ωριμάζει και να κατανοεί τις ασφαλιστικές αλλά και επενδυτικές του ανάγκες. Ζητάει προϊόντα χωρίς ιδιαίτερο επενδυτικό κίνδυνο, ενώ τα προηγούμενα χρόνια, "τα χρόνια του χρηματιστηρίου", ήταν διατεθειμένος να τον αναλάβει. Βέβαια όλοι γνωρίζουμε τις συνέπειες. Παράλληλα λόγω της αβεβαιότητας στον τομέα των συντάξεων και την κατάσταση στο χώρο της υγείας όλο και περισσότεροι Έλληνες στρέφονται στην ιδιωτική νοσηλεία. Γεγονός είναι πάντως ότι τα τελευταία χρόνια οι Έλληνες αρχίζουν να αποκτούν ασφαλιστική συνείδηση.

Ποια είναι η εξέλιξή σας στην εταιρία;

Ξεκίνησα το 2000 ως ασφαλιστική σύμβουλος και εδώ και ένα οκτάμηνο είμαι Unit Manager.

Βιογραφικό

Γεννήθηκε το 1973 στη Θεσσαλονίκη και είναι πτυχιούχος πολιτικών επιστημών και Δημόσιας Διοίκησης της Νομικής Σχολής Αθηνών. Έχει κάνει ειδίκευση στις Διεθνείς και Ευρωπαϊκές Σπουδές και εργάζεται στην COMMERCIAL VALUE το τελευταίο διάστημα ως unit Manager. Παράλληλα έχει παρακολουθήσει επιμορφωτικά σεμινάρια, μιλάει Αγγλικά, Γερμανικά.

Ευγενία Μαχειμάρη

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Ερωτευμένη με το επάγγελμά μου

Δέκα επτά χρόνια στον ασφαλιστικό χώρο η Ευγενία Μαχειμάρη και όλα στην ίδια εταιρία την Ευρωπαϊκή Πίστη. Πιστεύει στη δύναμη του ασφαλιστή τονίζοντας με έμφαση ότι είναι το πρόσωπο της εταιρίας. Στα προσόντα για την καταξίωση του ασφαλιστή καταγράφει την αγάπη προς τον συνάνθρωπο και την διά βίου εκπαίδευση.

Πόσο σημαντική είναι η σχέση ασφαλιστή και ασφαλιζόμενου;

Είναι πολύ σημαντικό να κατανοήσουμε ότι η σχέση πελάτη-ασφαλιστή έχει ιδιαίτερη δυναμική.

Στα χρόνια που προηγήθηκαν πολλοί ήταν αυτοί που παρεξήγησαν τον ουσιαστικό ρόλο του ασφαλιστή. Η εικόνα αυτή έχει αλλάξει.

Ο ασφαλιστής είναι το πρόσωπο της Εταιρίας. Είναι το πρόσωπο που πρώτα εμπιστεύεται πρώτα ο ασφαλιζόμενος και μετά την Εταιρία που ασφαλίζεται.

Η σπουδαιότητα της ασφάλισης είναι αδιαμφισβήτητη. Με ποια κριτήρια ο πελάτης θα πρέπει να επιλέξει την καταλληλότερη για αυτόν εταιρία;

Θα ήταν ίσως υπερβολικό να σας πω ότι η Ευρωπαϊκή Πίστη έχει τα καλύτερα προγράμματα σε ολόκληρη την ασφαλιστική αγορά. Αυτό όμως που δεν είναι καθόλου υπερβολικό να σας επισημάνω είναι ότι η Ευρωπαϊκή Πίστη επενδύει πολλά στον παράγοντα άνθρωπο και τις ανάγκες του και τον αντιμετωπίζει όχι ως έναν ακόμη αριθμό που θα αυξήσει τον τζίρο της εταιρίας, αλλά ως οντότητα που έχει τις δικές της ξεχωριστές ανάγκες. Εκεί βρίσκεται το μυστικό και ουσιαστικά το πλέον σημαντικό κριτήριο με το οποίο ο πελάτης θα πρέπει να επιλέγει την Εταιρία του σήμερα. Την επιλέγει δηλαδή μέσα από το πρόσωπο του ασφαλιστή και πιστεύω ότι δεν θα αλλάξει.

Τι πιστεύετε ότι μπορεί να επηρεάσει τον πελάτη αρνητικά στην αγορά μιας ασφάλισης;

Πιστεύω ότι θα επηρεάσει μια κακή ενημέρωση, η υπερβολή στην επικοινωνία ενός ασφαλιστή, η λάθος πρόταση και τελευταίο το υψηλό κόστος.

Μετά από χρόνια ενασχόλησης με το ίδιο επάγγελμα φυσικό είναι κάποια στιγμή να επέλθει η ρουτίνα. Το έχετε νιώσει εσείς στο επάγγελμά σας;

Η Ευρωπαϊκή Πίστη έχει μια φιλοσοφία που στηρίζεται σε ειλικρινείς σχέσεις σε όλα τα επίπεδα. Αυτό από μόνο του μπορεί για κάποιους να φανταζει μικρό ή ασήμαντο, για μένα όμως αποτέλεσε και αποτελεί το σημαντικότερο στοιχείο για να μην νιώσω ποτέ ρουτίνα στο επάγγελμα που έχω ακολουθήσει. Στα χρόνια της συνεργασίας μου με την Ευρωπαϊκή Πίστη μου δόθηκαν ευκαιρίες για να μπορέσω να αναπτυχθώ και να εξελιχθώ ως επαγγελματίας και ως άνθρωπος και φυσικά να εξακολουθώ να είμαι ερωτευμένη με το επάγγελμά μου. Αν κάποια στιγμή έρθει η ρουτίνα στην οποία αναφέρεστε, θα δούμε... Μάλλον θα σταματήσω να ασκώ το επάγγελμα του ασφαλιστή.

Μέχρι τότε όμως θα δίνω τον καλύτερό μου εαυτό.

Ποια προσόντα πιστεύετε πως είναι απαραίτητα για την καταξίωση ενός ασφαλιστή;

- Να πιστεύει στο θεσμό και στην Εταιρία.
- Να πιστεύει στον εαυτό του.
- Να είναι συνετός και έντιμος.
- Να είναι εργατικός.
- Να είναι φιλόδοξος.
- Να αγαπάει τους ανθρώπους.
- Να μην σταματάει την εκπαίδευσή του.

Βιογραφικό

Γεννήθηκε στην Αθήνα το 1956, είναι παντρεμένη και έχει δυο παιδιά, ένα γιο 25 χρονών που μόλις τελείωσε τις σπουδές του και μια κόρη 23 χρονών η οποία βρίσκεται στο τρίτο έτος του Πανεπιστημίου.

Σπούδασε λογιστικά, με τα ασφαλιστικά ασχολήθηκε το Σεπτέμβριο του 1987 ως part-time ασφαλίστρια και από τότε μόνο με την Ευρωπαϊκή Πίστη.

Το 1989 εντάχθηκε στο team των full time όπου και διακρίθηκε για δυο έτη ως 2η & 3η ασφαλίστρια. Το 1991 προήχθη σε Διευθύντρια καταστήματος, ενώ το Σεπτέμβριο του 2000 προήχθη στη θέση της Περιφερειακής Διευθύντριας.

2004 Έτος πρωταθλητισμού για τον Όμιλο International Life

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε την Τρίτη 3 Φεβρουαρίου 2004, στο ξενοδοχείο Athenaeum Intercontinental στην αίθουσα Ballroom, η εκδήλωση «Βραβεία 2004» του Ομίλου International Life

Ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. Φ. Μπράβος στην ομιλία έναρξης της εκδήλωσης.

Κηρύσσοντας την έναρξη του Συνεδρίου ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Φωκίων Μπράβος αναφέρθηκε αρχικά στο γεγονός ότι σε δύο χρόνια ο όμιλος συμπληρώνει 50 χρόνια ζωής και στη συνέχεια αναφέρθηκε στα αποτελέσματα της δραστηριότητας της εταιρείας για το 2003.

Το 2003 τόνισε, ήταν μια σπουδαία χρονιά. Ήταν η χρονιά που αποκτήσαμε, πιστεύω, σαν επιχείρηση, σε πολύ έντονο βαθμό, ένα sales orientation δηλαδή, μια φιλοσοφία, μια κουλτούρα πωλησιακή. Αυτό έγινε, δίνοντας την αξία που έπρεπε, σε μεγαλύτερο βαθμό, στο χώρο των πωλήσεων.

Το 2003 ιδρύθηκε η Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων για πρώτη φορά στην ιστορία μας μετά από 48 χρόνια λειτουργίας, αποβλέποντας στην ενδυνάμωση και στη διατήρηση του πρωταγωνιστικού ρόλου του Agency system στην ανάπτυξη της εταιρίας. Δεύτερον, δυναμώθηκε το δίκτυο των πρακτορείων μας. Τα πρακτορεία μας ανά την Ελλάδα ξεπερνούν τα 150. Τρίτον – και αυτός ήταν ο νεωτερισμός – αποκτήσαμε συνεργασία με επιχειρήσεις brokers, με κορυφαία την Avanti, μια εταιρία καινούρια στον Ελλαδικό χώρο, ένα πείραμα πρωτοποριακό, ένα πείραμα το οποίο φαίνεται ότι όχι στέφεται, ήδη έχει στεφθεί με επιτυχία. Επεκτάθηκαν συνεργασίες τέτοιου τύπου και με άλλες επιχειρήσεις brokers όπως με την ASK, που είναι ο φίλος μου ο Μανώλης ο Ανδρόνικος εκεί, όπως με την UVS, τη Γερμανική εταιρία που μας είχε γνωρίσει με τους ανθρώπους της η Avanti και δημιουργήσαμε σχέσεις με τα γραφεία αυτά της Γερμανίας, παράλληλα όμως προχωρήσαμε και προχωρούμε στη δημιουργία του πρακτορείου κεντρικού και προετοιμαζόμαστε για το bancassurance.

Ο κ. Περικλής Λίβας, Διευθύνων Σύμβουλος της International Life κατά τη διάρκεια της ομιλίας του.

Στο βήμα ο κ. Άλμπερτ Μπάρρυ, Διευθύνων Σύμβουλος της International Hellas.

Στο βήμα ο κ. Νίκος Βαμβουκάκης, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων της International Life.

Έτσι, ενώ το Agency system παραμένει ο βασιλιάς της ανάπτυξης με τα 50 γραφεία πωλήσεων που έχουμε σε όλη την Ελλάδα, όλ' αυτά τα κανάλια τα οποία δημιουργήθησαν παράλληλα, έχουν σαν στόχο ν' αποκτήσουμε ρυθμούς ανάπτυξης καλύτερους, συνέχισε ο κ. Μπράβος. Και αυτό έχει ήδη φανεί. Η ανάπτυξη των νέων εργασιών ζωής του 2003 ήταν 40% παραπάνω από το 2002 ποσοστό που νομίζω δεν έχει καμία εταιρία στην Ελλάδα. Η ανάπτυξη του χαρτοφυλακίου μας των Γενικών και αυτή κινήθηκε με παρόμοια ποσοστά τάξεως 40%. Τα νούμερα αυτά, κυρίες και κύριοι, είναι νούμερα που δεν υπάρχουν στον Ελλαδικό χώρο. Το 2003 όλη η Ελληνική αγορά αυξήθηκε περίπου 10%. Εμείς κινηθήκαμε με ρυθμούς τελείως διαφορετικούς.

Στιγμιότυπο από τη σύντομη ομιλία του κ. Μανώλη Ανδρόνικου, Σύμβουλο Διοίκησης σε θέματα Πωλήσεων.

Πέρα απ' αυτό όμως, το 2003 ήταν και μια χρονιά που στοχεύσαμε στη βελτίωση της εσωτερικής λειτουργίας μας. Είναι νομίζω, χαρακτηριστικό του Ομίλου μας, ότι οι ρυθμοί εξυπηρέτησης που έχουμε, δεν ξέρω αν είναι οι πρώτοι στην Ελλάδα, πάντως ξέρω ότι είναι από τους πρώτους στην Ελλάδα. Είναι χαρακτηριστικό ότι στο χώρο των ζημιών ζωής, στον οποίο είχαμε περίπου 7.000 περιστατικά αποζημίωσης το 2003, περιστατικά τα οποία έρχονταν μέχρι 31 Δεκεμβρίου, δηλαδή μέχρι το κλείσιμο του έτους, με 31/12, είχαμε κατορθώσει να έχουν αποζημιωθεί τα 6.938 και να μας έχουν μείνει 62 περιστατικά του 2003 απλήρωτα. Αυτό κύριοι, είναι ένα ποσοστό 0,97% του αριθμού των ζημιών. Επίσης και οι Γενικές κινήθηκαν κι αυτές με 5.500 ζημιές, με άλλους ρυθμούς όμως γιατί υπάρχουν άλλοι διακανονισμοί ζημιών, άλλες πραγματογνωμοσύνες κλπ., αλλά κι εκεί με πολύ γρήγορους ρυθμούς.

Σύντομο χαιρετισμό απηύθυνε ο κ. Καπουράνης, Πρόεδρος της Avanti, ο οποίος μας τίμησε με την παρουσία του στην εκδήλωση.

Το τελευταίο βήμα είναι αυτή η ηλεκτρονική αίτηση για την οποία θα πούμε και λίγες κουβέντες αργότερα, η οποία αποτελεί ένα σταθμό πιστεύω για την ελληνική αγορά, γιατί με την εφαρμογή της, θα φτάσουμε στο σημείο της τοπικής έκδοσης όλων των συμβολαίων, προσθέτων πράξεων κτλ., μέσα στα υποκαταστήματα. Η έκδοση θα γίνεται από τα κεντρικά, αλλά η εκτύπωση και το συμβόλαιο, θα δημιουργείται μέσα στο υποκατάστημα, αλλά θα μπορεί τουλάχιστον σε εργάσιμες ώρες αν εκείνη τη στιγμή είναι ο πελάτης μέσα στο υποκατάστημα στη Λάρισα, να περνάει μέσω του Internet, μέσω της οθόνης η αίτηση στα κεντρικά, ο underwriter να δίνει το ok και να τυπώνεται αμέσως εκείνη τη στιγμή, σε χρόνο δηλαδή ενός λεπτού, το συμβόλαιο μέσα στο υποκατάστημα. Η επίτευξη αυτού του στόχου, που πιστεύω ότι είναι ένας στόχος που θα ολο-

Τα οικονομικά στοιχεία και μεγέθη της εταιρίας ανέλυσε στην ομιλία του ο κ. Ν. Σπανός, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών.

Βράβευση A/K-Agency managers
Από αριστερά διακρίνονται:
3ος: Βασίλης Κόττας, 1ος: Κλέαρχος Πεφάνιος
2ος: Χρήστος· Γαληρόπουλος

Βράβευση A/K-Unit Man
Από αριστερά διακρίνονται: 3ος: Δημήτριος Καυκούλας
2η: Αθηνά Πεφανίου, 1ος: Γιώργος Κουμπιάς

Βράβευση ασφ. Κανονισμού από νέους συνεργάτες Assistant Agency managers
Από αριστερά διακρίνονται: 2ος: Λουκάς Καρανίκης
3ος: Γιώργος Χαρχαντής, 1η: Εύη Θανοπούλου

Βράβευση ασφ. Κανονισμού από νέους συνεργάτες Unit managers
Από αριστερά διακρίνονται:
2ος: Δημήτρης Καυκούλας
1ος: Χρήστος Γούναρης

Βράβευση Διατηρησιμότητας Assistant Agency Managers
Από αριστερά διακρίνονται:
3η: Κατερίνα Τζοάννου
2ος: Παναγιώτης Μικάλεφ

Βράβευση A/K-Assistant Ag. Man.
Από αριστερά διακρίνονται: 3ος: Γιώργος Λημναίος,
2η: Εύη Θανοπούλου, 1ος: Σπύρος Κροκίδης

Βράβευση A/K-Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
Από αριστερά διακρίνονται: 3ος: Κωνσταντίνος Φαββατάς, 2ος: Δημοσθένης Συκοβάρης
1ος: Θεόδωρος Γρηγορίου

Βράβευση ασφ. Κανονισμού από νέους συνεργάτες Agency managers
Από αριστερά διακρίνονται:3ος: Χρήστος Γαληρόπουλος 1ος: Γεράσιμος Γιαννόπουλος 2ος: Κλέαρχος Πεφάνιος

Βράβευση ασφαλίστρων κανονισμού Agency managers
Από αριστερά διακρίνονται:
3ος: Βασίλης Κόττας
2ος: Χρήστος Γαληρόπουλος

Βράβευση ασφαλίστρων κανονισμού Assistant Agency managers
Από αριστερά διακρίνονται: 2η: Εύη Θανοπούλου
5η: Κατερίνα Τζοάννου4ος: Χρήστος Λεμούσιας
3ος: Σπύρος Κροκίδης

Βράβευση πολυετίας:
Από αριστερά διακρίνονται: Γαλανούλης Φώτιος, Κουκουβάς Μικές, Χριστίδης Σταύρος, Πιριλλή Βασιλική.

Βράβευση παραγωγής Ομαδικών ασφαλίσεων Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
1ος: Γιώργος Γιαννάκαρος2η: Ρούλα Σατατά
3η: Νυφούλα Γιακουμάκη

Βράβευση παραγωγής Ομαδικών ασφαλίσεων Unit managers
2ος: Μάκης Γιώρας 1ος: Θωμάς Καλαμπόκας

Βράβευση παραγωγής Ομαδικών ασφαλίσεων Agency managers
1ος: Αντώνης Φουκαράκης

Βράβευση Διατηρησιμότητας Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι
Από αριστερά διακρίνονται:5η: Ελένη Θανοπούλου
4ος: Παναγιώτης Σκούρας2ος: Γιώργος Παπανικολάου
1η: Μαρίνα Γεωργαντά

Βράβευση Διατηρησιμότητας Unit managers
Από αριστερά διακρίνονται: 3ος: Γεράσιμος Πανδής
2η: Σταυρούλα Βασιλοπούλου 1ος: Παναγιώτης Δημητρίου

Βράβευση Διατηρησιμότητας Agency managers
Από αριστερά διακρίνονται: 3ος: Αναστάσιος Κούτσικος 2ος: Παναγιώτης Αρβανιτάκης 1ος: Παναγιώτης Μέγκος

Βράβευση κορυφαίου ασφαλιστικού υπαλλήλου σε παραγωγή
Ιωάννης Φαρμακίδης

Βράβευση ασφαλίστρων κανονισμού Διευθυντής Πωλήσεων 1ος: Στράτος Ξανθόπουλος

Βράβευση ασφαλίστρων κανονισμού Assistant Agency managers
1ος: Λουκάς Καρανίκης

Βράβευση ασφαλίστρων κανονισμού Agency managers
1ος: Κλέαρχος Πεφάνιος

Βράβευση ασφαλίστρων κανονισμού Ασφαλιστές 1ος: Θεόδωρος Γρηγορίου

Βράβευση μελών Business Club
Από αριστερά διακρίνονται:
Απόστολος Θεοδωρόπουλος
Αλέξανδρος Καρδακάρης
Φανή Μητροπούλου
Νικολέτα Νόμπελη
Αχιλλέας Παπαζήσης
Γιάννης Πετρουλάκης
Δημήτρης Πλουμάκης
Γιάννης Ρεπούλης
Δημοσθένης Συκοβάρης
Δημήτρης Τζάνης

Βράβευση ασφαλίστρων κανονισμού Ασφαλιστές
Από αριστερά διακρίνονται:
10ος: Αλέξανδρος Καρδακάρης
9ος: Ιωάννης Πετρουλάκης
8ος: Δημήτρης Τζάνης
6ος: Θεόδωρος Γκριτζέλης
5ος: Δημήτρης Πλουμάκης
4η: Σταυρούλα Σπυροπούλου
3η: Νικολέτα Νόμπελη
2ος: Αχιλλέας Παπαζήσης

κληρωθεί μέσα στο τρέχον έτος, για 'μένα θ' αποτελέσει ένα πολύ συνταρακτικό βήμα προόδου, σύγχρονης αντίληψης εξυπηρέτησης του πελάτη.

Για το 2004 έχουμε μεγάλους στόχους, τόνισε ο κ. Μπράβος.

Το 2004 είναι μια συνταρακτική χρονιά. Το καλοκαίρι έχουμε τους Ολυμπιακούς Αγώνες. Οι Ολυμπιακοί Αγώνες λοιπόν, είναι μια ευκαιρία για τη χώρα μας να προβληθεί προς τα έξω αλλά είναι και μια ευκαιρία για 'μας να παραδειγματιστούμε από την άμιλλα, τον αγώνα, την προσπάθεια, την προπόνηση που κάνει ο κάθε αθλητής για να διακριθεί. Γιατί έτσι είναι η ζωή. Κι εμείς κάθε μέρα κάνουμε έναν αγώνα. Έναν αγώνα προόδου, διάκρισης, έναν αγώνα πρωταθλητισμού.

Το 2004 λοιπόν είναι ένα έτος πρωταθλητισμού για τη χώρα μας αλλά θα είναι κι ένα έτος πρωταθλητισμού για την International Life. Η ώρα φτάνει.

Στην ομιλία του ο διευθύνων σύμβουλος της International Hellas κ. Μπάρρου αναφέρθηκε στα επιτεύγματα της εταιρείας γενικών ασφαλίσεων σημειώνοντας ότι η παραγωγή της Hellas τα τελευταία 4 χρόνια έχει αυξηθεί κατά 250% και ότι ο δείκτης ζημιών, πράγμα πολύ σημαντικό για 'μας, εκτός αυτοκινήτων, έχει μειωθεί κατά 50%.

Από την πλευρά του ο γενικός διευθυντής της International Life Περικλής Λίβας ανέλυσε στους παρευρισκόμενους τα αποτελέσματα της έρευνας της ένωσης Ασφαλιστικών εταιρειών για το κλάδο ζωής. Στο συνέδριο μίλησαν ακόμη ο Νίκος Βαμβουκάκης γενικός διευθυντής πωλήσεων ο οποίος τόνισε ότι το 2003 ο όμιλος είχε μια συνολική αύξηση παραγωγής 36,5% στον κλάδο Ζωής. Στον κλάδο των Γενικών ασφαλίσεων, είχαμε μια αύξηση 39,5% το οποίο σημαίνει ότι και στους δυο κλάδους είχε περίπου μια μέση αύξηση που πλησιάζει το 40%.

Τέλος, ο κ. Νίκος Σπανός αναφέρθηκε στην προοπτική εισόδου της εταιρείας στο χρηματιστήριο και στα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρείας και τόνισε ότι το ύψος αυτό των ιδίων κεφαλαίων κατατάσσει τη LIFE στις ασφαλιστικές εταιρίες με τους υψηλότερους δείκτες φερεγγυότητας αφού η ελεύθερη περιουσία της ανέρχεται σε 20 εκατ. ευρώ και είναι περίπου 8 φορές πάνω από το ελάχιστο όριο που θέτει ο Νόμος, ενώ για την HELLAS το Περιθώριο Φερεγγυότητας είναι περίπου 3 φορές μεγαλύτερο από το ελάχιστο ποσό που απαιτεί ο Νόμος.

Πρόληψη και ασφάλιση υγείας

Τί κάνουν και δεν κάνουν οι ασφαλιστές για την πρόληψη

Επιμέλεια: Βιβή Σεβαστάκη

Με αφορμή έρευνα για τις επιπτώσεις της μεσογειακής διατροφής στη μακροζωΐα, το ΝΑΙ ανοίγει το φάκελο «ασφάλιση υγείας και πρόληψη». Τα αποτελέσματα της έρευνας σχολιάζει η ομότιμη καθηγήτρια της Εθνικής Σχολής Δημόσιας Υγείας κ Αντωνία Τριχοπούλου, ενώ ο Πρόεδρος της Επιτροπής Υγείας της ΕΑΕΕ κ. Π. Καραλής και μέλη της Επιτροπής καταθέτουν την άποψή τους για την ανάγκη ανάδειξης της σημασίας της πρόληψης στην υγεία.

Η μεσογειακή διατροφή προάγει τη μακροβιότητα. Το επίπεδο υγείας ενός πληθυσμού αντανακλάται στους δείκτες θνησιμότητας του πληθυσμού αυτού. Η γενική θνησιμότητα στην Ελλάδα παρουσιάζει τα τελευταία 30 έτη σταθερά πτωτικές τάσεις και το φαινόμενο αυτό αποδίδεται στη βελτίωση του οικονομικού και βιοτικού επιπέδου των Ελλήνων.

Πριν από 30 έτη, οι δείκτες γενικής θνησιμότητας των ενήλικων Ελλήνων ήταν οι χαμηλότεροι στην Ευρώπη. Το πλεονέκτημα αυτό των Ελλήνων είχε αποδοθεί στις διατροφικές συνήθειες και γενικότερα στον τρόπο ζωής. Υπάρχουν ισχυρές ενδείξεις ότι το παραδοσιακό Ελληνικό διατροφικό πρότυπο προάγει τη μακροβιότητα, επειδή φαίνεται να ενεργεί προστατευτικά για τα καρδιαγγειακά νοσήματα και ορισμένες μορφές καρκίνου.

Η θνησιμότητα των Ελλήνων παραμένει από τις χαμηλότερες στην Ευρώπη, αλλά από μικρές σποραδικές μελέτες των τελευταίων ετών φαίνεται ότι τα επίπεδα των διαφόρων παραγόντων κινδύνου έχουν επιδεινωθεί στην Ελλάδα, ενώ μειώνεται και ο βαθμός προσήλωσης του πληθυσμού στην παραδοσιακή Ελληνική διατροφή.

Το ερευνητικό πρόγραμμα ΕΠΙΚ (Ευρωπαϊκό Πρόγραμμα συνεργασίας Ιατρικής και Κοινωνίας), που συντονίζεται στην Ελλάδα από το Εργαστήριο Υγιεινής και Επιδημιολογίας της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, αποτελεί τη μεγαλύτερη έρευνα που έγινε στη χώρα μας με σκοπό την καταγραφή των διατροφικών συνηθειών, του τρόπου ζωής, καθώς και βιολογικών και γενετικών χαρακτηριστικών που επηρεάζουν την υγεία. Περιλαμβάνει εμπιστευτικά και κωδικοποιημένα στοιχεία για περισσότερους από 28.000 εθελοντές από όλη την Ελλάδα, η κατάσταση της υγείας των οποίων παρακολουθείται διαχρονικά. Τα ευρήματα που προκύπτουν από τον πληθυσμό του ΕΠΙΚ προσφέρουν μια εικόνα για την κατάσταση της υγείας του Ελληνικού πληθυσμού και συμβάλλουν στη διαμόρφωση μιας συλλογικής συνείδησης για τα χαρακτηριστικά και τη συμπεριφορά των Ελλήνων που επηρεάζουν την υγεία τους

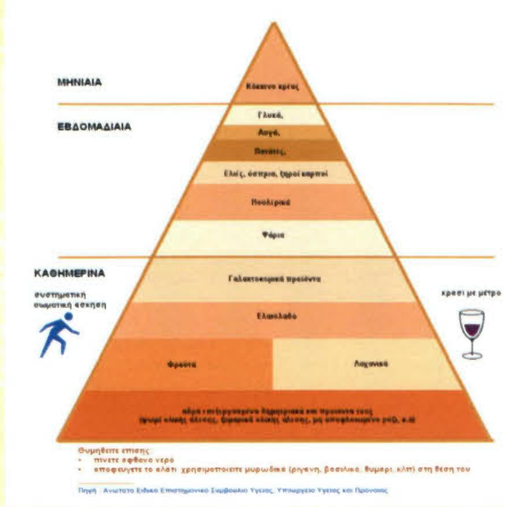
Από τα δεδομένα του ΕΠΙΚ προκύπτει ότι ο Ελληνικός πληθυσμός βρίσκεται σε ένα σταυροδρόμι. Πολλοί παραμένουν προσηλωμένοι στην παραδοσιακή Ελληνική διατροφή, ενώ άλλοι, ιδίως οι νέοι χαμηλότερης εισοδηματικής στάθμης στις αστικές περιοχές, τείνουν να την εγκαταλείψουν.

Στοιχεία αναφερόμενα στη σχέση της παραδοσιακής Μεσογειακής διατροφής με την μακροζωία έχουν προκύψει από μελέτες που έγιναν στην Ελλάδα, τη Δανία, την Αυστραλία και την Ισπανία. Πρόσφατα δημοσιεύθηκε έρευνα βασισμένη σε στοιχεία του Ελληνικού τμήματος του ΕΠΙΚ, από την οποία προκύπτει καταληκτικά ότι η προσήλωση στην παραδοσιακή Ελληνική / Μεσογειακή διατροφή αυξάνει σημαντικά την πιθανότητα μακροχρόνιας επιβίωσης. Συγκεκριμένα, παρακολουθήθηκαν, για 44 μήνες, 22.043 ενήλικοι Έλληνες και βαθμολογήθηκαν με διαιτητικό δείκτη (dietary score), καθορισμένο εκ των προτέρων με βάση τα εννέα χαρακτηριστικά της παραδοσιακής Ελληνικής/ Μεσογειακής διατροφής. Βρέθηκε ότι δύο μονάδες αύξησης στο διαιτητικό αυτό δείκτη ισοδυναμεί με μείωση της γενικής θνησιμότητας κατά 25%. Παρατηρήθηκε επίσης ότι η ίδια αυτή αύξηση μειώνει τη θνησιμότητα από στεφανιαία νόσο κατά 33% και από διάφορες μορφές καρκίνου κατά 24%. Αξιοσημείωτο είναι ότι δεν παρατηρήθηκε στατιστικά σημαντική σχέση μεταξύ των μεμονωμένων τροφίμων που συνιστούν το διαιτητικό δείκτη (score) και της γενικής θνησιμότητας.

Οι επιλογές στην πολιτική υγείας προσανατολίζονται, κατά κανόνα, σε θεραπευτικά μέτρα και στις αντίστοιχες αναγκαίες υποδομές. Μέτρα και διαδικασίες όμως, που επικεντρώνονται στους τομείς που αφορούν στην πρόληψη θα επηρεάσουν περισσότερο τους δείκτες υγείας από ότι επενδύσεις σε υψηλή τεχνολογία, που είναι βέβαια και εκείνη επιθυμητή. Υπάρχει όφελος αλλά και χρέος να προασπίσουμε την Ελληνική διατροφή ως τμήμα της παράδοσής μας. Είναι μια διατροφή που προάγει την υγεία και συμβάλλει στη μακροβιότητα, παραμένοντας προσιτή σε όλους τους Έλληνες.

Αντωνία Τριχοπούλου

Ομότιμη Καθηγήτρια της Εθνικής Σχολής Δημόσιας Υγείας



ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

Ασπάζεστε την ευρεία άποψη ότι η πρόληψη είναι καλύτερη από την θεραπεία; Αν ναι, εσείς σαν μέλος της Επιτροπής Υγείας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, τι μέτρα παίρνετε ή προτίθεστε να πάρετε στην κατεύθυνση της πρόληψης;

Πιστεύετε, ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει να εντάξουν στα προγράμματά τους και μέτρα πρόληψης; Ακόμη και να αναδείξουν με διάφορες πρωτοβουλίες τα οφέλη που θα προκύψουν από την εφαρμογή της συγκεκριμένης πολιτικής;

Παναγιώτης Καραλής

Πρόεδρος Επιτροπής Υγείας Ε.Α.Ε.Ε.

Πρωτοβουλίες από την Ένωση για την αξία της πρόληψης

Ασπάζεστε την ευρεία άποψη ότι η πρόληψη είναι καλύτερη από την θεραπεία; Αν ναι, εσείς ως πρόεδρος της Επιτροπής Υγείας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, τι μέτρα παίρνετε ή προτίθεστε να πάρετε στην κατεύθυνση της πρόληψης;

Ασφαλώς. Αυτό ισχύει σε όλους τους τομείς και πάνω απ' όλα στην υγεία που είναι το πολυτιμότερο αγαθό. Πολλά χρόνια ζωής και σίγουρα αρκετά χρόνια καλύτερης ζωής θα μπορούσαμε να κερδίσουμε αλλάζοντας, απλώς, κάποια πράγματα στη συμπεριφορά μας. Εντούτοις, οι περισσότεροι δεν το έχουμε σκεφτεί και, βέβαια, δεν το προσπαθούμε παρά μόνο όταν αρρωστήσουμε. Η σύγκλιση πολλών ιατρικών μελετών οδηγεί στο συμπέρασμα ότι τα άτομα που αντιμετωπίζουν σωστά βασικούς παράγοντες που σχετίζονται με τη συμπεριφορά (π.χ. να τρέφονται σωστά, να κοιμούνται αρκετές ώρες, να μη ζουν κάτω από στρες, να γυμνάζονται και να μην καπνίζουν) ζουν περισσότερο από άλλους που εκτίθενται αρνητικά σε αυτούς τους παράγοντες.

Είναι πολύ σημαντικό ο σύγχρονος άνθρωπος να συνειδητοποιήσει ότι ο ίδιος είναι ο πιο αποφασιστικός παράγοντας της υγείας του. Η διάγνωση όταν γίνεται εγκαίρως σώζει ζωές. Οι προληπτικοί έλεγχοι, ειδικά στις μικρές ηλικίες προλαβαίνουν πολλές ασθένειες.

Η Επιτροπή Υγείας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος σε συνεργασία με την Επιτροπή Επικοινωνίας της Ένωσης σχεδιάζουν μια σειρά ενεργειών με στόχο να καλλιεργήσουν την ιδέα της πρόληψης στους ασφαλισμένους. Η πρώτη ενέργεια είναι η έκδοση ενημερωτικού φυλλαδίου το οποίο βρίσκεται στο τελικό στάδιο της έκδοσης του. Το τετρασέλιδο, σύντομο και περιεκτικό αυτό έντυπο θα αναφέρεται σε θέματα διατροφής, φυσικής άσκησης, αποφυγής καπνίσματος κλπ, θα εκτυπωθεί σε τρία εκατομμύρια αντίτυπα και θα μοιρασθεί στις εταιρίες-μέλη της ΕΑΕΕ με σκοπό να το διανείμουν στους ασφαλισμένους τους.

Πιστεύετε ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει να εντάξουν στα προγράμματά τους και μέτρα πρόληψης. Ακόμη και να αναδείξουν με διάφορες πρωτοβουλίες τα οφέλη που θα προκύψουν από την εφαρμογή της συγκεκριμένης πολιτικής.

Με την ευκαιρία της αναφοράς σας στο θέμα αυτό θα ήθελα να σημειώσω την μεγάλη συμβολή του ασφαλιστικού κλάδου στην υγεία.

Γνωρίζουμε ότι το χαμηλό βιοτικό επίπεδο και η άγνοια είναι βασικοί παράγοντες για την υγεία και την νοσηρότητα των κατοίκων μιας χώρας. Η συμπλήρωση ή και αναπλήρωση των κοινωνικών ασφαλίσεων από την Ιδιωτική Ασφάλιση σε θέματα νοσοκομειακής περίθαλψης συμβάλλει σε ακόμα καλύτερη υγεία και ποιότητα ζωής. Οι ασφαλισμένοι της ιδιωτικής ασφάλισης απολαμβάνουν υψηλοτάτου επιπέδου υπηρεσίες υγείας που μόνοι τους δεν θα είχαν την δυνατότητα να πληρώσουν το υψηλό κόστος τους.

Τώρα αν μιλήσουμε για το τι κάνουν οι ασφαλιστικές εταιρίες μεμονωμένα για την πρόληψη μπορώ να σας αναφέρω ότι υπάρχουν πολλές ασφαλιστικές εταιρίες που έχουν εντάξει στα πακέτα τους ένα ετήσιο check –up. Θεωρώ ότι αυτό δίνει ένα κίνητρο στους ασφαλισμένους να πραγματοποιούν αυτόν τον ετήσιο προληπτικό έλεγχο που τους παρέχεται με την ελάχιστη επιβάρυνση. Το όφελος βέβαια είναι διπλό αφού από τη μια πλευρά οι ασφαλισμένοι μέσω του check-up προλαμβάνουν ασθένειες και από την άλλη οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν επιβαρύνονται με κόστη νοσηλείας.

Άγγελος Ευτυχίδης
Μέλος Επιτροπής Υγείας Ε.Α.Ε.Ε.

Όφελος κάθε κοινωνίας είναι να έχει όσο το δυνατόν πιο υγιή τα μέλη της. Γι' αυτό και παγκόσμιες μελέτες ασχολούνται συστηματικά με πολλές παραμέτρους συμπεριφοράς διαφόρων λαών σε θέματα υγείας, τις συγκρίνουν και καταλήγουν σε επιστημονικά συμπεράσματα από τις διαφορές που προκύπτουν. Δίδεται μεγάλη δημοσιότητα και υπάρχει τάση να προσπαθούν όλοι να μιμηθούν συμπεριφορές πληθυσμών που δείχνουν μακροβιότεροι – υγιέστεροι και συνεπώς ευτυχέστεροι και παραγωγικότεροι. Η ιδιωτική Ασφαλιστική βιομηχανία συμμετέχει στον τομέα ασφάλισης της Υγείας προσφέροντας οικονομική ανακούφιση σε όσους Ασφαλισμένους της την χρειασθούν. Έχει όμως την υποχρέωση, πέρα από το να εκτιμά τον κίνδυνο που αναλαμβάνει, να φροντίζει για την ελαχιστοποίησή του μέσα από τα πολυετή Ασφαλιστήρια Υγείας που συνάπτει. Τι πιο χρήσιμο λοιπόν από το να βρίσκει τρόπους να διατηρεί στην καλύτερη δυνατή κατάσταση την υγεία των Ασφαλισμένων της.

Είναι βέβαιο ότι ένας πληθυσμός με αυξημένη νοσηρότητα προκαλεί σοβαρές ζημίες, αυτές με τη σειρά τους οδηγούν τις εταιρίες σε αναπροσαρμογές ασφαλίστρων, οι οποίες κι αυτές έχουν σαν αποτέλεσμα την ευκολότερη συγκράτηση των λιγότερο υγιών δημιουργώντας ένα φαύλο κύκλο.

Όφελος λοιπόν του συνόλου της αγοράς είναι να φροντίζει να κρατά τους Ασφαλισμένους της «σε φόρμα». Και όταν λέμε «σε φόρμα», εννοούμε ενημερωμένους σε θέματα υγείας, διατροφής και πρόληψης στον βαθμό που να γνωρίζουν από πριν τι πρέπει να κάνουν για να παραμείνουν υγιείς, ή τι πρέπει να κάνουν μόλις εμφανισθούν τα πρώτα προβλήματα. Διαφορετικά, αν γίνουν πιο σοβαρά, και τους ίδιους θα προβληματίσουν και περισσότερο κόστος θα προκαλέσουν στο χώρο της Ασφάλισης. Σαν μέλος της Επιτροπής Υγείας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, έχω κάθε λόγο να καλλιεργώ την εξάπλωση της ιδέας της πρόληψης, εφόσον είμαι πεπεισμένος ότι και καλύτερη υγεία θα εξασφαλίσει στους Ασφαλισμένους μας και θετικότερα αποτελέσματα θα προκύψουν για τις Ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Διενέργεια εθνικής εκστρατείας (καμπάνια) ενημέρωσης του κοινού για τα πλεονεκτήματα της πρόληψης είναι κάτι που πρέπει και μπορεί να το υποστηρίξει η Ένωσή μας. Η προτροπή για διενέργεια προληπτικών εξετάσεων θα σώσει ζωές! Η σωστή διατροφική ενημέρωση – μην ξεχνάμε ότι έχουμε τα πρωτεία στην Ευρώπη παιδικής παχυσαρκίας –, η ενημέρωση για τις βλαβερές συνέπειες του καπνίσματος, είναι μορφές πρόληψης με τεράστιες κοινωνικές συνέπειες. Χρειάζεται όμως σωστός σχεδιασμός, έτσι ώστε οι διατιθέμενοι πόροι να αξιοποιηθούν με τον ιδανικότερο τρόπο. Προγράμματα προληπτικής ιατρικής κυκλοφορούν στην Ασφαλιστική αγορά. Πρέπει όμως να βελτιωθούν και να σχεδιαστούν προσεκτικότερα. Τι εννοώ; Οι προληπτικές εξετάσεις - άσχετα εάν αυτό συνεπάγεται κόστος – θα πρέπει να καλύπτουν μεγαλύτερο φάσμα ελέγχου και να γίνονται με πιο σύγχρονες μεθόδους. Τα προγράμματα αυτά να είναι επαρκώς τιμολογημένα ώστε να έχουν διάρκεια και προοπτική στο μέλλον χωρίς να επιφυλάσσουν δυσάρεστες εκπλήξεις για τους Ασφαλισμένους (π.χ. υπέρογκη αύξηση ασφαλίστρου, διακοπή νέων πωλήσεων κ.λ.π.). Πάνω απ' όλα όμως θα πρέπει να πείθουν το κοινό για την σωστή αξιοποίησή τους. Μόνον έτσι θα αποδειχθεί ο ευεργετικός ρόλος τους. Τι νόημα θα είχε αν οι Ασφαλισμένοι αδιαφορούν ή διστάζουν να κάνουν χρήση του προληπτικού ελέγχου και μόνο λίγοι τον αξιοποιούν;

Ο σωστός προληπτικός έλεγχος είναι κέρδος για όλους και βεβαίως η πρόληψη είναι καλύτερη από την θεραπεία.

Δ. Κουγιάς
Μέλος Επιτροπής Υγείας ΕΑΕΕ

Η υγεία εξασφαλίζεται και προάγεται, από ένα σύνολο παραγόντων. Άλλοι εξ αυτών σχετίζονται με την εξασφάλιση της ιδανικής διατροφής και κατ' επέκταση με την ανάπτυξη του οργανισμού, άλλοι με την αποδοτική εκτέλεση των οργανικών λειτουργιών του ανθρωπίνου σώματος. Όλα αυτά συμβαίνουν, ανεξαρτήτως τυχόν μεταβολών των συνθηκών του περιβάλλοντος. Η υγεία αποτελεί τρόπο έκφρασης της ικανότητας του οργανισμού, να προσαρμόζεται σε μεταβαλλόμενες περιβαλλοντολογικές συνθήκες. Από την άλλη μεριά όμως, στο περιβάλλον αναπτύσσονται παράγοντες οι οποίοι είναι σε θέση να επηρεάσουν αρνητικά την υγεία του ατόμου (π.χ. περιβάλλον διαβίωσης). Αρνητική επιρροή μπορεί επίσης να ασκηθεί, από τον λεγόμενο τρόπο ζωής.

Το ενδιαφέρον της Προληπτικής Ιατρικής, επικεντρώνεται στην προαγωγή της υγείας και την πρόληψη των ασθενειών, εν αντιθέσει με την θεραπευτική Ιατρική, η οποία ασχολείται με τη θεραπεία και αποκατάσταση της υγείας των ασθενών. Η προληπτική παρέμβαση είναι η πιο αποτελεσματική και η λιγότερο δαπανηρή από κοινωνικής και οικονομικής πλευράς.

Από πλευράς ασφαλιστικής πρωτοβουλίας την τελευταία 10ετία οι εταιρίες έχουν καταρτίσει προγράμματα προληπτικού ελέγχου check ups τα οποία προβλέπουν: α) Γενικές ιατρικές βιοχημικές και διαγνωστικές εξετάσεις για άνδρες - γυναίκες. β) Εκτός των γενικών εξετάσεων παρέχονται και ειδικές ιατρικές διαγνωστικές εξετάσεις ανάλογα με το φύλο (άνδρας - γυναίκα). Μερικές κατηγορίες εξετάσεων προληπτικού ελέγχου έχουν ενσωματωθεί σε Νοσοκομειακά προγράμματα Δευτεροβάθμιας περίθαλψης οι οποίες παρέχονται δωρεάν στους ασφαλισμένους. Με τον τρόπο αυτό προσπαθούμε να διασφαλίσουμε τόσο για τους υγιείς, τις τυχόν πιθανότητες μελλοντικής νοσηρότητας τους όσο και για τους ήδη πάσχοντες τις προϋποθέσεις εκείνες που θα συντηρούν σταθερή την υγεία τους.

Εμείς σαν ασφαλιστική εταιρία παρακολουθούμε στενά τη διενέργεια των εξετάσεων του προληπτικού ελέγχου για λογαριασμό των Ασφαλισμένων μας. Επιπλέον η πολιτική των εταιριών προκειμένου να συντηρούν στα μέτρα του δυνατού, χαρτοφυλάκιο χαμηλού δείκτη νοσηρότητας έχουν θεσπίσει ερωτηματολόγιο ιατρικών ερωτήσεων προασφαλιστικού ελέγχου το οποίο βοηθάει τους υποψήφιους ασφαλισμένους να αποφεύγουν τυχόν επιβλαβείς συνήθειες. Στο ερωτηματολόγιο αυτό εκτός των γενικών ερωτήσεων που αφορούν όλα τα συστήματα του οργανισμού υπάρχουν και ιδιαίτερα ερωτήματα, γύρω από την ποσότητα του καπνίσματος, του βάρους του ασφαλισμένου, της χρήσης του αλκοόλ καθώς επίσης και της αρτηριακής του πίεσης. Υπερβολικός συνδυασμός καπνίσματος και αλκοόλ επιφέρει επιβάρυνση στα κανονικά ασφάλιστρα κάποιων ασφαλιστικών προγραμμάτων.

Πιστεύω όλα τα παραπάνω δείχνουν, ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι διατεθειμένες να συντηρούν και να προάγουν την πρόληψη στην υγεία, στο μέτρο που τις αφορά.

Γιώργος Γιώτης
Διευθυντής Δ/νσης Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας

"Κανείς δεν πρέπει να αμφιβάλλει ότι η ανάγκη πρόληψης στο χώρο της υγείας ήταν και είναι επιτακτική. Από την αρχαιότητα ως σήμερα, μπορεί να μεταβλήθηκαν οι επιμέρους στόχοι, ο βασικός όμως στόχος δεν άλλαξε. Οι Ασφαλιστικές Εταιρίες έχουν συμφέρον οι πελάτες να είναι υγιείς και η πρόληψη είναι μέτρο που συμβάλλει προς αυτή την κατεύθυνση. Μέτρα πρόληψης ήδη χρησιμοποιούνται στην Ασφαλιστική Αγορά.Ο προασφαλιστικός έλεγχος που γίνεται και προσφέρεται δωρεάν στους υποψήφιους πελάτες είναι μέτρο πρόληψης. Το τσεκ-απ που προσφέρουν στους ασφαλισμένους κάποιες εταιρίες, ανά τακτά χρονικά διαστήματα, είτε δωρεάν είτε με μικρή συμμετοχή στο κόστος είναι μέτρο πρόληψης επίσης.

Τα ίδια τα ασφαλιστικά προγράμματα δίνουν τη δυνατότητα στους ασφαλισμένους να ελέγχουν έγκαιρα οποιοδήποτε πρόβλημα υγείας τους παρουσιασθεί, χωρίς το άγχος του κόστους. Πολλές εταιρίες χρησιμοποιούν τηλεφωνικά ιατρικά κέντρα και διαθέτουν δίκτυο γιατρών. Μέσω αυτών μπορούν οι εταιρίες να προσφέρουν χρήσιμες πληροφορίες και υπηρεσίες υγείας στην κατεύθυνση της πρόληψης.

Τέλος πιστεύω ότι οι εταιρίες μπορούν να αναδείξουν με διάφορες πρωτοβουλίες (Κοινοποίηση Στατιστικών Στοιχείων - Διαφήμιση - Ενημέρωση), τα οφέλη που θα προκύψουν στους ίδιους τους πελάτες από πρακτικές πρόληψης και να μελετήσουν ακόμη πιο συγκεκριμένα ασφαλιστικά προγράμματα σ' αυτήν την κατεύθυνση".

Α. Σδράκας
Διευθυντής Customer Service

Η πρόληψη είναι σαφώς προτιμότερη από τη θεραπεία. Υπάρχουν περιπτώσεις, όπου η θεραπεία ενός προβλήματος υγείας αποφέρει το επιθυμητό αποτέλεσμα (έστω και με αυξημένη ιατρική ή οικονομική επιβάρυνση του ασθενούς), αλλά υπάρχουν και περιπτώσεις, όπου λόγω απουσίας προληπτικής ιατρικής, η θεραπεία είτε δεν επαρκεί, είτε δεν είναι καν εφικτή, λόγω του "προχωρημένου" της κατάστασης. Όπως είναι γνωστό, η Επιτροπή Υγείας της Ε.Α.Ε.Ε. έχει πρόσφατα ολοκληρώσει την πρώτη φάση των επαφών με ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύματα σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη, μέσα από τις οποίες έχουν προκύψει συμβάσεις συνεργασίας σε ότι αφορά κυρίως στη δευτεροβάθμια (νοσοκομειακή) περίθαλψη. Είναι πλέον κατάλληλες οι συνθήκες, για την έναρξη της δεύτερης φάσης των επαφών της Επιτροπής Υγείας με Διαγνωστικά Κέντρα, προκειμένου να προκύψουν αντίστοιχες συνεργασίες, οι οποίες θα έχουν ως βασικό άξονα την πρωτοβάθμια (εξω-νοσοκομειακή) περίθαλψη.

Στα πλαίσια των συνεργασιών αυτών, θα προκύψουν ειδικές τιμολογιακές πολιτικές σε ό,τι αφορά τις συνήθεις ιατρικές εξετάσεις πρόληψης (check-up), οι οποίες θα μπορούν να προσφέρονται στους ασφαλισμένους σε ειδικές τιμές - πακέτο (δηλ. μία χρέωση για το σύνολο των εξετάσεων, και όχι μια τιμή ανά εξέταση). Όσον αφορά στα μέτρα πρόληψης που θα μπορούσαν να ληφθούν από τις Ασφαλιστικές Εταιρίες, ας σημειωθούν τα εξής:

Κατ' αρχήν, αντικείμενο της ασφάλισης αποτελεί οποιοδήποτε γεγονός, η επέλευση του οποίου στο μέλλον είναι "τυχαίο γεγονός". Με βάση το πιο πάνω, η κάλυψη των δαπανών προληπτικής ιατρικής δεν θα μπορούσε να αποτελέσει το αντικείμενο ασφαλιστικής παροχής. Πράγματι, η λογική της κάλυψης ιατρικών εξετάσεων που πρόκειται να διενεργούνται σε τακτά χρονικά διαστήματα (διότι μόνον έτσι επιτυγχάνεται η πρόληψη) δε συνάδει με τη λογική της κάλυψης "τυχαίου γεγονότος". Οι Ασφαλιστικές Εταιρίες, αντιλαμβανόμενες την ιδιαίτερη σημασία της πρόληψης, συμμετέχουν στην προώθηση της ιδέας, διευκολύνοντας την πρόσβαση σε διαγνωστικά κέντρα, υποστηριζόμενη από υψηλής ποιότητας, απλές και γρήγορες διαδικασίες ελεγχόμενου κόστους, ώστε οι ασφαλισμένοι να κάνουν χρήση των υπηρεσιών πρόληψης χωρίς να "παρεμποδίζονται" από οποιονδήποτε ανασταλτικό παράγοντα. Μέσα από μια τέτοια διεργασία, ωφελούνται οι ασφαλισμένοι βραχυπρόθεσμα, με διατήρηση της καλής κατάστασης της υγείας τους, και προφύλαξή της από οποιοδήποτε πρόβλημα. Αλλά και μακροπρόθεσμα, καθώς μόνο με αποτελεσματική πρόληψη αποφεύγονται προβλήματα υγείας, η θεραπευτική αντιμετώπιση των οποίων θα μπορούσε να σημάνει αποζημιώσεις υψηλού κόστους για την Ασφαλιστική Εταιρία, με συνέπεια δυσβάστακτες αυξήσεις στα ασφάλιστρα.

Συμπερασματικά, ο συνδυασμός της προληπτικής συνείδησης με την ενεργό συμμετοχή του ασφαλισμένου στην ορθολογική χρήση των ασφαλιστικών παροχών, επιτυγχάνει τη βέλτιστη διαχείριση του πολυτιμότερου αγαθού, της Υγείας.

Μαρία Γιαξίμη
Μέλος Επιτροπής Υγείας ΕΑΕΕ

Η μέριμνα για την ιατρική πρόληψη και την έγκαιρη διάγνωση, αποτελεί μείζονα ανάγκη του πολίτη.

Ιατρικά και κοινωνικά, έχουμε αποδεχθεί την αναγκαιότητα της παροχής υπηρεσιών Προληπτικής Ιατρικής, πλην όμως ενώ καταβάλλονται ιδιαίτερες προσπάθειες τόσο στον ιατρικό όσο και τον ασφαλιστικό χώρο να κατευθύνεται το κοινό προς την έγκαιρη διάγνωση, ο πολίτης δεν έχει εξασφαλισμένο το δικαίωμά του αυτό στον τομέα της Υγείας, για καθαρά οικονομικούς λόγους. Λυπηρή διαπίστωση αποτελεί, ότι ένα καθαρά ΙΑΤΡΙΚΟ προϊόν, έχει γίνει οικονομικά απρόσιτο στον μέσο καταναλωτή, ενώ οι φορείς ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ, αδυνατούν να δώσουν λύση στο κοινωνικό πρόβλημα.

(Ας σημειωθεί ότι αποτελεί παράδοξο αλλά Πανευρωπαϊκό φαινόμενο το γεγονός ότι εκλήθη η ιδιωτική ασφάλιση, να δώσει λύσεις υποστηρίζοντας την κοινωνική ασφάλιση, παρέχοντας υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών, και σε κόστος υπολογίσιμα οικονομικό σε σχέση με τις αντίστοιχες εισφορές).

Στην εταιρία ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ - ΜΙΝΕΤΤΑ, με πίστη στο κοινωνικό έργο της ασφαλιστικής αγοράς, και παράδοση στην υποστήριξη των αναγκών του ασφαλιζομένου, καταβάλλουμε προσπάθειες ενημέρωσης του πελατολογίου μας για την ανάγκη της προληπτικής ιατρικής, ενώ παραπέμπουμε τους ασφαλιζόμενούς μας σε κέντρα με τα οποία έχουμε **ιδιωτικές συμβάσεις,** ώστε να νέμονται τις παροχές που έχουν ανάγκη δίχως να επιβαρύνονται δυσανάλογα οικονομικά.

Φυσικά, η συνεργασία των εταιριών και η υποστήριξη της **Επιτροπής Υγείας,** άρχισαν να δίδουν αποτελέσματα σε ισχυρότερες βάσεις.

Η απόφαση της πλειοψηφίας των εταιριών ιδιωτικής ασφάλισης στον τομέα της Υγείας να καλύψουν τις ανάγκες πρόληψης του κοινού τους, έχουν ανεξάρτητα του κοινωνικού έργου, και θετικές οικονομικές επιπτώσεις στον Κλάδο Νοσοκομειακής Περίθαλψης. Άλλωστε το σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς "αιμορραγεί" λόγω υψηλών δαπανών του Κλάδου, καθώς φαίνεται από το οικονομικό κλείσιμο των τελευταίων ετών. Ανεξαρτήτως όμως μιας πιθανής μείωσης των ζημιών στις ήδη υψηλές αποζημιώσεις Νοσηλείας, δεδομένων των κινήσεων της ιδιωτικής ασφάλισης προς την ΠΡΟΛΗΨΗ, θα χρειασθεί συντονισμός κινήσεων, και η κρατική υποστήριξη ώστε να μην έχει ως αποτέλεσμα η ιδιωτικοποίηση αυτής της κοινωνικής παροχής, την δυσβάστακτη οικονομική επιβάρυνση του καταναλωτή.

Εν ολίγοις, θα πρέπει να διατηρηθούν τα ασφάλιστρα σε προσιτό επίπεδο προς το μέσο ασφαλισμένο, και γενικότερα προς τον μέσο καταναλωτή, που θα ήθελε να διεκδικήσει το δικαιωμά του στην πρόληψη και θεραπεία.

Σήμερα η **Επιτροπή Υγείας της ΕΕΑΕ,** έχει ήδη επιτύχει μέσω ιδιωτικών συμβάσεων, με ιδιωτικές Κλινικές, εκπτώσεις για το πελατολόγιο των ασφαλιστικών εταιριών, με στόχο την εξασφάλιση Παροχών Υγείας για τον μέσο καταναλωτή, με ασφάλιστρο που δεν θα του είναι απαγορευτικό. Ειδικά για τις διαγνωστικές εξετάσεις, και εν αρχή σε επίπεδο κλινικών, η Επιτροπή, έχει ήδη διασφαλίσει, οικονομικότερα πακέτα για εξετάσεις στα εξωτερικά ιατρεία. Οι προσπάθειες θα συνεχιστούν, με άλλα ιδιωτικά ιδρύματα, ενώ παράλληλα ήδη τίθενται οι βάσεις για συνεργασία με το Δημόσιο Σύστημα Υγείας. Για να ευοδώσουν οι προσπάθειες της Εταιρίας μας και της Επιτροπής Υγείας, κυρίως για τον τομέα της ΠΡΟΛΗΨΗΣ αλλά και της ΘΕΡΑΠΕΙΑΣ πιστεύω ότι θα ήταν χρήσιμη η κρατική στήριξη του έργου της Επιτροπής Υγείας στα παρακάτω σημεία:

- Εξασφάλιση τιμολογίων δημοσίου στα δημόσια Νοσηλευτικά Ιδρύματα για τον Προληπτικό Έλεγχο και καλύτερες συνθήκες Νοσηλείας, με προσιτά τιμολόγια όσον αφορά στη Θεραπεία των ασφαλιζομένων. *(Το μέτρο αυτό, θα λύσει το κοινωνικό ζήτημα της πρόληψης και θα δώσει έσοδα στη Δημόσια Υγεία).*
- Κατάργηση των φορολογικών επιβαρύνσεων (ΦΚΕ κ.λπ.) που λειτουργούν ως αντικίνητρα κατά της ιδιωτικής ασφάλισης, καθώς επιβαρύνουν τελικά τον καταναλωτή.
- Προσπάθεια των Ιατρών - λειτουργών και των Ιδιωτικών Κλινικών, να συνεργασθούν με τις ασφαλιστικές, ώστε οι αυξήσεις και τα κοστολόγια στις Διαγνωστικές Εξετάσεις και τα Νοσήλεια να ακολουθούν τουλάχιστον για τους ασφαλισμένους - πελάτες των ασφαλιστικών εταιριών - μια συντηρητικότερη πολιτική. *(Γεγονός που θα προσελκύσει τον μέσο καταναλωτή, καθώς τα ασφάλιστρα δεν θα "τρομάζουν" τον ασφαλισμένο οπότε θα είναι σε θέση να στραφεί στην ιδιωτική Περίθαλψη).*

Θεωρώ, ότι σε συνεργασία με τους Ιατρικούς και Κοινωνικούς φορείς, είναι εφικτό ο Κλάδος της Ιδιωτικής Ασφάλισης και να προσφέρει κοινωνικό έργο, και να καλύψει κάθε ανάγκη του πολίτη.

Κλείνω ευχόμενη, να είμαστε τα προσεχή έτη έτοιμοι στην Ελλάδα να καλύψουμε κάθε κενό της Κοινωνικής Ασφάλισης, και να προσφέρουμε στον μέσο Έλληνα ακόμα καλύτερες συνθήκες στον τομέα της Υγείας, και υψηλότερο βιοτικό επίπεδο.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Σύγχρονη Θεσσαλονίκη:
Άθλος των Ασφαλιστών της!

Άρθρο του Μελά Γιαννιώτη,
Προέδρου της "ΕΝΩΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ ΒΟΡΕΙΟΥ ΕΛΛΑΔΟΣ"
και του Ομίλου Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ"

Την πρώτη στον κόσμο Ασφαλιστική Επιχείρηση την ίδρυσαν οι Μακεδόνες του Μεγ. Αλεξάνδρου στη Βαβυλώνα το έτος 324 π.Χ., με σκοπό τη θωράκιση της απέραντης Ελληνομακεδονικής Αυτοκρατορίας και την ευημερία των πολιτών της. (Ανδρ. Ανδρεάδης, «Ιστορία της Ελληνικής Δημόσιας Οικονομίας, τ. β' από των Ελληνομακεδονικών μέχρι και των Βυζαντινών χρόνων», σελ. 79 κ.ε., Εκδόσεις Παπαδήμα).

Την αρχική, όμως, Ιδέα των Παγκόσμιων Ασφαλίσεων, του Θεσμού και Επιστήμης αυτών, είχε και δίδαξε ο Μακεδόνας Φιλόσοφος Αριστοτέλης, Δάσκαλος και Καθοδηγητής του Μ. Αλεξάνδρου και των τότε άλλων ευγενών Συμμαθητών του και αργότερα Στρατηγών του, δια της Θεωρίας του περί Αρετής και Ελευθεριότητας (δες Έργο του «Ηθικά Νικομάχεια»), όπου κατατάσσει τη Λήψη και Δόση των Ιδιωτικών Συναλλαγών στην Οικονομία και ορίζει ως «Μέθοδο» αυτών την εφαρμογή των εννοιών του «πρέπει» στους περιορισμούς και διαστάσεις των λέξεων «όταν», «όσο», «όπου» και «όπως» πρέπει!

Αυτή η θεωρία είναι και η βάση της Επιστήμης και του Θεσμού των σημερινών ασφαλίσεων. Καλύτερη απόδοση δεν μπορεί να υπάρξει, για όσους μπορούν να λειτουργούν τις Ασφαλίσεις υπό την Αριστοτελική Αρετή και Ελευθεριότητα στις Ιδιωτικές Συναλλαγές.

Μετά τον αιφνίδιο θάνατο του Μεγ. Αλεξάνδρου, το έτος 323 π.Χ., *«όλως περιέργως, αλλά όχι και ανεξηγήτως»*, όπως ομολογούν οι καλώς γνωρίζοντες τα πολλά τεχνάσματα της Οικονομίας των εκάστοτε ισχυρών και όχι τα εύπλαστα και παραπλανητικά των επιδιώξεων της όποιας «Ιστορίας», η «Μηχανή που βγάζει χρήματα», όπως χαρακτηρίσθηκε η ασφαλιστική εφεύρεση των Μακεδόνων, αγνοείται και ουδέποτε μέχρι σήμερα αναζητήθηκε η τύχη της, ως Ιδέας και Πράξης, αφού την ιδιοποιήθηκαν ξένοι λαοί ως δική τους εφεύρεση.

Με την αφύπνιση των Δυτικών Μεσογειακών λαών και «Αναγέννηση», όπως λέγεται -χωρίς να είναι όμως γνωστή προηγούμενη πνευματική άνθηση αυτών, όπως με τον αρχαίο ελληνικό πολιτισμό- που ακολούθησε την πτώση της Βασιλεύουσας και Πόλης των Πόλεων Κωνσταντινούπολης, αρχίζουν να εμφανίζονται δειλά δείγματα εφαρμογής και λειτουργίας της «Μηχανής που βγάζει χρήματα» στους, από το Βυζάντιο «προικοδοτηθέντες» (ουσία καταληστεύοαντες και καταστρέψαντες αυτό) Γενουάτες και Ενετούς, με σταδιακή εμφάνιση Ελλήνων Επιχειρηματιών στις θαλασσοασφαλίσεις, αρχικά, από Τεργέστης και παραδουνάβιων πόλεων και περιοχών, μέχρι Οδησσού και από Κωνσταντινούπολης, Σμύρνης και Νήσων του Αιγαίου και Ιονίου μέχρι πόλεων της υπόδουλης στους Τούρκους ηπειρωτικής Ελλάδος, όπου, υπό την ανοχή των κατακτητών, ανθούσε το εμπόριο.

Ιδιαίτερα, στην κάποτε Συμβασιλεύουσα Θεσσαλονίκη και μετέπειτα πόλη πανσπερμίας λαών, εξαιτίας του πάντα ανθηρού εμπορίου της και διακίνησης λαών και αγαθών, αναπτύσσεται έντονη ασφαλιστική δραστηριότητα θαλασσοασφαλίσεων, αλλά και πυρός κατοικιών και καταστημάτων από τοπικούς Αντιπροσώπους Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, είτε απευθείας είτε μέσω Κωνσταντινούπολης, όπως βέβαια και σε άλλες εμπορικές πόλεις των βορείων περιοχών και ιδιαίτερα της Καβάλας και Αλεξανδρούπολης.

Πριν από την απελευθέρωση της Θεσσαλονίκης και της Μακεδονίας, κατά το έτος 1912, που, ως γνωστόν, ακολούθησαν οι Βαλκανικοί Πόλεμοι, ο Πρώτος Παγκόσμιος Πόλεμος και ο Διχασμός των Ελλήνων, οι Ασφαλιστές της όλης περιοχής, από γενιά σε γενιά, είχαν αναπτύξει την ασφαλιστική συνείδηση και είχαν διαδώσει τα ωφελήματα του Θεσμού των Ασφαλίσεων σε τόσο υψηλό σημείο, ανώτερο του σημερινού, ώστε όταν η μεγάλη πυρκαγιά του Αυγούστου του έτους 1917, επί παρουσίας «Συμμάχων Δυνάμεων», που κατέστρεψε το κέντρο της πόλης, βρήκε τόσα πολλά κτίσματα ασφαλισμένα, που εξέπληξε τους πάντες και καταθορύβησε τους ασύδοτους τότε και χωρίς νομοθετικό πλαίσιο δραστηριοτήτων Ασφαλιστές της Αθήνας και οι οποίοι, εντός τριμήνου (Νοέμβριος του 1917), έσπευσαν να νομοθετήσουν τον πρώτο ασφαλιστικό νόμο του Ελληνικού Κράτους για την Ιδιωτική Ασφάλιση (Ν. 1023/2-4 Νοεμβρίου 1917), με τον οποίο απαγόρευσαν στους Θεσσαλονικείς Ασφαλιστές -και της λοιπής Ελλάδος βέβαια- να εκπροσωπούν στην πόλη τους και να έχουν στα χέρια τους Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις, με εξαναγκασμό τους να εδρεύουν μόνο στην Αθήνα(!) και, επιπλέον, όρισαν ότι οι Ιδιωτικές Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις των Ελλήνων υποτελών θα εφαρμόσουν το νέο σφαγιαστικό νόμο εντός **εβδομάδος** (!) -τόση η βιασύνη τους- ενώ όρισαν ότι οι αλλοδαπές και οι όποιες τότε Κρατικές Ασφαλίσεις είναι εκτός του νόμου και πάνω από το νόμο, οι ίδιες δηλαδή ο νόμος, όπως είχαν συνηθίσει να λειτουργούν ως παρακράτος σε εκείνο το ευτελισμένο και μίζερο μικροελλαδικό Κράτος της Μελούνας από ιδρύσεώς του, πριν από 80 χρόνια!

«Μηχανές που βγάζουν χρήματα» υπήρξαν πολλών ειδών, κατά εποχές, λαούς και ισχυρούς, με ελάχιστες διακρίσεις και χρήσεις της Ηθικής και της Αρετής.

Αλλά για ποιους λόγους συνέβησαν όλα αυτά τα κατάπτυστα και εμετικά, που, από βαρύτατα αισθήματα ενοχής και ντροπής, οι διάδοχοι και κληρονόμοι των εγκλημάτων αυτών αποσιωπούν και αποκρύβουν, επιμελώς και μετά φόβου; Δείτε εδώ την έμπρακτη εφαρμογή της σοφίας, που ορίζει ότι: «Λαοί που δε γνωρίζουν το παρελθόν τους, δεν έχουν μέλλον»!

Η Πλατεία και Οδός Αριστοτέλους, με τον, επί της Πλατείας αυτής, ανδριάντα -κατά ιστορική και βαθύτατα συμβολική επιβεβαίωση- του Αριστοτέλη, θα είναι αιωνίως αψευδείς Μάρτυρες της ικανότητας, επαγγελματικής ευσυνειδησίας και μεγάλης προσφοράς, μοναδικής μάλιστα, όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά ίσως και παγκοσμίως!

Και η αδιάψευστη Αλήθεια είναι ότι οι πολλές και γενναίες ασφαλιστικές αποζημιώσεις, που καταβλήθηκαν δια των τοπικών «Μηχανών που βγάζουν χρήματα» Θεσσαλονικέων Ασφαλιστών, του προηγούμενου αιώνα, ανεξαρτήτως φυλής και θρησκεύματος αυτών, αποτέλεσαν την οικονομική βάση για την ανάπλαση, ανοικοδόμηση και ίδρυση της σύγχρονης, ευρωπαϊκών προδιαγραφών, πειθαρχημένης πολεοδομικώς Θεσσαλονίκης, με το μοναδικό μη άναρχο κέντρο αυτής, όπως η Πλατεία και Οδός Αριστοτέλους, που απολαμβάνουν και χαίρονται γενεές γενεών Ελλήνων και ξένων!

Ας δούμε, όμως, πώς επιτεύχθηκε ο Άθλος αυτός, που καρπώθηκαν άλλοι, δικαίως ως προς το τεχνοδιαχειριστικό μέρος, αλλά αδίκως ως προς την αποσιώπηση του βασικού οικονομικού μέρους των ασφαλιστικών αποζημιώσεων, δια των οποίων -πολλών- χρημάτων, έγιναν δυνατά και τα όσα εξιστορούνται.

«Μέσα στην εβδομάδα που ακολούθησε την πυρκαγιά και παράλληλα με τη μεγάλη προσπάθεια για τον ανεφοδιασμό της πόλης, την αποκατάσταση των επικοινωνιών, την προσωρινή στέγαση και τη φροντίδα προς τους πληγέντες, η Ελληνική Κυβέρνηση ανακοίνωσε την απόφασή της να απαλλοτριώσει την πυρίκαυστη ζώνη που ανήκε σε 4.101 ιδιοκτήτες», γράφει η Αλεξ. Γερολύμπου («Θεσσαλονίκη 1850-1918, το μερίδιο της φωτιάς», σελ. 281 κ.ε., Εκδόσεις ΕΚΑΤΗ).

Η άμεση επέμβαση και απόφαση απαλλοτριώσεως του κέντρου της Θεσσαλονίκης, είναι η μοναδική μέχρι τώρα ουσιαστική προσφορά και βοήθεια του Ελληνικού Κράτους για τη Θεσσαλονίκη, διότι, αν είχε επιτραπεί σε κάθε ιδιοκτήτη να ανεγείρει με τα χρήματα των ασφαλιστικών αποζημιώσεων όπως και όποιο κτίσμα επιθυμούσε, η Θεσσαλονίκη θα παρέμενε και πάλι μία άναρχη πόλη ανατολικού τύπου.

Και εδώ πραγματοποιήθηκε η εξής μέγιστη «κομπίνα», ιδιοφυούς έμπνευσης, χρήσιμης όμως και σωτήριας για την ιστορική πόλη και Πρωτεύουσα των Μακεδόνων.

Οργανώθηκαν τρεις Επιτροπές, από τις οποίες η πρώτη κατέγραψε τους τίτλους ιδιοκτησίας, τα κτηματολογικά και τοπογραφικά της πυρίκαυστης ζώνης. Η δεύτερη, υπό το Γάλλο Αρχιτέκτονα -Πολεοδόμο Ernest Hébrard , προετοίμασε τα εμπνευσμένα σχέδια της νέας καρδιάς της πόλης, με προοπτική διπλασιασμού -μόνου πληθυσμού (από περίπου 175.000 τότε, σε 350.000 και εδώ το μεγάλο λάθος και η χαμένη ευκαιρία) και η τρίτη Επιτροπή αποτελούνταν από Νομικούς και Πολι-

τικές Αρχές, για το νομικό μέρος.
Το αρχιτεκτονικό-πολεοδομικό σχέδιο εισάγει τις κλασικές γραμμές, τους άξονες, τις διαγωνίους και παράλληλους οδούς, την αξιοποίηση των μνημείων, τη συγκέντρωση των διοικητικών υπηρεσιών και, γενικά, τον εξευρωπαϊσμό της πόλης και την απομάκρυνση της ανατολίτικης αντίληψης και υλικών με χρήση του μπετόν αρμέ, της αστικής κατοικίας και της, πολλών ιδιοκτητών, πολυκατοικίας.
«Η καρδιά του κέντρου σχηματίστηκε από δύο πλατείες που ενώνονταν από μία λεωφόρο κάθετη στην παραλία και με υπέροχη προοπτική προς τον Όλυμπο. Η μία πλατεία, στη θέση του ρωμαϊκού Ιπποδρομίου, ένωνε το δημαρχείο, που συνδεόταν με μία αψίδα με το δικαστικό μέγαρο και τα κτήρια των διοικητικών υπηρεσιών. Η δεύτερη, η πλατεία Αριστοτέλους, τόπος αναψυχής και πολυτελών καταστημάτων, σχημάτιζε μία πραγματική piazzetta στην παραλία και γινόταν το "μπαλκόνι της πόλης". Η λιτή αρχιτεκτονική των δύο πλατειών και της λεωφόρου έπρεπε να συμφωνεί με τα σχέδια της επιτροπής, ακολουθώντας ένα νεοβυζαντινό ρυθμό, σε ανάμνηση του ένδοξου παρελθόντος της πόλης.» , αναφέρει εύστοχα η Αλ. Γερολύμπου, μεταξύ πολλών άλλων άριστων και κατανοητών περιγραφών της.
Πίσω, αλλά εμφανώς, από όλα αυτά υπήρχε ένα αποφασιστικό Κράτος, που έπαιξε το ρόλο του ενός Εργολάβου στα ακίνητα, με τεχνητή αύξηση της τιμής της απαλλοτριωμένης γης, *«προς όφελος ενός δημιουργηθέντος Μεσιτικού Ομίλου, στον οποίο ανήκαν όλοι οι ιδιοκτήτες της πυρίκαυστης ζώνης» !*
Η συμμετοχή τους στον Όμιλο αυτό ήταν ανάλογη της εκτιμηθείσας αξίας του απαλλοτριωθέντος οικοπέδου, χωρίς δυνατότητα μη αποδοχής της αξίας, μη συμμετοχής, κερδοσκοπίας και παρεμποδίσεων εκτέλεσης του όλου σχεδίου της επίσημης «κομπίνας».
Τα νέα οικόπεδα τιμολογήθηκαν κατά την αξία που απέκτησαν από το νέο σχέδιο και βγήκαν σε ελεύθερο πλειστηριασμό με προηγούμενους και προτιμόμενους στις προσφορές, τους παλαιούς ιδιοκτήτες και συμμετέχοντες στο Μεσιτικό Όμιλο και με υποχρέωση τήρησης των ομοιόμορφων δομικών και αρχιτεκτονικών σχεδίων των νέων κτηρίων.
Ο φτωχός Δήμος και το φτωχό Κράτος δεν είχαν την οικονομική δυνατότητα κάλυψης των τεράστιων δαπανών για την κατασκευή των κοινόχρηστων χώρων, οδών, πλατειών και άλλων υποδομών της νέας πόλης.
Η σωτήρια λύση δόθηκε μέσω της «κομπίνας» που στήθηκε, δια της τεχνητής υπεραξίας των απαλλοτριωθέντων οικοπέδων, επί των οποίων, όσοι είχαν οικονομική δυνατότητα ή ασφαλισμένα κτήρια, είχαν και την ευχέρεια συμμετοχής στους πλειστηριασμούς και αγοράς των καλύτερων οικοπέδων από το Μεσιτικό Όμιλο.
Τα πολλά κέρδη του Ομίλου αυτού μοιράστηκαν κατά ήμισυ στους συμμετέχοντες εταίρους και κατά το ήμισυ στο Δήμο Θεσσαλονίκης και έτσι αυτός απέκτησε την οικονομική δυνατότητα καλύψεως των πολλών δαπανών για τους κοινόχρηστους χώρους, χωρίς να αναφέρεται πουθενά ότι το Ελληνικό Δημόσιο διέθεσε κρατικά χρήματα για την ανοικοδόμηση της σύγχρονης Θεσσαλονίκης.
«Μηχανές που βγάζουν χρήματα» υπήρξαν πολλών ειδών, κατά εποχές, λαούς και ισχυρούς, με ελάχιστες διακρίσεις και χρήσεις της Ηθικής και της Αρετής.
Ο Αριστοτέλης όρισε και δίδαξε ότι: *«Πολλών δε πράξεων ουσών και τεχνών και επιστημών πολλά γίγνεται και τέλη. Ιατρικής μεν υγεία, οικονομικής δε πλούτος»*, για να καταλήξει στο ακατάλυτο δίδαγμα και ευαγγελικό, προ Χριστού, Χριστιανικό: *«ο πλούτος δε εστί των χρησίμων» !!*
Στους χρήσιμους για τους πολλούς, μας λέγει, πρέπει να ανήκει ο πλούτος και όχι στους άχρηστους, φιλάργυρους και απάνθρωπους!
Και στα χέρια χρησίμων για το κοινωνικό σύνολο και το ενιαίο Κράτος μας, το δικό μας όμως Κράτος και τη δική μας κοινωνία, όπου εμείς ζούμε καθημερινά και πρέπει να ζήσουν καλύτερα τα παιδιά μας και οι επόμενες γενεές Ελλήνων, πρέπει, επιβάλλεται και μπορούμε να επιτρέπουμε να ευρίσκεται η αρχική και επιστημονικώς μετεξελιχθείσα «Μηχανή» και «Μέθοδος» του Αριστοτέλη, που λέγεται σήμερα Ιδιωτική Ασφάλιση.
Το Μνημείο του Αριστοτέλη, που έστησαν ευλαβικά οι Θεσσαλονικείς στην Πλατεία Αριστοτέλους, θα συμβολίζει αιωνίως τα έμπρακτα και ζωντανά ωφελήματα του Θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης και τα οποία υλοποίησαν, πριν από έναν αιώνα, ικανοί και άξιοι επαγγελματίες Ασφαλιστές της πόλεως αυτής, προσδίδοντες στην ίδια μία ακόμη ουσιαστική ιδιότητα και πλεονέκτημά της ως Ασφαλιστικής Πόλης, διδάσκουσα και εμπνεύουσα τους νεότερους συνεχιστές της.
Τα παραπάνω Ασφαλιστικο-Μακεδονικά γράφονται, προς απόδοση οφειλόμενης αιώνιας τιμής και ευγνωμοσύνης στη μνήμη των άξιων και προνοητικών Ασφαλιζομένων και Ασφαλιστών, της μοναδικώς ευεργετηθείσας πόλης και περιοχής, τα άξια τέκνα της οποίας, από τα βάθη της Ιστορίας, συνέλαβαν και υλοποίησαν την αληθή Ιδέα και Πράξη των Ιδιωτικών Ασφαλίσεων με Αριστοτελική -και όχι Μακιαβελική- Αρετή και Ηθική.

«Ο πλούτος δε εστί των χρησίμων» !!
Στους χρήσιμους για τους πολλούς, μας λέγει, πρέπει να ανήκει ο πλούτος και όχι στους άχρηστους, φιλάργυρους και απάνθρωπους!

Αριστοτέλης

Αμοιβαία κεφάλαια ή Unit Linked;

δύο προϊόντα σύμμαχοι ή αντίπαλοι για τον πελάτη;

Του Ιωάννη Ρασούλη
Οικονομολόγου, Ασφαλιστικού Συμβούλου

Τα τελευταία χρόνια, οι επενδύσεις σε χρηματιστηριακά προϊόντα έχουν παρουσιάσει δραματική αύξηση ενώ ταυτόχρονα τα χαμηλά επιτόκια των τραπεζικών καταθέσεων έπειτα και από την είσοδο του ευρώ στη ζωή μας έδωσαν νέα ώθηση προς την κατεύθυνση αυτή.

Οι περισσότεροι όμως επενδυτές δεν διαθέτουν εξειδικευμένες γνώσεις, υψηλά κεφάλαια ή διαθέσιμο χρόνο για να ασχοληθούν με τις τοποθετήσεις και την πορεία των επενδυτικών τους επιλογών. Όμως, σε καθεστώς ελεύθερης οικονομίας οι ανάγκες των ατόμων που απαρτίζουν τις αγορές δημιουργούν προϊόντα που καλύπτουν τις ανάγκες αυτές. Έτσι, δημιουργήθηκαν τα Αμοιβαία Κεφάλαια (Α/Κ) τα οποία κάνουν όλα όσα δε μπορούν να κάνουν από μόνοι τους οι επενδυτές, συγκεντρώνοντας κεφάλαια από πολλά άτομα που θέτουν παρόμοιους οικονομικούς στόχους. Το Αμοιβαίο Κεφάλαιο λοιπόν, είναι μια κοινή περιουσία πολλών επενδυτών η οποία διαχειρίζεται από μια εξειδικευμένη εταιρία σύμφωνα με την επενδυτική της στρατηγική δημιουργώντας ένα διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο. Η κάθε εξειδικευμένη εταιρία ονομάζεται Α.Ε.Δ.Α.Κ. (Ανώνυμη Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων Κεφαλαίων) ή 'Διαχειριστής' και μπορεί να διαχειρίζεται περισσότερα από ένα Α/Κ.

Ιστορικά, η πρώτη κοινή διαχείριση συλλογικής περιουσίας απαντάται στην Αθηναϊκή Συμμαχία τον 5ο αιώνα π.Χ με διαχειριστή την Αθήνα, έδρα τη Δήλο και πολεμικούς στόχους. Στον σύγχρονο κόσμο, το πρώτο οργανωμένο Α/Κ ιδρύθηκε στις κεφαλαιαγορές των Η.Π.Α. το 1924 από την εταιρία επενδύσεων Massachusetts Investors Trust. Στην Ελλάδα τα Α/Κ εμφανίστηκαν ως επενδυτικό προϊόν το 1970. Τότε ιδρύθηκαν δύο Α/Κ, το Δήλος Μικτό του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας και το Ερμής Δυναμικό του ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας. Αυτά ήταν και τα μόνα ελληνικά Α/Κ για τα επόμενα 15 χρόνια !!!

Το όνομα του Αμοιβαίου Κεφαλαίου, συχνά, αποτελεί προσδιοριστικό παράγοντα της επενδυτικής του φιλοσοφίας και τακτικής καθώς και του επενδυτικού στόχου που έχει θέσει. Έτσι, οι βασικές κατηγορίες Α/Κ σύμφωνα με την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς ανάλογα με το ποσοστό επένδυσης κατά μέσο όρο τριμηνίας είναι:

- Διαχείρισης Διαθεσίμων (τουλάχιστον 65% σε προϊόντα χρηματαγοράς και τίτλους σταθερούς εισοδήματος και έως 10% σε μετοχές)
- Ομολογιακά (κυρίως σε ομόλογα και έως 10% σε μετοχές)
- Μετοχικά (κυρίως σε μετοχές)
- Μικτά (σε όλες τις κατηγορίες επενδύσεων αλλά όχι σε ποσοστό μεγαλύτερο του 65% σε κάποια κατηγορία)
- Ειδικού Τύπου (τουλάχιστον 10% σε τίτλους σταθερού εισοδήματος, σε άλλα Α/Κ, ακίνητα, δείκτες κ.α)

Οι Βασικές κατηγορίες Α/Κ διακρίνονται σε υποκατηγορίες ανάλογα με την αγορά που δραστηριοποιούνται: Εσωτερικού, Εξωτερικού και Διεθνή δηλ. εσωτερικού και εξωτερικού

Ο οποιοσδήποτε μπορεί να συμμετάσχει σε ένα Α/Κ αγοράζοντας και εξαργυρώνοντας μερίδια οποιαδήποτε χρονική στιγμή με την ευθύνη και τον κίνδυνο του επενδυτή να περιορίζεται μόνο στα μερίδια που διαθέτει. Ο επενδυτής ενός Α/Κ αναλαμβάνει κάποιο κίνδυνο ανάλογα με τον τύπο του Α/Κ για αυτό και συχνά ακούμε ή διαβάζουμε ότι «Τα Αμοιβαία Κεφάλαια δεν έχουν εγγυημένες αποδόσεις και οι προηγούμενες αποδόσεις δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές». Από την άλλη το κόστος του επενδυτή είναι μια προμήθεια εισόδου και εξόδου που ενσωματώνονται στην τιμή διάθεσης και εξαγοράς του μεριδίου αντίστοιχα, αν και σήμερα οι προμήθειες αυτές είναι ιδιαίτερα χαμηλές.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες παρακολουθώντας τις εξελίξεις των αγορών και βλέποντας ότι τα κλασικά συνταξιοδοτικά προγράμματα από τη μία δεν μπορούσαν να επενδύσουν σε προϊόντα της κεφαλαιαγοράς λόγω της νομοθεσίας και από την άλλη οι αποδόσεις τους ήταν χαμηλές κυρίως λόγω της πτώσης των επιτοκίων, δημιούργησαν τα Unit Linked προϊόντα, Α/Κ ειδικού τύπου με δυνατότητα επενδύσεων σε άλλα Α/Κ με ελαχιστοποίηση του επενδυτικού κινδύνου και καλύτερη ευελιξία στις τάσεις των αγορών προς όφελος των ασφαλισμένων.

Τα Unit Linked προϊόντα έχουν μακροπρόθεσμο χαρακτήρα επένδυσης (τουλάχιστον 10ετία), μεγάλη διασπορά κεφαλαίου και άρα χαμηλό κίνδυνο, τμηματική ή εφάπαξ καταβολή κεφαλαίου, υψηλά φορολογικά κίνητρα, απευθύνονται σε όλες τις οικονομικές τάξεις, συνδυάζονται με ασφαλιστικές καλύψεις, παρέχουν στη λήξη τους τη δυνατότητα διαφόρων μορφών συνταξιοδότησης, έχουν τη δυνατότητα εκτάκτων χρηματικών καταβολών και τέλος ορισμένα δίνουν γραπτή εγγύηση αρχικού επενδυόμενου κεφαλαίου με ή χωρίς απόδοση.

Όπως στα Α/Κ έτσι και για τα Unit Linked, αυτά που έχουν ιδιαίτερη σημασία για τον σύμβουλο αυτών των προϊόντων είναι το προφίλ, η οικονομική και οικογενειακή κατάσταση, ο χρονικός ορίζοντας και ο στόχος του επενδυτή. Μέσα από διερευνητικές ερωτήσεις και τη συμπλήρωση κατάλληλων ερωτηματολογίων με τον πελάτη, πολλά από τα ερωτήματα αυτά απαντώνται. Αυτό όμως που έχει τη μεγίστη σημασία στην τελική διαμόρφωση των επενδυτικών επιλογών του πελάτη, είναι ο ίδιος ο πωλητής, σύμβουλος, ασφαλιστής. Η εμπειρία που διαθέτει είναι απαραίτητη στο να βοηθήσει τον επενδυτή στην καταλληλότερη επιλογή σύμφωνα με τα όσα έχουμε αναφέρει παραπάνω και με γνώμονα πάντα το συμφέρον του πελάτη.

Ας δούμε τώρα πως τα Unit Linked προϊόντα μπορούν να συνεργαστούν με τα Α/Κ προς όφελος των επενδυτών. Τα Α/Κ όπως και κάθε χρηματοοικονομικό προϊόν περιέχει την έννοια του κινδύνου ανάλογα με το είδος στο οποίο είναι τοποθετημένο. Είναι σημαντικό να αναφέρουμε ότι ο κίνδυνος, το ρίσκο δηλαδή που αναλαμβάνουμε, είναι αντιστρόφως ανάλογος της απόδοσης. Έτσι για παράδειγμα τα Α/Κ Διαχείρισης Διαθεσίμων έχουν χαμηλό κίνδυνο άρα και μία τάση για χαμηλές αποδόσεις ενώ τα Μετοχικά Α/Κ έχουν υψηλό κίνδυνο άρα και μία τάση για υψηλές αποδόσεις. Αυτό που μας ενδιαφέρει όμως είναι σε κάθε δεδομένο χαρτοφυλάκιο να υπάρχει το είδος εκείνο της επένδυσης που να μας προσφέρει ένα αντιστάθμισμα του κινδύνου που αναλαμβάνει το υπόλοιπο χαρτοφυλάκιο. Ένα αλεξίπτωτο δηλαδή, που μας διαφυλάσσει μέρος της συνολικής μας επένδυσης σε περιόδους αρνητικών αποδόσεων. Το ρόλο αυτό αναλαμβάνουν τα Α/Κ Διαχείρισης Διαθεσίμων και Ομολόγων, Ασφαλιστικά Προϊόντα, Τραπεζικές και Προθεσμιακές καταθέσεις, Repos, Έντοκα Γραμμάτια του Δημοσίου κ.α.

Συνταξιοδοτικό Πρόγραμμα με Σύμμαχο τα Αμοιβαία Κεφάλαια

Ας υποθέσουμε ότι έχουμε ένα δυνητικό πελάτη ο οποίος έχει εκδηλώσει ενδιαφέρον στη δημιουργία ενός σύγχρονου και ευέλικτου συνταξιοδοτικού προγράμματος και ταυτόχρονα διαθέτει ένα κεφάλαιο από παλαιότερες αποταμιεύσεις το οποίο όμως αποφέρει χαμηλές ή μηδενικές αποδόσεις ως τραπεζική κατάθεση. Πρώτη κίνηση, είναι η ένταξη του συγκεκριμένου πελάτη σ' ένα Unit Linked προϊόν, όπου από τη μία του προσφέρει μια μακροπρόθεσμη τοποθέτηση με όλα τα οφέλη που διέπουν τη συγκεκριμένη κατηγορία και από την άλλη τα άμεσα φορολογικά πλεονεκτήματα λόγω της ιδιότητας του ως ασφαλιστικό προϊόν, έχουν ως αποτέλεσμα την επιστροφή σήμερα, από 150 έως 400 ευρώ κάθε χρόνο, ανάλογα με φορολογητέο εισόδημα και σύμφωνα με τις ισχύουσες φορολογικές διατάξεις. Η επιστροφή αυτή μπορεί να θεωρηθεί, ανάλογα και από το ύψος του ασφαλιστηρίου, μια πολύ καλή απόδοση ή μία πριμοδότηση του ασφαλιστηρίου από την εφορία και συνάμα το κράτος. Δεύτερη κίνηση, η οποία εξαρτάται από το προφίλ και τον χρονικό ορίζοντα του επενδυτή είναι η τοποθέτηση του αποταμιευμένου κεφαλαίου σε Αμοιβαία Κεφάλαια, κρατώντας ένα μικρό ποσοστό στον τραπεζικό του λογαριασμό, για λόγους ρευστότητας αλλά και για λόγους ασφάλειας προς αντιμετώπιση εκτάκτων περιστατικών. Όπως γνωρίζουμε τα Α/Κ δεν έχουν διάρκεια, επομένως στη λήξη του συνταξιοδοτικού προγράμματος, μπορεί να γίνει μεταφορά των συσσωρευμένων κεφαλαίων από τα Α/Κ ή μέρος από αυτά, στο Unit Linked προϊόν ως έκτακτη κατάθεση, πετυχαίνοντας έτσι αύξηση της τελικής σύνταξης, προς όφελος του ασφαλισμένου.

Αμοιβαία Κεφάλαια με Σύμμαχο τα Unit Linked προϊόντα

Ας υποθέσουμε ότι έχουμε ένα δυνητικό πελάτη ο οποίος έχει εκδηλώσει ενδιαφέρον στη δημιουργία ενός χαρτοφυλακίου Αμοιβαίων Κεφαλαίων με δεδομένο προφίλ και χρονικό ορίζοντα επενδυτή και ταυτόχρονα επιθυμεί μακροπρόθεσμα τη δημιουργία του αρχικού κεφαλαίου επένδυσης. Στην περίπτωση αυτή πέρα από την ανάλογη σύνθεση του καλαθιού των Α/Κ θα πρέπει μέσα από ένα Unit Linked εγγυημένης κυρίως μορφής να βρεθεί το ετήσιο ποσό επένδυσης πάντα σε αποπληθωρισμένες τιμές που θα δημιουργήσει στον επενδυτή μας το αρχικό κεφάλαιο επένδυσης. Το ύψος του ετήσιου ποσού όμως, εξαρτάται τόσο από τη διάρκεια του προγράμματος όσο και από το ύψος του αποπληθωριστή που θα χρησιμοποιήσουμε. Στον υπολογισμό αυτό δεν θα πρέπει να παραλείψουμε και τα φορολογικά πλεονεκτήματα που αναφέραμε παραπάνω.

Μέσα από τα δύο αυτά παραδείγματα παρατηρούμε ότι Αμοιβαία Κεφάλαια και Unit Linked προϊόντα μπορούν να λειτουργήσουν από κοινού με τελικό αποτέλεσμα το κέρδος για τον επενδυτή. Το Κέρδος για τον επενδυτή δημιουργεί ένα πιστό πελάτη που αποτελεί έμμεσο τρόπο προώθησης και προβολής τόσο του σύμβουλου-ασφαλιστή όσο και της εταιρίας στην οποία ανήκει. Οι σύμβουλοι και ασφαλιστές οι οποίοι ασχολούνται με αυτά τα προϊόντα θα πρέπει πέρα από το να αναφέρουν στον υποψήφιο επενδυτή ότι τα Α/Κ δεν έχουν εγγυημένες αποδόσεις και ότι οι προηγούμενες αποδόσεις δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές να είναι και ιδιαίτερα προσεκτικοί όσον αφορά τις ενδεικτικές αποδόσεις που τους αναφέρουν. Αυτό διότι αν κάποιος δίνει για παράδειγμα 1000 ευρώ το χρόνο, για 20 έτη με ετήσια ενδεικτική απόδοση 30% το αποτέλεσμα θα βγάλει περίπου 600.000 ευρώ ενώ ο επενδυτής θα έχει διαθέσει σ' όλη τη διάρκεια μόνο 20.000 ευρώ!! Ιδιαίτερη Προσοχή λοιπόν ως προς τις ενδεικτικές αποδόσεις που αναφέρονται κατά τη διάρκεια τη πώλησης γιατί δεν χάνονται μόνο περιουσίες και οικονομίες ετών αλλά και πελάτες και υπολήψεις. ■

ASPIS PRONIA

Ασπίδα ελληνική προστατεύει τους Σουηδούς

Ρεπορτάζ: Λάμπρος Καραγεώργος

Και το όνομα αυτής Ασπίς Ζωής. Είναι η νέα εταιρεία του Ομίλου Ασπίς στη μακρινή Σουηδία. Στην αρχή με καθεστώς ελεύθερης παροχής υπηρεσιών, στη συνέχεια με υποκατάστημα, και από το τέλος του 2003, ο κ. Παύλος Ψωμιάδης μπορεί να υποστηρίζει ότι είναι ο πρώτος Έλληνας επιχειρηματίας που ελέγχει ασφαλιστική εταιρεία σε χώρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης εκτός Ελλάδος.

Το εγχείρημα έχει την δική του μεγάλη σημασία γιατί δεν αναφερόμαστε σε μία εταιρεία που ιδρύθηκε σε χώρα που τώρα αναπτύσσεται ασφαλιστικά, όπως είναι για παράδειγμα οι γειτονικές μας βαλκανικές χώρες. Αναφερόμαστε σε μία χώρα όπου το 90% του πληθυσμού από 18-60 ετών είναι ασφαλισμένο. Αναφερόμαστε σε μία χώρα όπου υπάρχει έντονα ανεπτυγμένη η ασφαλιστική συνείδηση, όπου ο ασφαλισμένος «ψάχνει» να βρει ασφαλιστική εταιρεία και όχι ο ασφαλιστής πελάτη.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» θεωρεί ότι το επίτευγμα του Ομίλου Ασπίς στη μακρινή Σουηδία αξίζει τον κόπο να γίνει ευρύτερα γνωστό και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Μιλήσαμε γι' αυτό αρκετή ώρα με τον άνθρωπο που οργάνωσε μέχρι την τελευταία λεπτομέρεια, την ανάπτυξη των εργασιών του Ομίλου Ασπίς στη Σκανδιναβική αυτή χώρα, τον κ. Θεόδωρο Αναγνωστόπουλο, ο οποίος μας εξήγησε πως ξεκίνησε το εγχείρημα, πως είναι εκεί η ασφαλιστική αγορά, πώς κινείται η Ασπίς και ποια τα μέχρι στιγμής αποτελέσματα της.

Το 1998 έγινε το πρώτο μεγάλο βήμα εισόδου του Ομίλου, στην ασφαλιστική αγορά της Σουηδίας, με την ίδρυση υποκαταστήματος «Aspis Pronoia Life Branch in Sweden». Όλα αυτά τα χρόνια η ανάπτυξή του ήταν συνεχής, με την παραγωγή ασφαλίστρων να ξεκινάει από τα 2 εκατ. Σουηδικές κορώνες και να φθάνει το 2000 τα 60 εκατ. και το 2003 τα 161,8 εκατ. Σουηδικές κορώνες. Ο κ. Αναγνωστόπουλος, έβλεπε ότι το μέλλον της εταιρείας ήταν ευοίωνο, ενώ από την άλλη πλευρά υπήρχαν και οι «πιέσεις» της ίδιας της αγοράς. Οι Σουηδοί τους εμπιστεύονται, ζητούν όμως να λειτουργούν όπως οι δικές τους ασφαλιστικές εταιρείες. Έτσι λήφθηκε η σημαντική αυτή απόφαση καθώς έχουν δημιουργηθεί ήδη και τα απαραίτητα κεφάλαια. Στις 19/12/2003 η αρμόδια υπηρεσία του Σουηδικού κράτους έκανε δεκτή την σχετική αίτηση. Όπως αναφέρεται στο σχετικό έγγραφο «Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ, ο κ. Παύλος Ψωμιάδης και ο κ. Θεόδωρος Αναγνωστόπουλος έχουν ως ιδρυτές αιτηθεί καταχώρηση καταστατικού όπως και έγκριση ανεξαρτητοποίησης της ASPIS LIFE INSURANCE Co SA. Την εταιρεία κατέχουν κατά 75% η ελληνική μητρική εταιρεία και το υπόλοιπο ποσοστό 25% οι λοιποί ιδρυτές.

Η ASPIS LIFE INSURANCE Co SA θα έχει ως αντικείμενο δραστηριότητάς της εντός και εκτός Ευρωπαϊκής Οικονομικής Ένωσης να πωλεί άμεση ασφάλιση για τις κάτωθι ασφαλιστικές κατηγορίες:

Ασφάλειες Ζωής και πιο συγκεκριμένα ασφάλειες ζωής και επιπρόσθετη ασφάλιση κατηγορία 1α και 1β, ασφάλεια που καταβάλλεται σε περίπτωση γάμου, κατηγορία 1α και ασφάλιση γέννησης κατηγορία 1β, ασφάλιση που συνδέεται με αμοιβαία κεφάλαια, ασφάλεια απώλειας εισοδήματος και ατυχήματος για χρόνο μεγαλύτερη των 5 ετών κατηγορία IV.

Γενικές Ασφάλειες και πιο συγκεκριμένα ατυχήματος (κατηγορία1) απώλεια εισοδήματος (κατηγορία 2).

Με αρχικό κεφάλαιο 45 εκατ. Κορωνών Σουηδίας η εταιρεία πληρεί τις απαιτήσεις για ένα ασφαλές solvency τόσο κατά την έναρξη όσο και κατά την συνέχιση της λειτουργίας της εταιρείας όπως αυτό περιγράφεται στο πλάνο δραστηριότητας.»

Η είσοδος της Ασπίδας στη Σουηδική αγορά δεν ήταν εύκολη, εξηγεί ο κ. Αναγνωστόπουλος. Η Σουηδική αγορά είναι πολύ ανεπτυγμένη. Ο Σουηδός έχει υψηλή ασφαλιστική συνείδηση, γιατί εναποθέτει ένα μεγάλο μέρος των προσδοκιών του για μελλοντική εξασφάλιση στην ιδιωτική ασφάλιση. Σύμφωνα με τη νομοθεσία ο Σουηδός λαμβάνει σαν σύνταξη τόσο από την κοινωνική και την ιδιωτική ασφάλιση το 90% του μισθού του. Δεν επιτρέπεται να πλουτίζει από τις ασφάλειες. Έτσι ένα μέρος του ποσού αυτού καλύπτεται από την κοινωνική ασφάλιση και το υπόλοιπο από την ιδιωτική. Είναι μαθημένος στην αποταμίευση. Το δεύτερο χαρακτηριστικό της ιδιωτικής αγοράς είναι ότι η κύρια ανάπτυξή της γίνεται μέσω των brokers.

Ο Γενικός Διευθυντής της Ασπίς Sweden κ. Θεόδωρος Αναγνωστόπουλος

Στη Σουηδία ο broker είναι σαν τον γιατρό. Απολαμβάνει μεγάλης εκτίμησης από τον Σουηδό ασφαλισμένο. Ο broker επιλέγει συνήθως την εταιρεία για λογαριασμό του ασφαλισμένου του. Μάλιστα, εάν ο ασφαλισμένος του ζημιωθεί από τυχόν δικό του λάθος, είναι υποχρεωμένος να τον αποζημιώσει μέσω της ασφάλισης αστικής ευθύνης που έχει.

Τρίτο χαρακτηριστικό της Σουηδικής αγοράς είναι η έντονη χρησιμοποίηση της τεχνολογίας. Οι περισσότερες ασφαλίσεις στη Σουηδία γίνονται μέσω του internet.

Είναι χαρακτηριστικό ότι στη Σουηδία το 90% των τραπεζικών πράξεων γίνονται μέσω του internet. Όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες δουλεύουν μέσω του internet. Ο Σουηδός μπαίνει στο web site και επιλέγει ένα πρόγραμμα, μας στέλνει ένα μήνυμα εμείς του δίνουμε τον broker που είναι πιο κοντά στην περιοχή του. Επίσης οι brokers έχουν ηλεκτρονικές σελίδες με όλες τις ασφαλιστικές εταιρείες, τα προγράμματα τους και τις παροχές. Τις δείχνουν στον ασφαλισμένο, συζητούν, αποφασίσουν και στη συνέχεια ηλεκτρονικά στέλνονται τα στοιχεία, τα συμβόλαια, γίνεται η κατάθεση των χρημάτων στον τραπεζικό λογαριασμό κ.λ.π. δεν υπάρχει χαρτί, όλα γίνονται ηλεκτρονικά.

Με βάση λοιπόν τα στοιχεία αυτά αποφασίσαμε την ανάπτυξη του Υποκαταστήματος. Δημιουργήσαμε μία μικρή και ευέλικτη εταιρεία, η οποία παρέχει ποιοτικά προγράμματα, με ανταγωνιστικές τιμές και ένα γρήγορο και ποιοτικό service στους πελάτες μας. Σήμερα η Aspis Life έχει 87.500 πελάτες και σύνολο προσωπικού μαζί με το διευθυντικό team μόλις 35 άτομα.

Πελάτες μας είναι ορισμένες από τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις στη Σουηδία, όπως είναι η IBM, όπως η αντίστοιχη με τη δική μας εταιρεία που λειτουργεί το Χρηματιστήριο της Σουηδίας

Στιγμιότυπο από τη συνάντηση του πρώην Υπουργού Εξωτερικών κ. Γεωργίου Παπανδρέου με τα στελέχη της Ασπίς Sweden. Διακρίνεται ακόμη η αείμνηστη τέως Υπουργός Εξωτερικών κα Λιντ.

Ο Γενικός Διευθυντής της Ασπίς Sweden κ. Θεόδωρος Αναγνωστόπουλος με το Πρόεδρο του Ομίλου Ασπίς κ. Παύλο Ψωμιάδη

καθώς και σύλλογοι, όπως ο Οδοντιατρικός Σύλλογος, ο Σύλλογος Οικονομολόγων κ.λ.π. Υπολογίζουμε ότι το 60% του χαρτοφυλακίου μας είναι από 20 μεγάλες εταιρείες. Μέχρι σήμερα η Aspis Life προωθεί μόνο risk products, δεν προωθεί στην αγορά προγράμματα επενδυτικού χαρακτήρα. Αυτό θα γίνει από την 1η Μαΐου.

Και ο ανταγωνισμός; Ο ανταγωνισμός λέει ο κ. Αναγνωστόπουλος είναι πολύ έντονος στη Σουηδική αγορά. Ωστόσο δεν είναι αθέμιτος. Στη χώρα αυτή οι εποπτικές αρχές είναι πολύ αυστηρές. Δεν υπάρχει κανενός είδους παρέμβαση υπέρ κάποιων ασφαλιστικών εταιρειών σε βάρος άλλων. Επίσης, προσθέτει, οι έλεγχοι είναι συνεχείς και ξαφνικοί. Ουσιαστικά οι εταιρείες είναι συνδεδεμένες on line με τις εποπτικές αρχές και μπορεί να ελεγχθούν ανά πάσα στιγμή. Αν ο έλεγχος διαπιστώσει σε μία εταιρεία παραπτώματα ή της γίνουν κάποιες παρατηρήσεις, αυτές αμέσως αναγράφονται στην ιστοσελίδα της εποπτικής αρχής. Ο broker την έχει αυτή μπροστά του και συνεπώς ενημερώνεται πλήρως για την εξέλιξη αυτή. Στη συνέχεια βέβαια αυτός αποφασίζει εάν θα συνεχίσει να συνεργάζεται με την εταιρεία αυτή η όχι.

Ένα ερώτημα που θέσαμε στον κ. Αναγνωστόπουλο είναι πώς δέχθηκαν οι Σουηδοί την Ασπίδα, πώς δέχθηκαν να ασφαλισθούν σε μία ελληνική ασφαλιστική εταιρεία, μία εταιρεία που προέρχεται από μία όχι τόσο πολύ ανεπτυγμένη αγορά, όπως π.χ. είναι η γαλλική, η ιταλική, η γερμανική, κ.λ.π.

Το κρίσιμο σε αυτή την αγορά είναι να πείσεις τους brokers για την αξιοπιστία σου, την φερεγγυότητα σου, τα καλά και σωστά προγράμματα, λέει ο κ. Αναγνωστόπουλος και τούτο γιατί όπως είπαμε ήδη ο broker στη Σουηδία είναι σαν τον γιατρό, τον δικηγόρο, τον λογιστή. Έχει κύρος στον ασφαλισμένο. Όταν εμείς ξεκινήσαμε, φέραμε στην αγορά ορισμένες σοβαρές αλλαγές στους γενικούς όρους των συμβολαίων. Π.χ. εισαγάγαμε την έννοια της προϋπάρχουσας ασθένειας. Επίσης διεκδικήσαμε και πετύχαμε να έχουμε δικούς μας γιατρούς να ελέγχουν, γιατί μέχρι τότε οι αποζημιώσεις δίνονταν με βάση τις γνωματεύσεις των γιατρών του δημόσιου συστήματος. Επίσης στη σχέση μας με τους brokers μειώσαμε την προμήθεια τους.

Παρά τις αλλαγές αυτές όμως η εταιρεία δεν έχασε πελάτες γιατί πείσαμε την αγορά ότι αυτά είναι σωστά. Οι brokers είδαν ότι οι όροι αυτοί είναι δομημένοι σωστά και μας αποδέχθηκαν. Αυτό που ενδιαφέρει είναι η φερεγγυότητα, η αξιοπιστία, εάν πληρώνονται στην ώρα τους οι προμήθειες και οι αποζημιώσεις, το service που έχουν από την εταιρεία. Το γεγονός ότι είμαστε μικρή και ευέλικτη εταιρεία βοηθά σε αυτή την κατεύθυνση. Σε μία μεγάλη ασφαλιστική εταιρεία μπορεί ο broker να κάνει κι ένα μήνα να πάρει μία απάντηση. Σε μας ο χρόνος αυτός είναι πολύ μικρός. Να σας πω ότι πρόσφατα μέσα σε 16 λεπτά κλείσαμε μία υπόθεση αποζημίωσης επικοινωνώντας σε αυτό το χρόνο με emails με Αθήνα, Λονδίνο, Κοπεγχάγη και Στοκχόλμη. Δεν έχει λοιπόν ιδιαίτερη σημασία η χώρα καταγωγής των βασικών μετόχων της εταιρείας: τα πάντα είναι θέμα εμπιστοσύνης.. Είδαν οι brokers ότι δουλεύαμε σωστά και μας εμπιστεύτηκαν. Ο πελάτης στη συνέχεια εμπιστεύεται τον broker γιατί εκτός των άλλων ξέρει ότι εάν ο broker κάνει λάθος ο πελάτης θα αποζημιωθεί από την κάλυψη αστική ευθύνης.

Επίσης να προσθέσω ότι ένας λόγος που γίναμε σουηδική επιχείρηση ήταν και η απαίτηση των broker να υπαγόμαστε κάτω από τον έλεγχο της σουηδικής εποπτικής αρχής.

Καταχώρηση και δημοσίευμα για την ASPIS PRONIA στο περιοδικό των Σουηδών οικονομολόγων.

LEON & PARTNERS

Ιπποκράτης
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

Τώρα, όλοι οι Έλληνες και για όλη τους τη ζωή, μπορούν να επισκέπτονται το γιατρό της ειδικότητας που χρειάζονται, να κάνουν όσες εξετάσεις είναι απαραίτητες και να νοσηλεύονται σε νοσηλευτικό ίδρυμα που οι ίδιοι επιλέγουν, χωρίς ταλαιπωρία και άγχος.

Ιπποκράτης. Ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα υγείας που διασφαλίζει το δικαίωμα όλων των Ελλήνων για αξιοπρεπείς υπηρεσίες υγείας, προσφέροντάς τους ολοκληρωμένη κάλυψη, ανάλογα με τις ανάγκες τους. Με ένα μεγάλο εύρος παροχών, όπως δωρεάν check-up κάθε χρόνο, απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις και διαγνωστικές εξετάσεις, κάλυψη εξόδων νοσηλείας στην Ελλάδα και το εξωτερικό, φυσιοθεραπεία, οδοντιατρική φροντίδα, νοσηλεία στο σπίτι και ένα ειδικό πρόγραμμα για την τρίτη ηλικία, ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ σας προσφέρει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες και σας εγγυάται ίσα δικαιώματα απέναντι στην υγεία.

ΑΣΠΙΣ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Ένα πρόγραμμα των Εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ: ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ / COMMERCIAL VALUE / NORDSTERN COLONIA / ΑΘΗΝΑΙΟΣ

Το Πανελλήνιο Πρόγραμμα Υγείας Ιπποκράτης σάς επιτρέπει να δημιουργήσετε το δικό σας σχέδιο υγείας, ανάλογα με τις ανάγκες και την οικονομική σας δυνατότητα, από € 23 έως € 79* το μήνα.
* για σχέδιο που περιλαμβάνει νοσηλεία και ανάλογα με το εύρος παροχών, για άνδρα 40 ετών σε δίκλινο.

Για πληροφορίες απευθείτε σε ένα από τα 300 γραφεία των εταιριών του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, μιλήστε με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο ή καλέστε τώρα, χωρίς χρέωση, τη Γραμμή Υγείας ΑΣΠΙΣ.

800 11 24024

www.ippokratis.net

Ο ρόλος της τεχνολογίας στη σύγχρονη ασφαλιστική επιχείρηση

Συνδέθηκε με την αύξηση της παραγωγικότητας αλλά «τρόμαξε» παράλληλα όσο κανείς άλλος το δυναμικό πολλών επιχειρήσεων. Έγινε σενάριο για κινηματογραφικές ταινίες, μόδα και τελικά ανάγκη. Συνέβαλε στην «ανατολή» μίας καινούριας οικονομίας και εισήγαγε εκτός από νέα ήθη και έθιμα και μία σειρά ακρωνύμιων που οριοθετούν πολύ συχνά τις επενδύσεις των επιχειρήσεων στο αύριο. Το MIS, το CRM, το Internet, τα Intranets και πολλά ακόμα αποτελούν πλέον μέρος της σύγχρονης επιχειρηματικής σκέψης και ο ασφαλιστικός κλάδος μόνο αμέτοχος δεν είναι – και δεν μπορεί να είναι. Ποιος είναι όμως τελικά «Ο ρόλος της τεχνολογίας στη σύγχρονη ασφαλιστική επιχείρηση»; Στα μέσα περίπου του Ιανουαρίου, το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» διοργάνωσε μία συζήτηση στρογγυλής τραπέζης δίνοντας το λόγο στους πλέον αρμόδιους να απαντήσουν. Στους IT Managers 3 κορυφαίων ασφαλιστικών εταιρειών. Ο Γιώργος Ντρούκας Γενικός διευθυντής πληροφορικής του Ομίλου Interamerican όπου φιλοξένησε και τη συζήτηση στα γραφεία της εταιρείας, ο Γιώργος Μανιατέας διευθυντής πληροφορικής της Αγροτικής Ασφαλιστικής και ο Αλέξανδρος Σερεσιώτης διευθυντής πληροφορικής της Allianz, συμμετείχαν σε μία εφ' όλης της ύλης συζήτηση με τον Λάμπρο Καραγιώργο και τον Περικλή Βανικιώτη και «φωτογράφισαν» τις πτυχές της τεχνολογίας που οδηγούν το αύριο στον ασφαλιστικό –και όχι μόνο- χώρο.

Για τις ανάγκες της συζήτησης αλλά πολύ περισσότερο για να «σπάσει ο πάγος» ο κος Ντρούκας ως άψογος οικοδεσπότης ανταποκρίθηκε επάξια και στο ρόλο του εισηγητή δίνοντας σε «τίτλους» και με τη βοήθεια του Powerpoint την ιστορική εξέλιξη της τεχνολογίας στην ιεραρχία της επιχείρησης αλλά και τους ρόλους που σήμερα καλείται να καλύψει.

Γ. Ντρούκας: Είναι σε όλους μας γνωστό ότι η επιστήμη της πληροφορικής είναι μία επιστήμη πολύ νέα σε σχέση με τις άλλες επιστήμες. Για τον λόγο αυτό χρειάστηκε να μεσολαβήσει ένα χρονικό διάστημα ώστε να γίνει κατανοητή από τον πολύ κόσμο και να βρει την σωστή της θέση στην επιχείρηση και στην κοινωνία γενικότερα. Στην αρχή ο ρόλος της πληροφορικής στην επιχείρηση, ήταν περιορισμένος και για τον λόγο αυτό από πλευράς οργανωτικής δομής υπαγόταν στο λογιστήριο. Με την πάροδο του χρόνου όμως λόγω των ταχύτατων ρυθμών ανάπτυξης της τεχνολογίας, φτάσαμε στην σημερινή εποχή όπου πλέον η πληροφορική έχει πλήρως ενσωματωθεί στην δομή της επιχείρησης διαδραματίζοντας καθοριστικό ρόλο σε όλες τις διαδικασίες και στην πορεία της εξέλιξης της. Η γνωστή διαδικασία που λαμβάνει χώρα σε μία επιχείρηση, Όραμα (Business visioning) που προσδιορίζεται από τους μετόχους και από τα Διοικητικά Συμβούλια, Στρατηγική (Strategy Formulation), με την οποία θα υλοποιηθεί το όραμα, Σχεδιασμός Διαδικασιών (Design of Business Processes) που εξειδικεύουν και υλοποιούν τον στρατηγικό σχεδιασμό και τέλος Μηχανογραφική υποστήριξη των νέων διαδικασιών, σε πολλούς χρηματοοικονομικούς και ασφαλιστικούς οργανισμούς έχει διαφοροποιηθεί ακολουθώντας μια νέα προσέγγιση με την οποία ενσωματώνεται η πληροφορική σε όλα τα παραπάνω στάδια. Έτσι λοιπόν οι επιχειρήσεις εισέρχονται στη διαδικασία προσδιορισμού του οράματος (Visioning Process) λαμβάνοντας υπόψη τους τις δυνατότητες της τεχνολογίας. Η βαθιά γνώση της τεχνολογίας αποτελεί πλέον βασικό παράγοντα για τον επιτυχημένο στρατηγικό σχεδιασμό και οι νέες διαδικασίες προσδιορίζονται ταυτόχρονα με τις μηχανογραφικές εφαρμογές και πλατφόρμες που θα τις υποστηρίξουν. Απαραίτητη προϋπόθεση για την υλοποίηση της νέας κατεύθυνσης, είναι η συμμετοχή των ανθρώπων της πληροφορικής στα ιεραρχικά επίπεδα της επιχείρησης όπου σχεδιάζεται η στρατηγική και προσδιορίζονται οι διαδικασίες που την εξειδικεύουν. Η Interamerican, προ καιρού, έχει υιοθετήσει την νέα φιλοσοφία με εντυπωσιακά αποτελέσματα. Η τεχνολογία διοικείται ενιαία, ασφαλιστικές και μη ασφαλιστικές δραστηριότητες, από τον Γενικό διευθυντή πληροφορικής ο οποίος συμμετέχει την Εκτελεστική Επιτροπή του Ομίλου

«ΝΑΙ» Η παρουσίαση του κου Ντρούκα, «ανοίγει» θα λέγαμε από μόνη της ένα θέμα καίριο και επίκαιρο όσο ποτέ άλλοτε. Πόσο πολυδιάστατος είναι τελικά σήμερα ο ρόλος του IT Manager στη σημερινή επιχείρηση και δη στον ασφαλιστικό χώρο; Και πόσο έχει διαφοροποιηθεί η συμμετοχή του στις στρατηγικές αποφάσεις;

Γ. Μανιατέας: Κατ' αρχάς θα ήθελα να ευχαριστήσω για την ευκαιρία που μας δίνετε όχι μόνο όσον αφορά την τοποθέτησή μας σε θέματα που άπτονται του αντικειμένου μας αλλά και κυρίως στην δυνατότητα επικοινωνίας μεταξύ μας. Ο κος Ντρούκας, έκανε μία σημαντική τοποθέτηση σε μία δομημένη βάση. Όντας ήδη 27 χρόνια στην ασφαλιστική αγορά μπορώ να μιλήσω βλέποντας τα πράγματα σε μία γραμμική χρονική βάση. Εμείς στην Αγροτική Ασφαλιστική τα τελευταία τρία χρόνια πράγματι έχουμε κάνει μία... «έρευνα αγοράς» με την έννοια της αναζήτησης προβλημάτων και αναγκών και την αντίστοιχη απόκτηση γνώσης. Στον άξονα αυτό, δημιουργήσαμε πράγματι μία επιτροπή με την καθοδήγηση της διοίκησης όπου την ονομάσαμε Ομάδα Διοικητικού και Τεχνολογικού Εκσυγχρονισμού. Σε πρώτο χρόνο, αναζητήσαμε και καταγράψαμε σε όλα τα επίπεδα της εταιρείας, τις τρέχουσες ανάγκες βλέποντας στην πράξη αυτό που στην απλή γλώσσα θα ονομάζαμε «ρουτινιάρικες» δουλειές. Αυτές καθοδηγήσαμε πρώτα σε σωστές λύσεις δίνοντας παράλληλα έμφαση στην τεχνολογία και κυρίως στην αφομοίωση της τεχνολογίας από τον οργανισμό. Αυτός ο άξονας περιλαμβάνει την εκμετάλλευση των ηλεκτρονικών δικτύων, την εισαγωγή τεχνολογιών όπως είναι το document management, το MIS και το datawarehouse και εν κατακλείδι περιγράψαμε, αρχειοθετήσαμε και ορίσαμε την ανάπτυξη του CRM. Έννοιες γνωστές πλέον στην αγορά που οδηγούν στην βελτίωση της επαφής του πελάτη με την εταιρεία και φυσικά την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη. Αυτό το όργανο με την διεύθυνση αντίστοιχα τεχνολογίας και πληροφορικής μετέχει στις διοικητικές αποφάσεις τις εταιρείας και παίζει έναν καθοριστικό ρόλο. Μέσα από αυτό το όργανο εκφράζεται και η φιλοσοφία όλου του πληροφοριακού συ-

Ο ρόλος της τεχνολογίας στη σύγχρονη ασφαλιστική επιχείρηση

στήματος και της τεχνολογίας που είναι σαφώς το να φέρουμε πιο κοντά τον πολίτη στις ασφαλίσεις και σαφώς βέβαια πάνω εκεί, στην αυτοματοποίηση όλων των διαδικασιών και της παροχής καλύτερου service αφενός να μειώσουμε τα κόστη, αφετέρου να αυξήσουμε την παραγωγικότητά μας. Ένα σημείο αναφοράς, το οποίο λείπει από την Ασφαλιστική αγορά, αλλά σιγά σιγά υιοθετείται, είναι το M.I.S (Management Information System). Σύστημα που σε βοηθάει έγκαιρα να παρακολουθείς τους δείκτες παραγωγής και ζημιών, οικονομικούς και αντασφαλιστικούς δείκτες, επενδύσεις και να παίρνεις γρήγορα σημαντικές αποφάσεις βασιζόμενος σε πρωτογενή και επεξεργασμένα στοιχεία. Το M.I.S βοηθάει πολύ στην τεχνογνωσία, όπου οι μέθοδοι παντρεύονται με την πληροφορική.

Στην κρίση της Αγοράς τα τελευταία 3 έτη βοήθησε σε κάποιους έγκαιρα, να προσδιορισθούν οι αρνητικοί παράμετροι και να αποφευχθούν και σταδιακά να ξεπερασθούν οι επιπτώσεις αυτές .

Α. Σερεσιώτης: Και εγώ, αφού σας ευχαριστήσω με τη σειρά μου για την πρόσκληση θα συμφωνήσω και μ' αυτά που είπε ο κος Ντρούκας. Πράγματι, υπάρχει το όραμα που ανήκει στον μέτοχο, υπάρχει η στρατηγική η οποία εν πολλοίς ανήκει στην διεύθυνση της εταιρείας και υπάρχει και η υλοποιήσιμη στρατηγική στην οποία καλούμαστε εμείς να συνεισφέρουμε όλο και περισσότερο τα τελευταία χρόνια. Η μηχανογράφηση λόγω των εξελίξεων της πληροφορικής –πράγματι ήταν ραγδαίες και σε μεγάλο βαθμό δύσκολο να τις παρακολουθήσουμε και εμείς- έχει δώσει καινούρια εργαλεία σε όλους μας για να προσεγγίσουμε τις λύσεις και τις μεθόδους που χρειάζονται για να υλοποιηθούν οι στρατηγικές και τα οράματα. Ο ρόλος φυσικά του CIO και της μηχανοργάνωσης γενικότερα είναι να αναγνωρίζει τους τεχνολογικούς παράγοντες που μπορούν να βοηθήσουν ώστε να επιτευχθεί μια στρατηγική πιο εύκολα και πιο αποδοτικά. Στην Allianz ο διευθυντής μηχανοργάνωσης συμμετέχει στο συμβούλιο διοίκησης, όπως το λέμε εμείς, άρα συμμετέχει σε όργανο που διαχειρίζεται τη στρατηγική του ομίλου και από την άλλη πλευρά αναφέρεται κατευθείαν στον CEO –στον διευθύνοντα σύμβουλο- είτε στον οικονομικό διευθυντή και αυτό είναι ένα κανάλι για να διοχετεύονται οι στρατηγικοί στόχοι προς τη μηχανοργάνωση σε ένα βάθος χρόνου. Και αυτό γιατί αυτό που τουλάχιστον γινόταν και εν πολλοίς γίνεται είναι η επιδίωξη της απαλλαγής από ένα πολύ συγκεκριμένο πρόβλημα. Από την πίεση του «αυτό είναι το πρόβλημα σήμερα λύστε το μέχρι αύριο και σε ένα μήνα δεν ξέρουμε πως θα έχει εξελιχθεί». Η αλήθεια είναι, ότι όταν η τεχνολογία αναπτύσσεται τόσο γρήγορα χρειάζεται και τεχνολογικά να αναπτύξεις μια στρατηγική σε ένα βάθος χρόνου ώστε να μπορέσεις να αντιμετωπίσεις και τα προβλήματα του αύριο τα τεχνολογικά, όχι μόνο τα επιχειρηματικά, και πιστεύω ότι με αυτό τον τρόπο υπάρχει η συμμετοχή και τα κανάλια επικοινωνίας που εξυπηρετούν αυτούς τους στόχους.

Στιγμιότυπο από τη συζήτηση του NAI. Από αριστερά Γ. Μανιατέας (Αγροτική Ασφαλιστική), Π. Βανικιώτης (συνεργάτης του NAI), Γ. Ντρούκας (Interamerican), Α. Σερεσιώτης (Allianz).

Γ. Ντρούκας: Συμπληρωματικά θα ήθελα να αναφερθώ στην στρατηγική μας στο χώρο της τεχνολογίας η οποία ταυτίζεται απόλυτα με την επιχειρηματική μας στρατηγική. Έχοντας, εδώ και αρκετό καιρό, εκσυγχρονίσει και αυτοματοποιήσει όλες τις διαδικασίες της εταιρίας μας, θέσαμε στο κέντρο του ενδιαφέροντος του Ομίλου μας τους Πελάτες μας. Αξίζει να τονίσω ότι παραδοσιακά η Interamerican είχε στραμμένο το ενδιαφέρον της στους Πελάτες της προσφέροντας πρωτοποριακά προϊόντα και υπηρεσίες. Σήμερα με τις νέες δυνατότητες που παρέχει η τεχνολογία, εφαρμόζουμε μεθόδους και εργαλεία προκειμένου να αναλύσουμε και να κατανοήσουμε καλύτερα τις ανάγκες των Πελατών μας, δημιουργώντας προϊόντα ευέλικτα, ικανά να προσαρμοστούν σε κάθε έναν ξεχωριστά. Επίσης η χρήση των νέων τεχνολογιών μας έχει ανοίξει τον ορίζοντα για την ποιοτική αναβάθμιση τόσο των προσφερομένων υπηρεσιών όσο και του επιπέδου εξυπηρέτησης που προσφέρουμε στους Πελάτες μας. Βασικός άξονας των στρατηγικών μας επιλογών ήταν και παραμένει το δίκτυο πωλήσεων των ασφαλιστών. Η συμμετοχή της Πληροφορικής είναι καθοριστική στην αναβάθμιση του ρόλου του ασφαλιστή, προσφέροντας καλύτερη ποιότητα εκπαίδευσης, τις απαραίτητες πληροφορίες και εργαλεία πώλησης, ώστε να μπορέσει να προσφέρει στους Πελάτες μας τις καλύτερες δυνατές λύσεις.

«ΝΑΙ»: Όλα αυτά όμως αφορούν σε μεγάλο βαθμό το επίπεδο κορυφής των ασφαλιστικών ομίλων. Στο επίπεδο όμως του ασφαλιστικού δικτύου, των ασφαλιστών και γενικότερα του προσωπικού και των στελεχών η πληροφορική πολύ συχνά συνδέεται με τη μείωση του κόστους και μάλιστα με την μείωση του κόστους μέσα από την μείωση του προσωπικού. Υπάρχει τελικά τέτοιο θέμα; Υπάρχει λόγος ανησυχίας; Και τελικά ποιος είναι ο βαθμός αφομοίωσης της τεχνολογίας από τους ασφαλιστές;

Γ. Μανιατέας: Δεν θα έλεγα σε καμία περίπτωση ότι υπάρχει απειλή. Η πληροφορική λειτουργεί υποστηρικτικά στην μαζική παραγωγή και στη μαζική διαχείριση. Εγώ μπήκα στην ασφαλιστική αγορά το 1978· λίγο πιο πριν είχαμε τις γραφομηχανές και κάποιες αίθουσες με κάποιους ανθρώπους που γράφανε τα συμβόλαια στις γραφομηχανές. Αυτή τη στιγμή αυτή η εποχή έχει φύγει πολύ μακριά· έχουν περάσει 27 χρόνια. Με την πρόοδο της τεχνολογίας σαφώς μεγάλωσε η ασφαλιστική αγορά και σαφώς οι εταιρείες –οι καλά οργανωμένες εταιρείες- μπορέσαμε να κατακτήσουμε το μεγαλύτερο μερίδιο. Όταν κατέχεις λοιπόν ένα μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς προσπαθείς σαφώς να μειώσεις τα κόστη σου και να αυξήσεις την παραγωγή σου και την παραγωγικότητά σου. Ποτέ σε μία επιχείρηση δεν έχω δει αυτά τα 27 χρόνια όταν μπήκε η πληροφορική να φύγανε κάποιοι άνθρωποι γιατί περίσσευαν. Βρέθηκε η ανάγκη να εκπαιδευτούν στις νέες τεχνολογίες. Σήμερα, οι εταιρείες που οδηγήθηκαν εκτός αγοράς είναι αυτές που δεν είχαν τα κεφάλαια ή δεν είχαν τη δυνατότητα της αναπροσαρμογής.

Γ. Ντρούκας: Και εγώ θα έλεγα ότι έχει γίνει μία μεγάλη παρεξήγηση από την αρχή. Και αυτό, διότι έχουμε παρασυρθεί από τις συνέπειες που είχε η εφαρμογή της τεχνολογίας (αυτοματισμός των εργασιών) στον εργοστασιακό χώρο. Πράγματι στα εργοστάσια αυτοματοποιήθηκε σε μεγάλο βαθμό η παραγωγή των προϊόντων γεγονός που είχε σαν αποτέλεσμα την αντίστοιχη μείωση του εργατικού δυναμικού.. Το ίδιο όμως δεν ισχύει στις άλλες επιχειρήσεις και ιδιαίτερα μάλιστα στο χρηματοοικονομικό και ασφαλιστικό χώρο όπου απήλλαξε τους εργαζόμενους από χρονοβόρες και κοπιώδεις εργασίες παρέχοντας σε αυτούς την δυνατότητα αξιοποίησης των ικανοτήτων τους σε περισσότερο παραγωγικές και ουσιαστικές εργασίες.

Α. Σερεσιώτης: Προφανώς η τεχνολογία αυτό που επιτυγχάνει, είναι να κάνει τις διαδικασίες πιο παραγωγικές. Όταν έχεις κάποιον να δακτυλογραφεί συμβόλαια έχεις έναν άλφα ρυθμό ανάπτυξης όταν έχεις αυτοματοποίηση – ότι έχει συμβεί και στον εργοστασιακό χώρο· όταν έχεις κάνει μαζική παραγωγή έχεις και μπορείς να πετύχεις άλλους ρυθμούς ανάπτυξης. Αυτό επιτυγχάνει η τεχνολογία: η μηχανοργάνωση αυξάνει τους εν δυνάμει ρυθμούς ανάπτυξης της επιχείρησης, όσον αφορά δε την αφομοίωση εκεί εγώ θα δώσω δύο συνιστώσες. Η μία είναι μέσα στη διοικητική δομή μιας εταιρείας όπου εκεί η αφομοίωση είναι 100% θα έλεγα και η δεύτερη είναι στο ασφαλιστικό δίκτυο. Υπάρχουν ασφαλιστές που έχουν εναγκαλιστεί την τεχνολογία και τη χρησιμοποιούν παραγωγικά και υπάρχουν ασφαλιστές που βλέπουν laptop και νομίζουν ότι θα τους δαγκώσει. Και τελικά νομίζω πως δεν μπορεί πια ο ασφαλιστής να αποδώσει έτσι. Και φυσικά δεν μπορεί να εξασφαλίσει αυτό που ειπώθηκε πριν. Ότι δηλαδή μειώνονται τα λάθη, μειώνεται το πήγαινε έλα, οι διαδικασίες είναι πιο παραγωγικές. Αυτό πια μπορεί να εξασφαλιστεί μόνο μέσω της τεχνολογίας. Δεν μπορεί να εξασφαλιστεί με τους παλιούς τρόπους οπότε το βρίσκω δύσκολο να δουλέψει παραγωγικά χωρίς να ενστερνιστεί την τεχνολογία.

«ΝΑΙ»: Σε ένα γενικό πλαίσιο και ανεξάρτητα από τις προσωπικές εργασιακές εμπειρίες σας, πιστεύετε ότι ο ασφαλιστικός κλάδος πρόλαβε τις απαιτήσεις της πληροφορικής ή όχι;

Γ. Μανιατέας: Και τα δύο έγιναν συγχρόνως. Κύρια, ο πελάτης παλαιότερα γκρίνιαζε για μία καθυστέρηση του σήματος στο αυτοκίνητο ή ενός ειδοποιητηρίου του κλάδου ζωής ή μίας πιο έγκυρης ή άμεσης έκδοσης των ασφαλιστικών εγγράφων. Σιγά σιγά, νομίζω οι μεγάλες εταιρείες αυτό το θέμα το έχουν ξεπεράσει με τις online διασυνδέσεις των καταστημάτων τους. Δηλαδή ο πελάτης τι ήθελε άμεσα; Να κάνει γρήγορη ασφάλιση. Αυτό του το δίνει η τεχνολογία όπως επίσης του δίνει τη δυνατότητα της πιο άμεσης πληροφόρησης. Επίσης θέλω να σταθώ και σε ένα άλλο σημείο παρεμπιπτόντως. Ότι σήμερα με την τεχνολογία μπορείς να φτιάξεις πράγματα όπου βοηθούν το δίκτυο των πωλήσεων ή βοηθούν στην ενημέρωση του πολίτη όπως είναι το e-learning ή όπως είναι οι αντίστοιχες ιστοσελίδες με τα διάφορα προϊόντα των εταιριών. Αυτό πιστεύω δίνει πλέον πιο εύκολα τη δυνατότητα στον πελάτη – πολίτη να δει τα προϊόντα να δει τις ανάγκες να δει εύκολα τα κόστη και να του δώσει τη δυνατότητα να αποφασίσει πιο ψύχραιμα και να καλύψει την ανάγκη του με ένα σωστό ασφαλιστικό προϊόν.

Α. Σερεσιώτης: Δεν νομίζω ότι η τεχνολογία στην Ελλάδα δημιουργήθηκε ή εξελίχθηκε κατ' απαίτηση του πελάτη – τουλάχιστον όχι στον ασφαλιστικό χώρο. Μάλλον ο ασφαλιστικός χώρος, μάλλον εμείς, οδηγήσαμε τις απαιτήσεις του πελάτη και όχι ο πελάτης το τι ζητάει από την ασφαλιστική του εταιρεία τουλάχιστον όχι όσον αφορά τα μηχανογραφικά. Είτε με τον ένα είτε με τον άλλο τρόπο ο πελάτης απευθύνεται στην εταιρεία και εξυπηρετούταν, η ίδια διαδικασία γίνεται σήμερα μέσω των CRM συστημάτων, μέσω της online ενημέρωσης που έχουν οι ασφαλιστές οι χρόνοι απόκρισης είναι πολύ καλύτεροι, δεν μπορείς να ξαναγυρίσεις τον πελάτη πίσω αλλά δεν νομίζω ότι είναι μία διαδικασία που οδηγήθηκε από τους πελάτες. Στον τραπεζικό χώρο, στον χρηματιστηριακό χώρο -για να δούμε και τα πρώτα online συστήματα από που οδηγήθηκαν, από το boom του χρηματιστηρίου και όλοι θέλανε εκείνη τη στιγμή να κάνουνε κάτι- ναι. Στον ασφαλιστικό όμως χώρο θα έλεγα ότι εμείς οδηγήσαμε τις εξελίξεις και όχι ο πελάτης. Αντίθετα θα έλεγα ότι ο ασφαλιστής οδήγησε τις δικές μας εξελίξεις. Στο τι ζητάει, στο τι εργαλεία θα ήθελε να έχει στα χέρια του για να εξυπηρετήσει καλύτερα τους δικούς του πελάτες οδήγησε και οδηγεί ακόμα τις λύσεις που προσφέρουμε, αλλά, ο τελικός αποδέκτης, ο πελάτης, νομίζω πως όχι.

Γ. Ντρούκας: Κατά την προσωπική μου άποψη, οι τρεις συνιστώσες ασφαλιστική επιχείρηση, Πελάτες και τεχνολογία εξελίσσονται παράλληλα σε μια win to win σχέση. Θεωρώ λοιπόν ότι η εξέλιξη είναι αμφίδρομη. Δηλαδή η επιχείρηση εξελίσσεται εφαρμόζοντας τις νέες τεχνολογίες και ο Πελάτης εμπεδώνοντας τα οφέλη που προκύπτουν για τον ίδιο, αυξάνει τις απαιτήσεις του. Σημαντικό ρόλο στην διαδικασία που ανέφερα προηγουμένως διαδραματίζει η ταχύτητα και ο τρόπος εφαρμογής και αφομοίωσης των νέων τεχνολογιών ώστε η επιχείρηση να αποκτήσει συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι του ανταγωνισμού.. Τα τελευταία χρόνια ο ανταγωνισμός στην ασφαλιστική αγορά συνεχώς αυξάνεται και εκ του γεγονότος ότι παρέχεται η δυνατότητα στις επιχειρήσεις των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης να προωθούν τα προϊόντα τους σε οποιοδήποτε κράτος μέλος.

«ΝΑΙ»: Στο σημείο αυτό μήπως είναι καλύτερη ευκαιρία για να δώσετε κάποια παραδείγματα από τεχνολογικές εφαρμογές στα εταιρικά σχήματα που εκπροσωπείτε;

Γ. Μανιατέας: Εμείς στην Αγροτική τα τελευταία τρία χρόνια επενδύουμε σε επίπεδο B2B και B2C. Υπάρχουν δίκτυα πραγματικά δυναμικά για την Αγροτική Ασφαλιστική τα οποία δραστηριοποιούνται σε πάρα πολλά θέματα και με τα οποία έχουμε (ή θέλουμε) μία καλή συνεργασία σε θέματα ασφαλίσεων. Μέσω του B2B -το οποίο το βάλαμε και λειτούργησε θαυμάσια- μία πλήρης επιχείρηση η οποία δραστηριοποιείται πανελλαδικά με πάρα πολλά δίκτυα (π.χ. εταιρία πωλήσεων αυτοκινήτων) μέσω των δικών της μηχανογραφικών συστημάτων ενημερώνει εμάς και εμείς εύκολα δίνουμε τα προϊόντα μας σε αυτούς. Δεύτερον η έννοια η B2C ας το πούμε τί κάνει; Παλαιότερα το μοντέλο και χρονοβόρο και κοστοβόρο ήταν καθώς η εταιρεία έπρεπε να παράγει τα έντυπα τα ασφαλιστικά κεντρικά και μετά να τα ταχυδρομεί στο δίκτυό της. Σήμερα λοιπόν η τεχνολογία B2C σε ένα οποιοδήποτε ασφαλιστικό γραφείο στην επαρχία επί παραδείγματι μπορεί εύκολα πέρα από μία πρόταση για ασφάλεια που μπορεί να κάνει επίσης εύκολα μπορεί να παραγγείλει και να έχει άμεσα το συμβόλαιο. Αυτό είναι μία μεγάλη εξυπηρέτηση και δίνει μία δύναμη στον φορέα, στον ασφαλιστικό οργανισμό ώστε να αυξήσει τις πωλήσεις του. Το τρίτο είναι ότι οι νέες τεχνολογίες της πληροφορικής μειώνουν τα κόστη επάνω στην εμπέδωση του δικτύου στα προϊόντα. Δηλαδή αντί να κάνεις σεμινάρια και να νοικιάζεις αίθουσες σε ξενοδοχεία και να οργανώνεις ημερίδες και χίλια δύο άλλα τέτοια για να λανσάρεις τα νέα σου προϊόντα, με την τεχνολογία του e-Learning οι εταιρίες μπορούν να δώσουν μία πληρότητα στην πληροφορία και στην οργάνωση του δικτύου

Ο ρόλος της τεχνολογίας στη σύγχρονη ασφαλιστική επιχείρηση

πωλήσεων και αντίστροφα να αντλούν οι Εταιρίες τις τάσεις και ανάγκες του καταναλωτή και της αγοράς γενικότερα. Επίσης η τεχνολογία σου δίνει την δυνατότητα να δημιουργήσεις δίκτυα VPN και να καλύψεις ανάγκες videoconference, document management. Να προσθέσω επίσης ότι αυτή την περίοδο λανσάρονται σε μεγάλο βαθμό η ασφάλεια, το Information auditing - οι ελεγκτές πληροφοριακών συστημάτων. Οι μεγάλες ελεγκτικές εταιρείες ήδη το εισαγάγουν στην Ελλάδα όπως η Ernest And Young για παράδειγμα ή αντίστοιχα βλέπω, και πράγματι αυτό είναι σημαντικό, το ότι η Ελληνοαμερικανική Ένωση έχει δώσει μεγάλη βαρύτητα πάνω στο θέμα του auditing. Είναι δηλαδή καινούριες δραστηριότητες, καινούριες κατευθύνσεις της πληροφορικής, οι οποίες μας εξελίσσουν και εμάς αλλά μπαίνουν και καινούριες ειδικότητες μέσα στον τομέα της πληροφορικής στην έννοια της πληροφορικής. Είναι ένα κόστος όμως φυσικά το οποίο πρέπει να πληρώσουμε όταν ανοίγουμε τα συστήματά μας στον έξω κόσμο..

Γ. Ντρούκας: Πράγματι οι εφαρμογές των τεχνολογιών που αναφέρθηκαν από τον κ. Μανιατέα έχουν βοηθήσει τις ασφαλιστικές εταιρίες. Εγώ θα ήθελα να αναφερθώ στις σπουδαιότερες τεχνολογικές εξελίξεις που κατά την άποψη μου άλλαξαν τα δεδομένα ανοίγοντας νέους ορίζοντες στις δυνατότητες των μηχανογραφικών εφαρμογών και οι οποίες είναι τα δίκτυα, το Internet και η ασφάλεια διακίνησης των πληροφοριών. Αυτές λοιπόν θεωρώ ότι είναι τρεις τεχνολογικές εξελίξεις οι οποίες επί της ουσίας έχουν διαδραματίσει έναν καθοριστικό ρόλο στον εκσυγχρονισμό και στην αναβάθμιση των ασφαλιστικών και όχι μόνο εργασιών

Α. Σερεσιώτης: Από τη δική μου πλευρά θα πρέπει να πω πως τελικά έχουμε παράλληλες πορείες με τους συναδέλφους. Πλην όμως είναι πολύ ή σχετικά εύκολο για μας να πούμε ότι η τάδε εξέλιξη ή η υιοθέτηση της τάδε στρατηγικής κοστίζει τόσο. Το τι return σ' αυτήν την επένδυση θα έχει η επιχείρηση σε μερικούς τομείς είναι σχετικά εύκολο να υπολογιστεί αλλά σε ορισμένους άλλους είναι εξαιρετικά δύσκολο να υιοθετηθεί και κατά συνέπεια και να το πουλήσεις. Εν ολίγοις, το να ανεβάσω τη γραμμή του συγκεκριμένου υποκαταστήματος από 64 σε 128 είναι κάτι που έχει πολύ συγκεκριμένο κόστος αλλά το τι θα γυρίσει πίσω σαν επένδυση είναι μάλλον θολό ακόμα.

«ΝΑΙ»: Και ας έρθουμε και σε πιο πρακτικά θέματα. Υπάρχει αυτή η αμφίδρομη σχέση του ανθρώπου των πωλήσεων με το σύστημα το κεντρικό της μηχανογράφησης; Πρακτικά τι γίνεται; Αν προτιμάτε σε καθημερινό επίπεδο τί ζητάνε οι ασφαλιστές; Παραπονούνται;

Γ. Ντρούκας: Στην πράξη δεν θα έλεγα ότι οι ασφαλιστές παραπονούνται ή τουλάχιστον τις απαιτήσεις τους δεν τις εκλαμβάνουμε ως παράπονα. Η Interamerican, εδώ και αρκετό καιρό, έχει προωθήσει την χρήση φορητών υπολογιστών στους ασφαλιστές προσφέροντας κατάλληλες εφαρμογές που διευκολύνουν τις εργασίες τους. Είναι λογικό λοιπόν όσο περισσότερο έρχονται σε επαφή με την τεχνολογία και όσο περισσότερο την χρησιμοποιούν να αυξάνονται οι απαιτήσεις τους.

Γ. Μανιατέας: Σαν συνέχεια αυτών που είπε ο συνάδελφος είναι ότι τα παράπονα πράγματι είναι ότι ζητάνε πάρα πολλά πράγματα ή επιπλέον πράγματα που πρέπει το back office να υποστηρίξει και να δώσει αλλά τα πιο πολλά προβλήματα παρατηρούνται στη χρήση. Στην επαφή αυτή του πωλητή με το μηχάνημά του κυρίως γιατί δεν το γνωρίζει καλά· εκεί είναι τα προβλήματά του. Αντίστοιχα η επιχείρηση, όλες οι επιχειρήσεις, προσπαθούν με το help desk που διαθέτουν να λύσουν άμεσα όλα τα λειτουργικά προβλήματα της επαφής του πωλητή με το μηχάνημα – ο πωλητής δεν είναι απαραίτητα μηχανογράφος. Χρήστη καλό θέλουμε και αυτό ήταν στην αρχή πιο δύσκολο πριν από 8 χρόνια. Σιγά -σιγά όμως με την αύξηση της ποιότητας της τεχνολογίας αυτό εξαλείφθηκε.

Α. Σερεσιώτης: Ναι, παραπονιούνται αρκεί να βάλουμε εισαγωγικά στο παραπονιούνται καθώς είναι η υγιής πλευρά των παραπόνων. Εμείς, θέλουμε να παραπονιούνται γιατί αφενός αναγνωρίζουμε τότε το όποιο μηχάνημα χρησιμοποιείται εκτενώς - αν δεν παραπονιόνταν μάλλον δεν θα το χρησιμοποιούσαν σαν εργαλείο και αφετέρου αυτό που τους προσφέρουμε είναι τρόπος για να βελτιώνονται. Από την άλλη πλευρά ας μην ξεχνάμε ότι ο χρήστης -ο εσωτερικός στην εταιρεία- είναι εξειδικευμένος, έχει κάνει την εκπαίδευσή του και προσπαθούμε και δεν είμαστε μάγοι να προσφέρουμε στον εξωτερικό χρήστη ένα σύστημα το οποίο θα δουλέψει χωρίς να εκπαιδευτεί ή με την ελάχιστη δυνατή εκπαίδευση και θα είναι όσο πιο προφανές γίνεται. Παρόλα αυτά οι ασφαλιστικές εργασίες είναι πολύπλοκες δεν είναι όλες κλικ εδώ και βγήκε αυτό που ήθελες άρα το ότι παραπονιούνται είναι υγιές. Προσπαθούμε και να εκπαιδεύουμε τους χρήστες αλλά κυρίως να προσφέρουμε συστήματα που έχουν όλες τις ασφαλιστικές δικλείδες όπου ο εκπαιδευμένος χρήστης τις έχει στο μυαλό του –ο εσωτερικός χρήστης- αλλά που ο εξωτερικός δεν τις γνωρίζει δεν τις έχει μάθει και αυτές μεταπίπτουν στο λογισμικό ώστε να εξασφαλιστούν όλες οι ασφαλιστικές δικλείδες που θα βοηθήσουν τον εξωτερικό χρήστη.

«ΝΑΙ»: Και ας έρθουμε και στο Internet και στην πιο «φωτογενή» πλευρά του που είναι φυσικά ο παγκόσμιος ιστός. Πιστεύετε ότι αντικατοπτρίζουν το μέγεθος των εταιρειών; Θα λέγαμε ότι δεν θυμίζουν sites που αποτελούν ένα άλλο εναλλακτικό δίκτυο. Είναι θέμα κόστους, είναι θέμα χαμηλής διείσδυσης του ελληνικού κοινού στο Διαδίκτυο ή τελικά είναι το ενδεχόμενο της αρνητικής επίπτωσης που μπορεί να έχει η εκτενής χρήση του Internet στο ασφαλιστικό δίκτυο;

Α. Σερεσιώτης: Ίσως τελικά δεν συμβαίνει τίποτα από όλα αυτά. Συμμετέχω και στην e-Business ομάδα της Allianz στην Ευρώπη και τα buzzwords που έχω ακούσει τον τελευταίο καιρό ότι αφορούν το content management και την εξής ερώτηση: Τελικά ποιος είναι υπεύθυνος για το περιεχόμενο ενός site; Το μάρκετινγκ ή η μηχανογράφηση; Σε τελευταία ανάλυση είναι μία μάχη που δεν μπορείς να ζητήσεις ούτε από το μάρκετινγκ ούτε από οποιονδήποτε άλλο να μάθει html programming για να κάνει ανανέωση. Όσο δεν προσφέρονται εργαλεία στους κατόχους της πληροφορίας για να τη διοχετεύουν τα sites θα έχουν μία υστέρηση που θα είναι μέσα στα projects της μηχανοργάνωσης να βάλουν και το καινούριο πράγμα επάνω.

Γ. Μανιατέας: Η στρατηγική φυσικά λεει ότι χτίζεις τώρα και περιμένεις για μετά. Με την εμπειρία που έχουμε εμείς από την Αγροτική Ασφαλιστική έχουμε βγάλει διάφορα sites στον αέρα και στην παρούσα φάση έχουμε δύο ταυτόχρονα. Το ένα site είναι καθαρά περιγραφικό καθώς αναφέρει τις υπηρεσίες, τα προϊόντα, την εταιρία, το συμβούλιο και τα διάφορα οικονομικά στοιχεία του ομίλου. Μία δεύτερη προσπάθεια που γίνεται in-house αυτή τη στιγμή είναι το γεγονός ότι δίνουμε σιγά σιγά τη δυνατότητα στον χρήστη σε κάποια προϊόντα να μπορεί να τιμολογήσει τον κίνδυνο που θέλει να δει και να πάρει. Σε συνεργασία με το μάρκετινγκ αν θέλετε καταφέραμε αρκετά πράγματα είτε με πρωτοβουλίες του μάρκετινγκ των πωλήσεων είτε με αντίστοιχες της Διεύθυνσης Πληροφορικής, το πώς σχεδιάζονται σε κοινή στέγη στρατηγικής, λογικής διάφορα τέτοια πληροφοριακά θέματα. Το ιδανικό ποιο θα ήταν; Αν παραδείγματος χάρη μία εταιρεία διαθέτει 100 προϊόντα να μπορούσε ο πολίτης να έχει πρόσβαση σε οτιδήποτε. Αυτό μέχρι στιγμής εμείς το προσφέρουμε μερικώς. Πράγματι δεν θέλαμε και εμείς να έρθουμε σε ανταγωνισμό με το δίκτυο πωλήσεων. Δίνουμε όμως μέσω Internet την δυνατότητα της τιμολόγησης σε ορισμένους συνεργάτες όχι στον πολίτη. Οι πωλητές μας όμως μπορούν άμεσα σε ένα μεγάλο αριθμό να κάνουν συναλλαγή απευθείας με την αντίστοιχη δυνατότητα που προσφέρει το Internet σήμερα για να στέλνουν και να λαμβάνουν πληροφορίες κλπ

Γ. Ντρούκας: Η Interamerican εδώ και αρκετά χρόνια έχει παρουσία στον κυβερνοχώρο στην διεύθυνση interamerican.gr. Μέσω του site παρέχουμε πληροφορίες για τις εταιρίες του Ομίλου μας και για τις υπηρεσίες και τα προϊόντα που παρέχουμε. Είμαστε η πρώτη ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα που πουλάει προϊόντα μέσω του Internet. Στο σημείο αυτό θα ήθελα να τονίσω ότι η στρατηγική μας στον τομέα αυτό είναι σαφής. Σε καμία περίπτωση δεν θέλαμε και δεν θέλουμε το εναλλακτικό αυτό δίκτυο πώλησης να δράσει ανταγωνιστικά με το δίκτυο των ασφαλιστών μας. Για τον λόγο αυτό διαθέτουμε μέσω του Internet, μόνο τρία απλά προϊόντα τα οποία δεν έχουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον να πωληθούν από τους ασφαλιστές μας.

Οι πωλήσεις των προϊόντων μας μέσω του διαδικτύου δεν είναι ικανοποιητικές. Θεωρώ ότι Ελληνική αγορά δεν έχει ωριμάσει ακόμη.

Ο κ. Γ. Μανιατέας (αριστερά) και ο κ. Γ. Ντρούκας (δεξιά).

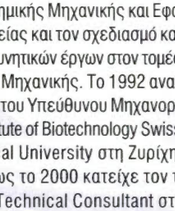
Βιογραφικά

Dr. Γιώργος Ντρούκας

Ο κος Γιώργος Ντρούκας είναι από το 1992 έως σήμερα ο Γενικός Διευθυντής πληροφορικής του Ομίλου Interamerican. Ο κος Ντρούκας σπούδασε στο Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο Αθηνών στη Μαθηματική Σχολή από όπου αποφοίτησε το 1972. Από το 1973 έως και το 1977 συνέχισε τις μεταπτυχιακές του σπουδές στον τομέα της πληροφορικής στα Πανεπιστήμια York, Toronto, Canada - Mc Master, Hamilton, Canada – New York University, N.Y, U.S.A όπου απέκτησε το πτυχίο Master of Science, Computer Science και ολοκλήρωσε την παρακολούθηση του προγράμματος PHD. Στο ίδιο διάστημα πραγματοποιεί Διδασκαλία και έρευνα για το τμήμα Computer Science, του Πανεπιστημίου York Atkinson College, Toronto, Ontario, Canada, για Computer Programming καθώς και Διδασκαλία και έρευνα στο τμήμα Εφαρμοσμένων Μαθηματικών του Πανεπιστημίου Mc Master University, Hamilton, Ontario, Canada, για Computer Programming και Στατιστική. Έχει παρακολουθήσει δε πλήθος σεμιναρίων. Από το 1977 μέχρι το 1992 διετέλεσε ανώτατο στέλεχος σε πολλές εταιρίες.

Γιώργος Μανιατέας

Ο κος Γιώργος Μανιατέας είναι από το 1984 στέλεχος των Πληροφορικών Συστημάτων και από το 1993 Διευθυντής της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ . Σπούδασε στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης μαθηματικός από όπου αποφοίτησε το 1974 για να συνεχίσει τις σπουδές του με Postgraduate Diploma in Statistics L.S.E το 1975 και με Master στη επιστήμη της Στατιστικής (University of SUSSEX, Brighton, ENGLAND) το 1976. Από το 1983 κατέχει άδεια άσκησης επαγγέλματος Αναλογιστή (Υπουργείου Εμπορίου). Από το 1978 έως το 1984 διετέλεσε Διευθυντής πληροφορικών συστημάτων στην «Μεσόγειο Ασφαλιστική» ενώ την ίδια περίοδο συνεργάστηκε και με την EXCESS INS CO στο WORTHING BRIGHTON ENGLAND. Έχει συμμετάσχει στην σύνταξη 20 Αναλογιστικών Μελετών Ταμείων Κύριας και Επικουρικής Ασφάλισης. Παράλληλα, έχει επεξεργασθεί πολλά FUND Ομαδικών Ασφαλίσεων. Ο κος Μανιατέας έχει παρακολουθήσει πληθώρα σεμιναρίων πληροφορικής και έχει συμβάλει ιδιαίτερα στον εκσυγχρονισμό της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ με ανάπτυξη δικτύων, εγκατάσταση servers, εγκατάσταση της ORACLE και ανάπτυξης εφαρμογών σε web περιβάλλον, B2B, B2C εφαρμογών.



Dr. Αλέξανδρος Σερεσιώτης

Ο κος Αλέξανδρος Σερεσιώτης ανέλαβε από τις αρχές του 2004 Διευθυντής Μηχανοργάνωσης και υπεύθυνος για το σύνολο των μηχανογραφικών δραστηριοτήτων του Όμιλο Εταιριών Allianz στην Ελλάδα ενώ παράλληλα είναι πλέον και Μέλος του Συμβουλίου Διοίκησης της εταιρείας. Ο κος Σερεσιώτης σπούδασε στο Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο - Διπλωματούχος Χημικής Μηχανικής. Συνέχισε τις σπουδές του στο California Institute of Technology (Pasadena, CA, ΗΠΑ) όπου το 1987 αποκτά Ph.D. στην ίδια επιστήμη (Chemical Engineering) για να χρηστεί στη συνέχεια Επίκουρος Καθηγητής στο School of Engineering & Applied Sciences, Columbia University στη Νέα Υόρκη όπου και μέχρι το 1992 αναλαμβάνει την επίβλεψη και διδασκαλία των μεταπτυχιακών και προπτυχιακών φοιτητών καθώς και την ευθύνη για την μηχανοργάνωση του τμήματος Χημικής Μηχανικής και Εφαρμοσμένης Χημείας και τον σχεδιασμό και υλοποίηση ερευνητικών έργων στον τομέα της Βιοχημικής Μηχανικής. Το 1992 αναλαμβάνει τη θέση του Υπεύθυνου Μηχανοργάνωσης στο Institute of Biotechnology Swiss National Technical University στη Ζυρίχη. Από το 1997 έως το 2000 κατείχε τον τίτλο του Senior Technical Consultant στην SPEC Process Services A.E., ενώ από το 2000 έως το 2002 αναλαμβάνει την θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου στην DBNET A.E. Από το 2002 ανέλαβε τη διεύθυνση του τμήματος μηχανοργάνωσης του Ομίλου Allianz.

Όραμα Generali

Σε μία οικογενειακή, θερμή αλλά και γεμάτη ενθουσιασμό ατμόσφαιρα πραγματοποιήθηκε στις 16 Φεβρουαρίου 2004, η ετήσια εκδήλωση του προσωπικού των εταιριών του Ομίλου Generali στη χώρα μας.

Η εκδήλωση ήταν μία θαυμάσια ευκαιρία όχι μόνο να αναδειχθεί το ανθρώπινο, φιλικό, οικογενειακό κλίμα που επικρατεί μεταξύ των εργαζομένων στην εταιρία, αλλά και να αναλυθούν τα επιτεύγματα του ομίλου, τα δικά τους επιτεύγματα την προηγούμενη χρονιά καθώς και οι στόχοι για το 2004.

Από τις καλύτερες στιγμές της βραδιάς και πριν το κέφι κατακλύσει πλήρως την αίθουσα, ήταν η παρουσίαση από το Διευθύνοντα Σύμβουλο του ομίλου στην Ελλάδα κ. Πάνο Δημητρίου, του ΟΡΑΜΑΤΟΣ της εταιρίας το οποίο θα καθορίζει και θα διαπερνά από εδώ και πέρα, όπως οι ίδιοι οι εργαζόμενοι υποσχέθηκαν όλες τις εργασίες του ομίλου στην ελληνική αγορά.

"Θέλουμε να είμαστε το πρότυπο της ποιοτικής ασφάλισης. Να ξεχωρίζουμε γιατί ακούμε και ανταποκρινόμαστε με σεβασμό και αληθινό ενδιαφέρον σε κάθε προσδοκία για προστασία και ασφάλεια".

Σε αυτές τις δύο σύντομες, αλλά γεμάτες ουσία φράσεις συμπυκνώνεται το όραμα του Ομίλου Generali.

Μόλις ολοκληρώθηκε το σύντομο βίντεο, με την παρουσίαση του οράματος ο κ. Δημητρίου εξήγησε ότι κάθε εταιρία και ιδιαίτερα ασφαλιστικήη θα πρέπει στις σημερινές, σύνθετες συνθήκες να έχει ένα όραμα για την περαιτέρω ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της. Ένα όραμα που θα καθοδηγεί όλους τους εργαζόμενους και συνεργάτες της στην αποστολή της που δεν είναι άλλη από την παροχή υψηλών υπηρεσιών προς τους πελάτες της, έτσι ώστε όχι μόνο να επιβιώνει στο δύσκολο ανταγωνισμό που εντείνεται από την παγκοσμιοποίηση αλλά να κατακτά καινούριες κορυφές, να αυξάνει με άλλα λόγια τα μερίδιά της στις αγορές.

Το όραμά μας, το όραμα της Generali, δεν μπορεί παρά να στηρίζεται σε ορισμένες αξίες συνέχισε ο κ. Δημητρίου. Αυτές είναι:

- Η ακεραιότητα, η συνέπεια και η υπευθυνότητα, διαπνέουν τις σχέσεις μας με τους πελάτες, συνεργάτες και συναδέλφους μας.
- Πιστεύουμε στην αποτελεσματική επικοινωνία και την ομαδική συνεργασία.
- Ενθαρρύνουμε τους ανθρώπους μας να αξιοποιούν τις δυνατότητές τους, να εξελίσσονται και να διακρίνονται για το έργο τους.
- Η ποιότητα των υπηρεσιών και των προϊόντων μας ανταποκρίνεται στις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών μας.
- Αναγνωρίζουμε την ανάγκη να ανταποκριθούμε στις προσδοκίες των μετόχων μας.

Όραμα και αξίες υπηρετούν την αποστολή της Generali, η οποία είναι:

"Να παρέχουμε τις ασφαλιστικές λύσεις του μέλλοντος σήμερα, σε ιδιώτες και επιχειρήσεις, αξιοποιώντας τη μακρόχρονη εμπειρία, την οικονομική ευρωστία, και τη διεθνή γνώση μας. Εστιάζουμε και επιμένουμε στη συνεργασία με συνέπεια, ακεραιότητα και ομαδικό πνεύμα, σε περιβάλλον εμπιστοσύνης για τους εργαζόμενους, συνεργάτες και πελάτες μας".

Αξίζει να υπογραμμισθεί ότι η διατύπωση του Οράματος, των αξιών και της αποστολής της Generali στην Ελλάδα δεν είναι αποτέλεσμα εργασίας κάποιου επικοινωνιακού γραφείου ή διαφημιστικής εταιρίας αλλά των ίδιων των ανθρώπων της εταιρίας όπως επισήμανε ο κ. Δημητρίου και με την έννοια αυτή αποκτά ακόμη μεγαλύτερη αξία. Η επιτροπή που ανέλαβε να διατυπώσει το όραμα της εταιρίας και της αξίζουν συγχαρητήρια αποτελείτο από τους:

- Ελένη Μάνου
- Νότης Βαγιακάκος
- Αθηνά Γκότση
- Γιώργος Θανασούρας
- Χριστίνα Χωρεμιώτη
- Ηλίας Μαντούβαλος
- Τέτη Γραβάνη
- Νίκος Σακελλαρίου
- Κώστας Χομόνδοζλης

Η Generali με οδηγό το όραμα της και στηριζόμενη στην εμπειρία της από την πολύχρονη παρουσία της στη χώρα μας προσδοκά σε περαιτέρω ενίσχυση της δραστηριότητας της στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, προς όφελος των ασφαλισμένων, των συνεργατών της, του προσωπικού της και των μετόχων της.

Στη διάρκεια της εκδήλωσης ο κ. Δημητρίου αναφέρθηκε επίσης στην πολύ καλή πορεία του ομίλου διεθνώς μεταφέροντας παράλληλα τις ευχαριστίες της γενικής διεύθυνσης του ομίλου από την Ιταλία στο προσωπικό των ελληνικών εταιριών.

Διεθνώς τα έσοδα του Ομίλου ανήλθαν στα 49,6 δισ. ευρώ, έναντι 47,9 δισ. ευρώ που είχε θέσει ως στόχο, αυξημένα κατά 5,8% σε σχέση με το 2002. Στη ζωή, όπου η εταιρία κατέχει την πρώτη θέση στην Ευρώπη, τα συνολικά έσοδα ανήλθαν στα 31,4 δισ. ευρώ έναντι στόχου 29,8 δισ. ευρώ, αυξημένα κατά 7,95 έναντι τουυ 2002.

Ανοδική ήταν η πορεία και των δύο εταριών (Generali Hellas και Generali Life) του ομίλου στην ελληνική ασφαλιστική αγορά κατά το 2003. Ειδικότερα στη Generali Life η παραγωγή ασφαλίστρων το 2003 αυξήθηκε κατά 22%, ενώ στην Generali Hellas κατά 23% με το 40% της αύξησης να αφορά παραγωγή εκτός του κλαδου αυτοκινήτου και το net combined ratio να πέφτει κάτω από το 100%.

Για το 2004 ο όμιλος Generali έχοντας ολοκληρώσει το σχεδιασμό, προχωρά στην υλοποίηση ενός προγράμματος δράσης που στοχεύει στη βελτίωση των τεχνικών αποτελεσμάτων και την περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου ζωής, με την ενίσχυση του δικτύου πωλήσεων. Στον κλάδο γενικών ασφαλίσεων προβλέπεται επιθετική πολιτική με ενισχυμένη υποστήριξη προς τους ανεξάρτητους πράκτορες και ασφαλειομεσίτες και αύξηση της γκάμας των προϊόντων, με τη δημιουργία νέων προγραμμάτων για την ευρύτερη κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών ιδιωτών και επιχειρήσεων.

Τέλος στη διάρκεια της εκδήλωσης βραβεύθηκαν οι άνθρωποι της Generali που συμπλήρωσαν **είκοσι χρόνια** παραμονής και προσφοράς στην εταιρία και συγκεκριμένα οι **Γκέλυ Γερασιμίδου** και **Χρήστος Ρούσσος,** ενώ ως υπάλληλοι της χρονιάς βραβεύτηκαν οι **Αλέκος Ντάσιος** και **Στέλιος Φαρσιαρώτος.**

Τί δείχνουν τα αποτελέσματα των ασφαλιστικών ομίλων της Ευρώπης

Γράφει η Ευγενία Τζώρτζη

Αξιοποιώντας τα διδάγματα των δύο τελευταίων χρόνων ο ασφαλιστικός κλάδος το 2003, επιχείρησε να αφομοιώσει τις δυσκολίες και να ανατρέψει τη ζημιογόνα πορεία του. Τα αποτελέσματα των μεγάλων ευρωπαϊκών ασφαλιστικών εταιρειών αποτυπώνουν μια σαφή βελτίωση της πορείας του κλάδου τόσο σε επίπεδο κερδοφορίας όσο και σε επίπεδο οικονομικών δεικτών, που στις περισσότερες περιπτώσεις επιτεύχθηκε μέσα από δραστικές περικοπές του κόστους. Το σύνολο των εταιρειών εφάρμοσε αυστηρά προγράμματα περικοπών που σε αρκετές περιπτώσεις περιελάμβαναν τη μείωση του ανθρώπινου δυναμικού, την αναδιάρθρωση των επενδύσεων σε παγκόσμια κλίμακα, αλλά και την αποχώρηση από ζημιογόνες δραστηριότητες. Η προσπάθεια αυτή φαίνεται να έχει αποδώσει τα πρώτα αποτελέσματα, όπως αυτό αποτυπώνεται στη βελτίωση του δείκτη τεχνικού αποτελέσματος (Combined Operating Ratio), που εμφανίζει μείωση στα επιθυμητά επίπεδα για τον κλάδο, δηλαδή κάτω από το 100%. Η πορεία των κεφαλαιαγορών αν και δεν σηματοδοτεί μια σαφή εικόνα βελτίωσης στο βαθμό που η πτωτική τάση συνεχίστηκε τους πρώτους μήνες του 2003, επέτρεψε τον περιορισμό των ζημιών και δημιούργησε τις προϋποθέσεις για την κεφαλαιακή ενίσχυση των εταιρειών του κλάδου. Η αναδιάρθρωση που έχει ξεκινήσει σε όλες τις περιπτώσεις δεν έχει ωστόσο ολοκληρωθεί και η προσπάθεια εξορθολογισμού του κόστους αναμένεται να συνεχιστεί και στην τρέχουσα χρήση, βοηθούσης και της τάσης ανάκαμψης της ασφαλιστικής παραγωγής.

Allianz

Έτος επανάκαμψης στην κερδοφορία αποτέλεσε το 2003 για το Group της Allianz, που κατέγραψε κέρδη της τάξης των 1,6 δις ευρώ έναντι ζημιάς 1,2 δις ευρώ το 2002. Η επάνοδος στην κερδοφορία αποδίδεται στο πρόγραμμα που εφαρμόστηκε στον ενοποιημένο όμιλο και το οποίο περιελάμβανε περικοπές διοικητικών εξόδων της τάξης του 1,9 δις ευρώ, αλλά και μείωση του λειτουργικού κόστους στον τραπεζικό τομέα της τάξης του 1,6 δις ευρώ. Η επιμονή στη βελτίωση των οργανικών αποτελεσμάτων επέφερε σημαντική επίσης βελτίωση σε όλους τους τομείς δραστηριότητας, αλλά και σε όλες τις θυγατρικές του ομίλου. Ο δείκτης του τεχνικού αποτελέσματος στον κλάδο περιουσίας και ασφάλισης ατυχημάτων βελτιώθηκε από 105,7% σε 97%, ενώ επιτυχής ήταν τόσο η μεταβολή των χρηματοοικονομικών μεγεθών της Allianz Global Risks (AGR) και της Fireman's Fund (FFIC), όσο και της AGF και της Dresner Bank. Το αποτέλεσμα από τον εξορθολογισμό των επενδύσεων ήταν 6,5 δις ευρώ και προήλθε από την πώληση της συμμετοχής στην Beiersdorf AG, συμβάλλοντας κατά 2,8 δις ευρώ στα κέρδη. Η κεφαλαιακή βάση του ομίλου ενισχύθηκε κατά 6,9 δις ευρώ και στόχος της Allianz Group για το 2004 είναι η περαιτέρω ισχυροποίηση του ομίλου και η εντατικοποίηση των προσπαθειών για τη αύξηση των εργασιών και τη διατήρηση της κερδοφορίας.

Τα συνολικά ασφάλιστρα του ομίλου αυξήθηκαν το 2003 κατά 2,8% στα 82,7 δις ευρώ έναντι 85 δις ευρώ το 2002, ενώ σε ενοποιημένη βάση και συνεκτιμώντας τις συναλλαγματικές επιπτώσεις, η ανάπτυξη ήταν της τάξης του 7,3%. Τα έσοδα από ασφάλιστρα στον κλάδο περιουσίας και ατυχήματος αυξήθηκαν κατά 4% στα 43,4 δις ευρώ, ανάπτυξη που οφείλεται και στην κατάλληλη τιμολογιακή πολιτική που εφαρμόστηκε, ανάλογα με τον αναληφθέντα κίνδυνο, κυρίως στις αγορές της Γερμανίας, της Γαλλίας, της Ισπανίας και των ΗΠΑ. Παράλληλα ο όμιλος της Allianz, συνέχισε την πολιτική πιο αποδοτικής οργάνωσης του συμμετοχικού της χαρτοφυλακίου, περιορίζοντας τις μη αποδοτικές δραστηριότητες. Τα κέρδη μετά από φόρους του κλάδου διαμορφώθηκαν στα 4,5 δις ευρώ, αποτέλεσμα κατά πολύ βελτιωμένο σε σχέση με τα 3,4 δις ευρώ το 2002. Τα συνολικά ασφάλιστρα του κλάδου ζωής και υγείας αυξήθηκαν κατά 5,3%, από 40,2 δις ευρώ σε 42,3 δις ευρώ, ενώ οι εργασίες από τα unit linked και τα άλλα επενδυτικά προϊόντα, ενισχύθηκαν κατά 10,8% (0,1% στα 20,7 δις ευρώ με βάση τα IFRS, που αναγνωρίζουν μόνο τον κίνδυνο και τα στοιχεία κόστους σε αυτά τα προϊόντα).

Η Allianz Lebensversicherung, πέτυχε ικανοποιητικό αποτέλεσμα, αυξάνοντας τις εργασίες της κατά 25,9%, ενώ αξιοσημείωτη αύξηση πέτυχαν και οι εργασίες στην Ιταλία και την Ισπανία. Ο δείκτης εξόδων στον κλάδο περιορίστηκε στο 7,9% από 10% το 2002, ενώ η ανάκαμψη των κεφαλαιαγορών αύξησε τα κέρδη από 7,4 δις ευρώ στα 9,8 δις ευρώ. Τα κέρδη προ φόρων και χωρίς την απόσβεση του goodwill του κλάδου αυξήθηκαν από 83 εκατ. ευρώ σε 1,15 δις ευρώ. Το σύνολο των υπαλλήλων του ομίλου, περιορίστηκε κατά 7,901 άτομα στα 173.750 παγκοσμίως στο τέλος του 2003. Ο όμιλος της Allianz προσδοκά σε περαιτέρω βελτίωση των οργανικών αποτελεσμάτων του το 2004, μέσα από την εφαρμογή της δεύτερης φάσης του προγράμματος <3 Plus 1 Strategy>. Τα συνολικά ασφάλιστρα εκτιμάται ότι θα αυξηθούν κατά 4%, ενώ η συνέχιση της αυστηρής πολιτικής στην ασφάλιση κινδύνων και στον περιορισμό του κόστους, μπορεί να αποδώσει την περαιτέρω βελτίωση του τεχνικού αποτελέσματος στον κλάδο περιουσίας και ατυχήματος, στο βαθμό που δεν υπάρξουν σημαντικές φυσικές καταστροφές.

MUNICH RE

Τα αποτελέσματα της Munich Re, προϋποθέτουν διπλή ανάγνωση, καθώς παρά το καταγεγραμμένο αρνητικό αποτέλεσμα για το 2003, η θέση του ομίλου ισχυροποιήθηκε περαιτέρω, στο βαθμό που το τεχνικό αποτέλεσμα διαμορφώθηκε σε εξαιρετικά επίπεδα. Είναι χαρακτηριστικό ότι ο δείκτης τεχνικού αποτελέσματος διαμορφώθηκε για τον κλάδο της αντασφάλισης στο 96,7% και για τον κλάδο των πρωτασφαλίσεων στο 96,4%. Στο πλαίσιο αυτό θα πρέπει να ερμηνευθεί και η φράση του μέλους του διοικητικού συμβουλίου, Jorg Schneider, ο οποίος τόνισε ότι το 2003, ο όμιλος τραβάει τη γραμμή των τελευταίων τριών πιο δύσκολων χρόνων και αποτυπώνεται στο γεγονός ότι τα κέρδη πριν την απόσβεση του goodwill ανήλθαν στα 2 δις ευρώ.

Η χρήση του 2003 χαρακτηρίστηκε από την υιοθέτηση των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων (IAS) και ειδικότερα των προσαρμογών στα πρότυπα 32 και 39, στοιχείο που επηρέασε σημαντικά τον ενοποιημένο ισολογισμό ενός από τους μεγαλύτερους χρηματοοικονομικούς ομίλους στην Ευρώπη. Οι προσαρμογές αυτές που συνεπάγονται την υιοθέτηση αυστηρών κανόνων στην αποτίμηση του επενδυτικού χαρτοφυλακίου, σε συνδυασμό με την καταβολή φόρων της τάξης του 1,8 δις ευρώ, οδήγησαν τον όμιλο της Munich Re σε ζημιές ύψους 434 εκατ. ευρώ, ενώ τα προ φόρων κέρδη διαμορφώθηκαν σε 1,3 δις ευρώ. Τα οικονομικά δεδομένα αποτυπώνουν μια οριακή άνοδο των καθαρών ασφαλίστρων στα 40,4 δις ευρώ έναντι 40 δις ευρώ το 2002 και σύμφωνα με την πρόταση του διοικητικού συμβούλιου, το προς διανομή μέρισμα διαμορφώνεται στο 1,25 ευρώ ανά μετοχή. Η μείωση των ασφαλίστρων στον κλάδο της αντασφάλισης κατά 2,6% στα 24,8 δις ευρώ οφείλεται στις συναλλαγματικές διαφορές, καθώς εάν αποτιμηθεί σε τρέχοντα νομίσματα προκύπτει αύξηση κατά 9,8%, ενώ πριν την απόσβεση του goodwill, ο κλάδος της αντασφάλισης πέτυχε κέρδη προς φόρων της τάξης των 2,7 δις ευρώ. Στον τομέα της βασικής ασφάλισης, ο όμιλος της Munich Re, πέτυχε την αύξηση των εσόδων του κατά 6,3%, στα 17,6 δις ευρώ, το ύψος των οποίων αντιπροσωπεύουν το 44% των συνολικών ασφαλίστρων. Κατά το 2003, ο όμιλος απορροφά τις επιπτώσεις της ασθενικής πορείας των κεφαλαιαγορών των αρχών του χρόνου και των δαπανών για την αποτύπωση και την προσαρμογή του goodwill από τη δραστηριότητα του ομίλου στην Ιταλία και τη συμμετοχή του στην HypoVereinsbank. Οι επενδύσεις του ομίλου, οι περισσότερες των οποίων διαχειρίζονται από την MEAG, εμφανίζονται αυξημένες στα 171,9 δις ευρώ, ενώ τα κέρδη από τις επενδύσεις, διαμορφώθηκαν στα 7,1 δις ευρώ. Οι σημαντικότερες αλλαγές που σημειώθηκαν ήταν η πώληση του μεριδίου στην Hypo Real Estate Holding και η μείωση της συμμετοχής στην Allianz στο 12,2%. Εμμένοντας στο στόχο του περιορισμού των συμμετοχών της στο χρηματοοικονομικό κλάδο, το επόμενο βήμα περιλαμβάνει τη μείωση της συμμετχής στην HypoVereinsbank., στο πλαίσιο της αύξησης του μετοχικού κεφαλαίου της. Η διασπορά των μετοχών της Munich Re, εξαιτίας της μείωσης της συμμετοχής της Allianz και της HypoVereinsbank, κάτω από το 10% και στις δύο περιπτώσεις, ξεπέρασε το 80% και παρά το δύσκολο χρηματοοικονομικό περιβάλλον, ο αριθμός των επενδυτών, αυξήθηκε από τους 122.000 στις αρχές του 2003, στους 187.000.

ZURICH

Επιταχύνοντας τη δυναμική του ο όμιλος της Zurich Financial Services, εμφάνισε κατά το 2003 κέρδη της τάξης των 2,1 δις δολάρια, μετά από τη ζημιογόνο πορεία του 2002, έτος κατά το οποίο οι απώλειες έφτασαν τα 3,4 δις δολάρια. Τα αποτελέσματα αντανακλούν την απόδοση του προγράμματος που ανακοινώθηκε το Σεπτέμβριο του 2002 και το οποίο βασίστηκε στη βελτίωση της κερδοφορίας κατά 1 δις δολάρια, μέσα από συγκεκριμένα μέτρα, μεταξύ των οποίων και η μείωση του ανθρώπινου δυναμικού κατά 4.500 άτομα. Η κερδοφορία του κλάδου γενικών ασφαλειών αυξήθηκε κατά 326% και διαμορφώθηκε στο 1,8 δις δολάρια, ενώ τα έσοδα από ασφάλιστρα ανήλθαν σε 36,3 δις δολάρια, σημειώνοντας αύξηση κατά 22%. Ο δείκτης του τεχνικού αποτελέσματος βελτιώθηκε κατά 5,6 ποσοστιαίες μονάδες στο 97,9%, ενώ τα οργανικά έσοδα του κλάδου αυξήθηκαν από το 1,8 δις δολάρια στα 2,1 δις δολάρια. Η κερδοφορία του κλάδου ζωής ενισχύθηκε κατά 132% στα 799 εκατ. δολάρια, αντανακλώντας την επιτυχία του προγράμματος περικοπών εξόδων και επανατιμολόγησης των προϊόντων , που οδήγησε με τη σειρά του στη βελτίωση το περιθωρίου κέρδους από τις νέες εργασίες στο 9% από 6,1%. Η κεφαλαιακή ενδυνάμωση του ομίλου κατά 5 δις δολάρια συνδυάστηκε με μια σειρά μέτρα, που εκτός από την έκδοση νέων μετοχών 2,5 δις δολαρίων το 2002, περιελάμβανε την αποχώρηση από υψηλού ρίσκου επενδύσεις ύψους 1 δις δολαρίων και την έκδοση ομολογιακού δανείου ύψους 1,3 δις δολαρίων, ενώ η υψηλή ζήτηση που σημειώθηκε επέτρεψε την αύξηση της έκδοσης. Ο όμιλος αξιοποίησε το προϊόν της πώλησης για την αποπληρωμή του υψηλού κόστους χρέους της, μειώνοντας σημαντικά το κόστος κεφαλαίου, ενώ μεταξύ άλλων προχώρησε στη μείωση του ποσοστού των μετοχών στο επενδυτικό της χαρτοφυλάκιο, περιορίζοντας το κίνδυνο των επενδύσεων στο 6,4% από 8,3% στο τέλος του 2002. Το διοικητικό συμβούλιο της Zurich αναμένεται να προτείνει στη γενική συνέλευση της 16ης Απριλίου τη διανομή μερίσματος 2.50 CHF, παράλληλα με τη μείωση της ονομαστικής αξίας της μετοχής.

EUREKO

Στην κερδοφορία επανήλθε με τη σειρά του και ο ολλανδικός όμιλος της Eureko, καταγράφοντας στο τέλος του 2003 καθαρά ενοποιημένα κέρδη της τάξης των 243 εκατ. ευρώ έναντι ζημιών 573,7 εκατ. ευρώ το 2002. Τα οργανικά κέρδη του ομίλου αυξήθηκαν στα 448,2 εκατ. ευρώ έναντι 345.7 εκατ. ευρώ την προηγούμενη χρονιά, εξέλιξη που επιτεύχθηκε μέσα από ένα αντίστοιχο πρόγραμμα περιορισμού του κόστους και διαχείρισης των απαιτήσεων. Τα καθαρά εγεγγραμμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν το 2003 κατά 6,1% έναντι αύξησης 2,7% το 2002, με τη μεγαλύτερη αύξηση να σημειώνει ο κλάδος των γενικών ασφαλειών (18,2%) και της υγείας (10,1%). Ο κλάδος ζωής παρέμεινε στάσιμος στην Ολλανδία, σημειώνοντας παράλληλα μικρή πτώση στις αγορές τις Ιρλανδίας και της Ελλάδας, ενώ ο τραπεζικός κλάδος εμφάνισε ζημιές της τάξης των 21,7 εκατ. ευρώ, λόγω κυρίως των υψηλών προβλέψεων για τα επισφαλή δάνεια. Τα συνολικά λειτουργικά έξοδα του ομίλου περιορίστηκαν μειώθηκαν κατά 6,9%, από 1,8 δις ευρώ σε 1,6 δις ευρώ, ενώ το τεχνικό αποτέλεσμα του κλάδου ζωής, γενικών και υγείας, βελτιώθηκε στα 243,2 εκατ. ευρώ , 162,5 εκατ. ευρώ και 51,9 εκατ. ευρώ αντίστοιχα, ανταναλώνοντας μια συνολική βελτίωση κατά 188,8 εκατ. ευρώ σε σχέση με το 2002.

Τα υπό διαχείριση διαθέσιμα μειώθηκαν οριακά, εξαιτίας κυρίως της απότομης πτώσης στις αρχές του 2003, τα οργανικά έξοδα περιορίστηκαν, ενώ η επιτυχία του κλάδου του asset management, δημιουργεί τις προυποθέσεις για την εισαγωγή της F&C στο χρηματιστήριο. Ο περιορισμός του κόστους δρομολογήθηκε κυρίως μέσα από τις κινήσεις ενοποίησης της Eureko με την Achmea Holdings, τη δραστική περικοπή του προσωπικού και την πώληση της θυγατρικής CB Direct Belgium και της Colbert Life Luxembourg. Παράλληλα δύο επιτυχείς τιτλοποιήσεις, στην Achmea Hypotheek Bank, απελευθέρωσαν κεφάλαια, ενώ ολοκληρώθηκε και η αύξηση κεφαλαίου κατά 200 εκατ. ευρώ για την Vereniging Achmea. Στις κινήσεις αναδιάρθρωσης θα πρέπει να προστεθεί η μείωση της έκθεσης στο δανεισμό και η ακύρωση του δανείου μειωμένης εξασφάλισης ύψους 1,6 δις ευρώ, ενώ την ίδια στιγμή επιτυχή έκβαση είχαν οι συζητήσεις με την Rabobank και σε εξέλιξη είναι οι συζητήσεις της Eureko για την απόκτηση προνομιακών μετοχών της Achmea Holdings.

Τα κέρδη ανά μετοχή διαμορφώνονται το 2003 σε 1,22 ευρώ σε σχέση με απώλειες της τάξης 2,97 ευρώ ανά μετοχή το 2002, ενώ η απόδοση ιδίων κεφαλαίων αυξήθηκε στο 14,2% το 2003 (έναντι –29,6% το 2002). Τα συνολικά υπό διαχείριση κεφάλαια ανέρχονται σε 47,7 δις ευρώ σημειώνοντας αύξηση κατά 2,2% σε σχέση με το 2002, ενώ η απόδοση για τους επενδυτές ενισχύθηκε κατά 12%, από 1,6 δις ευρώ στα 1,8 δις ευρώ στο τέλος του 2003 με την προοπτική περαιτέρω μεγέθυνσης, μέσα από την απόκτηση του 5% του ομίλου από την Rabobank έναντι 225 εκατ. ευρώ.

Στο ίδιο μήκος κύματος και ο όμιλος της Generali, που εκπονώντας ένα τριετές στρατηγικό πρόγραμμα, στις αρχές του προηγούμενου έτους, πέτυχε κατά το 2003 την επάνοδο στην κερδοφορία, καταγράφοντας κέρδη 1 δις ευρώ σε ενοποιημένη βάση, έναντι ζημιών της τάξης των 754 εκατ. ευρώ το 2002. Βασικός άξονας τέθηκε η επικέντρωση στις ατομικές ασφαλίσεις και στον κλάδο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, αλλά και η διαφοροποίηση των δικτύων διανομής, με έμφαση στο bankassurance, μέσα από δύο συμφωνίες με την Banca Intesa και την Banca Generali. Στην επιτυχία του προγράμματος σημειώνεται η υπέρβαση κατά 9% του στόχου της κερδοφορίας και η βελτίωση τεχνικού αποτελέσματος σε όλους τους κλάδους, ενώ θετική ήταν η επίδραση των χρηματοοικονομικών αποτελεσμάτων του ομίλου. Το συνολικό τεχνικό αποτέλεσμα βελτιώθηκε κατά 843 εκατ. ευρώ και διαμορφώθηκε σε 260 εκατ. ευρώ, από το αρνητικό επίπεδο των 583 εκατ. ευρώ το 2002. Ειδικότερα στο κλάδο των γενικών ασφαλειών βελτιώθηκε κατά 517 εκατ. ευρώ, παραμένοντας ωστόσο στο αρνητικό επίπεδο των 876 εκατ. ευρώ, ενώ στον κλάδο ζωής το τεχνικό αποτέλεσμα υπήρξε θετικό και διαμορφώθηκε στα 1,1 δις ευρώ, σημειώνοντας αύξηση κατά 40% σε σχέση με το 2002.

Τα ενοποιημένα ασφάλιστρα του ομίλου αυξήθηκαν το 2003 κατά 5,8% και ανήλθαν στα 49,6 δις ευρώ έναντι και 46,9 δις ευρώ το 2002, ενώ στον κλάδο γενικών ασφαλειών τα έσοδα από ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 2,2% και ανήλθαν στα 18,2 δις ευρώ έναντι 17,8 δις ευρώ το 2002 και στον κλάδο ζωής αυξήθηκαν κατά 7,9% στα 31,4 δις ευρώ. Ο δείκτης τεχνικού αποτελέσματος διαμορφώθηκε στο 103,3% έναντι 107,9% το 2002, ενώ το ποσοστό των εξόδων βελτιώθηκε στο 16,9% έναντι 17,3% το 2002. Το διοικητικό συμβούλιο αναμένεται να προτείνει στη γενική συνέλευση τη διανομή μερίσματος 0,33 ευρώ ανά μετοχή έναντι 0,28 ευρώ το 2002 και το συνολικό προς διάθεση ποσό θα αυξηθεί στα 421 εκατ. ευρώ έναντι 357 εκατ. ευρώ το 2002.

AXA

Αυξημένα κατά 6% σε σχέση με το 2002 είναι τα κέρδη του ομίλου της Axa, το ύψος των οποίων διαμορφώθηκε στο τέλος του 2003 στο 1 δις ευρώ έναντι 949 εκατ. ευρώ την προηγούμενη χρονιά. Θετικότερη ακόμη ήταν η πορεία των πρωτογενών κερδών που αυξήθηκαν κατά 21%, ξεπερνώντας τα 2 δις ευρώ έναντι 1,6 δις ευρώ το 2002. Η σημαντική βελτίωση αποδίδεται στην επάνοδο του κλάδου περιουσίας στην κερδοφορία, τα κέρδη του οποίου αυξήθηκαν στα 448 εκατ. ευρώ έναντι ζημιάς 19 εκατ. ευρώ το 2002, ενώ θετικό ήταν και το αποτέλεσμα του κλάδου ζωής, τα κέρδη του οποίου περιορίστηκαν ωστόσο στα 671 εκατ. ευρώ έναντι 1 δις ευρώ το 2002, λόγω κυρίως της ζημιογόνου δραστηριότητας στην Ιαπωνία και τη Γερμανία. Το μέρισμα που προτείνεται προς διανομή είναι αυξημένο κατά 12% και ανέρχεται σε 0,38 ευρώ ανά μετοχή έναντι 0,34 ευρώ την προηγούμενη χρήση.

AVIVA

Κερδοφόρο υπήρξε το 2003 και για τον όμιλο της Aviva, τα αποτελέσματα του οποίου εμφανίζουν αύξηση των λειτουργικών κερδών στα 1,9 εκατ. λίρες έναντι 1,7 εκατ. λίρες στο τέλος του 2002. Στις θετικές εξελίξεις για το βρετανικό όμιλο, ήταν η βελτίωση της τιμολόγησης και της αύξησης των περιθωρίων στον κλάδο ζωής, ενώ η απόδοση του κεφαλαίου αυξήθηκε στο 12,7%, από το 9,7%. Η καθαρή αξία του ενεργητικού ανά μετοχή αυξήθηκε στις 502p και το διοικητικό συμβούλιο θα προτείνει τη διανομή μερίσματος 24,15p έναντι 23p το 2002.

PRUDENTIAL

Ο όμιλος της Prudential εμφάνισε στο τέλος του 2003 κέρδη της τάξης των 838 εκατ. λιρών έναντι ζημιάς 483 εκατ. λιρών το 2002, παρά τη μείωση των λειτουργικών κερδών στα 794 εκατ. λίρες από τα 1,081 εκατ. λίρες την προηγούμενη χρονιά. Οι πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 11% και διαμορφώθηκαν στις 31,4 δις λίρες έναντι 28,4 δις λίρες το 2002, ενώ τα κέρδη από τις νέες εργασίες μειώθηκαν κατά 18% στις 605 εκατ. λίρες από 736 εκατ. λίρες. Τα υπό διαχείριση κεφάλαια του ομίλου αυξήθηκαν κατά 12%στα 168 δις λίρες και η πιο συντηρητική μερισματική πολιτική του ομίλου για το 2003 (16p έναντι 26p το 2002), αποτυπώνει το επιφυλακτικό κλίμα που δημιουργεί η μείωση των αποδόσεων στη Βρετανία.

Νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα ζωής και επενδύσεων **OPTIMA**

Εκτινάξτε

τις αποδόσεις σας από τον πρώτο χρόνο!

Θα περιμένετε χρόνια να δείτε την επένδυσή σας να αποδίδει, όταν το νέο ασφαλιστικό και επενδυτικό πρόγραμμα **OPTIMA** της **ING** σας **προσφέρει τουλάχιστον 90% επένδυση από τον πρώτο κιόλας χρόνο;**
Ξεφύγετε από ό,τι σας κρατούσε στο χθες και ρυθμίστε το μέλλον σας όπως ακριβώς εσείς το φανταστήκατε!
Με δυνατότητα ταυτόχρονης **επένδυσης μέχρι και σε 10 Αμοιβαία Κεφάλαια,** με **ευέλικτο** τρόπο πληρωμής, **δικαίωμα έκτακτων καταβολών** σύμφωνα με τις επιθυμίες σας και **απαλλαγή πληρωμής ασφαλίστρων,** μπορείτε πια να κάνετε σχέδια για το μέλλον! Και το πιο σημαντικό; Μπορείτε **και** να τα πραγματοποιείτε!

**Βλέπετε, στην ING,
σκεφτόμαστε διαφορετικά.
Γι' αυτό και αλλάξαμε πολλά.**

ING
Όλος ο κόσμος εσύ!

www.ing.gr 210 9506000

Τα αμοιβαία κεφάλαια δεν έχουν εγγυημένη απόδοση και οι προηγούμενες αποδόσεις δεν διασφαλίζουν τις μελλοντικές

INSURANCE INVESTMENT MANAGEMENT EMPLOYEE BENEFITS BANKING

5+5 αυτοκίνητα για ασφαλιστές

Γράφει ο Μιχάλης Ντιβέρης

Το αυτοκίνητο, εκτός από ένα απλό μεταφορικό μέσο, μπορεί να αποδειχθεί και χρήσιμο εργαλείο για κάθε πωλητή, καθώς δεν νοείται παραγωγή χωρίς μετακινήσεις. Για το λόγο αυτό το ΝΑΙ καθιερώνει από το παρόν τεύχος ειδική στήλη με θέμα το αυτοκίνητο. Είτε χρειαζόσαστε ένα ευέλικτο όχημα πόλης το οποίο θα σας μεταφέρει απροβλημάτιστα από το ένα σημείο στο άλλο, είτε ένα τετράτροχο σύμβολο κύρους και κοινωνικής καταξίωσης από το οποίο θα βγαίνετε με το κεφάλι ψηλά, δεν θα μείνετε παραπονεμένος. Γνωρίζοντας λοιπόν πως δεν αφήνετε τίποτα στην τύχη, σας προτείνουμε 5 μεγάλου κυβισμού και 5 μικρού κυβισμού αυτοκίνητα, κάθε ένα από τα οποία έχει το δικό του στυλ και απαιτεί από εσάς την προσοχή σας και φυσικά μερίδιο από το χαρτοφυλάκιό σας...

MERCEDES E-Class 200K Classic

Στην 6η της γενιά, πιο όμορφη και πιο ώριμη από ποτέ, η E-Class παραδίδει μαθήματα κύρους και πολυτέλειας συνεχίζοντας με συνέπεια την παράδοση των προγόνων της. Το απαστράπτον αστέρι ευελπιστεί πως θα θαμπώσει ακόμη και τους πιο απαιτητικούς από εσάς αφού, τόσο εξωτερικά όσο και εσωτερικά είναι εξαιρετικής αισθητικής. Ο κινητήρας της βασικής έκδοσης 1.8 λίτρων, αποδίδει 163 ίππους με την πολύτιμη αρωγή του κομπρέσορα, ενώ ο εξοπλισμός άνεσης είναι υπερπλήρης. Αν πάλι θέλετε το κάτι παραπάνω, η MERCEDES διαθέτει για εσάς έναν ατελείωτο κατάλογο προαιρετικών αξεσουάρ. Όσον αφορά τα επίπεδα ενεργητικής και παθητικής ασφάλειας, κάθε ερώτηση αποδεικνύεται ρητορική, καθώς τα ηλεκτρονικά βοηθήματα και η πληθώρα αερόσακων, σας έχουν υπό την προστασία τους. Η αψεγάδιαστη εικόνα του αυτοκινήτου συμπληρώνεται και από την οδηγική εμπειρία που αποκτά κανείς πίσω από το τιμόνι του, η οποία είναι ικανή να σας οδηγήσει σε απόλυση του σοφέρ σας...

ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
ΚΥΒΙΣΜΟΣ : 1796 κ. εκ.
ΙΣΧΥΣ ίπποι/σ.α.λ. - ροπή/σ.α.λ. (χλγρμ): 163/5.500 – 24,5/3.000
ΕΠΙΤΑΧΥΝΣΗ (0-100): 9.6''
ΤΕΛ.ΤΑΧΥΤΗΤΑ (χλμ/ώρα): 230
ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ (μέση, λίτρα/100 χλμ): 8.4
ΒΑΡΟΣ (κιλά): 1.570
ΧΩΡΟΣ ΑΠΟΣΚΕΥΩΝ (λίτρα) : 540
ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ (μήκος x πλάτος x ύψος) : 4.795x1.799x1.433
ΤΙΜΗ : 44.600 €

BMW 520i Comfort

Τα βαυαρικά αυτοκίνητα αποτελούσαν ανέκαθεν, σίγουρο χαρτί για όσους επιζητούσαν την σπορ οδική συμπεριφορά, δίχως αυτή να θυσιάζεται στο βωμό της πολυτέλειας. Η νέα σειρά 5 της BMW αποτελεί την επιτομή της άνεσης με την δυναμική οδική συμπεριφορά και αποδεικνύεται πλήρες αυτοκίνητο σε όλους τους τομείς. Η αισθητική του το διαφοροποιεί τα μάλλα από το απερχόμενο μοντέλο αλλά και από κάθε άλλο αυτοκίνητο, φροντίζοντας παράλληλα για την διατήρηση της "αναγνωρισιμότητας" σε κορυφαία επίπεδα. Ο γνώριμος, από την προηγούμενη γενιά της "πεντάρας" κινητήρας 2.2 λίτρων, διακρίνεται για την ομαλή και εύηχη λειτουργία του σε όλο το φάσμα των στροφών, ενώ οι 171 ίπποι του, φέρνουν την πρώτη ένδειξη 100 χλμ/ώρα σε 9.1''. Η εκτεταμένη χρήση αλουμινίου μείωσε το βάρος του αυτοκινήτου κατά 35 κιλά σε σχέση με τον πρόγονό του, παρά τις αυξημένες διαστάσεις και τον πλουσιότερο εξοπλισμό, ενώ στον τομέα των τεχνολογιών, διαθέτει μέχρι και HUD (Head Up Display) το οποίο προβάλλει χρήσιμες για τον οδηγό πληροφορίες, κατευθείαν στο παρμπρίζ.

ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
ΚΥΒΙΣΜΟΣ : 2.171 κ. εκ.
ΙΣΧΥΣ ίπποι/σ.α.λ.-ροπή (χλγρμ)/σ.α.λ. : 170/6.100 – 21.4/3.500
ΕΠΙΤΑΧΥΝΣΗ (0-100): 9.0''
ΤΕΛ.ΤΑΧΥΤΗΤΑ (χλμ/ώρα): 230
ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ (μέση λίτρα/100 χλμ): 9,0
ΒΑΡΟΣ (κιλά): 1.560
ΧΩΡΟΣ ΑΠΟΣΚΕΥΩΝ (λίτρα) : 520
ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ (μήκος x πλάτος x ύψος) : 4.805x1.800x1.445
ΤΙΜΗ : 46.700 €

SKODA Superb 1.8T Classic

Ξεχάστε ότι γνωρίζατε ή είχατε στο μυαλό σας μέχρι πρότεινος για τα αυτοκίνητα της SKODA. Η νέα εποχή στην οποία εισήλθε η τσέχικη φίρμα έπειτα από την εξαγορά της από την VW, σηματοδοτείται με την πιο γενναία απόδειξη. Αυτή δεν είναι άλλη από την πρόταση της φίρμας στην κατηγορία των πολυτελών κύρους, η οποία ακούει στο όνομα Superb. Ένα όνομα που αν μη τί άλλο δημιουργεί μεγάλες προσδοκίες, οι οποίες ευτυχώς επαληθεύονται στο αντίκρυσμα του αυτοκινήτου αλλά και κατά την συμβίωσή του με αυτό. Σίγουρα, βασικό όπλο του αποτελεί η κορυφαία σχέση τιμής-αξίας, αλλά και η τεχνολογία, η οποία είναι δανεισμένη από τη "μαμά" VOLKSWAGEN. Το Superb βασίζεται στην πλατφόρμα του Passat και σε καμία περίπτωση δεν κρύβει ότι όφείλει την ύπαρξή του σε αυτό. Ελαστικοί κινητήρες, με ήσυχη λειτουργία και άνετη οδική συμπεριφορά και εξοπλισμός που δεν υπολείπεται σε τίποτα από τον ανταγωνισμό, το καθιστούν αξιόλογη πρόταση σε όσους γνωρίζουν από χαμηλό προφίλ και ήρεμη δύναμη. Εσείς το μόνο που έχετε να κάνετε είναι να ξεπεράσετε τις όποιες προκαταλήψεις μπορεί να σας ταλανίζουν...

ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ SKODA
ΚΥΒΙΣΜΟΣ : 1.781 κ. εκ., ΙΣΧΥΣ ίπποι/σ.α.λ. - ροπή (χλγρμ) / σ.α.λ. : 150/5.700 – 21.4/1.750
ΕΠΙΤΑΧΥΝΣΗ (0-100): 9.5'', ΤΕΛ.ΤΑΧΥΤΗΤΑ (χλμ/ώρα): 216
ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ (μέση λίτρα/100 χλμ): 8.3, ΒΑΡΟΣ (κιλά): 1.438, ΧΩΡΟΣ ΑΠΟΣΚΕΥΩΝ (λίτρα): 462
ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ (μήκος x πλάτος x ύψος) : 4.803x1.760x1.469 , ΤΙΜΗ : 23.690 €

VOLVO S60 2.0T

Το VOLVO S60 απευθύνεται σε ικανά στελέχη που πηγαίνουν κόντρα στο ρεύμα και θέλουν να ξεχωρίζουν με τις επιλογές τους. Οι φιλότιμες προσπάθειες των Σουηδών, προκειμένου να αποτινάξουν από πάνω τους την εικόνα των μεγάλων, τετραγωνισμένων αυτοκινήτων έπιασαν τόπο και με το S60 βρίσκονται στο σωστό δρόμο. Όμορφο, με μοναδικές γραμμές που του προσδίδουν προσωπικότητα και δυναμισμό, δεν κρύβει σε καμία περίπτωση τη καταγωγή του. Η πολυτέλεια είναι σε υψηλά στάνταρ ενώ οι κινητήρες κινούν αβάδιστα το αμάξωμα βάρους 1.440 κιλών, κάτι που αποδεικνύεται και από τα 8.8'' που απαιτούνται για την διαδικασία επιτάχυνσης 0-100 χλμ/ώρα. Όσον αφορά στην ασφάλεια, εκεί οι Σουηδοί είναι παραδοσιακά κορυφή, έχοντας στρατολογήσει μία σειρά από ηλεκτρονικά βοηθήματα που θα φροντίσουν όλους εσάς που έχετε βαρύ δεξί πόδι, ενώ πλήθος αερόσακων θα σας σώσει στην κακή στιγμή. Σε κάθε περιπτωση, το S60 είναι ένα αυτοκίνητο που αξίζει την προσοχή σας και τα χρήματά σας...

ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
ΚΥΒΙΣΜΟΣ : 1.984 κ. εκ.
ΙΣΧΥΣ ίπποι/σ.α.λ. - ροπή (χλγρμ)/ σ.α.λ.: 180/5.300 – 24,5/2.200
ΕΠΙΤΑΧΥΝΣΗ (0-100): 8.8''
ΤΕΛ.ΤΑΧΥΤΗΤΑ (χλμ/ώρα): 225
ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ (μέση λίτρα/100 χλμ): 9.2
ΒΑΡΟΣ (κιλά): 1.440
ΧΩΡΟΣ ΑΠΟΣΚΕΥΩΝ (λίτρα) : 424
ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ (μήκος x πλάτος x ύψος) : 4.576x1.804x1.428 , ΤΙΜΗ : 32.300 €

PEUGEOT 607 2.0

Η μεγάλη επιτυχία που σημειώνουν μικρότερης κατηγορίας αυτοκίνητα της PEUGEOT και στην χώρα μας, δεν είναι ικανή να σβήσει την μεγάλη ιστορία της γαλλικής φίρμας στην κατηγορία των αυτοκινήτων κύρους. Έτσι, θέλοντας να αποτίσουν "φόρο τιμής", η PEUGEOT δημιούργησε το 607, ένα αυτοκίνητο που σύμφωνα με τους Γάλλους αποτελεί το απόσταγμα της πολύχρονης εμπειρίας τους. Μεστό και ταυτόχρονα μοντέρνο αισθητικά, προσελκύει τον υποψήφιο αγοραστή και μαγνητίζει το βλέμμα του. Μην έχοντας αδύναμα σημεία, προσπαθεί να μπει σφήνα στον γερμανικό κυρίως ανταγωνισμό, με την τιμή, τον εξοπλισμό και τους κινητήρες να το σπρώχνουν προς το στόχο του. Στον δρόμο αποδεικνύεται ευγενές, διατηρώντας τα παραδοσιακά στοιχεία της φίρμας που δεν είναι άλλα από την κορυφαία συμπεριφορά της ανάρτησης, αλλά και τη νευρική λειτουργία του κινητήρα. Ο τελευταίος θα σας φανεί υπέρ αρκετός, εφόσον όμως αναζητείτε το κάτι παραπάνω θα πρέπει να στραφείτε στα μεγαλύτερα μηχανικά σύνολα της εταιρείας.

ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
ΚΥΒΙΣΜΟΣ : 1.997 κ. εκ.
ΙΣΧΥΣ ίπποι/σ.α.λ. - ροπή (χλγρμ)/σ.α.λ. : 139/6.000 – 19.3/4.100
ΕΠΙΤΑΧΥΝΣΗ (0-100): 10.6''
ΤΕΛ.ΤΑΧΥΤΗΤΑ (χλμ/ώρα): 210
ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ (μέση λίτρα/100 χλμ): 8.3
ΒΑΡΟΣ (κιλά): 1.612
ΧΩΡΟΣ ΑΠΟΣΚΕΥΩΝ (λίτρα) : 600
ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ (μήκος x πλάτος x ύψος) : 4.871x1.835x1.460
ΤΙΜΗ : 32.390 €

CITROEN C2 1.1 LX

Διαθέσιμο αποκλειστικά ως τρίπορτο, το νέο υπερμίνι της CITROEN εγγυάται ξένοιαστη διαβίωση στη ζούγκλα της πόλης. Αρέσει τόσο εξωτερικά όσο και εσωτερικά χωρίς να αντιγράφει και να μιμείται... με το ασύμετρο πίσω τζάμι να αποτελεί ίσως το πιο ενδιαφέρον σχεδιαστικό στοιχείο του. Εύκολο και απροβλημάτιστο στην οδήγηση, θα σας βγάλει ασπροπρόσωπους και "ατσαλάκωτους" ακόμη και μετά από απανωτά ραντεβού, ενώ σε περίπτωση που χρειαστεί να ταξιδέψετε στην εθνική οδό, δεν θα σας απογοητεύσει. Οι τιμές του είναι άκρως προκλητικές σε όλες τις εκδόσεις, με τις τελευταίες να καλύπτουν όλα τα γούστα, ενώ το μηχανικό σύνολο 1.1 λίτρων , 61 ίππων, κινεί σβέλτα το C2, τουλάχιστον εντός των τοιχών της πόλης. Βάση του αποτέλεσε το C3 και αυτό μόνο ως πλεονέκτημα μπορεί να εκλειφθεί. Οι μικρές διαστάσεις του δεν σημαίνουν και περιορισμένους χώρους, ειδικά για τους εμπρός επιβάτες, οι οποίοι θα εντυπωσιασθούν από την ποιότητα και την συναρμογή των υλικών.

ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
ΚΥΒΙΣΜΟΣ : 1.124 κ. εκ., ΙΣΧΥΣ ίπποι/σ.α.λ - ροπή (χλγρμ)/σ.α.λ.: 61/5.500 – 9.6/3.200, ΕΠΙΤΑΧΥΝΣΗ (0-100): 14,4'', ΤΕΛ.ΤΑΧΥΤΗΤΑ (χλμ/ώρα): 158
ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ (μέση λίτρα/100 χλμ): 5,9, ΒΑΡΟΣ (κιλά): 932
ΧΩΡΟΣ ΑΠΟΣΚΕΥΩΝ (λίτρα) : 193, ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ (μήκος x πλάτος x ύψος) : 3.666x1.659x1.461 , ΤΙΜΗ : 8.900 €

FIAT Panda 1.1 Active

Το "Αυτοκίνητο της Χρονιάς 2004" δεν θα μπορούσε όπως είναι φυσικό να απουσιάζει από τις προτάσεις μας. Το λιλιπούτειο μοντέλο της FIAT φροντίζει για την συνέχιση της παράδοσης, που θέλει την ιταλική φίρμα κορυφαία στην κατασκευή αυτοκινήτων πόλης. Όσον αφορά τις ομοιότητες του με το παλιό μοντέλο, αυτές περιορίζονται ευτυχώς μόνο στο όνομα. Για εσάς που θέλετε να κάνετε τη δουλειά σας άνετα και δεν σας ενδιαφέρουν τα διάφορα λογότυπα και το κύρος που αυτά κουβαλάνε, το Panda αποτελεί μονόδρομο, αφού θα συνειδητοποιήσετε πως κάνει αυτό που λέει, δηλαδή τα πάντα... Αποκλειστικά πεντάθυρο, αποδεικνύεται άκρως διασκεδαστικό και εύκολο στη χρήση, γεγονός που το καθιστά ιδιαίτερα αγαπητό στο "ασθενές", μόνο κατ' ευφημισμόν και όχι κατά παραγωγικότητας, φύλο. Οι 54 ίπποι της κινητήριας μονάδας των 1.1 λίτρων αποδεικνύονται αρκετοί για την κίνηση στην πόλη, αν όμως θέλετε περισσότερο νεύρο τότε καλά θα κάνετε να στραφείτε προς το κινητήριο σύνολο 1.2 λίτρων, 60 ίππων.

ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
ΚΥΒΙΣΜΟΣ : 1.108 κ. εκ., ΙΣΧΥΣ ίπποι/σ.α.λ - ροπή (χλγρμ)/σ.α.λ. : 54/5.500 – 8.8/3.250, ΕΠΙΤΑΧΥΝΣΗ (0-100): 15, ΤΕΛ.ΤΑΧΥΤΗΤΑ (χλμ/ώρα): 150 , ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ (μέση, λίτρα/100 χλμ): 5.7, ΒΑΡΟΣ (κιλά): 800, ΧΩΡΟΣ ΑΠΟΣΚΕΥΩΝ (λίτρα) : 205, ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ (μήκος x πλάτος x ύψος) : 3.410x1.490x1.430 , ΤΙΜΗ : 8.190 €

MINI One 1.4 Comfort

Όσοι θέλετε ένα αυτοκίνητο πόλης, χωρίς όμως να απολέσετε το κύρος που σας αναλογεί, τότε δεν έχετε παρά να στρέψετε το ενδιαφέρον σας στο MINI. Με αναλλοίωτη την εικόνα του εξακολουθεί να συγκινεί, κάτι που αποδεικνύουν και οι υψηλές πωλήσεις του, παγκοσμίως, ενώ η ποιότητα των υλικών του είναι υπεράνω ανταγωνισμού. Για αυτό εγγυάται η BMW η οποία ανέλαβε την "ανάσταση" του λιλιπούτειου βρετανικού μοντέλου, προσθέτωντάς του ακόμη περισσότερη φήμη. Σίγουρα, η τιμή του αποτελεί εμπόδιο, σε σχέση με τον ανταγωνισμό, στα φιλόδοξα σχέδιά σας, αλλά ως ασφαλιστές ξέρετε καλύτερα από τον καθένα πως ό,τι πληρώνεις παίρνεις. Το κινητήριο σύνολο 1.4 λίτρων, αποδίδει 75 ίππους στους εμπρός τροχούς, κινώντας το αυτοκίνητο αξιοπρεπώς τόσο στην πόλη όσο και στην εθνική οδό. Αν σας αρέσει να προκαλείτε με την εμφάνισή σας το ενδιαφέρον των υπόλοιπων, τότε σίγουρα μία "οπτική παγίδα" όπως αυτή του MINI είναι η καλύτερη λύση.

ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
ΚΥΒΙΣΜΟΣ : 1.400 κ. εκ.
ΙΣΧΥΣ ίππου/σ.α.λ. - ροπή (χλγρμ)/σ.α.λ. : 75/4.500 – 12.4/2.500, ΕΠΙΤΑΧΥΝΣΗ (0-100): 13.5'', ΤΕΛ.ΤΑΧΥΤΗΤΑ (χλμ/ώρα): 167 , ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ (μέση, λίτρα/100 χλμ): 6.7, ΒΑΡΟΣ (κιλά): 1.065, ΧΩΡΟΣ ΑΠΟΣΚΕΥΩΝ (λίτρα) : 160, ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ (μήκος x πλάτος x ύψος) : 3.626x1.688x1.396 , ΤΙΜΗ : 16.600€

TOYOTA Yaris 1.0 Base 3d

Αν και ανατολικής καταγωγής, το Yaris της TOYOTA, σχεδιάστηκε και κατασκευάστηκε από Ευρωπαίους για Ευρωπαίους. Κύριο όπλο του η γνωστή αξιοπιστία που συνοδεύει εδώ και δεκαετίες τα μοντέλα της ιαπωνικής φίρμας, αλλά και η κάθε άλλο παρά "βενζινοβόρα" λειτουργία του πολιτισμένου κινητήρα. Οι χώροι στο εσωτερικό θα σας εντυπωσιάσουν, γεγονός που οφείλεται στο αυξημένο ύψος της οροφής και η συμπεριφορά του στο δρόμο θα σας φανεί "παιχνιδάκι". Η ποιότητα των υλικών συναντά τις απαιτήσεις της κατηγορίας, ενώ το γεγονός πως ανανεώθηκε πρόσφατα, αποτελεί ακόμη ένα πλεονέκτημά του. Το σύστημα αντιμπλοκαρίσματος των τροχών ABS με ηλεκτρονικό κατανεμητή πέδησης εγγυώνται για την ενεργητική ασφάλεια, ενώ ο αερόσακος οδηγού θα σας προστατεύσει σε παν ενδεχόμενο. Τα επίπεδα εξοπλισμού όπως άλλωστε και οι εκδόσεις είναι πάρα πολλές, με κορυφαία την T-Sport των 1.5 λίτρων και των 106 ίππων, η οποία απευθύνεται στους ζωηρούς από εσάς.

ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
ΚΥΒΙΣΜΟΣ : 998 κ. εκ.
ΙΣΧΥΣ ίππου/σ.α.λ. - ροπή (χλγρμ)/σ.α.λ. : 65/6.000 – 9.2/4.100
ΕΠΙΤΑΧΥΝΣΗ (0-100): 13.6'', ΤΕΛ.ΤΑΧΥΤΗΤΑ (χλμ/ώρα): 155
ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ (μέση, λίτρα/100 χλμ): 5,6,
ΒΑΡΟΣ (κιλά): 890
ΧΩΡΟΣ ΑΠΟΣΚΕΥΩΝ (λίτρα) : 205,
ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ (μήκος x πλάτος x ύψος) : 3.640x1.660x1.500 , ΤΙΜΗ : 10.210€

NISSAN Micra 1.2 3d

Το έτερο αυτοκίνητο το οποίο έχει κατακτήσει τον τίτλο "Αυτοκίνητο της Χρονιάς" αυτή τη φορά για το 2003, δεν είναι άλλο από το μοντέλο της NISSAN. Το άλλοτε χαμηλών τόνων μοντέλο της ιαπωνικής εταιρείας, απέκτησε ισχυρή προσωπικότητα και μάλλον στοχεύει στην προσέγγιση γυναικείου πληθυσμού. Σε αυτό συνάδει, εκτός από την εξωτερική εμφάνιση και ο "γλυκός" εσωτερικός διάκοσμος, ο οποίος εκπλήσσει με την ποιότητα αλλά και την εργονομία του. Ο χώρος κρίνεται αρκετός για τους επιβάτες ενώ αυτός των αποσκευών είναι από τους μεγαλύτερους της κατηγορίας. Η ορατότητα είναι καλή και η οδήγηση απροβλημάτιστη, γεγονός που θα σας ξεκουράσει στα μεσοδιαστήματα των μετακινήσεών σας. Οι 80 ίπποι του κινητήριου συνόλου των1.240 κ. εκ., αποδεικνύονται ζωηροί ενώ για άλλη μία φορά, οι βλάβες αποτελούν άγνωστο λήμμα για το λεξιλόγιο του Micra. Το Micra της NISSAN είναι φρέσκο, έξυπνο και σίγουρα αποτελεί μία δυνατή επιλογή. Το μόνο που χρειάζεται από εσάς είναι να μιλάτε τη γλώσσα του σώματός του...

ΤΕΧΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ
ΚΥΒΙΣΜΟΣ : 1.240 κ. εκ.
ΙΣΧΥΣ ίππου/σ.α.λ - ροπή (χλγρμ)/σ.α.λ. : 80/ 5.200 – 11.2/3.600
ΕΠΙΤΑΧΥΝΣΗ (0-100): 13.9''
ΤΕΛ.ΤΑΧΥΤΗΤΑ (χλμ/ώρα): 167
ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ (μέση, λίτρα/100 χλμ): 5.9
ΒΑΡΟΣ (κιλά): 975
ΧΩΡΟΣ ΑΠΟΣΚΕΥΩΝ (λίτρα) : 237
ΔΙΑΣΤΑΣΕΙΣ (μήκος x πλάτος x ύψος) : 3.715x1.660x1.540 , ΤΙΜΗ : 11.290€

B&B CREATIVE - 210 9425265

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

εγνατία
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.
ΑΠΟ ΤΟ 1960

λόγω τιμής!

ΚΕΝΤΡΙΚΟ ΑΘΗΝΑ: *Λεωφ. Μεσογείων 400 Β, Τ.Κ. 153 42 - Αγ. Παρασκευή, Τηλ.: 210 60.72.222, Fax: 210 60.72.223*
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: *Λεωφ. Κων/νου Καραμανλή 164, Τ.Κ. 542 48, Τηλ.: 2310 33.44.20, Fax: 2310 33.41.98*
ΒΟΛΟΣ: *Ιωλκού 6, Τ.Κ. 382 21, Τηλ.: 24210 28.142, Fax: 24210 30.351*
E-mail: egnatia@egnatia-asfalistiki.gr

Εκπαίδευση

διατήρηση του δικτύου πωλήσεων και αύξηση της παραγωγικότητας του

«Η εκπαίδευση, είτε σε υπερβολικό βαθμό, είτε σε ελάχιστο, επιβραδύνει το πνεύμα»
Blaise Pascal

του Δημήτρη Μπάτρη
Εμπορικού Διευθυντή Πωλήσεων
Ομίλου Allianz Ελλάδος

Είναι γνωστό ότι η δημιουργία και διατήρηση ενός δικτύου πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων κοστίζει στις εταιρίες ακριβά. Τα χρήματα αυτά μπορεί να πάνε χαμένα, αν την επιλογή κάθε υποψηφίου δεν ακολουθήσει η κατάλληλη εκπαίδευση.

Τα προγράμματα εκπαίδευσης είναι ζωτικός κρίκος στη διαδικασία μετατροπής του υποψηφίου σ' ένα πλήρως καταρτισμένο και παραγωγικό μέλος του δικτύου της εταιρίας. Όμως θα πρέπει να είναι σχεδιασμένα στα μέτρα της κάθε εταιρίας, ώστε να πετυχαίνουν τους στόχους που έχουν τεθεί από τη Γενική Διεύθυνση Πωλήσεων.

Οι ιδιαιτερότητες κάθε εταιρίας είναι μοναδικές, γι' αυτό και σπάνια μπορούν να εφαρμοσθούν σ' αυτή προγράμματα άλλων εταιριών οι οποίες κατά πάσα πιθανότητα θα λειτουργούν σε διαφορετικό επίπεδο και θα έχουν φυσικά διαφορετική κουλτούρα και στόχους.

Όπως έχει αποδειχθεί, τις μάχες δεν τις κερδίζουν οι στρατηγοί που έχουν τον πιο πολυάριθμο στρατό αλλά αυτοί που έχουν τον πιο εκπαιδευμένο. Η εκπαίδευση είναι ο παράγοντας που θα εξασφαλίσει κατάλληλη τακτική και καθοδήγηση, από κατάλληλους ηγήτορες. Ας μη λησμονούμε το ιστορικό παράδειγμα του Λεωνίδα με τους 300.

Στην τελευταία παρουσίαση του στην Αθήνα, ο γκουρού του Μάρκετινγκ Philip Kotler τόνισε ότι την αξία μιας επιχείρησης που έχει ως αποστολή τις πωλήσεις προϊόντων ή υπηρεσιών, πέραν των άλλων διαμορφώνει και η ποιότητα του δικτύου πωλήσεών της, δηλαδή το πώς αποδίδει σήμερα € αυξάνει τις πωλήσεις μέσα από τη διατήρηση των κερδοφόρων πελατών; Προσαρμόζεται γρήγορα και προς τη σωστή κατεύθυνση σε μια αγορά που συνεχώς αλλάζει; Αποδέχεται ο πελάτης και η αγορά το δίκτυο πωλήσεών της; Ή είναι όπως λέμε «του γλυκού νερού»;

Από μια έρευνα που έγινε πρόσφατα σε 1300 επιχειρήσεις στην Αμερική και στον Καναδά και δημοσιεύτηκε στο Marketing News το 2002, προέκυψε ότι το 43% των επιχειρήσεων δεν είχαν εκπαιδευτικά προγράμματα για τους πωλητές τους, το 34% ανέπτυξαν από την ίδια την επιχείρηση, ενώ το 23% χρησιμοποιούσε επαγγελματίες εκπαιδευτές. Παρόμοια αποτελέσματα εμφάνισαν και δύο έρευνες που έγιναν στη χώρα μας πρόσφατα και έδειξαν ότι το 40% των επιχειρήσεων δεν έχουν κάποιο συγκεκριμένο πρόγραμμα ενώ μόλις το 29% των επιχειρήσεων εκπαιδεύει τους πωλητές συστηματικά βάσει προγράμματος.

Οι διευθυντές πωλήσεων 410 εταιριών, εκ των οποίων 126 ήταν ασφαλιστικές, κατέγραψαν τις γνώμες για τους λόγους αποτυχίας των πωλητών. Οι σημαντικότεροι που προέκυψαν από την έρευνα είναι :

1. Έλλειψη ικανότητας να ακούν τον πελάτη.
2. Αδυναμία συγκέντρωσης σε θέματα προτεραιότητας.
3. Έλλειψη απαιτούμενης προσπάθειας.
4. Αδυναμία να καταλάβουν τις ανάγκες του πελάτη.
5. Έλλειψη προετοιμασίας.
6. Έλλειψη γνώσης προϊόντων.
7. Έλλειψη γνώσης αγορών προς προϊόν / ανταγωνισμός.
8. Τεχνικές πωλήσεων.
9. Αδυναμία κλεισίματος της πώλησης.
10. Αδυναμία λήψης συστάσεων.

Η απάντηση είναι, ότι θα πρέπει να αξιολογηθεί το δίκτυο πωλήσεων με βάση τις ικανότητες, τις δυνατότητες και την αποτελεσματικότητά του και όχι μόνο για το μέγεθος και την διοικητική πληρότητα. Τέλος, σχεδιάστε προγράμματα εκπαίδευσης που ταιριάζουν στην εταιρία σας.Η εκπαίδευση του δικτύου πωλήσεων θα πρέπει να είναι συντονισμένη κατάλληλα με τους αντικειμενικούς στόχους και τις στρατηγικές της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων – για παράδειγμα, εάν ο αντικειμενικός στόχος είναι η αύξηση του μεριδίου της αγοράς κατά 20% , απαιτεί ένα διαφορετικό πρόγραμμα εκπαίδευσης , από το εάν ήταν ο στόχος η διατήρηση του υπάρχοντος μεριδίου της αγοράς με αύξηση της κερδοφορίας, γιατί τότε επικεντρώνεται στην παροχή καλύτερης εξυπηρέτησης στους υπάρχοντες πελάτες, με περικοπή δαπανών. Η διαφοροποίηση είναι ανάλογη εάν πρόκειται για πώληση νέων προϊόντων στην αγορά ή και διαφοροποίηση της αγοράς σε Target Groups. Την εποχή αυτή που ορισμένες εταιρίες έχουν εγκαταλείψει την τακτική απόκτησης μόνο νέων πελατών αλλά στοχεύουν και στη διατήρηση των υπαρχόντων κερδοφόρων πελατών μέσα από ποιοτικά κριτήρια, μάλιστα σ' ένα περιβάλλον που διαρκώς το κόστος εξόδων και πρόσκτησης συρρικνώνεται, τα προγράμματα όμως παραμένουν τα ίδια, και η εκπαίδευση να ακολουθεί λάθος τακτικές χωρίς να προσαρμόζεται με τα νέα δεδομένα. Η προτίμηση των πελατών να αγοράζουν από εκπαιδευμένους πωλητές και μάλιστα να γνωρίζουν καλά την πώληση προστιθέμενης αξίας, είναι πλέον σαφής.

Αλλά ας δούμε καλύτερα ποιος πρέπει να είναι ο αντικειμενικός σκοπός της εκπαίδευσης ασφαλιστών. Πέραν από τον προφανή στόχο που είναι η αύξηση της παραγωγικότητας των πωλητών και η διατήρηση αυτών, τα προγράμματα εκπαίδευσης πρέπει να έχουν και άλλους αντικειμενικούς σκοπούς, όπως προσπάθεια για χαμηλότερο αριθμό αποχωρήσεων από το επάγγελμα, βελτίωση του ηθικού, έλεγχο του δικτύου πωλήσεων, βελτίωση των σχέσεων με τους πελάτες, μείωση του κόστους πωλήσεων, καλύτερη εκμετάλλευση του χρόνου πωλήσεων και φυσικά τη διατήρηση των πελατών.

Υπάρχει ανάγκη για εκπαίδευση;

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι όλοι οι πωλητές χρειάζονται κάποιο είδος εκπαίδευσης και μάλιστα αυτή την εποχή είναι ότι το πολυτιμότερο μπορεί να προσφέρει μια εταιρία προς το δίκτυό της. Ακόμα και πεπειραμένοι επαγγελματίες πωλητές, που λειτουργούν για χρόνια σε μια επιχείρηση, χρειάζονται εκπαίδευση για τα νέα προϊόντα, καθώς και συνεχή επανάληψη και βελτίωση των τεχνικών πώλησης που χρησιμοποιούν. Οι καινούργιοι πωλητές, που διαθέτουν όμως σημαντική εμπειρία στις πωλήσεις, επιβάλλεται να ενημερωθούν για τα προϊόντα της νέας τους εταιρίας και να διδαχθούν τις μεθόδους πώλησης που αυτή χρησιμοποιεί. Παρόλο που μεταφέρουν στην καινούργια τους δουλειά τις βασικές ικανότητές τους στις πωλήσεις, θα πρέπει να διδαχθούν πώς να πουλούν τα προϊόντα της νέας εταιρίας τους με τον τρόπο που αυτή θέλει. Ο αρχάριος, πάλι, που διαθέτει ελάχιστη ή καθόλου εμπειρία σε πωλήσεις, θα πρέπει να εκπαιδευτεί πλήρως πάνω στις τεχνικές πωλήσεων, καθώς και σε όλα τα άλλα αντικείμενα της δουλειάς του. Είναι καλύτερα να υπερεκτιμηθεί ο βαθμός εκπαίδευσης που χρειάζεται, παρά να υποτιμηθεί. Είναι ευνόητο πολλοί υποψήφιοι να υπερβάλλουν σχετικά με την προηγούμενη εμπειρία τους και τις ικανότητές τους, με σκοπό να πείσουν την εταιρία να τους προσλάβει. Όμως μεγάλος βαθμός νέων πωλητών με κάποια εμπειρία, εξακολουθούν να μην ξέρουν επαρκώς όλες τις τεχνικές πωλήσεων. Είναι σωστό επομένως ορισμένοι απ' αυτούς να επιβάλλεται να αποβάλλουν μερικά πράγματα, πριν μπορέσουν να ξεκινήσουν σωστά, επειδή έχουν αποκτήσει κακές συνήθειες που θα πρέπει να διορθωθούν.

Για να προσδιοριστεί ο απαιτούμενος βαθμός εκπαίδευσης, καλό είναι να γίνεται μια ανάλυση δυσκολίας της θέσης εργασίας του πωλητή. Με τη μελέτη αυτή, ο υπεύθυνος πωλήσεων επιχειρεί να ανακαλύψει ποιες δυσκολίες αναμένεται να συναντήσει ο πωλητής στη δουλειά του. Στη συνέχεια, ο πωλητής μπορεί να πάρει την κατάλληλη εκπαίδευση που θα τον βοηθήσει να ξεπεράσει τις συγκεκριμένες αυτές δυσκολίες.

Συνήθως, η ανάλυση δυσκολίας γίνεται στους τόπους δουλειάς των πωλητών με ερωτήσεις σχετικές με τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν. Συχνά, η έρευνα αυτή καλύπτει σειρά περιπτώσεων, στις οποίες οι πωλητές απέτυχαν να κλείσουν την πώληση. Σε κάθε τέτοια περίπτωση, γίνεται προσπάθεια να ανακαλυφθεί τι ακριβώς προκάλεσε την αποτυχία. Αν, λόγου χάρη, η ανάλυση αποκαλύψει ότι ο πωλητής δεν επιλέγει τους σωστούς υποψήφιους πελάτες, τότε θα χρειάζεται κάποια συμπληρωματική εκπαίδευση πάνω στην προσέγγιση νέων πελατών. Με την πολυετή εμπειρία μου στους χώρους των πωλήσεων και της εκπαίδευσης, έχω κατά καιρούς ακούσει ερωτήσεις και προβληματισμούς τους οποίους σας αναφέρω ακολούθως :

1. «Δεν έχω κανένα πρόγραμμα εκπαίδευσης. Απλούστατα, προσλαμβάνω πωλητές που έχουν ήδη αποδειχθεί επιτυχημένοι σε άλλες εταιρίες, και τους ρίχνω αμέσως στην αγορά. Αφήνω τις μεγάλες επιχειρήσεις να κάνουν εκείνες όλη την εκπαίδευση για λογαριασμό μου, και μετά προσλαμβάνω τους καλύτερους ανθρώπους τους».

Αυτή είναι μια άποψη που είναι δυνατό να εκφράσουν μερικοί διευθυντές πωλήσεων σχετικά όμως μικρού μεγέθους εταιριών. Είναι σωστή αυτή η πολιτική; Ποια είναι τα πλεονεκτήματα και ποιες οι αδυναμίες αυτής της τακτικής;

2. «Οι πωλητές γεννιούνται, δεν γίνονται. Είναι μάταιο επομένως να προσπαθήσω να εκπαιδεύσω κάποιον να γίνει πωλητής, γι' αυτό και δεν το κάνω».

Πως θα αντιδρούσατε σ' ένα διευθυντή πωλήσεων που θα σας έλεγε κάτι τέτοιο, τη στιγμή που εσείς προσπαθούσατε να τον πείσετε να σας προσλάβει ως εκπαιδευτή πωλήσεων;

3. «Το σχολείο των αποτυχιών είναι η καλύτερη εκπαίδευση για τους πωλητές. Εγώ, απλά, τους πετάω κατ' ευθείαν στα βαθιά. Εκείνοι που το έχουν μέσα τους θα μάθουν να πουλάνε μόνοι τους, όσο για κείνους που δεν το έχουν, τι να γίνει, έτσι κι' αλλιώς δεν τους θέλουμε στη δουλειά μας».

Πως θα απαντούσατε σ' ένα διευθυντή που θα έλεγε κάτι τέτοιο;

4. Πως μπορεί ο διευθυντής πωλήσεων να κάνει τους πιο επιτυχημένους πωλητές του να ενδιαφέρονται συνεχώς για καινούργια προγράμματα επιμόρφωσης;

5. Έχετε προσληφθεί ως εκπαιδευτής σε μια εταιρία με 125 πωλητές. Πως θα προσδιορίσετε τις συγκεκριμένες ανάγκες τους για εκπαίδευση;

6. Πως μπορεί ο διευθυντής πωλήσεων να διαπιστώσει την αξία των διαφόρων εκπαιδευτών, που είναι επιφορτισμένοι με την υλοποίηση του προγράμματος εκπαίδευσης της εταιρίας;

7. Διαβάσατε ένα άρθρο για την εκπαίδευση πωλήσεων, με χρήση βίντεο ή Cd-Rom και σας άρεσαν αυτά που έλεγε. Πιστεύετε ότι η μέθοδος αυτή μπορεί να αποδειχθεί ωφέλιμη για σας στη δουλειά σας, ως εκπαιδευτή πωλήσεων μιας μεγάλης ομάδας. Δυστυχώς, ξέρετε μόνο αυτά που διαβάσατε στο άρθρο. Θα θέλατε να ξέρετε πολύ περισσότερα. Τι ακριβώς θα έπρεπε να μάθετε για να εφαρμόσετε την τεχνολογία του βίντεο ή Cd-Rom στα προγράμματα εκπαίδευσης πωλήσεων που διεξάγετε;

8. Οι περισσότεροι από τους πωλητές σας διαθέτουν προσωπικούς υπολογιστές και πρόσβαση στο διαδίκτυο. Πως θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε αυτούς τους υπολογιστές στο πρόγραμμα εκπαίδευσης πωλήσεων;

9. Τι θα έπρεπε να κάνει ο εκπαιδευτής πωλήσεων για να καθορίσει το περιεχόμενο ενός επιμορφωτικού προγράμματος;

10. Ποιες είναι μερικές από τις παγίδες της εκπαίδευσης πάνω στη δουλειά;

Είμαι βέβαιος, πως πολλές περισσότερες ερωτήσεις και αντίστοιχους προβληματισμούς θα έχετε και εσείς συναντήσει κατά καιρούς.

Τέλος θα ήθελα να επισημάνω ότι παρόλο που όλα μπορούν να αντιγραφούν από μια εταιρία, δεν μπορεί με κανένα τρόπο να αντιγραφεί το σημαντικότερο, που είναι η κουλτούρα της, η οποία περνά απαραίτητα μέσα στο δίκτυο μετά από σωστή και ρεαλιστική εκπαίδευση.

Καλή Επιτυχία!

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

ΣΠΟΥΔΕΣ

- Απόφοιτος Σχολής Ικάρων (Ιπταμένων), Σχολής Επικοινωνίας, Σχολής Πολέμου, Διεύθυνσης Σπουδών Σχολής Ικάρων.
- Σεμινάρια Marketing και Πωλήσεων στην Ελλάδα & το Εξωτερικό.
- Συστήματα Εκπαιδεύσεως Ασφαλιστών Metropolitan USA & New York Life. Συστήματα Ανάπτυξης Δικτύου Πωλήσεων.
- Ισόβιο Μέλος της Αεροπορικής Ακαδημίας Ελλάδος, της Ε.Ε.Δ.Ε. (Ελληνική Εταιρία Διοικήσεως Επιχειρήσεων) και του Ε.Ι.Μ (Ελληνικό Ινστιτούτο Μάρκετινγκ).

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΚΑΡΙΕΡΑ

1972 - 1988: Πιλότος Μαχητικών Αεροσκαφών
1982 - 1988: Ασφαλιστικός Σύμβουλος
1988 - 1990: Διευθυντής Υποκ/ματος AGF KOSMOS
1990 - 1995: Διευθυντής Πωλήσεων AGF KOSMOS
1995 – 1999: Εμπορικός Διευθυντής Agency Αττικής AGF KOSMOS
1999 – ΣΗΜΕΡΑ: Εμπορικός Διευθυντής Πωλήσεων ALLIANZ

INTERAMERICAN

Σημαντική κερδοφορία, υψηλή φερεγγυότητα και σταθερή πορεία ανάπτυξης

1969 2004
35
Χρόνια Συμμαχίας

Η INTERAMERICAN γιορτάζει φέτος τη συμπλήρωση **35** χρόνων ασφαλιστικής δραστηριότητας, συγκεντρώνοντας όλες τις προϋποθέσεις για τη διατήρηση και ενδυνάμωση της ηγετικής θέσης της στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά. Η σημερινή οικονομική εικόνα και αναπτυξιακή δυναμική της INTERAMERICAN, κυρίως σε ό,τι αφορά στα κέρδη, στη φερεγγυότητα και στην ικανοποίηση των πελατών της, σε συνδυασμό με την απόλυτη αναγνωρισιμότητά της από την κοινή γνώμη, επιβεβαιώνει το κύρος της Εταιρίας και στηρίζει μακροπρόθεσμα τις προοπτικές της. Αυτά τόνισαν σε συνέντευξη Τύπου ο Πρόεδρος του Ομίλου **κ. Δημήτρης Κοντομηνάς**, ο Διευθύνων Σύμβουλος **κ. Μίνος Μωυσής**, ο Γενικός Διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών **κ. Κώστας Μπερτσιάς** και ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing **κ. Κυριάκος Αποστολίδης**.

Ο απολογισμός του Ομίλου INTERAMERICAN για το 2003 είναι ιδιαίτερα θετικός. Τη χρονιά που έκλεισε ο Όμιλος επεδίωξε και πέτυχε να περάσει και πάλι στην κερδοφορία, εμφανίζοντας συνολικά προ φόρων κέρδη **57,0** εκ. €. Ο ασφαλιστικός τομέας του Ομίλου σημείωσε κέρδη **54,1** εκ. €, με θετικά αποτελέσματα σε όλες τις επιμέρους δραστηριότητες (Ζωή: **34,7** εκ. €, Γενικές: **17,2** εκ. €, Βοήθεια: **1,4** εκ. €). Στον τομέα των υπηρεσιών υγείας, η ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ παρουσίασε κέρδη **4,5** εκ. €, ενώ οι δύο νέες κλινικές (ΑΘΗΝΑΪΚΗ και ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΠΑΙΔΩΝ) σημείωσαν ζημίες ύψους 3,8 εκ. €, πραγματοποίησαν όμως σημαντικές επενδύσεις και αναμένεται να περάσουν στην κερδοφορία το 2005. Σημαντική ήταν επίσης και η κερδοφορία της εταιρίας διαχείρισης πιστωτικών καρτών (INTERAMERICAN CARDS), ύψους **2,8 εκ.** €.

Το τέλος του 2003 βρίσκει την INTERAMERICAN με εξαιρετικά υψηλές επιδόσεις φερεγγυότητας. Ο Όμιλος διαθέτει ίδια κεφάλαια **141** εκ. € για κάλυψη υποχρεώσεων **64** εκ. €, καλύπτοντας επομένως την κατά νόμο υποχρέωση φερεγγυότητας κατά **220%.**

Οι συνολικές εισπράξεις των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου για το 2003 διαμορφώθηκαν στα **418,1** εκ. €, αυξημένες κατά **2,7%** έναντι του 2002. Η Εταιρία δίνει ιδιαίτερη σημασία στην έγκαιρη και αποτελεσματική είσπραξη των ασφαλίστρων της, έτσι ώστε να διατηρεί υψηλή ρευστότητα.

Παρά το συνεχιζόμενο δυσμενές κλίμα της αγοράς στον κλάδο Ζωής, οι πωλήσεις έφθασαν σε νέα καθαρή παραγωγή ασφαλίστρων στο ύψος των **29,6** εκ. €. Η κάμψη κατά **11%** σε σχέση με το 2002 οφείλεται αποκλειστικά στα επενδυτικά προϊόντα, με όλες τις υπόλοιπες κατηγορίες προϊόντων να σημειώνουν αύξηση. Στον κλάδο Υγείας, με βασικό φορέα το πρωτοποριακό πρόγραμμα MEDISYSTEM, οι νέες πωλήσεις διαμορφώθηκαν στα **8,4** εκ. € και ο συνολικός αριθμός των καλυπτομένων μελών του MEDISYSTEM έφθασε τα **58.200** άτομα.

Στις Γενικές Ασφάλειες, η INTERAMERICAN συνέχισε τη σταθερή ανοδική πορεία της, εδραιώνοντας την θέση της μεταξύ των κορυφαίων εταιριών του χώρου. Τα ασφάλιστρα της Εταιρίας Ζημιών κατά το 2003 έφθασαν τα **120,1** εκ. €, αυξημένα κατά **14%** σε σχέση με το 2002, ενώ αύξησε και κατά **5%** το πελατολόγιό της, το οποίο φθάνει πλέον τους **300.000** ασφαλισμένους. Η εταιρία Οδικής Βοήθειας του Ομίλου έκλεισε την χρονιά με αύξηση **4%** στα ασφαλισμένα οχήματα που προσεγγίζουν σε πλήθος τα **150.000.** Στις υπηρεσίες Υγείας ο Όμιλος, ολοκλήρωσε μέσα στο 2003 το μεγάλο επενδυτικό του πρόγραμμα. Ο Όμιλος διαθέτει σήμερα τρεις κλινικές με συνολικά **308** κλίνες νοσηλείας και **21** κλίνες εντατικής θεραπείας. Η ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ είχε έσοδα αυξημένα κατά **5%** σε σχέση με το 2002, ενώ παράλληλα επένδυσε σε νέο τεχνολογικό εξοπλισμό και εγκαταστάσεις περίπου **2** εκ. €. Οι δύο νέες κλινικές του Ομίλου (ΑΘΗΝΑΪΚΗ και ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΠΑΙΔΩΝ) αύξησαν εντυπωσιακά τον κύκλο εργασιών τους μετά την επένδυση σε αυτές ποσού που ξεπερνά τα 13 εκ.€.

Στα επενδυτικά προϊόντα, αξίζει να σημειωθεί ότι το 2003 όλα τα Αμοιβαία Κεφάλαια με νόμισμα βάσης το Ευρώ παρουσίασαν θετικές αποδόσεις. Τα υπό διαχείριση κεφάλαια της INTERTRUST έφθασαν στο τέλος του έτους τα **2,3** δισ. €.

Η πορεία ανάπτυξης αφορά και στις δραστηριότητες του εξωτερικού σε Ρουμανία, Βουλγαρία και Κύπρο. Ήδη ο κύκλος εργασιών του Ομίλου INTERAMERICAN εκτός Ελλάδος αποτελεί ποσοστό **8,3%** των συνολικών εσόδων του. Στις αρχές του καλοκαιριού αναμένεται να λειτουργήσει στο Βουκουρέστι η κλινική του Ομίλου.

Η INTERAMERICAN επιβεβαίωσε και το 2003 την πελατοκεντρική της αποστολή και την συνέπεια ως προς τις υποχρεώσεις της προς τους ασφαλισμένους της, καταβάλλοντας συνολικά σε αποζημιώσεις **148,4** εκ. €. Ειδικότερα, στις ασφάλειες ζωής και υγείας πληρώθηκαν συνολικά **97,5** εκ. € και στις Γενικές Ασφάλειες **50,9** εκ. €. Οι επεμβάσεις σε περιστατικά οδικής βοήθειας έφθασαν τις **110.000,** οι υπηρεσίες στον κλάδο υγείας τα **122.000** περιστατικά με συνολικές καταβολές **21,0** εκ. €, ενώ η εταιρία ανταποκρίθηκε σε 32.000 κλήσεις ασφαλισμένων στον τομέα της άμεσης ιατρικής βοήθειας μέσω του αριθμού 1010.

Το 2003 η INTERAMERICAN ολοκλήρωσε ένα μεγάλο μέρος του φιλόδοξου και ιδιαίτερα επιτυχημένου σχεδίου εξορθολογισμού των δαπανών της, το οποίο απέδωσε **15 εκ.** € από τις αρχές του 2002.

Το διοικητικό σχήμα του Ομίλου προσαρμόζεται κατάλληλα, ώστε να επιτύχει ενιαίους στόχους και να υπηρετήσει τη στρατηγική ανάπτυξης που έχει χαράξει. Στο πλαίσιο αυτό, ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου κ. Μίνος Μωυσής ανακοίνωσε την τοποθέτηση του κ. Κώστα Μπερτσιά ως επικεφαλής όλων των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων του Ομίλου στην Ελλάδα.

Ο μέτοχος της INTERAMERICAN, η Ολλανδική EUREKO, πέτυχε επίσης ανάκαμψη των οικονομικών της αποτελεσμάτων το 2003 εμφανίζοντας καθαρά κέρδη της τάξης των **250** εκ. €. Τα συνολικά ασφάλιστρα του Ομίλου EUREKO ήταν **5,7** δισ. € με **19%** αύξηση στις Γενικές Ασφάλειες, **10%** στις Ασφάλειες Υγείας και **0,5%** στις Ασφάλειες Ζωής.

Από αριστερά, ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Μίνος Μωυσής, ο Πρόεδρος του Ομίλου κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, ο Γενικός Διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών κ. Κώστας Μπερτσιάς και ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κ. Κυριάκος Αποστολίδης.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Κέρδη από την Εθνική Ασφαλιστική

Τα καθαρά κέρδη προ φόρων της Εθνικής Ασφαλιστικής στη χρήση του 2003 ανήλθαν σε 17.250,39 χιλ., έναντι 3.278,22 χιλ. το 2002, σημειώνοντας αύξηση κατά 426,20%.
Τα ως άνω κέρδη της χρήσης κρίνονται ιδιαίτερα ικανοποιητικά καθόσον προήλθαν τόσο από το συνδυασμό της αύξησης των εσόδων από ασφαλιστικές εργασίες, όσο και από τη συγκράτηση των λειτουργικών εξόδων και τη βελτίωση των συνθηκών που επικράτησαν στο χρηματιστήριο.
Ειδικότερα:
α) Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και δικαιώματα συμβολαίων κατά κατηγορία έχουν ως εξής:
(ποσά σε χιλιάδες ευρώ)

	2003	Ποσοστιαία σύνθεση %	2002	Ποσοστιαία σύνθεση %	Μεταβολή %
Αστική ευθ. αυτοκινήτων	210.448,90	34,40	21.663,60	36,10	(2,00)
Λοιποί κλάδοι	**171.632,70**	**28,10**	**160.219,70**	**26,90**	**7,10**
Σύνολο γενικών ασφαλίσεων	382.081,60	62,50	374.883,30	63,00	1,90
Κλάδοι Ζωής	**229.076,60**	**37,50**	**219.882,20**	**37,00**	**4,20**
Σύνολο	**611.158,20**	**100,00**	**594.765,50**	**100,00**	**2,80**

Με βάση τα ανωτέρω η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων και δικαιωμάτων συμβολαίων παρουσίασε αύξηση 2,80% το 2003 και ανήλθε σε 611.158,20 χιλ., έναντι 594.765,50 χιλ. το 2002.
Το μέρισμα που αποφάσισε η Γενική Συνέλευση των Μετόχων για διανομή ανέρχεται σε 0,15 λεπτά ανά μετοχή.
Από την αναπροσαρμογή της αξίας των κτιρίων και των εδαφικών εκτάσεων της εταιρίας, που έγινε σύμφωνα με τις διατάξεις του Ν. 3229/2004, προέκυψε υπεραξία μετά την αφαίρεση του αναλογούντος φόρου ποσού 102.252,003,09 η οποία μεταφέρθηκε στα Ίδια Κεφάλαια της εταιρίας για κεφαλαιοποίηση.
Η Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων της εταιρίας αποφάσισε την κεφαλαιοποίηση της παραπάνω υπεραξίας ως εξής:
α) Αλλαγή της ονομαστικής αξίας της μετοχής από 2 σε 2,50 .
β) Διανομή δωρεάν 5 νέων μετοχών για κάθε (10) δέκα παλαιές και
γ) Το εναπομείναν υπόλοιπο θα παραμείνει σε λογ/σμό αποθεματικού στα Ίδια Κεφάλαια.
Την 31-12-2003 τα Ίδια Κεφάλαια της εταιρίας μαζί με την υπεραξία των ακινήτων ανέρχονται σε 271.719.268,09 και οι ασφαλιστικές (τεχνικές) προβλέψεις σε 1.262.119.104,97.
Το περιθώριο φερεγγυότητας της εταιρίας την 31-12-2003 καλύπτεται, περίπου 3, (τρεις) φορές από τα Ίδια Κεφάλαια.

alico

Ο κ. Α. Βασιλείου Executive Vice President της ALICO

Την θέση του Executive Vice President της ALICO για όλον τον κόσμο κατέχει πλέον ο κ. Ανδρέας Βασιλείου. Σε σχετική ανακοίνωση προς το προσωπικό της Εταιρίας, ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και C.E.O. της ALICO κ. R. Kendall Nottingham αναφέρει τα εξής:
"Βρίσκομαι στην πολύ ευχάριστη θέση να ανακοινώσω ότι η πιο πρόσφατη συνάντηση του Διοικητικού Συμβουλίου της ALICO αναβάθμισε τον κ. Ανδρέα Βασιλείου στην θέση του Executive Vice President. Όπως είναι γνωστό σε όλους σας, ο Ανδρέας είναι παραπάνω από άξιος για την αναγνώριση αυτή, η οποία πηγάζει από τη σημαντική συμβολή του στην επιτυχία και στην ανάπτυξη της ALICO κατά τη διάρκεια της αφοσιωμένης υπηρεσίας του των τελευταίων 25 ετών".
Αξίζει να σημειωθεί ότι ο κ. Α. Βασιλείου είναι επίσης Πρόεδρος και C.E.O. της Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life, η οποία σήμερα περιλαμβάνει την Ελλάδα, την Κύπρο, την Ουγγαρία, την Πολωνία, την Τσεχία, την Σλοβακία, την Ρουμανία, την Βουλγαρία, την Ρωσία και την Ουκρανία. Ακόμη, ο κ. Α. Βασιλείου κατέχει την θέση του Προέδρου Μέσης Ανατολής, Αφρικής και Νότιας Ασίας της ALICO.

Allianz

Σημαντική αύξηση κερδών για τον Ομιλο Allianz

Ο Όμιλος Allianz Ελλάδος κατέγραψε, για το 2003, προ φόρων κέρδη της τάξεως των 6 εκατομμυρίων ευρώ. Οι δύο κύριες δραστηριότητες του Ομίλου – Ασφάλειες και Διαχείριση Κεφαλαίων επέδειξαν ικανοποιητική ανάπτυξη. Τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα ανήλθαν σε 155 εκατομμύρια ευρώ έναντι 144 εκατομμυρίων ευρώ το 2002 (αύξηση 8%), ενώ τα υπό διαχείριση κεφάλαια της Allianz Dresdner ΑΕΔΑΚ & ΕΠΕΥ αυξήθηκαν σε 413 εκατομμύρια έναντι 370 το 2002 (αύξηση 11,4%).
Συγχρόνως, ολοκληρώνοντας με επιτυχία ένα πολυετές πρόγραμμα αύξησης της παραγωγικότητας ο Όμιλος κατέγραψε μείωση των συνολικών εξόδων κατά 11,1% σε σχέση με το 2002.
Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα και τη συνολική πορεία του Ομίλου κατά το 2003 ο Διευθύνων Σύμβουλος της Allianz κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου επεσήμανε πόσο σημαντικό είναι το γεγονός ότι τα αποτελέσματα αυτά επετεύχθησαν τηρώντας τα υψηλά standards αποθεματοποίησης, που όπως ενδεικτικά ανέφερε στον κλάδο αυτοκινήτου είναι της τάξεως του 280% και συνολικά στον κλάδο των Γενικών Ασφαλίσεων ξεπερνά το 165%.
Αναφερόμενος στις προοπτικές του Ομίλου για το 2004, ο κ. Σαρρηγεωργίου δήλωσε ότι «για την Allianz πρωτεύοντα ρόλο παίζει η ποιοτική ανάπτυξη με συνέχεια και συνέπεια, η διαρκής ευαισθησία σε ζητήματα κόστους, η σωστή αποθεματοποίηση, όλες δηλαδή οι αναγκαίες συνθήκες, που εξασφαλίζουν την ευρωστία ενός ασφαλιστικού και χρηματοοικονομικού Ομίλου. Μόνον κατ' αυτόν τον τρόπο θα είμαστε σε θέση να εκπληρώσουμε τον πρωταρχικό μας στόχο που είναι η ολοκληρωμένη κάλυψη των αναγκών του πελάτη μας, με άριστα σχεδιασμένα προϊόντα, αξιοπιστία και φερεγγυότητα».

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

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Έτος αλλαγών το 2003

Έτος μεγάλων διαρθρωτικών αλλαγών ήταν για την **Αγροτική Ασφαλιστική** το 2003. Μεταξύ αυτών περιλαμβάνονται: η ολοκλήρωση των διαδικασιών συγχώνευσης της Αγροτικής Ζωής με την Αγροτική Ασφαλιστική και η υλοποίηση του προγράμματος εθελουσίας εξόδου στο οποίο μετείχαν 150 εργαζόμενοι, δηλαδή ποσοστό άνω του 20% του εργατικού δυναμικού της εταιρίας.

Οι στρατηγικού χαρακτήρα κινήσεις της διοίκησης της εταιρίας, σε συνδυασμό με την αύξηση των τεχνικών και μαθηματικών αποθεμάτων, την παράλληλη αύξηση των καταβαλλομένων αποζημιώσεων και τη μείωση των γενικών εξόδων, αποδεικνύουν την αξιοπιστία και την ευέλικτη και αποτελεσματική λειτουργία της **Αγροτικής Ασφαλιστικής.**

Στον ισολογισμό του 2003 αποτυπώνονται τα αποτελέσματα της γενικότερης πολιτικής, καθώς και του προγράμματος αναδιάρθρωσης, που ακολούθησε η εταιρία σε συνεργασία και με την συναίνεση των εργαζομένων: Αύξηση όλων των δεικτών των παραγωγικών δραστηριοτήτων, αύξηση των εσόδων επενδύσεων, με αρνητικό όμως οικονομικό αποτέλεσμα, ποσού ύψους 16.841.676.69 εκ. ευρώ, λόγω της υλοποίησης του προγράμματος αναδιάρθρωσης, τα θετικά αποτελέσματα του οποίου θα αποτυπωθούν στον ισολογισμό του 2004.

Σύμφωνα με τον ισολογισμό του 2003, η Αγροτική Ασφαλιστική πέτυχε:

Αύξηση της παραγωγής κατά 14,3%, έναντι της παραγωγής του 2002. Η αύξηση στην παραγωγή των γενικών ασφαλίσεων ανήλθε σε 4,3 ποσοστιαίες μονάδες και στην παραγωγή των ασφαλίσεων ζωής και υγείας σε 29,4 ποσοστιαίες μονάδες. Για 6η συνεχή χρονιά αύξηση μεριδίου αγοράς.

Σε απόλυτα μεγέθη τα συνολικά ασφάλιστρα - γενικών και υγείας - ανήλθαν στο ποσό των 201.952.590 ευρώ, έναντι 176.938.165 ευρώ το 2002. Ειδικότερα, τα ασφάλιστρα των γενικών ασφαλίσεων ανήλθαν στα 111.029.990 ευρώ, έναντι 106.487.668 ευρώ και των ασφαλειών ζωής και υγείας στο ποσό των 90.922.600 ευρώ έναντι των 70.497.480 ευρώ το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι.

Τα αποθέματα Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων ενισχύθηκαν από 162,3% σε 183,4% των καθαρών ασφαλίστρων. Παράλληλα το loss ratio της Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτων μειώθηκε κατά 7,7 ποσοστιαίες μονάδες και διαμορφώθηκε στο 84,5%, των καθαρών ασφαλίστρων πλέον του δικαιώματος συμβολαίου.

Το συνολικό loss ratio διαμορφώθηκε σε 65,2% των καθαρών ασφαλίστρων ή 52,3% των καθαρών ασφαλίστρων πλέον του δικαιώματος συμβολαίου, δηλαδή μειώθηκε κατά 9,6 ποσοστιαίες μονάδες σε σχέση με το 2002.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής **Δημήτριος Βιδάλης,** δήλωσε ότι το 2003 η εταιρία πέτυχε να ελαχιστοποιήσει τις αρνητικές συνέπειες της κρίσιμης, για τις ασφαλιστικές εργασίες, τριετίας 2000-2003 και να δημιουργήσει την υποδομή και τις προϋποθέσεις για ένα κερδοφόρο 2004.

ALICO AIG Life
Περιφερειακό Συνέδριο Β. Ελλάδος

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στις αρχές Ιανουαρίου το Περιφερειακό Συνέδριο Βορείου και Κεντρικής Ελλάδος της ALICO AIG Life στο ξενοδοχείο Μακεδονία Palace στη Θεσσαλονίκη. Στο Συνέδριο πήραν μέρος ο Πρόεδρος Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life κ. Α. Βασιλείου, ο Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδος κ. Σ. Ταγκόπουλος και ο κ. Σ. Στυλιανίδης, Δ/ντής Πωλήσεων Β. Ελλάδος, επικεφαλής στελεχών της Εταιρίας. Παραβρέθηκε ακόμη ολόκληρο το Παραγωγικό δυναμικό της ALICO AIG Life από τις περιοχές της Κεντρικής και Βόρειας Ελλάδας, το οποίο και συμμετείχε ενεργά στις εργασίες του Συνεδρίου.Με την έναρξη του Συνεδρίου, ο κ. Σ. Στυλιανίδης έκανε έναν απολογισμό της πορείας των εργασιών της Εταιρίας στη Βόρειο Ελλάδα κατά το 2003 και ακολούθως αναφέρθηκε στις βασικές παραμέτρους που σχετίζονται με τον προγραμματισμό και τις προτεραιότητες για τη χρονιά που ξεκίνησε. Ακολούθησαν παρουσιάσεις σχετικές με θέματα που αφορούσαν στους τομείς των Αμοιβαίων Κεφαλαίων και των Ομαδικών Ασφαλίσεων, από τους κ.κ. Σ. Ναζλή, Marketing Executive Αμοιβαίων Κεφαλαίων Βορ.Ελλάδος και Σ. Μαρασλή, Marketing Executive, αντίστοιχα.

Ο κ. Α. Βασιλείου

Η κα Ε. Διαμαντή

Ο κ. Σ. Μαρασλής

Ο κ. Σ. Ναζλής

Ο κ. Σ. Ταγκόπουλος

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχε η ομιλία της κας Ε. Διαμαντή από το Εκπαιδευτικό Κέντρο Β. Ελλάδος, η οποία αναφέρθηκε στη σημασία που έχει το να θέτει στόχους ένας ασφαλιστικός σύμβουλος, αλλά και στους τρόπους με τους οποίους μπορεί να τους επιτύχει. Ακολούθησε συζήτηση panel με συντονιστή τον κ. Β. Παπαδόπουλο, Διευθυντή Ανάπτυξης Βορ. Ελλάδος και με τη συμμετοχή επιτυχημένων ασφαλιστικών συμβούλων της Εταιρίας από την Β. Ελλάδα.

Ξεχωριστή βαρύτητα είχαν οι ομιλίες του κου Σ. Ταγκόπουλου και του κ. Α. Βασιλείου, οι οποίοι αναφέρθηκαν στην πολύ καλή πορεία της ALICO AIG Life κατά τη διάρκεια της περασμένης χρονιάς, ενώ παράλληλα έδωσαν την εικόνα που επικρατεί σήμερα στην ασφαλιστική αγορά.

Leo Burnett

Η ασφάλεια του εμβρύου στην κοιλιά της μητέρας... Αυτό το πρότυπο έχουμε στο μυαλό μας στην καθημερινή μας προσπάθεια να σας παρέχουμε αυτό που σας αξίζει: Σεβασμό, ειλικρινές ενδιαφέρον και ποιότητα ώστε να καλύψουμε άριστα κάθε ανάγκη σας για ασφάλεια.

Η μόνη ασφάλεια
που μπορεί να συγκριθεί μαζί μας.

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Κάνουμε
την ασφάλεια
ποιότητα ζωής!

Στη λεωφόρο της ανάπτυξης η «Εγνατία» Ασφαλιστική

Ο ιδιοκτήτης και Δ/νων Σύμβουλος της εταιρείας κ. Λευτέρης Γονής με τη σύζυγό του, υποδέχτηκαν φίλους και συνεργάτες σε μια ξεχωριστή βραδιά, διότι η Εγνατία δεξιώθηκε για πρώτη φορά τις νέες εταιρείες του ομίλου την «Έγνα Αναπτύξεις Ακινήτων Α.Ε.» και την «Egna United Courier A.E.». Η εκδήλωση ξεκίνησε με την κοπή της πίτας, και την ανταλλαγή θερμών ευχών προς τους παρευρισκόμενους για την άκρως δημιουργική κι επιτυχημένη πορεία της «Εγνατία» τη χρονιά που πέρασε, ενώ η τυχερή της βραδιάς (Γεωργία Δημοπούλου) εξαργύρωσε το φλουρί, με ένα ταξίδι τεσσάρων ημερών για δύο άτομα στο Παρίσι.
Ακολούθησαν οι βραβεύσεις των ανθρώπων που στήριξαν την Εγνατία από το ξεκίνημά της και με όπλα τις γνώσεις και την επιμονή συνέβαλαν στην άνοδο της εταιρείας. Κατά τη διάρκεια της ομιλίας του ο κ. Λευτέρης Γονής ευχαρίστησε από καρδιάς όλους τους ανθρώπους του, που με το δικό τους τρόπο ο καθένας ξεχωριστά κάνουν καθημερινά πράξη το «λόγω τιμής» που δεν αποτελεί απλά ένα σλόγκαν της εταιρείας, αλλά τρόπο ζωής.
Είδηση της βραδιάς αποτέλεσε η ανακοίνωση της ένταξης της ασφαλιστικής εταιρείας «Le Monde» στο εύρος της «Εγνατία», μπαίνοντας πλέον δυναμικά και στον κλάδο Ζωής.
Στη συνέχεια, ο Γιάννης Πάριος με τον Πασχάλη Τερζή, ανέλαβαν τη σκυτάλη της διασκέδασης απογειώνοντας το κέφι των 600 περίπου παρευρισκομένων μέχρι πρωϊας.

1

2

3

1. Κος Δημήτρης Έξαρχος (Σύμβουλος Διοίκησης «Εγνατία»), Κος Γιάννης Σγουρός (Νομάρχης Αθηνών) Κα Σγουρού (σύζυγος) • 2. Κος Πάνος Παναγιωτόπουλος (Υπουργός Εργασίας), Κος Λευτέρης Γονής (Διευθύνων Σύμβουλος «Εγνατία») • 3. Κος Δημ. Κουτσόγιωργας (Υποψ. Βουλευτής ΠΑΣΟΚ β' Αθηνών), Κος Γιάννης Σγουρός (Νομάρχης Αθηνών), Ελένη Ανουσάκη (Υποψ. Βουλευτής ΠΑΣΟΚ Α' Αθηνών)

4

5

6

4. Κος Βασίλης Κουρέτας (Αντιπρόεδρος «Εγνατία»), Κος Τάσος Ζανάκης (Μέτοχος «Εγνατία»), Κα Χαρά Μαραγκάκη (Βοηθός Δ/νωντος Συμβούλου), Κος Δημήτρης Ζαχαριάδης (Αναπληρωτής Δ/νων Σύμβουλος «Εγνατία»), Κος Λευτέρης Γονής (Δ/νων Σύμβουλος «Εγνατία») • 5. Κος Τάσος Ζανάκης (Μέτοχος «Εγνατία»), Κα Χαρά Μαραγκάκη (Βοηθός Δ/νοντος Συμβούλου), Κος Δημήτρης Ζαχαριάδης (Αναπληρωτής Δ/νων Σύμβουλος «Εγνατία»), Κος Αθαν. Ξαρχάς (Πρόεδρος «Εγνατία»), Κος Λευτερης Γονής (Δ/νων Σύμβουλος «Εγνατία»), Κος Γιώργος Αδραχτάς (Πρόεδρος «Le Mond») • 6. Κος Αθαν. Ξαρχάς (Πρόεδρος «Εγνατία»), Κος Λευτέρης Γονής (Δ/νων Σύμβουλος «Εγνατία»), Κος Γιώργος Αδραχτάς (Πρόεδρος «Le Mond»)

7

8

9

7. Κος Δημ. Κουτσόγιωργας (Υποψ. Βουλευτής ΠΑΣΟΚ β' Αθηνών), Κος Λευτέρης Γονής (Διευθύνων Σύμβουλος «Εγνατία») • 8. Κος Λευτέρης Γονής (Διευθύνων Σύμβουλος «Εγνατία»), Κα Γεωργία Δημοπούλου (υπάλληλος της «Εγνατία» που κέρδισε το φλουρί) • 9. Κος Γιάννης Πάριος, Κος Πασχάλης Τερζής

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 εξυπηρέτησεως 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

GENERAL UNION

Όμιλος General Union: Εγκαίνια και κοπή πίτας στη Β. Ελλάδα

Με επιτυχία και σε ιδιαίτερα χαρμόσυνη ατμόσφαιρα πραγματοποιήθηκε τον Ιανουάριο μια ξεχωριστή εκδήλωση για την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας του ομίλου General Union στο ξενοδοχείο Mediterranian Palace στη συμπρωτεύουσα.
Με την ευκαιρία των εγκαινίων των ιδιόκτητων, κεντρικών γραφείων του ομίλου στη Θεσσαλονίκη, η διοίκηση αποφάσισε να διοργανώσει ειδική εκδήλωση και κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας για τα διοικητικά στελέχη και τους συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων της Βορείου Ελλάδος, θέλοντας και έτσι να δείξει ότι αναγνωρίζει και εκτιμά το σημαντικότατο έργο που επιτελούν.
Έτσι, μετά από μια σεμνή τελετή εγκαινίων στα γραφεία της General Union –στην Μοναστηρίου 93 [A]– όπου παρευρέθηκαν μόνο στελέχη του ομίλου, ακολούθησε εκδήλωση, αφιερωμένη στους συνεργάτες στη Β. Ελλάδα, η οποία έγινε στο γνωστό ξενοδοχείο Mediterranian Palace.
Κι όπως ήταν αναμενόμενο, όλοι οι αντιπρόσωποι ανταποκρίθηκαν άμεσα και ένθερμα στο κάλεσμα και συμμετείχαν με ενθουσιασμό σ' αυτήν την όμορφη εκδήλωση.
Την εκδήλωση τίμησαν και οι κ.κ. Νικόλαος Παπαηλιού, Διευθύνων Σύμβουλος, Φωτεινή Λουκοπούλου, Αντιπρόεδρος, Μιχαήλ Τσακαλιάς, Διευθυντής Πωλήσεων, Ιωάννης Κουταλιανός, Τεχνικός Διευθυντής, Βασίλειος Βλάχος, Υπεύθυνος Έκδοσης συμβολαίων κλάδου αυτοκινήτου, Παναγιώτης Κίκαλος, Διευθυντής, Σταυρούλα Μωτσίου, Νομικός Σύμβουλος και άλλα στελέχη του ομίλου.
Στον χαιρετισμό του ο Διευθύνων Σύμβουλος της General Union κ. Νικόλαος Παπαηλιού αναφέρθηκε μεταξύ άλλων και στην εντυπωσιακή πορεία ανάπτυξης που ο όμιλος ακολουθεί τα τελευταία χρόνια.
Χαιρετισμούς απηύθυναν μεταξύ άλλων οι κ.κ. Μ. Τσακαλιάς, Διευθυντής Πωλήσεων και Π. Κίκαλος, Διευθυντής του υποκαταστήματος του ομίλου στη Θεσσαλονίκη, οι οποίοι αναφέρθηκαν στα οικονομικά αποτελέσματα και στους κυριότερους στόχους του ομίλου για τη νέα χρονιά.
Μετά το τέλος των ομιλιών ξεκίνησε η διαδικασία κοπής της πρωτοχρονιάτικης πίτας μέσα σε κλίμα χαράς και αισιοδοξίας.

Ο κ. Νικόλαος Παπαηλιού, Διευθύνων Σύμβουλος της General Union ενώ απευθύνει χαιρετισμό στους παρευρισκομένους. Δίπλα του στέκονται οι κ.κ. Μ. Τσακαλιάς, Διευθυντής Πωλήσεων και Π. Κίκαλος, Διευθυντής του υποκαταστήματος του Ομίλου στη Θεσσαλονίκη.

Ο κ. Αχιλλέας Πούτας, παραλαμβάνει το τυχερό φλουρί της πίτας του Ομίλου, που είναι ένα χρυσό πεντόλιρο.

Ο κ. Ν. Παπαηλιού, Διευθύνων Σύμβουλος της General Union, ενώ κόβει την πρωτοχρονιάτικη πίτα.

Συνεργάτες του ομίλου στη Β. Ελλάδα ενώ παρακολουθούν με ενδιαφέρον την ομιλία του κ. Ν. Παπαηλιού.

Και το 2003 σε εντυπωσιακή πορεία ανόδου

Από χρονιά σε χρονιά τα αποτελέσματα των εταιριών του ομίλου General Union γίνονται ολοένα και πιο εντυπωσιακά.
Ιδιαίτερα τα τελευταία δέκα χρόνια και ειδικότερα τη χρονιά που μας πέρασε, παρά τις αντίξοες συνθήκες που επικρατούν στην αγορά, ο όμιλος συνέχισε την αξιόλογη πορεία ανόδου του, αποφεύγοντας τις πολλές τυμπανοκρουσίες και επιλέγοντας πάντα να μιλά με έργα...
Έτσι, τα τελευταία χρόνια ο όμιλος ενισχύει συνεχώς τη δύναμή του στον κλάδο αυτοκινήτου, ενώ παράλληλα επεκτείνει δυναμικά τη δραστηριότητά του και σ' όλους τους άλλους κλάδους ζημιών – και στον κλάδο των εγγυήσεων - προσφέροντας ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προϊόντα και ιδιαίτερα ενδιαφέρουσες προτάσεις, επιτυγχάνοντας έτσι οικονομικά αποτελέσματα που εντυπωσιάζουν.
Πιο συγκεκριμένα, η παραγωγή Καθαρών Ασφαλίστρων και Δικαιωμάτων το 2003 ανήλθε στο ποσό των €75.610.787,51 παρουσιάζοντας αύξηση 34,80% σε σχέση με το 2002, που είχε φτάσει στα €56.091.094,51. Αύξηση της τάξης του 35,08% σημείωσαν το 2003 σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά και τα Μικτά Ασφάλιστρα των εταιριών του ομίλου τα οποία ανήλθαν στο ποσό των €86.965.826,35 σε αντίθεση με πέρυσι που έφτασαν στα €64.380.915,84.

INTERAMERICAN

2η Παιδιατρική Ημερίδα από την Ευρωκλινική Παίδων

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε και η 2η Παιδιατρική Ημερίδα που διοργάνωσε η Ευρωκλινική Παίδων, με θέμα: «Παιδιατρική: Προβλήματα και λύσεις», το Σάββατο 28 Φεβρουαρίου, στο Πολεμικό Μουσείο. Καταξιωμένοι επιστήμονες από το χώρο της Παιδιατρικής παρουσίασαν εισηγήσεις.
Στην ημερίδα, που ήταν ανοικτή για τους ενδιαφερόμενους γονείς, συμμετείχαν παιδίατροι, νοσηλευτές και ειδικοί από τον χώρο της παιδιατρικής. Η 2η Παιδιατρική Ημερίδα της Ευρωκλινικής Παίδων, παράλληλα με άλλες ενημερωτικές εκδηλώσεις στην Αθήνα και την περιφέρεια, αποβλέπει στην ενημέρωση όχι μόνο των γονέων, αλλά και ειδικών του χώρου της υγείας για τις νέες εξελίξεις στο χώρο της παιδιατρικής.

Με χαρά λάβαμε από τον κ. Φώτη Πουλή, σπουδαστής τμήματος Χρηματοοικονομικής και Ασφαλιστής του Α.Τ.Ε.Ι. Κρήτης πληροφορίες για το τμήμα του. Όπως λέει «το ακαδημαϊκό έτος 2003-2004 στο Ανώτατο Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Κρήτης λειτούργησε για πρώτη φορά στο παράρτημά του στον Άγιο Νικόλαο, το Τμήμα Χρηματοοικονομικής και Ασφαλιστικής.

Αυτή τη στιγμή υπάρχουν περίπου 160 σπουδαστές μέσω των Πανελλήνιων εξετάσεων και οι καθηγητές με την προϊσταμένη του τμήματος - προς τιμήν τους - βλέπουν την προοπτική της Ασφαλιστικής βιομηχανίας και προσπαθούν να δημιουργήσουν στο τμήμα ένα φυτώριο ικανών στελεχών και αυριανών καλών συναδέλφων.»

Κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας

Η καθιερωμένη από την Ένωση Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος κοπή της Πρωτοχρονιάτικης πίτας έγινε και φέτος στις 25 Φεβρουαρίου στον πολυχώρο ΑΘΗΝΑΪΣ.

Η εκδήλωση ξεκίνησε με το καλωσόρισμα του Προέδρου κ. Αλέξανδρου Ραφαηλίδη και μετέφερε τις ευχές ολόκληρου του Δ.Σ. για ένα Ευτυχισμένο και Δημιουργικό 2004.

Ο κ. Ραφαηλίδης έκανε μια σύντομη αναφορά στα προβλήματα που απασχόλησαν την Ένωση αλλά και τον ασφαλιστικό κλάδο γενικότερα.

Έφερε στο προσκήνιο τις αγωνίες όλων των επαγγελματιών του χώρου.

Μίλησε για την ανάγκη εξυγίανσης της ασφαλιστικής αγοράς αλλά και για την δημιουργία της νέας Εποπτικής Αρχής, εξέφρασε την έντονη δυσαρέσκεια ολόκληρης της επαγγελματικής τάξης μας , για τη μη συμμετοχή εκπροσώπου των διαμεσολαβούντων στη διοίκησή της.

Επίσης αναφέρθηκε στις δυσκολίες που εμφανίζονται κατά την προσαρμογή της Οδηγίας της Ε.Ε. στο εθνικό μας δίκαιο. Ιδιαίτερα για το ασφαλιστήριο επαγγελματικής αστικής ευθύνης, όπου η Ένωση μελετά τις συνθήκες που επικρατούν σε ευρωπαϊκό επίπεδο αλλά και κάνει ενέργειες για να εξασφαλίσει στα μέλη της ένα ασφαλιστήριο με κοινούς όρου & καλύτερο ασφάλιστρο.

ING

Optima, από την ING

Ανταποκρινόμενη στις ανάγκες της ελληνικής αγοράς για σύγχρονα προϊόντα που συνδυάζουν ασφάλιση και επένδυση, η ING σχεδίασε το Optima, ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα που απευθύνεται σε όσους ενδιαφέρονται για τη βέλτιστη απόδοση των αποταμιεύσεών τους σε κάθε στάδιο της ζωής τους.

Πιο συγκεκριμένα το Optima καλύπτει όλο τον κύκλο ζωής προσφέροντας ευελιξία και σιγουριά και τουλάχιστον 90% επένδυση από τον πρώτο κιόλας χρόνο.

«Η ING διαθέτει παγκόσμια τεχνογνωσία και εμπειρία, ώστε να προσφέρει στην ελληνική αγορά ανταγωνιστικά και σύγχρονα προγράμματα ασφάλισης και επένδυσης που χαρακτηρίζονται από διαφάνεια, ευελιξία και σιγουριά. Το Optima αποτελεί το πρώτο μιας σειράς προϊόντων που ανακοινώνει και διαθέτει η ING στο πλαίσιο της ενδυνάμωσης του χαρτοφυλακίου των υπηρεσιών της και ενίσχυσης της αναπτυξιακής δυναμικής της στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά.» δήλωσε η κυρία Σοφία Ρατσιάτου, Γενική Διευθύντρια Πωλήσεων της ING Ελλάδας. Το Optima είναι άμεσα διαθέσιμο μέσω του δικτύου συνεργατών της ING.

alico AIG Life

Κορυφαίες οι αποδόσεις του ΠΥΜΑ

Ιδιαίτερα υψηλές είναι για άλλη μια χρονιά οι αποδόσεις του Προϊόντος Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων (Π.Υ.Μ.Α.) που πέτυχε η ALICO AIG Life κατά το 2003, γεγονός που υπογραμμίζει κατά τον καλύτερο τρόπο όχι μόνον την επιτυχημένη διαχείριση, αλλά και την συνέπεια και την υπευθυνότητα της Εταιρίας απέναντι στους εκατοντάδες χιλιάδες ασφαλισμένους της.

Πιο συγκεκριμένα, κατά το 2003 η απόδοση για τα παλαιά ατομικά Συνταξιοδοτικά Συμβόλαια ανήλθε στο 5%, ενώ για όλα τα υπόλοιπα Ατομικά Συμβόλαια με συμμετοχή στο Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων ανήλθε στο 4,63%..

INTERNATIONAL LIFE

Βελτίωση του δείκτη διατήρησης Πελατών

Σημαντική βελτίωση στο δείκτη διατήρησης πελατών και διατηρησιμότητας συμβολαίων παρουσίασε η International Life το 2003.

Συγκεκριμένα το 2003 πραγματοποιήθηκε βελτίωση του δείκτη κατά 3 ποσοστιαίες μονάδες στον ήδη ικανοποιητικό δείκτη που διατηρεί ο όμιλος International Life.

Η περαιτέρω βελτίωση του ήδη καλού δείκτη που διατηρεί η International Life είναι αρκετά σημαντική διότι αυτός ο δείκτης αποτελεί μια έμπρακτη απόδειξη για την ποιότητα των εργασιών, την πληρότητα των ασφαλιστικών προγραμμάτων καθώς και του πολύ υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης που παρέχει η International Life στους πελάτες της.

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

INTERNATIONAL LIFE
Εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής

INTERNATIONAL HELLAS
Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων

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

Praxis INTERNATIONAL
Εταιρία Χρηματιστηριακών & Επενδυτικών Υπηρεσιών

INTERNATIONAL ONLINE
Εταιρία Εφαρμογών Πληροφορικής

INTERNATIONAL FINANCE
Εταιρία Συμβούλων

COSMOS INTERNATIONAL life
Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής (Κύπρος)

INTERNATIONAL HOLDING
Εταιρία Συμμετοχών

Ένας κόσμος ασφάλειας προνομίων και εξέλιξης

INTERNATIONAL LIFE

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

NATIONAL COMMUNICATION

Στην INTERAMERICAN η VIVODI TELECOM

Ένα σύγχρονο και ολοκληρωμένο πρόγραμμα Ομαδικής Ασφάλισης προσέφερε στο ανθρώπινο δυναμικό της η επιχείρηση Vivodi Telecom, σε συνεργασία με την INTERAMERICAN. Με αυτή την ενέργεια η διοίκηση της εταιρίας εκφράζει με τον καλύτερο τρόπο την αναγνώρισή της προς το προσωπικό για την μεγάλη προσφορά του στην ανάπτυξη της επιχείρησης.

... και ο Δήμος Θέρμης

Μια αξιέπαινη πρωτοβουλία ανέλαβε ο Δήμος Θέρμης για την ασφάλιση των μαθητών των Σχολείων της περιοχής του στην INTERAMERICAN. Συγκεκριμένα, ανανέωσε και επεξέτεινε την Ομαδική Ασφάλιση των μαθητών του Δήμου και στα σχολεία της δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, παρέχοντάς τους ασφαλιστική κάλυψη για μόνιμη και μερική ανικανότητα συνεπεία ατυχήματος, έξοδα ατυχήματος (εντός και εκτός νοσοκομείου) και έξοδα θεραπείας ξαφνικής ασθένειας.

... και η ΤΗΛΕΔΑΝΟΣ Α.Ε.

Η ΤΗΛΕΔΑΝΟΣ Α.Ε., που δραστηριοποιείται στο χώρο τηλεπικοινωνιακών εφαρμογών, σε συνεργασία με την INTERAMERICAN, προχώρησε σε σημαντική βελτίωση των παροχών του προγράμματος Ομαδικής Ασφάλισης.
Το συμβόλαιο αυτό καλύπτει τους εργαζόμενους καθ' όλο το 24ωρο, με παροχές ασφάλειας Ζωής, μόνιμης και μερικής ανικανότητας ατυχήματος, απώλειας εισοδήματος, νοσοκομειακής και εξωνοσοκομειακής περίθαλψης καθώς και κάλυψη προληπτικού ελέγχου υγείας (Check up) στην ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ Αθηνών.

Στην φωτογραφία διακρίνονται από αριστερά οι κ.κ. Φ. Μαγουλάς, Διευθυντής καταστήματος της INTERAMERICAN, Γ. Μαγουλάς, Διευθύνων Σύμβουλος της ΤΗΛΕΔΑΝΟΣ Α.Ε. και Α. Δημητρίου, Προϊστάμενος Πωλήσεων της Διεύθυνσης Ομαδικών Ασφαλίσεων της INTERAMERICAN.

Οι βραβεύσεις των κορυφαίων

Οι καθιερωμένες βραβεύσεις των κορυφαίων Ασφαλιστών της κάθε εταιρίας που διοργανώνονται στο πλαίσιο του πολυσυνεδρίου του Money Show 2003 πραγματοποιήθηκαν φέτος στο Ξενοδοχείο Metroplitan στις 23/11/2003. Τις βραβεύσεις παρακολούθησαν πάνω από 500 ασφαλιστές και στελέχη της αγοράς και, όπως κάθε χρόνο, οι Διευθυντές των εταιριών βράβευσαν και συνεχάρησαν τους κορυφαίους των εταιριών του ανταγωνισμού.
Το κεντρικό μήνυμα του Forum των βραβεύσεων ήταν ότι ο ασφαλιστικός σύμβουλος που προσφέρει πρόσθετη αξία στον πελάτη του δεν μπορεί να απειληθεί ανταγωνιστικά από κανένα άλλο εναλλακτικό δίκτυο διανομής, όπως είναι το bancassurance. Τις βραβεύσεις διοργάνωσε το περιοδικό "ΧΑ Μάρκετινγκ".

Στιγμιότυπο από τις βραβεύσεις των κορυφαίων Ασφαλιστών της χώρας που πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του Money Show 2003.
Στη φωτο το πάνελ των Διευθυντών Πωλήσεων, κ.κ. Γιάννης Δασκαλόπουλος της Εγνατίας, Νίκος Δελένδας της Allianz, Δημήτρης Μπάτρης, Εμπορικός Διευθυντής της Allianz, Νίκος Βαμβουκάκης της International Life, Α. Γιαννούσης της Αστής, Λίζα Βαρδακάρη, Διευθύντρια Μάρκετινγκ της Αστής και Γ. Παλαιολόγος της Commercial Value.

Δ/νση ΜΠΟΚΑ ΒΑΣΙΛΗ

Στον ομφαλό της Γης στους Δελφούς

Η Δ/νση του κ. Βασίλη Μπόκα πραγματοποίησε εκδήλωση στις 7/2/2004 για την κοπή της πίτας στους Δελφούς την οποία συνδύασε με τη βράβευση των κορυφαίων συνεργατών της, τόσο για να αναγνωριστεί η επιτυχία τους, όσο και για να αποτελέσουν πρότυπο και παράδειγμα για τους συναδέλφους τους.

Η Δ/νση του κ. Βασίλη Μπόκα κατέκτησε την 1η θέση για το 2003 για παραγωγή επί αιτήσεων περιοδικών καταβολών που ανέρχεται σε 585.385 ευρώ και σε εισπράξεις 430.000 ευρώ. Η Δ/νση του Μπόκα Βασίλη εκτός από το κεντρικό υποκατάστημα της Αθήνας δραστηριοποιείται και στο Αγρίνιο, στον Πύργο και τη Λαμία.
Στην εκδήλωση παρόντες σύσσωμη η διοίκηση της εταιρίας μας ο κ. Τ.Δ. Παλαιολόγος Γενικός Δ/ντής της εταιρίας μας, ο κ . Κ.Δ. Πούλος Δ/ντής Ανάπτυξης Πωλήσεων, ο κ. Αδαμόπουλος Βασίλειος Αναπληρωτής Γενικός Δ/ντης & Δ/ντης Οικονομικών, ο κ. Σικαλιάς Ηλίας Executive Branch Manager, ο κ. Τούλας Χρήστος Προϊστάμενος Εκπαίδευσης, Εξυπηρέτησης Δικτύου και Πελατών, καθώς και άλλοι πελάτες και φίλοι από τον επιχειρηματικό, πολιτικό και κοινωνικό χώρο.
Ο κ. Μπόκας ανέφερε στο λόγο του μεταξύ των άλλων πως το τοπίο έχει αρχίσει να ξεκαθαρίζει για το επάγγελμα του ασφαλιστικού χρηματοοικονομικού συμβούλου και πως όλα τα επιτεύγματα ήταν αποτέλεσμα συλλογικής προσπάθειας.

Εξετάσεις Διαμεσολαβούντων

Τα στατιστικά στοιχεία των εξετάσεων διαμεσολαβούντων του Νοεμβρίου 2003 που είχε την καλοσύνη να συγκεντρώσει και να επεξεργαστεί ο Καθηγητής του Πανεπιστημίου Πειραιά κ. Παναγιώτης Παπαϊωάννου, Πρόεδρος της Τεχνικής Επιτροπής Εκπαίδευσης και Εξετάσεων Διαμεσολαβούντων, ανακοίνωσε η ΠΟΑΠ.

Από μεγάλη Ασφαλιστική εταιρία,
ζητείται
έμπειρος υπάλληλος για το τμήμα εκδόσεων του κλάδου αυτοκινήτων, με άριστες γνώσεις ηλεκτρονικών υπολογιστών.
Πληροφορίες:
κα Αλεξάνδρα Αντούλα,
τηλ.: 2107454110.

INTERAMERICAN

Το χρυσό φλουρί στην Ευρωκλινική Αθηνών

Παρουσία του Προέδρου της INTERAMERICAN Δημήτρη Κοντομηνά, το ιατρικό, νοσηλευτικό και διοικητικό προσωπικό της Ευρωκλινικής Αθηνών έκοψε την πρωτοχρονιάτικη πίτα.
Η Διευθύνουσα Σύμβουλος της MEDICOM Πόλλυ Ζησοπούλου, μιλώντας για το 2003 είπε οτι «ήταν μια πολύ καλή χρονιά για την Κλινική μας που είχε κερδοφορία για δεύτερη συνεχόμενη χρονιά. Το γεγονός αυτό δεν είναι συγκυριακό, ούτε φυσικά ήλθε τυχαία, αλλά ήταν αποτέλεσμα σκληρής δουλειάς. Και αποκτά μεγαλύτερη αξία διότι επετεύχθη σε μια πολύ δύσκολη οικονομική συγκυρία με πολλές εταιρείες του χώρου να εμφανίζουν σημαντικές ζημιές.»
Ειδικότερα, η Ευρωκλινική Αθηνών είχε αύξηση τζίρου κατά 5% σε σχέση με το 2002 και τα κέρδη, προ φόρων, ανήλθαν στα 4,500,000 ευρώ.

Α Γ Γ Ε Λ Ι Α
Η εκδοτική "Δίστρατο" ζητά, για το εμπορικό της τμήμα, δύο στελέχη δημοσίων σχέσεων, με άνεση λόγου και παράστασης, παρέχοντας άμεση αμοιβή ανάλογη των προσόντων, άριστη υποδομή επικερδούς δημιουργικής εργασίας και προοπτική εξαιρετικής εξέλιξης.
Βιογραφικά:
Φιλελλήνων 3 & Όθωνος, 105 57
Αθήνα, fax: 210 3257074,
e-mail: espirou@otenet.gr

ALICO AIG Life

Τα νέα μέλη του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της ALICO AIG Life στην Ελλάδα

Ανακοινώθηκαν πρόσφατα τα ονόματα των νέων μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών (Κ.Ε.Α.) της ALICO AIG Life για το 2004 με βάση τα παραγωγικά αποτελέσματα της περασμένης χρονιάς.
Σε μήνυμά του προς τα νέα μέλη, ο κ. Γ. Μάνδηλας, Βοηθός Περιφερειακός Αντιπρόεδρος Marketing, αναφέρει μεταξύ άλλων τα εξής : "Η μακροχρόνια παράδοση του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της ALICO AIG Life, τα μέλη του οποίου χαρακτηρίζονται από το υψηλότερο επίπεδο επαγγελματισμού της αγοράς, επιβάλλει σε όλα τα μέλη του αυξημένες ευθύνες άψογης επαγγελματικής συμπεριφοράς σε όλα τα επίπεδα, ποσοτικά και ποιοτικά, σε ένα περιβάλλον όπου η ανάγκη για ασφάλεια συνεχώς αυξάνεται για όλους τους συνανθρώπους μας, ανεξάρτητα από την οικονομική και την κοινωνική τους κατάσταση.
Υπενθυμίζεται και πάλι ότι η ενεργός συμμετοχή και η οργανωμένη προσπάθεια των μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών προς την κατεύθυνση και την ενθάρρυνση συναδέλφων τους, στα Υποκαταστήματα που αυτοί ανήκουν, για αντίστοιχες επιτυχίες, πρέπει να αποτελεί υποχρέωση και είναι απαραίτητη αλλά και χρήσιμη για την επιτυχία των ομάδων και των Υποκαταστημάτων τους.
Όλοι οι συμμετέχοντες στις δραστηριότητες του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών θα πρέπει να εντείνουμε τις προσπάθειες μας, έτσι η συμβολή του ΚΕΑ να γίνει ακόμα πιο ουσιαστική σε όφελος των ασφαλισμένων, όλων των ασφαλιστικών συμβούλων της Εταιρίας αλλά και ολόκληρης της αγοράς.
Αξίζουν συγχαρητήρια σε όλα τα μέλη του Κύκλου, παλαιά και νέα, και στους Διευθυντές τους που συνέβαλαν στην επιτυχημένη τους προσπάθεια".

ΜΕΛΗ Κ.Ε.Α. 2004

ΑΡΙΣΤΕΙΟ: ΚΑΣΤΡΙΝΑΚΗΣ Δ., ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ ΧΡΥΣ., ΠΑΠΑΔΟΜΑΝΩΛΑΚΗΣ Π., ΣΑΡΑΚΗΝΟΥ Β., ΣΟΥΣΗΣ Ζ., ΣΤΑΘΟΠΟΥΛΟΣ Π., ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ Ι., ΤΟΥΛΟΥΜΤΖΙΔΗΣ ΣΤ., ΤΣΕΤΣΟΣ Δ., ΤΣΟΥΚΑΛΑΣ ΣΤΑΘΑΚΗΣ Δ., ΦΥΡΟΓΕΝΗΣ ΣΤ.
ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΜΕΝΑ ΜΕΛΗ: ΘΕΟΔΩΡΙΔΗ Θ., ΜΑΡΚΟΥΙΖΟΣ Κ., ΜΑΤΑΚΟΣ Δ., ΤΖΕΛΕΠΗ ΦΛ.
ΠΛΗΡΗ ΜΕΛΗ: ΚΟΡΟΛΗΣ Γ., ΜΙΧΑΗΛ Κ., ΝΕΣΤΩΡ ΣΤ., ΠΑΤΣΙΟΣ Ν., ΠΙΠΕΡΗΣ Ν., ΣΤΑΜΑΤΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΕΛ., ΤΡΙΒΥΖΑ Μ.
ΠΡΟΣΚΕΚΛΗΜΜΕΝΑ ΜΕΛΗ: ΑΒΕΝΤΙΣΙΑΝ Τ., ΑΝΑΓΝΩΣΤΟΠΟΥΛΟΣ Σ., ΑΝΔΡΕΟΓΛΟΥ Ν., ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ Ι., ΑΣΗΜΑΚΟΠΟΥΛΟΥ Π., ΔΕΛΑΡΟΚΑ Κ., ΕΓΓΛΕΖΑΚΗ ΕΛ., ΚΑΡΑΤΖΑΣ ΧΡ., ΚΑΤΡΑΝΤΣΙΩΤΗΣ Μ., ΚΟΡΟΛΗ Μ., ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ Μ., ΜΙΧΟΥ Ο., ΜΠΑΒΕΛΗΣ Δ., ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΟΛ., ΠΑΠΑΒΑΣΙΛΗΣ ΑΠ., ΠΑΡΑΣΧΗΣ ΕΜΜ., ΣΑΡΑΝΤΗ ΑΡ., ΤΖΑΛΙΓΟΠΟΥΛΟΣ Δ., ΤΣΙΟΥΒΑΣ ΑΛΚ., ΤΣΟΥΜΠΟΣ Μ., ΧΑΜΠΑΚΗΣ Μ., ΧΑΤΖΗΜΑΝΩΛΗΣ ΕΜΜ., ΧΑΤΖΗΣΤΕΦΑΝΟΥ Κ., ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΥ Α.

Ημερίδα Μ. Παπαδοπούλου

Στα πλαίσια μιας εξαιρετικά επιτυχημένης Ημερίδας στο DIVANI CARAVEL, πραγματοποιήθηκε εφέτος η 19η κοπή πίτας του Υποκ/τος της κ. Μαρίας Παπαδοπούλου της INTERAMERICAN στις 31 Ιανουαρίου 2004.
Η κυρία Παπαδοπούλου μαζί με τους συνεργάτες και στελέχη του γραφείου της υποδέχτηκε πελάτες, φίλους και στελέχη των κεντρικών γραφείων του Ομίλου μεταξύ των οποίων οι κ.κ. Μάρκος Φραγκουλόπουλος, Γιάννης Νκολάου, Μανώλης Κούτης, Πέτρος Αλευρίδης και Γιάννης Καντώρος.
Επίσης στην Ημερίδα παρευρέθησαν και διακεκριμένοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι του Ομίλου όπως οι κ.κ. Μιχάλης Λεβέντης και Χρήστος Παπάζογλου οι οποίοι μίλησαν για την σημαντική προσφορά του Ασφαλιστικού Συμβούλου και την ποιοτική εξυπηρέτηση των πελατών.
Επίσης στην Ημερίδα αναφέρθηκαν σε θέματα ποιοτικής αναβάθμισης της εργασίας τους οι συνεργάτες του υποκαταστήματος κ. Λία Δάγγα και κ. Χρόνης Χρονόπουλος.
Η κ. Παπαδοπούλου εκτός των άλλων τόνισε τη σπουδαιότητα την οποία έχει το CROSSELING στην παροχή σωστών υπηρεσιών προς τον πελάτη. Παρότρυνε δε τους συνεργάτες της για το 2004 να προσφέρουν λύσεις σε όσες περισσότερες ανάγκες πελατών τους μπορούν.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Ο Δ. Κωλέττης στην Allianz

Ο Όμιλος Allianz, αποδίδοντας πάντοτε ιδιαίτερη σημασία στη στελέχωσή του με το καλύτερο ανθρώπινο δυναμικό συμπεριέλαβε στα στελέχη του τον κ. Δημήτρη Κωλέττη.

Ο κ. Κωλέττης είναι, από την 1η Μαρτίου 2004, ο νέος Διευθυντής Εκπαίδευσης και Marketing Ζωής της Allianz. Έχει σπουδάσει στις ΗΠΑ Business Management και Οικονομικά όπου και ολοκλήρωσε τις σπουδές του με την απόκτηση μεταπτυχιακού διπλώματος στη Διοίκηση Επιχειρήσεων (MBA).

Ξεκίνησε την καριέρα του ως στέλεχος πολυεθνικών εταιριών, στην αρχή στο εξωτερικό και στη συνέχεια στην Ελλάδα. Από το 1993 και μέχρι προσφάτως ο κ. Κωλέττης εργάστηκε στην Interamerican. Υπήρξε επίσης επί σειρά ετών επικεφαλής της διεύθυνσης Financial Planning της ίδιας εταιρίας.

Η **NovaBank** για μία ακόμη φορά πρωτοπορεί και δίνει τη δυνατότητα σε όλους μας να ταξιδέψουμε τον Ιούνιο για το **Ευρωπαϊκό Πρωτάθλημα Ποδοσφαίρου στην Πορτογαλία.**
Με το πρόγραμμα συμμετοχής **"Goal for all", 100 τυχεροί** θα έχουν τη μοναδική ευκαιρία να βρεθούν **στο πλευρό της Εθνικής μας Ομάδας** και να παρακολουθήσουν από κοντά **τη μεγαλύτερη Ευρωπαϊκή γιορτή ποδοσφαίρου.**

EFG

Υψηλότατες αποδόσεις για τους ασφαλισμένους της

Για τέταρτη συνεχή χρονιά η EFG Ασφαλιστική Ζωής πέτυχε υψηλότατες αποδόσεις του προϊόντος Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων (Π.Υ.Μ.Α.). Συγκεκριμένα, για το 2003, η απόδοση ανήλθε σε ποσοστό 5,18% για όλα τα Συνταξιοδοτικά και Ατομικά Συμβόλαια με συμμετοχή στο Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων.
Η αποτελεσματική επενδυτική πολιτική που εφαρμόζει η EFG Ασφαλιστική Ζωής η οποία συνίσταται σε τοποθετήσεις σε μακροχρόνιους τίτλους σταθερού εισοδήματος, παράλληλα με τη συνεχή άσκηση ευέλικτων στρατηγικών για την αντιστάθμιση του χρηματοοικονομικού κινδύνου, έχει σαν αποτέλεσμα τη συνεχή επίτευξη από το 2000, υψηλότατων αποδόσεων.

40 εκ. ευρώ
Η παραγωγή του Rich Club

Ολοκληρώθηκαν με επιτυχία οι εργασίες της συνάντησης Επιθεωρητών & Δ/ντών Rich Club που πραγματοποιήθηκε στην Αθήνα, στην κατάμεστη συνεδριακή αίθουσα κεντρικού ξενοδοχείου.
Ο πρόεδρος, πραγματοποίησε συνομιλίες με το διευθύνοντα σύμβουλο της Ωμέγα τράπεζας κ. Δημ. Κατσούλη, και της Ωμέγα Ασφαλιστικής κ. Τίτου Ριτσάτου, παρουσία και λοιπών στελεχών του ομίλου. Αντικείμενο των επαφών τους ήταν η διευρυμένη προώθηση των τραπεζικών προϊόντων τους από το Rich Club.
Ακολούθησαν οι εισηγήσεις του κ. Κατσούλη και στελεχών της Τράπεζας και στη συνέχεια επικυρώθηκε και από τις δυο πλευρές το ξεκίνημα της συνεργασίας τους.
Σε δεύτερο επίπεδο ο πρόεδρος του Rich Club, κ. Βασίλης Λιάγκας προσκάλεσε τους επικεφαλής του στελεχιακού δυναμικού του δικτύου σε έναν εφ' όλης της ύλης διάλογο για την πορεία του δικτύου, τα παραγωγικά δεδομένα κάθε επιθεώρησης, τις φετινές τους επιδιώξεις, την προοπτική νέων συνεργασιών και επέκτασης σε νέα πεδία της αγοράς.
Έκανε μια απολογιστική ενημέρωση για το 2003 και όπως τόνισε κάθε προσδοκία ξεπεράστηκε, αφού η αύξηση συγκριτικά με το 2002 έφθασε το 100%, κλείνοντας παραγωγικά στα 40 εκ. .
Στα θέματα ημερήσιας διάταξης ήταν η στοχοθεσία του 2004 και η σωστή κατανομή της παραγωγής στις συνεργαζόμενες εταιρίες. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην αξιοποίηση νέων ζωνών της αγοράς, όπως τα δίκτυα εναλλακτικής σταθερής τηλεφωνίας, όπου το Rich Club αναπτύσσεται δυναμικά.

Με το κλείσιμο της συνάντησης, ακολούθησε μέσα σε κλίμα ευφορίας δεξίωση των συνεργατών με αφορμή και την κοπή της πίτας του Rich Club, και με προσκεκλημένους τον πρόεδρο της le Monde κ. Γιώργο Αδρακτά, τον πρόεδρο της Αιγαίον κ. Νίκο Βελλιάδη, τους διευθύνοντες συμβούλους της D. Universa κ.κ. Κάρολο Σαΐα και Tomas BrinKmann, το διευθύνοντα σύμβουλο της Αγροτικής κ. Δημ. Βιδάλη, το διευθύνοντα σύμβουλο της WEB κ. Δημ. Θανασά, της Extra κ. Άρη Μπουσουλόπουλο, το γενικό δ/ντή της Netfon κ. Άγγελο Ασπρίδη, τους δ/ντές πωλήσεων της Allianz κ.κ. Κώστα Βερτόπουλο και Μιχάλη Σωτηράκο, το γενικό δ/ντή της εφημερίδας Κέρδος κ. Βασίλη Βαλαμβάνο, τον εκδότη Ευάγγ. Σπύρου του "ΝΑΙ" κ.ά.
Ήταν μια υπέροχη εκδήλωση με παρούσες όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες που αδιακρίτως τιμούν όλες τις εκδηλώσεις του δικτύου, αποδεικνύοντας για μια ακόμη φορά πόσο υπολογίζουν και επενδύουν στην ισχύ του Rich Club.

Η Εθνική Ασφαλιστική πραγματοποίησε, στις 26 Ιανουαρίου, στο "HYATT REGENCY" Θεσσαλονίκης, συγκέντρωση τόσο για το Διοικητικό προσωπικό της Θεσσαλονίκης, όσο και για το Παραγωγικό Δίκτυο της Βορείου Ελλάδος.
Σε πρωινή εκδήλωση ο Γενικός Διευθυντής κ. Κωνσταντίνος Φιλίππου, οι Αναπληρωτές Γενικοί Διευθυντές κ.κ. Κυριάκος Παραβάντης, Λάμπρος Τζόλδος και τα Διευθυντικά Στελέχη της Εταιρίας, μιλώντας στους Προϊσταμένους των Υποκαταστημάτων της Περιφερειακής Υποδιεύθυνσης Μακεδονίας-Θράκης, αναφέρθηκαν σε θέματα ανάπτυξης της Εταιρίας.
Το πρόγραμμα των εκδηλώσεων ολοκληρώθηκε με την κοπή της πρωτοχρονιάτικης πίτας και την παράθεση γεύματος σε όλους τους συμμετέχοντες στις εκδηλώσεις.

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

Νέα αναβαθμισμένα καθήκοντα στελεχών της ALICO AIG Life

Ο κ. Νίκος Δασκαλάκης

Στο πλαίσιο της συνεχούς ανάπτυξης των εργασιών της ALICO AIG Life και με στόχο τη συνέχιση της επιτυχημένης πορείας της με ακόμη ταχύτερους ρυθμούς, τρία διακεκριμένα στελέχη της ALICO AIG Life Ελλάδος, με πολυετή προσφορά στην Εταιρία, αναλαμβάνουν νέα αναβαθμισμένα καθήκοντα.

Πιο συγκεκριμένα, ο κ. Νίκος Δασκαλάκης ανέλαβε νέα καθήκοντα σε επίπεδο Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life, ως Agency Director – Eastern Europe and New Operations. Ο κ. Δασκαλάκης είναι κάτοχος Business Administration Diploma, LSFT και FLMI. Η συνεργασία του με την ALICO AIG Life Ελλάδος ξεκίνησε το 1984 και μέχρι σήμερα κατείχε τη θέση του Διευθυντή Υποκαταστημάτων Νοτίου Ελλάδος.

Παράλληλα, τη θέση του Agency Director Ελλάδος αναλαμβάνει ο κ. Θεόδωρος Μπάρδης, ο οποίος μέχρι σήμερα κατείχε τη θέση του Διευθυντή Προώθησης Αμοιβαίων Κεφαλαίων μέσω του δικτύου Υποκαταστημάτων της ALICO AIG Life. Ο κ. Μπάρδης, ο οποίος συνεργάζεται με την Εταιρία τα τελευταία 12 χρόνια, έχει πραγματοποιήσει ακαδημαϊκές σπουδές στο management και είναι κάτοχος MBA (Master of Business Administration).

Τέλος, ο κ. Στέλιος Στυλιανίδης αναλαμβάνει τη Διεύθυνση Πωλήσεων Βορείου Ελλάδος. Από τη νέα του θέση ο κ. Σ. Στυλιανίδης θα υποστηρίζει επίσης την ανάπτυξη πωλήσεων της ALICO AIG ΑΕΔΑΚ στον ίδιο χώρο. Ο κ. Σ. Στυλιανίδης είναι κάτοχος Master of Law και εργάζεται στην ALICO AIG Life από το 1985.

Ο κ. Θεόδωρος Μπάρδης

Ο κ. Στέλιος Στυλιανίδης

Νέος Επιθεωρητής Πωλήσεων Πρακτορειακών Δικτύων Ζωής της Generali, ο κ. Γαβριήλ Κατσάνος

GENERALI LIFE
Ανώνυμος Έταιρία Ασφαλίσεων Ζωής

Ο Γαβριήλ Κατσάνος, ο νέος Επιθεωρητής Πωλήσεων Πρακτορειακών Δικτύων Ζωής της Generali, ανέλαβε καθήκοντα στις 8 Μαρτίου 2004 με στόχο την ανάπτυξη των πωλήσεων των ανεξάρτητων δικτύων Ζωής, μέσα στα πλαίσια της εταιρικής στρατηγικής και της φιλοσοφίας του Ομίλου Generali.

Ο Γαβριήλ Κατσάνος, ξεκίνησε την επαγγελματική του καριέρα το 1979 στην General Accident Fire & Life Assurance Co. Plc., συνέχισε στην CIGNA Ελλάς και από το 1996 εργάστηκε στην Universal Life Ελλάς, ως Προϊστάμενος Ανάπτυξης Πωλήσεων Ατομικών Ζωής, μέχρι πρόσφατα που ήρθε να ενισχύσει τη δύναμη πωλήσεων της Generali.

Με πλούσια εμπειρία στον ασφαλιστικό χώρο και στην προώθηση των πωλήσεων, είναι βέβαιο ότι ο Γαβριήλ Κατσάνος θα συνεχίσει την εποικοδομητική συνεργασία με τα πρακτορειακά δίκτυα πωλήσεων και θα συμβάλλει δυναμικά στην υλοποίηση του σχεδίου δράσης και την περαιτέρω ανάπτυξη της Generali.

Δραστήριος και επικοινωνιακός, ο Γαβριήλ Κατσάνος, κέρδισε από την πρώτη στιγμή την συμπάθεια των ανθρώπων της Generali.

■ Έντονη ήταν η παρουσία Ασφαλιστικού & Χρηματοοικονομικού Ομίλου Εταιριών International Life στη διοργάνωση ΗΜΕΡΕΣ ΚΑΡΙΕΡΑΣ που πραγματοποιήθηκε στη Θεσ/νίκη πρόσφατα στις εγκαταστάσεις του Οργανισμού Λιμένος Θεσ/νίκης.

Στην εκδήλωση αυτή παραβρέθηκαν οι Agency Managers, κ. Μ. Μιχαηλίδης, Α. Κωστακιάδης, ο Διευθυντής Πωλήσεων κ. Λ. Τριανταφύλλου καθώς και ο Διευθυντής Marketing & Εκπαίδευσης κ. Μ. Χειράκης.

Στις «ΗΜΕΡΕΣ ΚΑΡΙΕΡΑΣ» που έγιναν για πρώτη φορά στη Θεσ/νίκη, συμμετείχε ένας σημαντικός αριθμός από τις μεγαλύτερες και γρηγορότερα αναπτυσσόμενες εταιρίες και ομίλους της Ελληνικής Αγοράς.

■ Στην ανάπτυξη 4 υποκαταστημάτων σε Αθήνα Πάτρα και Κέρκυρα προχώρησε η Aspis Real Estate στο πρώτο 6μηνο λειτουργίας της.

Στο διάστημα αυτό σχεδίασε πρότυπα συστήματα, με τα οποία εκπαίδευσε τους πρώτους 40 εξειδικευμένους συμβούλους ακίνητης περιουσίας που στελεχώνουν τα γραφεία της. Μάλιστα στο πρώτο 2μηνο του 2004 πραγματοποίησε 35 συναλλαγές ακινήτων αξίας 5 εκατ. ευρώ, ξεπερνώντας και τους πιο φιλόδοξους σχεδιασμούς.

Όπως υπογραμμίζει ο Διευθύνων Σύμβουλος της Aspis Real Estate κ. Μίλτος Επιθυμιάδης, η εταιρεία είναι σε θέση να προσφέρει εξειδικευμένες υπηρεσίες σχετικά με την χρηματοδότηση και ασφάλιση ακινήτων, μέσα από τις θυγατρικές δραστηριότητες του Ομίλου ΑΣΠΙΣ.

Ταυτόχρονα η Aspis Real Estate έχει ήδη υπογράψει συμφωνίες franchise με 2 επιχειρηματίες σε Αθήνα και Θεσσαλονίκη.

■ Πραγματοποιήθηκε στις 25/2/04 η κοπή της Πρωτοχρονιάτικης πίτας της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών ΝΔ Ελλάδας, σε κεντρικό Ξενοδοχείο της Πάτρας.

Παρευρέθηκαν πολλοί επίσημοι, Διευθυντές πολλών Ασφαλιστικών Εταιριών και όλα τα μέλη της Ένωσης με τους συνεργάτες των Γραφείων τους.

Η ατμόσφαιρα ήταν πολύ ευχάριστη και μήνυμα αισιοδοξίας ήταν η γεύση που άφησε η ομιλία του προέδρου κου Κονταξή, καθώς τονίσθηκε με έμφαση η ανάγκη ενημέρωσης του πολίτη ώστε όταν θέλει να ασφαλίσει τα πολυτιμότερα στοιχεία της ζωής του όπως η υγεία του, η περιουσία του και οτιδήποτε άλλο, ο δρόμος που πρέπει να ακολουθήσει είναι ένας: Να απευθύνεται στους ειδικούς, στους επαγγελματίες ασφαλιστές και μόνο σε αυτούς, ώστε να είναι σίγουρος.

Ακολούθησε η κοπή της πίτας όπου το φλουρί που αντιστοιχούσε σε μια χρυσή λίρα έτυχε σε έναν συνεργάτη που μαζί με τη λίρα δέχθηκε και τις ευχές όλων των παρευρισκομένων.

Με τη Δύναμη
και την υποστήριξη
ενός μεγάλου
και σύγχρονου Ομίλου,
μπορείτε να Δημιουργήσετε
και να Εξασφαλίσετε
το δικό σας
ιδανικό μοντέλο
ανάπτυξης.

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
GENERAL UNION

ΚΛΑΔΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ
Αυτοκινήτων
Πυρός
Προσωπικών Ατυχημάτων
Μεταφορών
Εγγυήσεων
Γενικής Αστικής Ευθύνης
Αστικής Ευθύνης Σκαφών Θαλάσσης
Λοιπών Ζημιών σε Πράγματα
Νομικής Προστασίας
Οδικής Βοήθειας

Απόλυτη Εξασφάλιση!

ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΥ 51 - 53 & ΔΕΡΒΕΝΑΚΙΩΝ - ΠΕΙΡΑΙΑΣ 185 45, τηλ.: 210.4063.333
ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΟΥ 93Α - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ 54 627, τηλ.: 2310.566.225 - 7
e-mail: info@general-union-group.gr www.general-union-group.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ GENERAL UNION • ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ GENERAL TRUST • insurance brokers s.a. GENERAL UNION I.B. • REAL ESTATE Co.

Εγνατία ...λόγω τιμής και... επιδόσεων

Επιβλητική ήταν η παρουσία της Εγνατία Ασφαλιστικής Α.Ε. στην 2η Έκθεση Μοτοσυκλέτας, στηρίζοντας ως αποκλειστικός χορηγός την διοργάνωση αυτή. Μάλιστα, θέλοντας να ανταποδώσει στους επισκέπτες το ενδιαφέρον το οποίο επέδειξαν αλλά και να συνδράμει στην ανάπτυξη του τομέα της μοτοσυκλέτας, κλήρωσε και την κορυφαία μοτοσυκλέτα υπερεπιδόσεων YAMAHA YZF-R1, αξίας 12.800 ευρώ. Τα δώρα και οι εκπλήξεις πάντως, δεν σταμάτησαν εκεί, αφού ο υπερτυχερός αποχώρησε και με ένα κράνος, αλλά και με υποχρεωτική χορήγηση δωρεάν προγράμματος μαθημάτων των σχολών "California Superbike School" και "0-300 Riding School". Στο μεγαλοπρεπές περίπτερο της Εγνατία Ασφαλιστικής οι πολυάριθμοι επισκέπτες μπορούσαν, εκτός από το να θαυμάσουν το πανέμορφο "superbike", να ενημερωθούν για τα ασφαλιστικά προγράμματα της εταιρείας, για τις δραστηριότητές τις αλλά και να αντιληφθούν το λόγο για τον οποίο η Εγνατία Ασφαλιστική έχει κερδίσει ήδη την εμπιστοσύνη 300.000 πελατών.

Με Οδική Βοήθεια της INTERAMERICAN οι αναβάτες της HONDA

Ένα σημαντικό προνόμιο οδικής βοήθειας παρέχει ο Όμιλος ΣΑΡΑΚΑΚΗ σε όσους αγοράζουν από τώρα και στο εξής μοτοσυκλέτα HONDA, μετά την υπογραφή σχετικής συμφωνίας μεταξύ της INTERAMERICAN Οδική Προστασία και της «ΓΕΝΙΚΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ Α.Ε.», μέλους του Ομίλου.
Με την υπογραφή του συμβολαίου αυτού, που καλύπτει με πρόγραμμα Οδικής Βοήθειας τους αγοραστές, διευρύνεται ακόμη περισσότερο η συνεργασία των Ομίλων INTERAMERICAN και ΑΦΟΙ ΣΑΡΑΚΑΚΗ.

ΑΓΓΕΛΙΑ

Πωλείται προνομιούχο οικόπεδο στη Σκιάθο

Πληροφορίες στο περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»,
Τηλ. : 210 3229394, e-mail: esprirou@otenet.gr

ING

ING Ελλάδας: Άνοδος παραγωγής ασφαλίστρων κατά το 2003

Σημαντική αύξηση της τάξης του 27,6% σημείωσαν τα ασφάλιστρα όλων των κλάδων, με εξαίρεση τον κλάδο Ζωής που παρουσίασε σταθεροποιητικές τάσεις κατά το 2003.
Βασικές κινητήριες δυνάμεις για την αύξηση αυτή ήταν τα ασφάλιστρα στον κλάδο Πυρός, ο οποίος σημείωσε αύξηση της τάξης του 29%, ο κλάδος Αυτοκινήτου, με άνοδο 25% και οι διάφορες ασφάλειες με ποσοστό αύξησης που έφτασε το 37,4%.
Η εξαιρετική αυτή επίδοση αποτελεί συνέχεια των αντίστοιχων αποτελεσμάτων που κάθε χρόνο επιτυγχάνει το ING Group, τόσο σε ποσοτικό, όσο και σε ποιοτικό επίπεδο.
«Για εμάς στην ING Ελλάδας η εμπιστοσύνη και η αξιοπιστία αποτελούν βασικές προτεραιότητες τις οποίες επιδιώκουμε μέσα από μια πελατοκεντρική πολιτική συνεχούς και σταθερής ανάπτυξης. Η πολιτική μας αυτή και οι επιχειρηματικές μας επιλογές στοχεύουν στη διασφάλιση της οικονομικής ευρωστίας της Εταιρείας μας, η οποία συμβάλλει στην αποτελεσματική προστασία των συμφερόντων των ασφαλισμένων μας. Απόδειξη της παραπάνω στρατηγικής είναι η ενδυνάμωση των πέραν των προβλεπόμενων από την ελληνική νομοθεσία μαθηματικών αποθεμάτων κατά € 3.5 εκατομμύρια το 2003, φτάνοντας στο συνολικό επίπεδο των € 29.5 εκατομμυρίων» δήλωσε ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς, Γενικός Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών του ING Ελλάδας.
Συνολικά, τα ασφάλιστρα του κλάδου Ζωής παρουσίασαν αύξηση σχεδόν μισής ποσοστιαίας μονάδας, παράλληλα με τη σημαντική ενδυνάμωση που σημείωσε ο κλάδος Υγείας (Νοσοκομειακά προϊόντα), σημειώνοντας αύξηση ασφαλίστρων της τάξης του 9% σε σύγκριση με την περσινή χρονιά.
Πτωτικές ήταν οι τάσεις που παρατηρήθηκαν στα ασφάλιστρα των προϊόντων Unit Linked, τα οποία μειώθηκαν κατά 14.6% σε σύγκριση με το 2002. Η μείωση αυτή σχετίζεται άμεσα με τις επιπτώσεις της δυσμενούς χρηματοοικονομικής συγκυρίας και του γενικότερου οικονομικού περιβάλλοντος. Παράλληλη ήταν η πορεία για τα ασφάλιστρα των παραδοσιακών ασφαλίσεων Ζωής, τα οποία υποχώρησαν μόλις κατά 3%.
Θα πρέπει να σημειωθεί ότι το χαρτοφυλάκιο των Ομαδικών Ασφαλίσεων μεταφέρθηκε στις 30/9/2003 στην ING Πειραιώς, ενισχύοντας έτσι την παραγωγή ασφαλίστρων της.
Επισημαίνεται ότι οι εταιρείες Ζωής και Γενικών Ασφαλειών διατηρούν ισχυρή κεφαλαιακή επάρκεια, με συνολικό ποσό ιδίων κεφαλαίων πολλαπλάσιο του απαιτούμενου από τη σχετική νομοθεσία κεφαλαίου για κάλυψη της φερεγγυότητας των ασφαλιστικών εταιριών. Συγκεκριμένα, τα ίδια Κεφάλαια της ING Ζωής υπερκαλύπτουν κατά 3 φορές το αναγκαίο περιθώριο φερεγγυότητας και τα Ίδια Κεφάλαια των Γενικών ασφαλειών το υπερκαλύπτουν κατά 5 φορές.

Δημάκης
συλλεκτικός οίνος

Στη Γη των Λοκρών πολλοί επέλεξαν να ριζώσουν τα αμπέλια τους γιατί η παράδοση είναι μεγάλη, το έδαφος εύφορο, η κορυφαία ποιότητα του κρασιού βεβαιότητα. Η επιλογή η δικιά μας δεν έγινε με γνώμονα μια επιχειρηματική απόφαση αλλά τις δικιές μας ρίζες.
Ο αμπελώνας μας βρίσκεται 120 χιλιόμετρα βόρεια της Αθήνας λίγο έξω από το Μαρτίνο Λοκρίδος, στην περιοχή Μοναχού. Σε έδαφος αργιλώδες και σε ιδανικό υψόμετρο 450 μέτρων το όνειρο άρχισε πριν από έξι χρόνια να γίνεται πραγματικότητα.

Σε έκταση 150 στρεμμάτων εφαρμόζονται τεχνικές βιολογικής καλλιέργειας προκειμένου να μας δωθεί η πρώτη ύλη για την παραγωγή οίνου στα πρότυπα της ΔΗΩ (Οργανισμός Ελέγχου και Πιστοποίησης Βιολογικών Προϊόντων).
Κύριο μέλημά μας είναι το προϊόν να αντικατοπτρίζει το σεβασμό που έχουμε για τον πελάτη και την ανάγκη μας για υψηλή ποιότητα.

Δημάκης συλλεκτικός οίνος

Τακτική Γενική Συνέλευση ΕΑΕΕ

Τι ζητούν οι ασφαλιστές

Ο κ. Γ. Κώτσαλος

Η Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος πραγματοποιήθηκε στις 19/2/2004 στην Αίγλη Ζαππείου. Κατά τη διάρκεια των εργασιών της συνέλευσης ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ κ. Γ. Κώτσαλος σημείωσε ότι η παραγωγή ασφαλίστρων το 2003, παρά τη γενικότερη δυσμενή διεθνή και εγχώρια οικονομική συγκυρία, παρουσίασε αύξηση της τάξης του 12%.

Όπως υπογράμμισε ο κ. Κώτσαλος η βελτιωμένη πορεία της ασφαλιστικής αγοράς το 2003 αποδίδεται στην αναδιάρθρωση των εργασιών, (δίκτυα – νέα προϊόντα κ.λπ.) και στη βελτιωμένη κίνηση της Κεφαλαιαγοράς.

Μετά τη λήξη των εργασιών της Συνέλευσης πραγματοποιήθηκε ειδική εκδήλωση με θέμα «Η Ανάπτυξη της Ιδιωτικής Ασφάλισης. Προβλήματα και Προοπτικές», παρουσία διακεκριμένων εκπροσώπων της πολιτικής, οικονομικής και κοινωνικής ζωής του τόπου, εκπροσώπων των μέσων ενημέρωσης και φορέων της Ασφαλιστικής Αγοράς.

Κατά τη σχετική ομιλία του, ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ τόνισε πως το σημαντικότερο γεγονός ήταν η ψήφιση του νόμου για τη δημιουργία της «Αρχής Εποπτείας της Ιδιωτικής Ασφάλισης». Ο κλάδος χαιρέτισε την εξέλιξη αυτή ως ιστορική και ως επιστέγασμα των μακροχρόνιων προσπαθειών της Ένωσης για τον εκσυγχρονισμό και την αναβάθμιση της εποπτείας που θεωρεί ότι αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για την υγιή ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς. Αίτημα του κλάδου είναι τώρα η αξιοκρατική και τεχνοκρατική στελέχωση της νέας εποπτικής αρχής.

Ο πρόεδρος της ΕΑΕΕ αναφέρθηκε και στα αιτήματα της ασφαλιστικής αγοράς προς την Πολιτεία αναφέροντας:

Φορολογικά κίνητρα

Η σημασία των φορολογικών κινήτρων για τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης είναι γνωστό ότι είναι πολύ μεγάλη. Παρά τη συνέχιση των προσπαθειών του κλάδου, για τη βελτίωση του φορολογικού καθεστώτος (κατάργηση Φ.Κ.Ε. και χαρτοσήμου ασφαλίστρων, αύξηση αφορολογήτων ορίων ατομικών και ομαδικών ασφαλίσεων) δεν έχουν γίνει σημαντικές αλλαγές.

Συμμετοχή της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην επαγγελματική ασφάλιση (2ος πυλώνας)

Ο νόμος 3029/02, που καθιέρωσε την επαγγελματική ασφάλιση χρειάζεται τροποποιήσεις και να συμπεριλάβει τις ασφαλιστικές εταιρίες, που διεθνώς ασκούν επαγγελματικές ασφαλίσεις καθώς έχουν μεγάλη σχετική εμπειρία και τεχνογνωσία.

Αναγνώριση της σημασίας της συνεργασίας κράτους-ιδιωτικού τομέα

Στο θέμα αυτό απαιτείται προσπάθεια από την πολιτεία που πρέπει να αναγνωρίσει το γεγονός ότι η Ιδιωτική Ασφάλιση μπορεί να δώσει λύση σε μεγάλα θέματα (Φυσικές καταστροφές, περιβάλλον, υγεία, συντάξεις κλπ).

Ουσιαστική συνεργασία και συνεχής διαβούλευση Πολιτείας – Αγοράς για τα μείζονος σημασίας θέματα.

Οι επιλογές της Πολιτείας σε μείζονος σημασίας θέματα πρέπει να είναι προϊόν συνεργασίας με την Ασφαλιστική Αγορά ώστε να είναι ρεαλιστικές και βιώσιμες.

CARGLASS®

Πρωτοπορεί στα παρμπρίζ αυτοκινήτων

Η Carglass πρωτοπορεί για άλλη μια φορά στην Ελληνική αγορά, μέσω της προσπάθειάς της για ενημέρωση των οδηγών και των ασφαλιστικών εταιριών, όσον αφορά στην ποιότητα των κρυστάλλων, τις προδιαγραφές και τα χαρακτηριστικά τους, αλλά και τη σημασία της σωστής εφαρμογής τους πάνω στο αυτοκίνητο. Πρακτική και πολιτική της Carglass παγκοσμίως είναι η χρησιμοποίηση κρυστάλλων που πληρούν τις προδιαγραφές των αυτοκινητοβιομηχανιών και που παρασκευάζονται από τα ίδια ακριβώς εργοστάσια που παράγουν για όλες ανεξαιρέτως τις αυτοκινητοβιομηχανίες. Το τρίπτυχο, καλής εφαρμογής του παρμπρίζ, γνήσιου ανταλλακτικού και σωστής ενημέρωσης είναι το τρίπτυχο στο οποίο βασίζεται η Carglass προκειμένου να εξυπηρετήσει και πάνω απ' όλα να ευχαριστήσει τους πελάτες της. Με οδηγό την ειλικρίνεια, την αξιοπιστία και του υψηλού επιπέδου υπηρεσίες με το μικρότερο δυνατό κόστος, η Carglass έχει κατακτήσει την Ευρωπαϊκή αγορά και φιλοδοξεί να καταξιωθεί και στη χώρα μας. Με υπερσύγχρονα καταστήματα στην Αττική και σύντομα σε ολόκληρη την Ελλάδα, με κινητές μονάδες που εξυπηρετούν τον πελάτη όπου και όταν χρειαστεί και με συνεργασία με τις περισσότερες και γνωστότερες ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα, η Carglass Hellas είναι ήδη η ανερχόμενη δύναμη που θα αλλάξει τα standards στην Ελληνική αγορά αντικατάστασης κρυστάλλων αυτοκινήτων.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Αγροτική Ασφαλιστική για την «Άμυνα»

Τις τελευταίες ημέρες είδαν το φως της δημοσιότητας ψευδείς και παραπλανητικές πληροφορίες σχετικά με τη σύμβαση μεταβίβασης στην **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ** του χαρτοφυλακίου της ασφαλιστικής εταιρίας ΑΜΥΝΑ.

Για την αποκατάσταση της αλήθειας από τη διοίκηση της εταιρίας επισημαίνονται μεταξύ άλλων τα εξής:

- Η διοίκηση της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κατόπιν διαπραγματεύσεων με τη διοίκηση της εταιρίας ΑΜΥΝΑ υπέγραψε **σύμβαση μεταβίβασης του χαρτοφυλακίου, ποσού ύψους 3,2 εκ. ευρώ,** της εν λόγω εταιρίας. **Δεν πρόκειται συνεπώς για αγορά ή εξαγορά εταιρίας,** δεδομένου ότι η ΑΜΥΝΑ ως εταιρία εξακολουθεί να υφίσταται.
- Στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ μεταβιβάζεται το χαρτοφυλάκιο της εν λόγω εταιρίας από **1ης Απριλίου 2004, χωρίς τις υποχρεώσεις του,** όπως ρητά αναφέρεται στη σύμβαση. Οι ασφαλιστικές και οικονομικές υποχρεώσεις, οι οποίες αφορούν στο διάστημα μέχρι την 1η Απριλίου 2004, παραμένουν στην ΑΜΥΝΑ.
- Η απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ για τη μεταβίβαση του χαρτοφυλακίου της εν λόγω εταιρίας, ήταν **ομόφωνη.**
- Από την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ **ουδέποτε κατεβλήθη οιοδήποτε τίμημα.** Κάθε χρόνο και εφόσον καταβάλλονται τα ασφάλιστρα για την παραγωγή η οποία ανανέωνεται στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, θα καταβάλλεται προμήθεια στην **πρακτορειακή** εταιρία ΑΜΥΝΑΣ Μεσίτες ασφαλίσεων ΕΠΕ, όπως συμβαίνει σε κάθε ασφαλιστική πράξη, σε όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες ανά τον κόσμο.

eyyatia INSURANCE CO S.A. ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Με ταχύτητα και ασφάλεια...

Άλλη μία πρωτιά για την Εγνατία Ασφαλιστική, τα χρώματα της οποίας έλαμψαν πάνω στο FORD Escort WRC του Λάμπρου Κύρκου. Ο τελευταίος, έχοντας "συνοδηγό" στην προσπάθειά του την ασφαλιστική εταιρεία, κατέκτησε την πρώτη θέση στην κατηγορία Α8 στην Ανάβαση Ωμπλού, γεγονός που παρακολούθησαν περίπου 5.000 θεατές. Η νίκη αυτή χαροποίησε ιδιαίτερα, όπως ήταν αναμενόμενο, τους ιθύνοντες της Εγνατία Ασφαλιστικής, που βλέπουν την προσπάθειά τους για ανάδειξη του μηχανοκίνητου αθλητισμού αλλά και της ασφαλούς οδήγησης να πρεσβεύεται με τον καλύτερο τρόπο.

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

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ετήσιο συνέδριο επιθεώρησης κ. Κων/νου Νικολετάκη

Με το σλόγκαν "ΤΟ 2004 ΕΙΝΑΙ Η ΧΡΟΝΙΑ ΜΑΣ", πραγματοποιήθηκε στις 6 & 7 Φεβρουαρίου, στο Βραχάτι Κορινθίας, στο ξενοδοχείο ΑΛΚΥΩΝ, το ετήσιο συνέδριο της επιθεώρησης του κ. Κωνσταντίνου Νικολετάκη.
Συγκεκριμένα, στο συνέδριο συμμετείχαν 70 συνεργάτες από την Πάτρα, την Αμαλιάδα, τον Πύργο, το Αίγιο, την Καλαμάτα, τη Σπάρτη, τον Πειραιά και το Αιγάλεω.
Το συνέδριο τίμησαν με την παρουσία τους, ο δ/ντής Πωλήσεων της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ, κ. Μαυρέλης Γεώργιος, ο Δ/ντής Marketing, κ. Τρυφωνόπουλος Δημήτριος με το συνεργάτη του κ. Μουζάκη, ο Δ/ντής Επενδύσεων κ. Κοκκινιάς Ιωάννης με το συνεργάτη του κ. Φροντιστή, ο κ. Φιοράντης Σίμος περιφερειακός Δ/ντής Πωλήσεων Αττικής, ο κ. Παπαχρήστου Χρήστος Περιφερειακός Δ/ντης Πελοποννήσου & Δυτ. Ελλάδας, ο κ. Σιαφαρίκας Λάμπρος Δ/ντής Ανάπτυξης Ανθρωπίνου Δυναμικού.
Στο κλείσιμο του Συνεδρίου, ο επιθεωρητής κ. Κωνσταντίνος Νικολετάκης αναφέρθηκε στους υψηλούς στόχους του 2004, και στις ευκαιρίες ανάπτυξης που έχουν δημιουργηθεί για όλα τα γραφεία σε όλες τις πόλεις. Εντυπωσιακό δε, ήταν το ξεκίνημα της νέας χρονιάς, αφού η επιθεώρηση παρουσίασε υψηλή νέα παραγωγή στον κλάδο Ζωής και Unit Linked προϊόντων, καθώς και στους Γενικούς κλάδους τον Ιανουάριο του 2004.

AVANTI

Η πρωταθλήτρια των διεθνών αγώνων ιππασίας F.E.I. 2003, Σοφία Πολυζώη ασφάλισε το άλογό της, με την AVANTI

Η ελληνίδα πρωταθλήτρια γεννημένη στην Αθήνα το 1990, άρχισε από μικρή να ασχολείται με την ιππασία. Η σκληρή προπόνηση και η αγάπη της για τα άλογα την ανέδειξαν νικήτρια παίδων με το άλογο της Degourdie de Coeur στην κατηγορία Β, στους διεθνείς αγώνες FEI 2003.

Αναγνωρίζοντας την ιδιαίτερη αξία του αλόγου της προχώρησε στην ασφάλισή του στους Loyds, μέσω της AVANTI.
Η AVANTI είναι η πρώτη εταιρία που υιοθετώντας την στρατηγική της ανοικτής αρχιτεκτονικής παρέχει τη δυνατότητα στον πελάτη να γνωρίσει, να συγκρίνει και να επιλέξει το προϊόν που ταιριάζει στις ανάγκες του ανεξάρτητα από τον οργανισμό του παράγει το προϊόν, καταναλώνοντας φυσικά τον ελάχιστο χρόνο.
Ο Οικονομικός Σύμβουλος της AVANTI που επιμελήθηκε την ενημέρωση και την εξυπηρέτησή της ήταν ο κύριος Παναγιώτης Ιωάννου.

Allianz

Η κ. Λινάρδου στη Διεύθυνση Θεσμικών Πελατών

Ο Όμιλος Allianz έχοντας ως άμεσο στόχο την ανάπτυξη των εργασιών στον τομέα των συνταξιοδοτικών και ασφαλιστικών ταμείων, δημιούργησε, στα πλαίσια της Allianz Dresdner Asset Management, τη Διεύθυνση Θεσμικών Πελατών, επικεφαλής της οποίας ετέθη, από 1η Φεβρουαρίου 2004 η κα Λιάνα Λινάρδου, έως τώρα Διευθύντρια Πωλήσεων της Allianz Dresdner Asset Management.
Η κα Λινάρδου, στέλεχος καταξιωμένο στην αγορά, διαθέτει πολυετή εμπειρία στο χώρο των επενδύσεων και των πωλήσεων.

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

Ο κ. Τάκης Αράπογλου Διοικητής της Εθνικής

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος, κατά τη συνεδρίασή του, την Παρασκευή, 19 Μαρτίου 2004, στις 14.00, στο κεντρικό κτήριο της Τράπεζας, Αιόλου 86, μετά τον θάνατο του Προέδρου του και Διοικητή Θεοδώρου Β. Καρατζά και σε αντικατάστασή του, σύμφωνα με το Καταστατικό του και τις διατάξεις του Ν. 3016/2002, εξέλεξε ομόφωνα τον κ. Τάκη (Ευστράτιο-Γεώργιο) Αράπογλου ως νέο Εκτελεστικό μέλος αυτού με θητεία μέχρι την Τακτική Γενική Συνέλευση της Τράπεζας το έτος 2005. Στη συνέχεια, το Διοικητικό Συμβούλιο εξέλεξε ομόφωνα τον κ. Τάκη Αράπογλου Πρόεδρο του Διοικητικού Συμβουλίου και Διοικητή της Τράπεζας για το υπόλοιπο της θητείας του αποβιώσαντος Διοικητή, δηλαδή μέχρι την Τακτική Γενική Συνέλευση της Τράπεζας του έτους 2005.

Αποτελέσματα 2003

Από την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος ανακοινώθηκαν τα αποτελέσματα του 2003.
Τα καθαρά κέρδη του Ομίλου, μετά από φόρους και δικαιώματα μειοψηφίας, διαμορφώθηκαν σε €360.3 εκατ., αυξημένα κατά 69% σε σχέση με το 2002. Τα προ φόρων κέρδη σημείωσαν αύξηση 49% και ανήλθαν σε €521.0 εκατ. Στο ιστορικό υψηλό των €374 εκατ. διαμορφώνεται το προ φόρων οργανικό αποτέλεσμα του Ομίλου, σημειώνοντας αύξηση κατά 51%. Το επίπεδο αυτό της οργανικής κερδοφορίας του 2003 υπογραμμίζει την επιτυχία του Ομίλου στην επίτευξη των στρατηγικών στόχων του και αποτελεί σταθερή βάση για την περαιτέρω δυναμική επέκταση και ανάπτυξή του.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Ο κ. Μελάς Γιαννιώτης

Η επιχείρηση ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Γενικών Ασφαλίσεων, μετά από μία προγραμματισμένη τριετή εκκαθάριση του 25ετούς ώριμου χαρτοφυλακίου της, κατόρθωσε να αντικαταστήσει το μέρος των κακών και ζημιογόνων εργασιών της με νέες υγιείς και ορθά επιλεγμένες εργασίες και συνεργασίες, οι οποίες, κατά τον πρώτο μήνα του 26 ου έτους λειτουργίας της, φέρουν τη σφραγίδα της νέας ποιοτικής και ποσοτικής ανάπτυξης, αφού, κατά το μήνα Ιανουάριο του 2004, εισήλθαν 15.000 νέες αιτήσεις ασφάλισης όλων των Κλάδων Ασφαλίσεων, με ενεργοποίηση όλων των πολλαπλών προσφερομένων υπηρεσιών προς τον ασφαλιζόμενο και κάθε τρίτο.
Το έγκαιρα υλοποιηθέν πρόγραμμα ανασυγκρότησης απέδωσε ήδη άριστα αποτελέσματα, δια της λειτουργίας της νέας Μηχανοργάνωσης του Κλάδου Αυτοκινήτων και του Λογιστηρίου, που πέτυχαν να εγκαταστήσουν εξειδικευμένα Στελέχη του Ομίλου μετά από μακρά, σκληρή και δαπανηρότατη προσπάθεια, αλλά και δια της πλήρους λειτουργίας τριάντα πέντε νέων μονάδων παροχής πολλαπλών υπηρεσιών σε όλη τη χώρα, ενταγμένων σε επτά Περιφερειακές Διευθύνσεις με ιδιόκτητα Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας, ομάδες Ιατρών και Νοσηλευτών, ιδιόκτητα ασθενοφόρα οχήματα και πτητικά μέσα, παράλληλα με την παροχή της μοναδικής στη χώρα πλήρους Οδικής και Τεχνικής Βοήθειας, με ιδιόκτητα μέσα και εξειδικευμένο Προσωπικό, το οποίο έχει την ικανότητα και εμπειρία να υλοποιεί επί τόπου το ελεύθερο και αποτελεσματικότερο σύστημα Φιλικού Διακανονισμού αποζημιώσεων αλλά και την αποτελεσματική εξυπηρέτηση προσώπων που περιέρχονται σε δυσχερή θέση και έχουν ανάγκη άμεσης παροχής βοήθειας και προστασίας της περιουσίας τους.
Παρόμοια συστήματα και δυνατότητες παροχής χρήσιμων και πολλαπλών υπηρεσιών σε όλη τη χώρα, με ιδιόκτητα μέσα και υποδομές, μόνον ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ διαθέτει.
Αντίστοιχη εξέλιξη παρατηρήθηκε και στη μητρική Ασφαλιστική Επιχείρηση ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής, η οποία ευρίσκεται σε εξελισσόμενο στάδιο ανασυγκρότησης των λειτουργιών της, με επικεφαλής νέα έμπειρα Στελέχη του χώρου και με κύριο βάρος στην εκπαίδευση του μεγάλου Δικτύου του Ομίλου, μέρος του οποίου και συγκεκριμένα αυτό της Νοτίου Ελλάδος, ανατέθηκε στην έμπειρη και εξειδικευμένη επιχείρηση « MORAX », ενώ το πιστοποιημένο Εκπαιδευτικό Κέντρο του Ομίλου πραγματοποιεί τον 5ο Κύκλο Εκπαίδευσης διάρκειας 100 ωρών για νέους επαγγελματίες διαμεσολαβητές στις ασφαλίσεις και προγραμματίζει νέους ταχύρυθμους κύκλους Εκπαίδευσης στα ιδιόκτητα Εκπαιδευτικά Κέντρα Θεσσαλονίκης και Αθηνών.
Οι θετικές αυτές εξελίξεις ενεργοποιούν αποτελεσματικά και τις άλλες παρεμφερείς και συνεργαζόμενες Επιχειρήσεις του Ομίλου, με πρώτη την ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Τεχνική, που διαθέτει σύγχρονα Πολυσυνεργεία επισκευής και συντήρησης οχημάτων, δωρεάν Τεχνικό Έλεγχο, Κάρτες Καυσαερίων, επιτόπου παροχή βοήθειας και πολλαπλής μορφής εξυπηρέτηση προσώπων και οχημάτων, την οποία ακολουθεί η INTERSALE , Εταιρία Προώθησης Πωλήσεων Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών δια συνεργαζόμενων Επιχειρήσεων και Τραπεζών, με ενεργοποίηση του καινοτόμου και ενδεδειγμένου για την ψυχοσύνθεση του Έλληνα συστήματος του INSURBANKING αντί του ψυχρο-απωθητικού και ουδέποτε επιτυχημένου BANCASSURANCE . Η AIR INTERSALONIKA προσφέρει ανεκτίμητες σωστικές της Ζωής και Υγείας επεμβάσεις στους ασφαλισμένους και τρίτους, ενώ η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Βουλγαρίας προσφέρει υπηρεσίες Οδικής και Τεχνικής Βοήθειας στους επισκέπτες αυτής της χώρας, ασφαλισμένους και πελάτες του Ομίλου.
Η διείσδυση του Ομίλου στις Βαλκανικές χώρες υλοποιείται πάντα προσεκτικά και σταδιακά, με αξιόλογη πρόσφατη εξέλιξη την υπογραφή συμφωνίας αμοιβαίας συνεργασίας και εξυπηρέτησης των ασφαλιζομένων με τη νέα Ασφαλιστική Επιχείρηση των Σκοπίων « SIGMA », αφού πρώτα διασφαλίστηκε και συμφωνήθηκε ότι όλα τα έγγραφα που αφορούν το όνομα της χώρας αυτής θα γίνονται κάτω από το όνομα « F . Y . R . O . M . », όπως ορίζουν οι αποφάσεις των Διεθνών Οργανισμών και επιβάλλουν τα εθνικά συμφέροντα της χώρας μας, τα οποία είναι και το πρώτιστο μέλημα και φροντίδα της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.
Για τους ίδιους λόγους εξαμελής Αντιπροσωπεία του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, μετά από πρόσκληση αναπτυσσόμενης νέας Ασφαλιστικής Επιχείρησης της Αλβανίας, πραγματοποίησε εθιμοτυπική επίσκεψη στα Τίρανα και είχε ενημερωτικές επαφές, ενώ τα πτητικά μέσα του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ έκαναν την πρώτη τους εμφάνιση στην Κωνσταντινούπολη.
Κατά τους προσεχείς μήνες, η επωνυμία ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ με τις πολλαπλές δυνατότητες και μέσα που διαθέτει, σχεδιάζει να μετατρέψει τη Θεσ/νίκη ως πραγματικό κέντρο επαφής και επικοινωνίας με τις πρωτεύουσες και μεγάλες πόλεις των γειτονικών χωρών.

■ Συνεργασία με το Πανεπιστήμιο Μακεδονίας και το Πολυτεχνείο Κρήτης (Χανιά) εξασφάλισε η Ασπίς Πρόνοια στο πλαίσιο της εκπαιδευτικής πολιτικής της, αναβαθμίζοντας σε ανωτάτου επιπέδου το πρόγραμμα κατάρτισης των στελεχών πωλήσεων της εταιρείας.
Υπογραμμίζεται ότι το Εκπαιδευτικό Κέντρο της Ασπίς Πρόνοιας κατέχει την πρώτη θέση μεταξύ των ομοειδών Κέντρων με 95% ποσοστό επιτυχίας των εκπαιδευθέντων σε αυτό κατά τις εξετάσεις του Υπουργείου Ανάπτυξης. Επιπλέον πρόκειται για αναγνωρισμένο από το κράτος φορέα εκπαίδευσης διαμεσολαβούντων.
Εν τω μεταξύ, πραγματοποιήθηκε την Παρασκευή, 6 Φεβρουαρίου 2004 στα κεντρικά γραφεία της Ασπίς Πρόνοια Α.Ε.Γ.Α., παρουσία νόμιμης επιτροπής, η 49η κλήρωση της παλαιάς σειράς Τίτλων καθώς και η 1η κλήρωση της νέας σειράς Τίτλων Κεφαλαιοποίησης της εταιρείας.
Σημειώνεται ότι σε κάθε παλαιό τίτλο κατεβλήθη αμέσως το ποσό των 1.467,33 ευρώ και σε κάθε νέο, το ποσό των 3.000 ευρώ.

■ Ένα εξαιρετικά ενδιαφέρον διήμερο ενημέρωσης των οδηγών οργάνωσε η INTERAMERICAN στη Λάρισα, στις 28 και 29 Φεβρουαρίου, σε συνεργασία με τον ΙΑΒΕΡΗ, τον γνωστό οδηγό αγώνων αυτοκινήτου. Το πρόγραμμα περιλάμβανε δύο εκδηλώσεις: ένα διαφωτιστικό σεμινάριο που απευθυνόταν σε ακροατήριο νέων οδηγών, με θεματικό άξονα την ασφαλή οδήγηση και τη σωστή οδική συμπεριφορά και μια συναρπαστική επίδειξη οδήγησης σε ειδικές συνθήκες, με αγωνιστικά αυτοκίνητα.

ΑΓΓΕΛΙΑ

Ζητείται

Σύμβουλος με πολυετή εμπειρία στην αγορά ιδιωτικής ασφάλισης είτε από τον ιδιωτικό ή ευρύτερο δημόσιο τομέα για συνεργασία με Ελληνικό νομικό γραφείο για συμμετοχή σε ασφαλιστικό χρηματοδοτούμενο από την ΕΕ πρόγραμμα στην αλλοδαπή. Για περισσότερες πληροφορίες παρακαλούμε όπως επικοινωνήστε με τον κ. Κυριακόπουλο στο τηλ. 3616816 ή στείλετε πλήρες βιογραφικό σημείωμα στο 36 15 425.

RICH CLUB
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΔΙΚΤΥΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ & ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ
Αθ. Διάκου 26 421 00 Τρίκαλα
Τηλ: 24310-33 330 - 79 620 - fax: 24310-79 623
www.richclub.gr, e-mail: liagka@richclub.gr

Συνεργασία με,
Υποχραφη!

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η κοπή της πίτας της Συνεταιριστικής Ασφαλιστικής

Στις 28 Ιανουαρίου του νέου έτους 2004 έγινε η καθιερωμένη ετήσια κοπή της Πρωτοχρονιάτικης πίτας της ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. Παρόντες ήταν, ο Πρόεδρος της Εταιρίας, τα μέλη του Δ.Σ., ο Γενικός Δ/ντής, τα στελέχη και το προσωπικό της Εταιρίας.

Ο Πρόεδρος , κος Δημήτριος Πεταλωτής αναφέρθηκε στην αναπτυξιακή πορεία της Εταιρίας, την επίτευξη για το 2003 των στόχων που είχαν τεθεί και ευχαρίστησε όλους για την συμμετοχή και την προσπάθειά τους.

Η όμορφη γιορτή επισφραγίστηκε με τις ευχές όλων για τη συνέχιση της καλής και πετυχημένης πορείας της ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ και στο μέλλον.

LAIKI CYPRIALIFE

Η LAIKI CYPRIALIFE ασφάλισε τους καθηγητές στην Κύπρο

Η LAIKI CYPRIALIFE ανακοίνωσε τη συνεργασία της με το Συνεργατικό Ταμιευτήριο Ελλήνων Λειτουργών Μέσης Εκπαιδεύσεως Κύπρου (Σ.Τ.Ε.Λ.Μ.Ε.Κ.). Το ομαδικό συμβόλαιο ζωής καλύπτει περισσότερα από τρεις χιλιάδες ασφαλιζόμενα μέλη και το ετήσιο ασφάλιστρο ξεπερνά το μισό εκατομμύριο κυπριακές λίρες.

Η εξασφάλιση της εν λόγω συνεργασίας από τη Laiki Cyprialife, έγινε κατορθωτή μέσα από ανοικτό διαγωνισμό με όλες τις ενδιαφερόμενες ασφαλιστικές εταιρίες. Η επιτυχία αυτή σηματοδοτεί την πρωτοπορία της Laiki Cyprialife στο χώρο της ασφαλιστικής βιομηχανίας τόσο στον τομέα εξειδικευμένων υπηρεσιών όσο και στην ποιότητα.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Αγροτική Ασφαλιστική αναλαμβάνει την ασφάλιση της διεξαγωγής των Ολυμπιακών Αγώνων

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αναλαμβάνει την ασφαλιστική κάλυψη αστικής ευθύνης της Οργανωτικής Επιτροπής των Ολυμπιακών Αγώνων "ΑΘΗΝΑ 2004".

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ επελέγη μετά τη συμμετοχή της στο διεθνή διαγωνισμό που προκήρυξε η οργανωτική επιτροπή του "ΑΘΗΝΑ 2004" τον Σεπτέμβριο του 2003.

Πρόκειται για ένα από τα μεγαλύτερα συμβόλαια της ασφαλιστικής αγοράς στον κλάδο της αστικής ευθύνης. Το κόστος της ασφάλισης θα ανέλθει στο ποσό των 4,5 εκατ. ευρώ και η διάρκεια της σύμβασης εκτείνεται από 1ης Μαρτίου 2004 μέχρι την 31η Δεκεμβρίου 2005.

Η σύμβαση προβλέπει την ασφάλιση όλων των προσώπων της οργανωτικής επιτροπής, των αθλητών, των δημοσιογράφων, των προσκεκλημένων των χορηγών, των μονάδων ασφαλείας και των εθελοντών τις ημέρες πραγματοποίησης των αγώνων, για κάθε βλάβη που τυχόν προκληθεί εξαιτίας ατυχήματος στο χώρο των ολυμπιακών εγκαταστάσεων και εκδηλώσεων, με ευθύνη της διοργάνωσης.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Σημαντική βελτίωση παρουσίασαν τα αποτελέσματα της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ στη χρήση 2003. Η εταιρία πέτυχε να αναστρέψει τη ζημία του προηγούμενου έτους 2002 (34,9 εκατ. €) σε ένα οριακό αρνητικό αποτέλεσμα 2,7 εκατ. € βελτιώνοντας κατά 92% το τελικό αποτέλεσμα της χρήσης 2003.

Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων και δικαιωμάτων συμβολαίων του έτους 2003 ανήλθε σε 270,1 εκατ. € έναντι 247,9 εκατ. € του προηγούμενου έτους 2002 σημειώνοντας αύξηση κατά 9%.

Το συνολικό τεχνικό αποτέλεσμα (κέρδος) όλων των κλάδων ασφάλισης το 2003 ανήλθε σε 38,1 εκατ. € έναντι 1,5 εκατ. € το 2002 σημειώνοντας εντυπωσιακή αύξηση. Τη μεγαλύτερη συμβολή στην αύξηση του τεχνικού αποτελέσματος είχαν οι γενικοί κλάδοι ασφάλισης ενώ οι κυριότεροι λόγοι βελτίωσης του τεχνικού αποτελέσματος είναι η ταχύτερη και αποτελεσματικότερη διαχείριση του κόστους των αποζημιώσεων καθώς και η αποτελεσματική οργάνωση και λειτουργία του συστήματος των διαδικασιών ανάληψης κινδύνων της εταιρίας.

Τα έσοδα των επενδύσεων ανήλθαν σε 33,2 εκατ. € το 2003, έναντι 15,66 εκατ. € το 2002 σημειώνοντας πολύ μεγάλη αύξηση. Η αύξηση αυτή οφείλεται στην εισροή νέων χρηματοοικονομικών περιουσιακών στοιχείων και στην εξαιρετική διαχείριση όλων των επενδυτικών χαρτοφυλακίων της εταιρίας. Είναι αξιοσημείωτο ότι το 2003 τα επενδυτικά προϊόντα Unit Linked του κλάδου ζωής κατέλαβαν για τρίτη συνεχή χρονιά τις πρώτες θέσεις μεταξύ όλων των αντίστοιχων προϊόντων του ασφαλιστικού κλάδου, με αποδόσεις που σε ορισμένες περιπτώσεις ξεπέρασαν το 17%. Οι σωρευτικές καθαρές αποδόσεις τριετίας (2001,2002,2003) των Unit Linked προϊόντων σε ορισμένες περιπτώσεις ξεπέρασαν το 50% ή και το 55%.

Η πρώτη φάση του προγράμματος αναδιάρθρωσης της εταιρίας εξελίσσεται πολύ καλά. Τα αποτελέσματα από την υλοποίηση του προγράμματος αναδιάρθρωσης της εταιρίας είναι εμφανή στο τεχνικό αποτέλεσμα της εταιρίας ενώ στο επόμενο έτος 2004 θα εμφανισθούν και τα οφέλη από τη μείωση του λειτουργικού κόστους και την ποιοτική ανάπτυξη της παραγωγής ασφαλίστρων.

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

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

GALAXIAS INSURANCE

Ο Γαλαξίας της νέας εποχής

Στις 20 και 21 Μαρτίου πραγματοποιήθηκε το 3ο Ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων της Εταιρίας μας στο ξενοδοχείο HOLIDAYS IN EVIA στην Ερέτρια Ευβοίας.

Την πρώτη ημέρα του Συνεδρίου έγιναν οι εξής παρουσιάσεις:

Α) Παρουσίαση Νέων Προϊόντων Κλάδου Πυρός και Λοιπών από κύριο Χρίστο Χριστοδούλου, Διευθύνοντα Σύμβουλο και κυρία Κωνσταντίνου Σύνθια.

Β) Νέα Προϊόντα Κλάδου Αυτοκινήτων από κύριο Χρίστο Χριστοδούλου, Διευθύνοντα Σύμβουλο.

Γ) Αποτελεσματική Εξυπηρέτηση Συνεργατών από τον κύριο Αλέξη Σπηλιόπουλο, Διευθυντή Εργασιών.

Δ) Ανάλυση του ανταγωνισμού και Παρουσίαση Νέας Τιμολογιακής Πολιτικής από την κυρία Λένα Μποντιώτη, Διευθύντρια Πωλήσεων.

Τη δεύτερη μέρα του Συνεδρίου μίλησε ο κος Ευάγγελος Σπύρου (Εκδότης Περιοδικού Ασφαλιστικό ΝΑΙ) για τον Ασφαλιστή του Σήμερα.

Η υπόλοιπη ημέρα αφιερώθηκε κατά κύριο λόγο σε ανοιχτή συζήτηση με τους συνεργάτες της Εταιρίας για τις αλλαγές στις τιμολογήσεις και στα νέα προϊόντα. Επίσης ανακοινώθηκαν Διαγωνισμοί / Κίνητρα Δικτύου Πωλήσεων και ζητήθηκε από τους συνεργάτες να παραδώσουν τη Στοχοθέτησή τους για το 2004 για τον κάθε κλάδο ξεχωριστά.

Το Συνέδριο είχε μεγάλη επιτυχία λόγω της πληρότητας των συμμετεχόντων συνεργατών και της αποδοχής από μέρους τους των νέων δεδομένων που αφορούν στην ανάπτυξη της Εταιρίας.

Εν τω μεταξύ, σύμφωνα με το θεσμό για την ετήσια κοπή της πίτας, η Γαλαξίας Ασφαλιστική διοργάνωσε εκδήλωση για το προσωπικό και τους πράκτορές της, την Πέμπτη 4/3/2004 στο κέντρο διασκέδασης «Studio Πειραιώς 130». Την παρουσίαση έκανε η Διευθύντρια Πωλήσεων, κυρία Λένα Μποντιώτη.

Η κοπή της πίτας έγινε από τον Πρόεδρο κ. Λάμπρο Χριστοφή, όπου και ευχαρίστησε όλους τους υπαλλήλους και τους πράκτορες για τη συνεισφορά τους στα κερδοφόρα αποτελέσματα του 2003 που βοήθησαν την Εταιρία να καθιερωθεί περαιτέρω στην ελληνική αγορά.

Ο Διευθύνοντας Σύμβουλος κ. Χρίστος Χριστοδούλου, δήλωσε ότι είναι ευχαριστημένος από τη μέχρι τώρα πορεία της Εταιρίας, μίλησε για την ευελιξία της, καθώς και για τη δραστηριοποίησή της και σε άλλους κλάδους. Εν συνεχεία ακολούθησε διασκέδαση με τις επιτυχίες του Αντώνη Ρέμου και του Δ. Χατζή.

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

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Και ο δήμος Καβάλας στην Ιντερσαλόνικα

Όλες οι κτηριακές εγκαταστάσεις του Δήμου Καβάλας ασφαλίζονται πλέον από το τρέχον έτος στην ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.
Όλη η περιουσία του Δήμου Θεσσαλονίκης, εκατοντάδες οχήματα και 60.000 Μαθητές της Στοιχειώδους και Μέσης Εκπαίδευσης, αρμοδιότητας Δήμου Θεσσαλονίκης, η Δημοτική Επιχείρηση Ενημερώσεως Θεσσαλονίκης, Προστασίας Περιβάλλοντος Καλαμαριάς, ο Δήμος Ευόσμου, ο Δήμος Χαλάστρας, ο Δήμος Βεροίας, άλλοι Δήμοι και Νομαρχιακές Αυτοδιοικήσεις Βορείου και Νοτίου Ελλάδος και οι Επιχειρήσεις Ύδρευσης και Αποχετεύσεως Θεσσαλονίκης και Πατρών, ασφαλίζονται στην ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.
Ακολουθεί το Δημόσιο με την Ασφάλιση περιουσιακών στοιχείων και ευθύνης των Ελληνικών Ταχυδρομείων στην ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.
Σοβαρά τα οικονομικά οφέλη των Δήμων και του Δημοσίου, δηλαδή του κοινωνικού συνόλου από τις ασυναγώνιστες οικονομικές προσφορές του μεγαλυτέρου και αποκεντρωμένου Ομίλου ασφαλιστικών επιχειρήσεων της Θεσσαλονίκης, που, αν δεν υπήρχε η κατάργηση προνομίων και ελευθερία ανταγωνισμού, θα ανακύκλωνε το κράτος την ακρίβεια, δια του κρατικού ελέγχου επιχειρήσεών του, με τελική ζημία του φορολογούμενου πολίτη.

Ταξίδι για τους καλύτερους!

Στην Αθήνα ταξίδεψαν οι πιο επιτυχημένοι Σέρβοι, Κροάτες και Γερμανοί ασφαλιστές και μάνατζερ του γερμανικού και αυστριακού δικτύου πωλήσεων της LEBEN. Ήταν ένα ταξίδι που προσέφερε η Διοίκηση της εταιρίας και με αυτόν τον τρόπο επιβράβευσε την μακροχρόνια, σταθερή και άριστη απόδοση των συνεργατών αυτών στην ξένη αγορά.
Η περιήγηση στην πρωτεύουσα ξεκίνησε από τα κεντρικά γραφεία της εταιρίας και ακολούθησε περίπατος στην ατμοσφαιρική και γραφική αρχαία Αγορά και την Ακρόπολη. Η επίσκεψη σε ολυμπιακές εγκαταστάσεις στην χώρα όπου γεννήθηκαν, αναβίωσαν και επιστρέφουν φέτος οι ολυμπιακοί αγώνες δεν έπρεπε να λείψει από το πλούσιο πρόγραμμα.
Η τριήμερη επίσκεψη στην Αθήνα άφησε γοητευμένους τους φιλοξενούμενους της LEBEN οι οποίοι επέστρεψαν στις χώρες τους με διάθεση για την επίτευξη ακόμη μεγαλύτερων στόχων.

Η FBB - Πρώτη Επιχειρηματική Τράπεζα

Η FBB-Πρώτη Επιχειρηματική Τράπεζα, ανακοίνωσε τα αποτελέσματα της δεύτερης χρήσης που έληξε στις 31 Δεκεμβρίου 2003.
Το σύνολο του ενεργητικού της Τράπεζας αυξήθηκε κατά 17% και ανήλθε σε 703 εκατομμύρια ευρώ, ενώ το σύνολο των χορηγήσεων αυξήθηκε αντίστοιχα κατά 15% και ανήλθε σε 575 εκατομμύρια ευρώ και οι καταθέσεις πελατών σημείωσαν αύξηση 23,6%. Τα ίδια κεφάλαια της Τράπεζας ανήλθαν σε 93,7 εκατομμύρια ευρώ, ενώ ο εκτιμώμενος δείκτης κεφαλαιακής επάρκειας ήταν 14%.

Μέρισμα € 0,60 ανά μετοχή από την Alpha Bank

Κατά την Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Alpha Bank, που πραγματοποιήθηκε στις 30 Μαρτίου, ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και Διευθύνων Σύμβουλος κ. Γιάννης Σ. Κωστόπουλος ανέφερε ότι το 2003 ήταν ένα σημαντικό έτος για τον Όμιλο της Alpha Bank, καθόσον ανεπτύχθησαν και διευρύνθησαν οι εργασίες, με παράλληλη αύξηση της κερδοφορίας σε όλους τους τομείς. Τα κέρδη της Τράπεζας ανήλθαν στα 284,2 εκατ. ευρώ αύξηση κατά 63% έναντι του 2002.

INTERNATIONAL LIFE

Σημαντική Αύξηση Εισπράξεων το 2003

Με σημαντική αύξηση των εισπράξεων έκλεισαν το 2003 και οι δύο ασφαλιστικές εταιρίες του ομίλου International Life.
Συγκεκριμένα, η εταιρία ασφαλίσεων ζωής International Life έκλεισε το 2003 με αύξηση των εισπράξεων 10% σε σχέση με το 2002.
Η εταιρία γενικών ασφαλισεων International Hellas έκλεισε το 2003 με σημαντική αύξηση των εισπράξεων που ανήλθε σε 30% σε σχέση πάντα με το 2002.
Η σημαντική αυτή αύξηση δείχνει τη σοβαρή δουλειά που γίνεται και σε αυτόν το νευραλγικό τομέα στον όμιλο International Life, κάτι που αποκτά ιδιαίτερη αξία αν ληφθεί υπόψη και η βελτίωση της διατήρησης και διακράτησης πελατών.
Αυτό, διότι και οι δύο δείκτες (διατηρησιμότητας και εισπράξεων) αποτελούν δείγμα οικονομικής ευρωστίας και αυξάνουν το cash flow της εταιρίας κάτι που στο σημερινό οικονομικό περιβάλλον αποτελεί σημαντικό παράγοντα ανάπτυξης.
Από την άλλη πλευρά αυτοί οι δείκτες πέραν των ποσοτικών στοιχείων που παρουσιάζουν, αποτελούν και δείκτες ποιότητας εργασιών διότι δείχνουν το πολύ καλό επίπεδο ποιοτικής εξυπηρέτησης του Ομίλου International Life στους πελάτες της.

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ συνεχίζει την κερδοφόρα πορεία της

Με κέρδη 826,138 ευρώ έκλεισε η χρήση του 2003 για την Ευρωπαϊκή Πίστη.
Για δεύτερο συνεχή χρόνο η Ευρωπαϊκή Πίστη βρίσκεται στην κερδοφορία υλοποιώντας το επιχειρηματικό της σχέδιο, που απέβλεπε σε αύξηση των πωλήσεών της με ταυτόχρονη μείωση των λειτουργικών της εξόδων και θετικό αποτέλεσμα.
Αξίζει να σημειωθεί, ότι τα αποτελέσματα της Εταιρίας για τη χρήση 2003, έχουν επιβαρυνθεί κατά 893 χιλ. ευρώ περίπου τα οποία κατεβλήθησαν για την επαναγορά ακινήτου της (lease back).
Η αύξηση της παραγωγής που έφθασε το 21,1% προήλθε από την ανάπτυξη του Δικτύου Πωλήσεων της Εταιρίας η οποία έφθασε το 29% αλλά και από την δημιουργία νέων πρωτοποριακών προϊόντων στους κλάδους Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων.
Ειδικότερα εντυπωσιακή ήταν η αύξηση της παραγωγής των γενικών ασφαλειών κατά 35,82% φτάνοντας στα 36,4 εκ ευρώ από 26,8 εκ ευρώ για τη χρήση του 2002, ενώ στα ίδια μεγέθη με την προηγούμενη χρονιά κυμάνθηκε η παραγωγή στον κλάδο Ζωής (14 εκ. ευρώ).
Η εικόνα της περαιτέρω ανάπτυξης της Εταιρίας, συμπληρώνεται από την μείωση των εξόδων Διοικητικής Λειτουργίας κατά 13,6% (3,1 εκ. ευρώ το 2003 από 3,6 εκ. ευρώ το 2002).
Τα παραπάνω αποτελέσματα επιβεβαιώνουν την επιτυχία με την οποία εφαρμόζεται από την εταιρεία το μοντέλο της αυτόνομης και αυτοδύναμης ανάπτυξης, σημειώθηκε δε σε μία χρονιά εντόνων πιέσεων από το διεθνές οικονομικό και αντασφαλιστικό περιβάλλον.
Η Ευρωπαϊκή Πίστη, εμμένοντας στο ίδιο μοντέλο ανάπτυξης στοχεύει στην περαιτέρω αύξηση των πωλήσεών της κατά 20% το 2004.

INTERAMERICAN

Ο Πρόεδρος του MDRT στα γραφεία της INTERAMERICAN

Την επίσκεψη του Προέδρου του παγκοσμίου Οργανισμού Ασφαλιστικών Συμβούλων MDRT (Million Dollar Round Table), κ. George Pickett, δέχθηκαν στις 18 Μαρτίου, στα κεντρικά γραφεία του Ομίλου, οι άνθρωποι της Interamerican.
Ο κ. Pickett, στο πλαίσιο της ολιγοήμερης παρουσίας του στη χώρα μας, παρευρέθη ως κύριος ομιλητής σε εκδήλωση για το θεσμό του MDRT, που οργάνωσε η INTERAMERICAN και μετέδωσε στους ακροατές του το απόσταγμα της πλούσιας ασφαλιστικής γνώσης του. Ο Πρόεδρος του Οργανισμού μίλησε επίσης και για τα σχέδιά του, προκειμένου να ενισχυθούν η ταυτότητα και ο ρόλος του MDRT στην αγορά των χρηματοασφαλιστικών υπηρεσιών, αλλά και για την προσπάθεια βελτίωσης των παροχών και της υποστήριξης του Οργανισμού προς τα μέλη του.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Νέο πρόγραμμα για παιδιά από τη Φοίνιξ Metrolife Εμπορική

Η ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ σχεδίασε το «ΜΕΛΛΟΝ», το νέο σύγχρονο πρόγραμμα που σας παρέχει την δυνατότητα να αξιοποιήσετε τις αποταμιεύσεις σας με τον καλύτερο δυνατό τρόπο προς όφελος του παιδιού σας, για τις σπουδές του ή το ξεκίνημα της επαγγελματικής του καριέρας.
Συγκεκριμένα, το νέο πρόγραμμα, της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ αποτελεί μια σίγουρη επένδυση για κάθε οικογένεια αφού παρέχει ελάχιστη ετήσια εγγυημένη απόδοση 3% στις αποταμιεύσεις σας και συγχρόνως ουσιαστική κάλυψη του παιδιού σας σε όλη τη διάρκεια της ασφάλισης.

Προϊόν	Απόδοση 2002	Απόδοση 2003	Σωρευτική Απόδοση 2ετίας
PHOENIX METROLIFE ΣΥΝΤΑΞΗ ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΕΓΓΥΗΣΗ 3% *	11,73%	9,16%	21,96%

Οι αποδόσεις του προγράμματος «ΜΕΛΛΟΝ» θα αποτυπώνονται στο χαρτοφυλάκιο του προϊόντος ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΣΥΝΤΑΞΗ ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΕΓΓΥΗΣΗ 3% , το οποίο έχει παρουσιάσει αξιοσημείωτες αποδόσεις τόσο κατά το 2003 όσο και σε επίπεδο διετίας.

Με τα φτερά του DETTO TRAVEL

Στα πλαίσια του διαγωνισμού παραγωγής που διεξάγει κάθε χρόνο το μεσιτικό γραφείο ασφαλίσεων του ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΖΙΩΓΑ, πραγματοποιήθηκε το διάστημα από 26 μέχρι και 30/03/2004 το πρώτο σε σειρά ταξίδι, με προορισμό την Τσεχία. Η συμμετοχή στο ταξίδι ήταν μαζική, καθώς 35 ασφαλιστές - συνεργάτες του γραφείου κέρδισαν βάσει παραγωγής ένα εισιτήριο σ' αυτό το ταξίδι, που οργανώθηκε άψογα από το ταξιδιωτικό πρακτορείο DETTO TRAVEL. Οι εκδρομείς απήλαυσαν 3 ημέρες τη μαγευτική Πράγα και την τέταρτη ημέρα επισκέφθηκαν το Κάρλοβυ Βαρυ. Οι εμπειρίες που έζησαν οι συνεργάτες του κ. Ζιώγα ήταν ανεπανάληπτες και όλοι μαζί τώρα περιμένουν το επόμενο ταξίδι που θα γίνει το καλοκαίρι στην Κούβα!

Μανταρίνι®
Δημιουργικές πρωτοβουλίες με φροντίδα και αγάπη...
Ωράριο εργαζομένων γονέων
Σύγχρονο Ελληνικό Νηπιαγωγείο
και Βρεφονηπιακός Σταθμός
Για βρέφη από 2 μηνών
και νήπια έως 6 ετών
...Για μια Χαρούμενη ματιά στη ζωή!
ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ: ΛΑΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΝΗ 42 & Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ - ΚΗΦΙΣΙΑ - ΤΗΛ. 80.12.761 - 62.33.243 - FAX 62.33.243

INTERLIFE ΚΥΠΡΟΥ

INTERFAMILY PROTECTION PLAN

Πρωτοποριακό πρόγραμμα υγείας

Ευρύ φάσμα καλύψεων σε συνδυασμό με επένδυση κεφαλαίου προσφέρει το πρωτοποριακό ασφαλιστικό σχέδιο υγείας Interfamily Protection Plan που παρουσίασε πρόσφατα στη Λευκωσία η Interlife. Ειδικότερα το Interfamily Protection Plan για πρώτη φορά δίνει την ευκαιρία με ένα μόνο συμβόλαιο να ασφαλίζεται ολόκληρη η οικογένεια, ενώ 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, εγχείριση 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 είναι η συνεχής ποιοτική αναβάθμιση και η προσφορά καλύτερων υπηρεσιών στους ασφαλισμένους και γενικότερα στους καταναλωτές».

Εξειδικεύοντας τις παροχές του Interfamily Protection Plan ο αναλογιστής κύριος Σκορδής γνωστοποίησε ότι στον κυρίως ασφαλιζόμενο παρέχεται κάλυψη για απώλεια ζωής και για 11 ή 15 προκαθορισμένες σοβαρές ασθένειες ανάλογα με το ποιο σχέδιο έχει επιλέξει. Ανάλογα με το φύλο του ασφαλιζομένου προσφέρονται αυτόματα και ειδικές καλύψεις γένους. Ο ασφαλιζόμενος άνδρας καλύπτεται για αγγειοπλαστική (μπαλονάκι) και εγχείριση καρδιακής βαλβίδας, ενώ η γυναίκα για μη διηθητικό εντοπισμένο καρκίνωμα του στήθους ή του αναπαραγωγικού συστήματος.

Επιπρόσθετα, αν η γυναίκα (κυρίως ασφαλιζόμενη ή σύζυγος) είναι μικρότερη από 38 ετών καλύπτονται αυτόματα τα νεογέννητα παιδιά της για προκαθορισμένες συγγενείς εκ γενετής ανωμαλίες.

Το εύρος των καλύψεων του σχεδίου μπορεί να επεκταθεί με την κάλυψη της / του συζύγου ή / και των παιδιών του ασφαλιζομένου, προσφέροντας έτσι κάλυψη για όλη την οικογένεια, όπως επίσης και με την προσθήκη συμπληρωματικών ωφελημάτων και επιλογών. Στον / στην σύζυγο προσφέρεται κάλυψη για τις ίδιες σοβαρές ασθένειες που είναι καλυμμένος ο κυρίως ασφαλιζόμενος καθώς και η ειδική κάλυψη γένους, ενώ στα παιδιά προσφέρεται κάλυψη για 5 προκαθορισμένες σοβαρές ασθένειες.

Η επιλογή της επαναφοράς κάλυψης ζωής προσφέρει στον ασφαλιζόμενο την δυνατότητα σταδιακής επαναφοράς της κάλυψης ζωής μετά από μια σοβαρή ασθένεια, όταν καμία ασφαλιστική εταιρία δεν θα τον ασφαλίζει και όταν θα την χρειάζεται περισσότερο. Επιπρόσθετα, στο σχέδιο μπορούν να προστεθούν συμπληρωματικά ωφελήματα ανικανότητας και κάλυψης εξόδων νοσηλείας, εξασφαλίζοντας έτσι στην οικογένεια ένα ολοκληρωμένο, πλήρες ασφαλιστικό πρόγραμμα προστασίας της υγείας, τόνισε ο κ. Σκορδής.

Ο διευθύνων σύμβουλος της Interlife Μιχάλης Μιχαηλίδης κατά την παρουσίαση του Interfamily Protection.

Ποια προστασία προσφέρει το Interfamily Protection

Το σχέδιο αυτό είναι πρωτοποριακό για τα κυπριακά δεδομένα αφού είναι το μοναδικό που κάτω από την ομπρέλα ενός και μόνο ασφαλιστηρίου συμβολαίου με ένα ενιαίο ασφάλιστρο προσφέρει ένα συνδυασμό επένδυσης μαζί με εκτενείς καλύψεις για ΟΛΗ την οικογένεια.

Το βασικό τετράπτυχο καλύψεων του σχεδίου αυτού παρέχει τα ακόλουθα:

- ΚΑΛΥΨΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑΣ ΖΩΗΣ
- ΚΑΛΥΨΗ ΣΟΒΑΡΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΩΝ
- ΕΙΔΙΚΕΣ ΚΑΛΥΨΕΙΣ ΤΟΣΟ ΓΙΑ ΑΝΔΡΕΣ Ή ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΖΟΜΕΝΟΥΣ
- ΑΠΩΛΕΙΑ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΑΛΛΙΩΣ long term care

Η κάλυψη ασφάλειας ζωής είναι βασισμένη σε ένα επενδυτικό σχέδιο, το οποίο θα είναι συνδεδεμένο με τα πολλαπλά ταμεία. Αυτή η κάλυψη προσφέρεται ΜΟΝΟ στον κυρίως ασφαλιζόμενο μέχρι και κεφάλαια 100,000.

Η κάλυψη σοβαρών ασθενειών δίνεται για 15 σοβαρές ασθένειες, οι οποίες είναι: Καρδιακή Προσβολή (Έμφραγμα του Μυοκαρδίου), Εγκεφαλικό Επεισόδιο, Χειρουργική επέμβαση στεφανιαίας νόσου (BY PASS)

Νεφρική Ανεπάρκεια, Καρκίνο, Μεταμόσχευση Βασικού Οργάνου, Παράλυση, Τύφλωση, Εγχείριση Αορτής, Σκλήρυνση κατά πλάκας, Κωματώδης κατάσταση ή Κώμα, Αντικατάσταση καρδιακής βαλβίδας, Κώφωση, Απώλεια της ικανότητας ομιλίας, Εκτενή Εγκαύματα.

Το σχέδιο αυτό προσφέρει μια σοβαρή καινοτομία, παρέχει και ειδικές καλύψεις για άντρες και γυναίκες. Καλύπτονται οι γυναίκες για μη διηθητικό καρκίνο τόσο του αναπαραγωγικού συστήματος όσο και του μαστού στο 20% του ασφαλιζόμενου κεφαλαίου.

Οι άντρες καλύπτονται για αγγειοπλαστική (το κοινό Μπαλονάκι) για το 20% ασφαλιζόμενου κεφαλαίου, ενώ για εγχείριση καρδιακής βαλβίδας δίνεται το 100%. Η Κάλυψη Απώλειας Προσωπικής Φροντίδας πληρώνει το 100% του κεφαλαίου σε περίπτωση που ο ασφαλιζόμενος είναι ανίκανος να φροντίσει ο ίδιος τον εαυτό του. Θα πρέπει να τονιστεί ότι κάτω από την ομπρέλα του ίδιου ασφαλιστηρίου ο ασφαλιζόμενος μπορεί να προσθέσει και τον σύζυγο του ή την σύζυγο του όπως και τα παιδιά του.

Για τον σύζυγο ή την σύζυγο δίνονται όλες οι καλύψεις εκτός από την ασφάλεια ζωής.

Τα εξαρτώμενα παιδιά καλύπτονται μόνο για 5 Σοβαρές Ασθένειες:

1. Καρκίνος, 2. Εκτενή Εγκαύματα, 3. Εγκεφαλίτιδα, 4. Βακτηριακή Μηνιγγίτιδα, 5. Πολιομυελίτιδα

Εάν ΟΜΩΣ είστε γυναίκα είτε ασφαλιζόμενος είτε εξαρτώμενο πρόσωπο και είστε μικρότερη των 38 ετών τότε προσφέρεται κάλυψη για εκ γενετής συγγενείς ανωμαλίες όπως Σύνδρομο Down, Τετραλογία του Fallot, Παιδική Υδροκεφαλία, Δισχιδής Ράχη εφόσον η διάγνωση γίνει μέσα σε 7 ημέρες από τη γέννηση.

Καταβάλλεται δε το 25% του ασφαλιζομένου κεφαλαίου. Στην περίπτωση που συμβεί Σοβαρή Ασθένεια ή Απώλεια Προσωπικής Φροντίδας και πληρωθεί το ασφάλισμα σε κάποιο από τους ασφαλιζομένους το Interfamily Protection Plan δίνει το δικαίωμα σταδιακής επαναφοράς της κάλυψης ζωής στο ποσοστό του 25% σε κάθε επέτειο.

Επιπρόσθετα, σε περίπτωση που συμβεί θάνατος ή σοβαρή ασθένεια σε κάποιον από τους ασφαλιζόμενους το Interfamily Protection Plan δίνει την δυνατότητα στους υπόλοιπους ασφαλιζομένους να συνεχίσουν τις καλύψεις τους.

Το Interfamily protection plan σχεδιάστηκε με τέτοιο τρόπο ώστε να δίνει την δυνατότητα στους ασφαλιζομένους να διευρύνουν ακόμη περισσότερο τις καλύψεις τους προσθέτοντας και άλλες καλύψεις που προσφέρει η Εταιρία όπως Κάρτα Νοσηλείας και ατυχηματικές καλύψεις.

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

Ανέγερση νέου κτηρίου της εταιρίας «Ευρωπαϊκή Ένωσις Α.Ε.Ε.Γ.Α. - Ασφάλειαι Μινέττα»

Η Εταιρία «ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ» προβαίνει στην ανέγερση, με αποκλειστικά ίδια κεφάλαια, κτηρίου νέων γραφείων της σε ιδιόκτητα οικόπεδα επί της Λ. Συγγρού αριθ. 193-195, περίπου έναντι του ΩΝΑΣΕΙΟΥ ΚΑΡΔΙΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ.

Την αρχιτεκτονική μελέτη του νέου κτηρίου ανέλαβε ο γνωστός αρχιτέκτονας Δ. ΑΓΙΟΣΤΡΑΤΙΤΗΣ, ενώ την εκτέλεση του έργου η κατασκευαστική εταιρία «ΤΕΟΔΟΜΗ».

Το κτίριο, απεικόνιση της μακέτας του οποίου παρατίθεται, θα αποτελεί πρότυπο πρωτοποριακής Αρχιτεκτονικής.

Η αναπτυξιακή πορεία της Εταιρίας και η οικογενειακή παράδοση ΜΙΝΕΤΤΑ στον σφαλιστικό χώρο, με την αναδιοργάνωση των τελευταίων ετών, τον εκσυγχρονισμό των δικτύων και της μηχανοργάνωσης, έρχεται τώρα, να προσφέρει στο κοινό και τους συνεργάτες, με τη στέγαση των νέων της γραφείων, έναν χώρο που να πληρεί όλες τις σύγχρονες λειτουργικές ανάγκες.

Το εν λόγω ακίνητο με τους 7 υπέργειους και τους 3 υπόγειους ορόφους, συνολικού εμβαδού περίπου 8.000 τ.μ., του οποίου η αξία θα προσεγγίσει τα 21.000.000,00 ευρώ θα αποτελέσει το νέο κόσμημα της περιοχής και προβλέπεται να αποπερατωθεί το αργότερο σε 14 μήνες. Σύντομα λοιπόν, και με την αποπεράτωση του νέου κτηρίου, οι ήδη εξαιρετικές υπηρεσίες που προσφέρονται θα αναβαθμιστούν και η Εταιρία θα καταστεί μία από τις πλέον δυναμικές και ισχυρές στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης.

CGU | Insurance

Αυξημένα κέρδη το 2003 για τη CGU Insurance

Καθαρά κέρδη προ φόρων 1,2 εκατ. ευρώ πραγματοποίησε το 2003 η CGU Insurance έναντι 0,1 εκατ. του 2002. Τα δεδουλευμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 9,3% φτάνοντας τα 24,8 εκατ. ευρώ, ενώ αντίθετα οι επελθούσες αποζημιώσεις μειώθηκαν κατά 13,9%. Βελτίωση επιτεύχθηκε και στο κόστος λειτουργίας και πρόσκτησης εργασιών, που μειώθηκε όχι μόνο ως ποσοστό των ασφαλίστρων, αλλά και ως απόλυτο μέγεθος.

Ο συνδυασμός των πιο πάνω μεγεθών οδήγησε το net combined operating ratio, δηλαδή το άθροισμα των ποσοστών αποζημιώσεων και εξόδων, κάτω από το κρίσιμο όριο του 100% (99,7% έναντι 106,4% το 2002), επιτρέποντας έτσι την πραγματοποίηση και καθαρού τεχνικού κέρδους, πριν δηλαδή το συνυπολογισμό των εσόδων επενδύσεων.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Γιάννης Λινός

Αξίζει να σημειωθεί ότι:

- Οι επενδύσεις και τα διαθέσιμα καλύπτουν ήδη (πριν δηλαδή το συνυπολογισμό και των λοιπών στοιχείων ενεργητικού, που σύμφωνα με το νόμο είναι αποδεκτά ως ασφαλιστική τοποθέτηση) κατά 102% τις ασφαλιστικές προβλέψεις (τεχνικά αποθέματα).
- Το περιθώριο φερεγγυότητας που διαθέτει η εταιρία, είναι υπερδιπλάσιο (225%) του απαιτούμενου από το νόμο.

Η σύνθεση του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου της CGU Insurance διαμορφώθηκε ως εξής:

- Ασφαλίσεις περιουσίας 64,5%
- Ασφαλίσεις αυτοκινήτων 26,9%
- Ασφαλίσεις μεταφορών και σκαφών 5,2%
- Λοιπές ασφαλίσεις 3,4%

Με βάση την ιδιότητα των ασφαλισμένων το 59% των ασφαλίστρων προήλθε από επιχειρήσεις και το 41% από ιδιώτες.

Με βάση τον τρόπο πρόσκτησης το 39% των εργασιών πραγματοποιήθηκε μέσω πρακτόρων, 21% μέσω μεσιτών, το 9% μέσω τραπεζών και το 31% χωρίς διαμεσολάβηση.

Όπως δήλωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος Γιάννης Λινός, η CGU Insurance απευθύνεται σε ένα επιλεγμένο κοινό, που για την ασφάλισή του δεν συμβιβάζεται με το μέτριο ή το σχεδόν καλό. Κύριο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της CGU Insurance είναι η υπεροχή μέσα από την οικονομική ευρωστία και την ολική ποιότητα προϊόντων και εξυπηρέτησης, που γίνεται αισθητή στον πελάτη. Εταιρική αποστολή της είναι η προσφορά άριστων ασφαλιστικών προϊόντων σε ρεαλιστικές τιμές και με υποδειγματική εξυπηρέτηση πριν και μετά την πώληση.

Η CGU Insurance είναι συνδεδεμένη επιχείρηση της Aviva plc, του μεγαλύτερου βρετανικού και έβδομου στον κόσμο ασφαλιστικού ομίλου με ετήσιο κύκλο εργασιών 44,8 δισεκατομμύρια ευρώ, ίδια κεφάλαια 16,7 δισεκατομμύρια ευρώ και 25 εκατομμύρια πελάτες. Ο όμιλος Aviva δημιουργήθηκε από τη συγχώνευση των μεγάλων βρετανικών ασφαλιστικών εταιριών Commercial Union, General Accident και Norwich Union κατά την περίοδο 1998-2000. Η παρουσία του στην Ελλάδα χρονολογείται από το 1883. Η τεράστια αυτή τοπική εμπειρία των 121 χρόνων σε συνδυασμό με τη διεθνή τεχνογνωσία του ομίλου Aviva έχει καθιερώσει στην ελληνική αγορά τη CGU Insurance ως κορυφαία επιλογή για ποιοτική ασφάλιση.

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

ΑΝΑΣΤΑΣΗ

ΚΑΤΗΧΗΤΙΚΟΣ ΛΟΓΟΣ

Του αγίου Ιωάννου του Χρυσοστόμου, που διαβάζεται μεγαλοφώνως και μεγαλοπρεπώς ή εις το τέλος του Όρθρου, μετά το Δοξαστικόν, ή εις το τέλος της θείας Λειτουργίας εις την αγίαν και λαμπροφόρον ημέραν της ενδόξου και σωτηριώδους Χριστού του Θεού ημών Αναστάσεως.

- «Εἴ τις εὐσεβὴς καὶ φιλόθεος, ἀπολαυέτω τῆς καλῆς ταύτης καὶ λαμπρᾶς πανηγύρεως.
- Εἴ τις δοῦλος εὐγνώμων, εἰσελθέτω χαίρων εἰς τὴν χαρὰν τοῦ Κυρίου αὐτοῦ.
- Εἴ τις ἔκαμε νηστεύων, ἀπολαυέτω νῦν τὸ δηνάριον.
- Εἴ τις ἀπὸ τῆς πρώτης ὥρας εἰργάσατο, δεχέσθω σήμερον τὸ δίκαιον ὄφλημα.
- Εἴ τις μετὰ τὴν τρίτην ἦλθεν, εὐχαρίστως ἑορτασάτω.
- Εἴ τις μετὰ τὴν ἕκτην ἔφθασε, μηδὲν ἀμφιβαλλέτω· καὶ γὰρ οὐδὲν ζημιοῦται.
- Εἴ τις ὑστέρησεν εἰς τὴν ἑνάτην, προσελθέτω, μηδὲν ἐνδοιάζων.
- Εἴ τις εἰς μόνην ἔφθασε τὴν ἑνδεκάτην, μὴ φοβηθῇ τὴν βραδύτητα· φιλότιμος γὰρ ὢν ὁ Δεσπότης, δέχεται τὸν ἔσχατον, καθάπερ καὶ τὸν πρῶτον.
- Ἀναπαύει τὸν τῆς ἑνδεκάτης, ὡς τὸν ἐργασάμενον ἀπὸ τῆς πρώτης.
- Καὶ τὸν ὕστερον ἐλεεῖ, καὶ τὸν πρῶτον θεραπεύει.
- Κἀκείνῳ δίδωσι, καὶ τούτῳ χαρίζεται.
- Καὶ τὰ ἔργα δέχεται, καὶ τὴν γνώμην ἀσπάζεται.
- Καὶ τὴν πρᾶξιν τιμᾷ καὶ τὴν πρόθεσιν ἐπαινεῖ.
- Οὐκοῦν εἰσέλθετε πάντες εἰς τὴν χαρὰν τοῦ Κυρίου ἡμῶν.
- Καὶ πρῶτοι καὶ δεύτεροι, τὸν μισθὸν ἀπολαύετε.
- Πλούσιοι καὶ πένητες, μετ' ἀλλήλων χορεύσατε.
- Ἐγκρατεῖς καὶ ῥᾳθυμοι, τὴν ἡμέραν τιμήσατε.
- Νηστεύσαντες καὶ μὴ νηστεύσαντες, εὐφράνθητε σήμερον.
- Ἡ τράπεζα γέμει, τρυφήσατε πάντες.
- Ὁ μόσχος πολύς, μηδεὶς ἐξέλθῃ πεινῶν.
- Πάντες ἀπολαύετε τοῦ συμποσίου τῆς πίστεως.
- Πάντες ἀπολαύσατε τοῦ πλούτου τῆς χρηστότητος.
- Μηδεὶς θρηνείτω πενίαν· ἐφάνη γὰρ ἡ κοινὴ βασιλεία.
- Μηδεὶς ὀδυρέσθω πταίσματα· συγγνώμη γὰρ ἐκ τοῦ τάφου ἀνέτειλε.
- Μηδεὶς φοβείσθω θάνατον, ἠλευθέρωσε γὰρ ἡμᾶς τοῦ Σωτῆρος ὁ θάνατος.
- Ἔσβεσεν αὐτόν, ὑπ' αὐτοῦ κατεχόμενος.
- Ἐσκύλευσε τὸν Ἅδην, ὁ κατελθὼν εἰς τὸν Ἅδην.
- Ἐπίκρανεν αὐτόν, γευσάμενον τῆς σαρκὸς αὐτοῦ· καὶ τοῦτο προλαβὼν Ἡσαΐας, ἐβόησεν.
- Ὁ Ἅδης, φησίν, ἐπικράνθη, συναντήσας σοι κάτω.
- Ἐπικράνθη, καὶ γὰρ κατηργήθη.
- Ἐπικράνθη, καὶ γὰρ ἐνεπαίχθη.
- Ἐπικράνθη, καὶ γὰρ ἐνεκρώθη.
- Ἐπικράνθη, καὶ γὰρ καθηρέθη.
- Ἐπικράνθη, καὶ γὰρ ἐδεσμεύθη.

- Ἔλαβε σῶμα καὶ Θεῷ περιέτυχεν.
- Ἔλαβε γῆν καὶ συνήντησεν οὐρανῷ.
- Ἔλαβεν, ὅπερ ἔβλεπε, καὶ πέπτωκεν, ὅθεν οὐκ ἔβλεπε.
- Ποῦ σου, θάνατε, τὸ κέντρον; ποῦ σου, Ἅδη, τὸ νῖκος;
- Ἀνέστη Χριστός, καὶ σὺ καταβέβλησαι.
- Ἀνέστη Χριστός, καὶ πεπτώκασι δαίμονες.
- Ἀνέστη Χριστός, καὶ χάρουσιν Ἄγγελοι.
- Ἀνέστη Χριστός, καὶ ζωὴ πολιτεύεται.
- Ἀνέστη Χριστός, καὶ νεκρὸς οὐδεὶς ἐπὶ μνήματος.
- Χριστὸς γὰρ ἐγερθεὶς ἐκ νεκρῶν, ἀπαρχὴ τῶν κεκοιμημένων ἐγένετο.
- Αὐτῷ ἡ δόξα καὶ τὸ κράτος εἰς τοὺς αἰῶνας τῶν αἰώνων. Ἀμήν».

Απόδοσις εις την απλήν του Πασχαλινού Κατηχητικού Λόγου του αγίου Ιωάννου του Χρυσοστόμου:

Όποιος είναι ευσεβής και φιλόθεος Χριστιανός με θερμήν πίστιν και αγάπην προς τον αναστάντα Θεόν του, ας απολαύση τώρα την χαράν της καλής αυτής και λαμπράς πανηγύρεως που είναι η Ανάστασις του Κυρίου και Θεού του.

Όποιος είναι ευγνώμων δούλος, ας εισέλθη με μεγάλην χαράν εις την χαράν του αναστάντος Κυρίου του.

Όποιος επέρασε την Σαρακοστήν του νηστεύων, ας απολαύση τώρα το δηνάριον, δηλαδή τον δίκαιον μισθόν του που είναι η ελευθέρα κατάλυσις πάντων των τροφών.

Όποιος εμπήκε στον δρόμον του Θεού από της πρώτης του, της παιδικής του ηλικίας και εδούλευσε καθ' όλην την ζωήν τα έργα του Θεού, ας δεχθή τώρα το δίκαιον βραβείον που είναι η χαρά της Αναστάσεως του Κυρίου του.

Όποιος ήλθε κοντά εις τον Χριστόν μετά την νεανικήν του ηλικίαν, με ευχαρίστησιν και αυτός ας εορτάση.

Όποιος έφθασε εις τον Χριστόν και εδέχθη το φως της αληθείας μετά την έκτην ώραν, δηλαδή κατά την ανδρικήν του ηλικίαν, καθόλου να μη διστάση. Διότι καθόλου δεν ζημιώνεται. Ο Χριστός πρόθυμα τον δέχεται.

Όποιος καθυστέρησε και έφθασε κατά την ενάτην ώραν, που αρχίζουν τα γεράματα του ανθρώπου, ας προσέλθη και αυτός εις την θείαν χαράν, χωρίς καθόλου και αυτός να διστάση.

Όποιος μόλις έφθασε εις την ενδεκάτην ώραν, και στα βαθειά γεράματά του μετενόησε και εζήτησε το έλεος του Θεού, ας μη φοβηθή την μεγάλην αργοπορίαν. Διότι είναι φιλότιμος και καλοδεχτικός ο Δεσπότης Χριστός, και δέχεται τον τελευταίον, όπως ακριβώς, χαρούμενος και γελαστός, δέχεται και τον πρώτον. Αναπαύει τον εργάτην της ενδεκάτης ώρας και δίδει τον ίδιον μισθόν, που δίδει και εις αυτόν που εργάσθηκε από την πρώτην ώραν. Και τον καθυστερημένον, και αυτόν τον ελεεί, ικανοποιεί όμως και τον πρώτον, όπως του αξίζει. Και σ' εκείνον, τον τελευταίον, δίνει, και εις ταύτον χαρίζει αυτό που του πρέπει. Και τα καλά έργα τα δέχεται, και την καλήν γνώμην την ασπάζεται καιτην επικροτεί. Και την καλήν πράξιν την τιμά και την αγαθήν πρόθεσιν την επαινεί και την βραβεύει. Λοιπόν, εισέλθετε όλοι εις την χαράν της Αναστάσεως του Κυρίου σας. Και πρώτοι και τελευταίοι τον μισθόν σας απολαύσατέ τον, διότι όλοι λαμβάνετε.

Πλούσιοι και πτωχοί μαζή χορεύσατε, σαν αγαπημένοι αδελφοί.

Όσοι εγκρατευθήκατε από την αρχήν της Σαρακοστής και όσοι εδείξατε ραθυμίαν και αδιαφορίαν, αυτήν την ημέραν της Αναστάσεως να την τιμήσετε, πηγαίνοντες εις την Εκκλησίαν και μετέχοντες εις την αγίαν Κοινωνίαν.

Όσοι ενηστεύσατε και όσοι δεν ενηστεύσατε, ευφρανθήτε σήμερα. Η αγία Τράπεζα είναι γεμάτη από τα θεία δώρα και αγαθά. Λοιπόν, τρυφήσατε και απολαύσατε πάντες. Ο μόσχος ο σιτευτός της θείας Κοινωνίας, που είναι το Σώμα και το Αίμα του Σταυρωθέντος και Αναστάντος Κυρίου και Σωτήρος, είναι πολύς. Κανείς να μη φύγη πεινασμένος. Όλοι να μετέχετε εις το θείον συμπόσιον της Πίστεως και να απολαμβάνετε των θείων δωρεών. Όλοι απολαύσατε τον πλούτον της αγάπης και ευσπλαγχνίας του Κυρίου μας.

Κανείς να μη θρηνή φτώχεια, διότι φτώχεια πνευματική δεν υπάρχει. Προσφέρεται εις ημάς η κοινή δι' όλους βασιλεία του Χριστού μας, που είναι γεμάτη πλούτον πνευματικόν και άγιον.

Κανείς να μη κλαίη και οδύρεται διά πταίσματα, διότι από τον τάφον του αναστάντος Χριστού μας συγγνώμη και άφεσις ανέτειλε.

Κανείς να μη φοβήται τον θάνατον, διότι μας ηλευθέρωσε από τον φόβον του θανάτου του Σωτήρος μας ο εξιλαστήριος θάνατος.

Έσβεσε τον θάνατον ο Χριστός, αφού εκείνος τον κατεπάτησε.

Τον αιχμαλώτισε τον Άδην ο Χριστός, που κατέβηκε εις τον Άδην, και του επήρε λάφυρα όλους τους νεκρούς που ελευθέρωσε.

Επίκρανε τον Άδην ο Χριστός, όταν του παρουσιάσθη σαν άνθρωπος χοϊκός, αλλά και πανσθενουργός. Και τούτο το προείδε και το προεφήτευσεν ο προφήτης Ησαΐας και έλεγε με μεγάλην βοήν και φωνήν. Ο Άδης, έλεγεν ο προφήτης, επικράνθη, όταν σε συνήντησε κάτω, Χριστέ μου.

Επικράνθη, και διότι κατηργήθη.

Επικράνθη, και διότι ενεπαίχθη από τον Χριστόν, αφού αυτός έβλεπεν αδύνατον άνθρωπον και ο Χριστός ήτο ο παντοδύναμος Θεάνθρωπος. Αυτός ήτο ο εμπαιγμός που υπέστη.

Επικράνθη, και διότι ενεκρώθη.

Επικράνθη, και διότι καθηρέθη και έχασε το κράτος του.

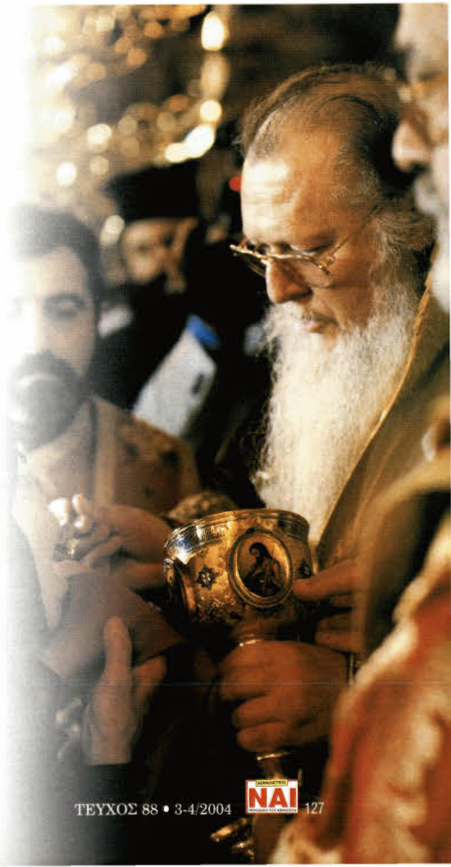
Επικράνθη, και διότι εδεσμεύθη, εσύρθη δέσμιος και αιχμάλωτος.

Έλαβε σώμα ανθρώπινον και θνητόν και είδε εμπρός του τον παντοδύναμον και αθάνατον Θεόν.

Έλαβε γην (σώμα γήινον, χωματένιο) και συνήντησε ουρανόν.

Έλαβε εκείνο που έβλεπε (το θεανθρώπινον σώμα, που και αυτό μόνον ως ανθρώπινον το έβλεπε) και έπεσε από εκεί που δεν έβλεπε (από την θείαν εξουσίαν που εκρύπτετο εις το σώμα εκείνο). Πού είναι τώρα, θάνατε, το κεντρί σου (η αμαρτία), που εκεντούσες και εθανάτωνες τους ανθρώπους; Πού είναι τώρα, άδη, η νίκη σου; η νίκη που έως τώρα εκέρδιζες εις τους ανθρώπους; Όλα αυτά τα έχασες τώρα. Διατί; Διατί; Διότι - Ανέστη Χριστός και συ έπεσες πλέον κάτω. - Ανέστη Χριστός και έπεσαν οι δαίμονες και χάθηκε η εξουσία των. - Ανέστη Χριστός και χαίρουν του ουρανού οι Άγγελοι. - Ανέστη Χριστός και ζωή τώρα δωρίζεται εις τους ανθρώπους. - Ανέστη Χριστός και κανείς νεκρός δεν μένει εις τα μνήματα. Διότι με το να αναστή ο Χριστός εκ νεκρών έγινε η αρχή της αναστάσεως όλων των νεκρών. Εις τον Αναστάντα, λοιπόν Χριστόν ας είναι όλη η δόξα όλη η δύναμις και εξουσία εις τους αιώνας των αιώνων. Αμήν».

Φωτό πηγή: Ν. Κασέρης



Επόμενο

Έχουν ψωμί οι ασφάλειες στην Ελλάδα!

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, e-mail: espirou@otenet.gr

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ - ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
**Λ. Καραγεώργος,
Β. Νικολοπούλου-Σεβαστάκη,
Ευγενία Τζώρτζη, Περικλής Βανικιώτης,
Κλεάνθη Λιοδάκη, Θεόδωρος Τσακίρης,
Κ. Χριστόπουλος, Ευάγγελος Σπύρου,
Αθανάσιος Παπανδρόπουλος, Άννα Δόγα,
Κωστής Σπύρου, Μιχάλης Ντιβέρης,
Αγγελική Μποτιώτη**

ΣΚΙΤΣΟ
**Ζαφείρης Ιωσηφίδης, Κώστας Κουφογιώργος,
Ελπίδα Σπύρου**

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ - ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ
Γ. Καλτσώνη, Εφη Μακρή

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Κ. Παπαντωνόπουλος, Κατερίνα Γαγαδοπούλου

ΔΙΟΡΘΩΣΗ
Σοφία Καράμπαλη

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

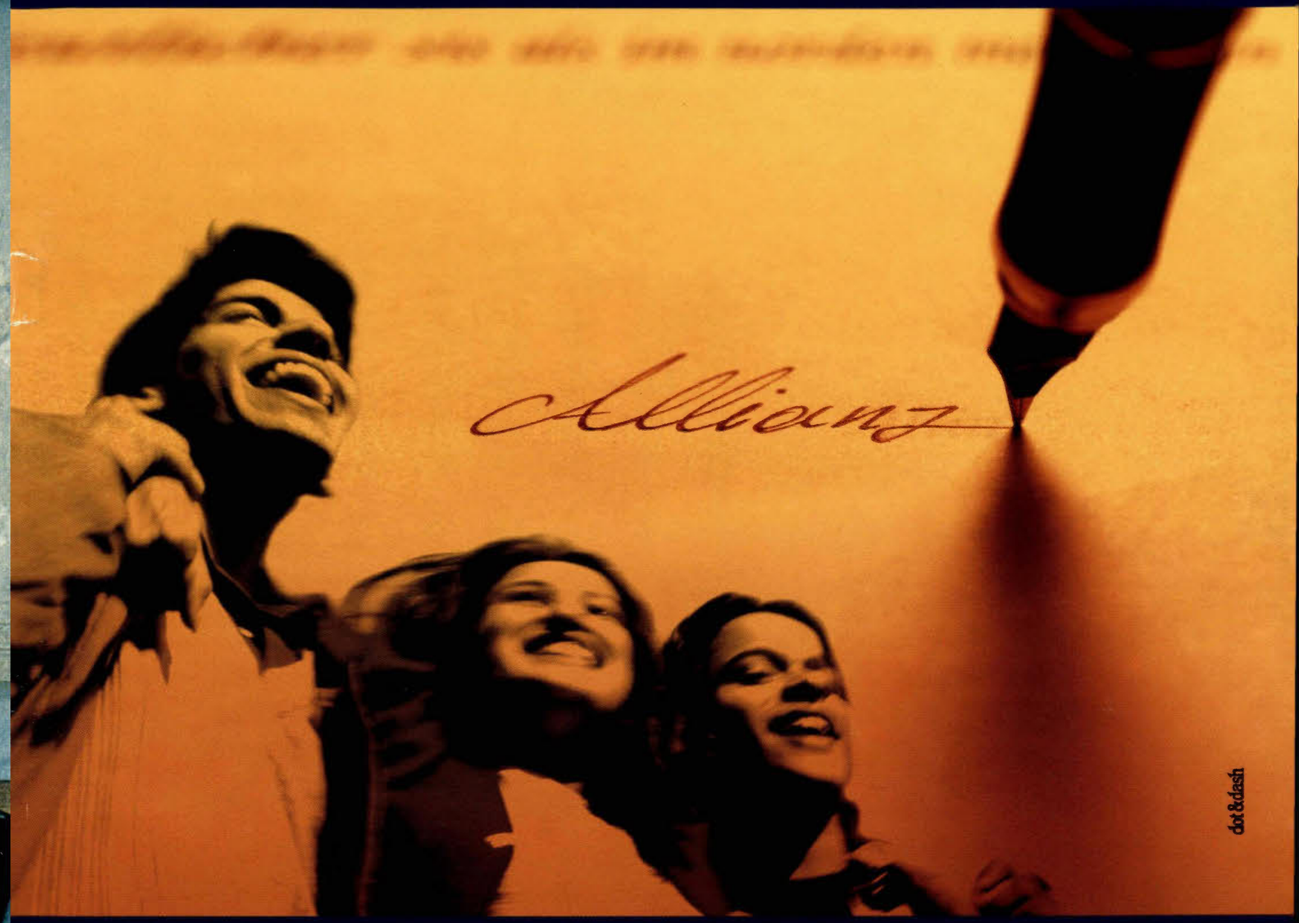
ΑΡ. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ: 51342181/104

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.

Όμιλος Allianz



Οι μεγάλες **προσδοκίες**
υπογράφονται από εσάς και την **Allianz.**

Όνειρα για εσάς και την οικογένειά σας. Σιγουριά για ένα καλύτερο αύριο. Επενδύσεις και επιχειρηματικές δραστηριότητες. Προσδοκίες, που υπογράφονται από εσάς και την Allianz. Γιατί η Allianz είναι κυρίαρχη δύναμη στις Ασφάλειες, στα Αμοιβαία Κεφάλαια και στις Χρηματοοικονομικές υπηρεσίες. Γιατί διαθέτει τεράστια οικονομική ισχύ, τεχνογνωσία ενός αιώνα και ένα τέλεια εξειδικευμένο προσωπικό. **Γιατί ο Όμιλος Allianz είναι ο κυρίαρχος ασφαλιστής στην Ευρώπη και ο μεγάλος χρηματοοικονομικός σύμβουλος στον κόσμο.**

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Κηφισίας 124, 115 26 Αθήνα
Κέντρο Επικοινωνίας Allianz: 210 6999 902, Fax: 210 6929 046
Υποκατάστημα Β. Ελλάδος: Τσιμισκή 27, 546 24 Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 2310 232 640, Fax: 2310 229 702
http://www.allianz.gr

Allianz
Η δύναμη στο πλευρό σας

ο πρόγραμμα Εθνική και Αυτοκίνητο είναι ένα εξελιγμένο πρόγραμμα βασισμένο στη φιλοσοφία της μεγαλύτερης υνατής κάλυψης με τον οικονομικότερο τρόπο. Ανάμεσα σε τρία πακέτα επιλογών μπορείτε να διαλέξετε αυτό ου ικανοποιεί τις δικές σας, ξεχωριστές ανάγκες. Με το πλεονέκτημα ότι, όσο περισσότερες καλύψεις επιλέξετε, όσο μεγαλύτερη έκπτωση απολαμβάνετε. Η Εθνική, με ένα μόνο τηλεφώνημα, θα βρίσκεται δίπλα σας όταν πραγμακά τη χρειαστείτε με την υπηρεσία Φροντίδα Ατυχήματος. Σε συνεργασία με μεγάλη εταιρία οδικής βοήθειας σας αρέχει 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.
ιατί έχουμε την Εθνική. Την πρώτη ασφαλιστική.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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