

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 89 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2004 • Euro 5

**Έρχονται τα
Πανευρωπαϊκά
ασφαλιστικά
προϊόντα**

Μελέτη της Ε.Ε.

Εθνική Ασφαλιστική

Σπύρος Λευθεριώτης

Οι στόχοι του νέου
Γενικού Διευθυντή

Ασφαλίσεις Υγείας
**Ποιός
καρπώνεται
τα οφέλη**

Παιδιά ασφαλιστών
**Το μήλο κάτω
απ' τη μηλιά**

Σταθερή τηλεφωνία
**Διαλέξτε
τη φθηνότερη**

Ακρίτες
Ασφαλιστές



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.

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

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

104 άνθρωποι με ζημιά στην περιουσία τους, αποζημιώνονται.

1151 άνθρωποι που ζητούν σιγουριά και φροντίδα, την εισπράττουν.

Κάθε μέρα...

- **Η INTERAMERICAN αποζημιώνει** 14 ανθρώπους των οποίων τα σπίτια ή οι επιχειρήσεις έχουν υποστεί ζημιές, και 90 οδηγούς για ζημιές στο αυτοκίνητό τους.
- **Η INTERAMERICAN εξυπηρετεί** 328 ανθρώπους οι οποίοι χρειάζονται οδική βοήθεια, και 88 ανθρώπους οι οποίοι ζητούν ιατρικές συμβουλές.
- **Η INTERAMERICAN καλύπτει** 79 ανθρώπους οι οποίοι χρειάζονται νοσοκομειακή περίθαλψη, και 387 ανθρώπους οι οποίοι πραγματοποιούν check ups, επισκέψεις σε ιατρούς ή άλλες ιατρικές εξετάσεις.
- **Η INTERAMERICAN βοηθάει** 10 ανθρώπους των οποίων η ζωή βρίσκεται σε κίνδυνο και χρειάζονται άμεση μεταφορά σε νοσοκομείο.
- **Η INTERAMERICAN πληρώνει** 72 άτομα τα οποία δεν μπορούν να εργαστούν πλέον, και 83 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.

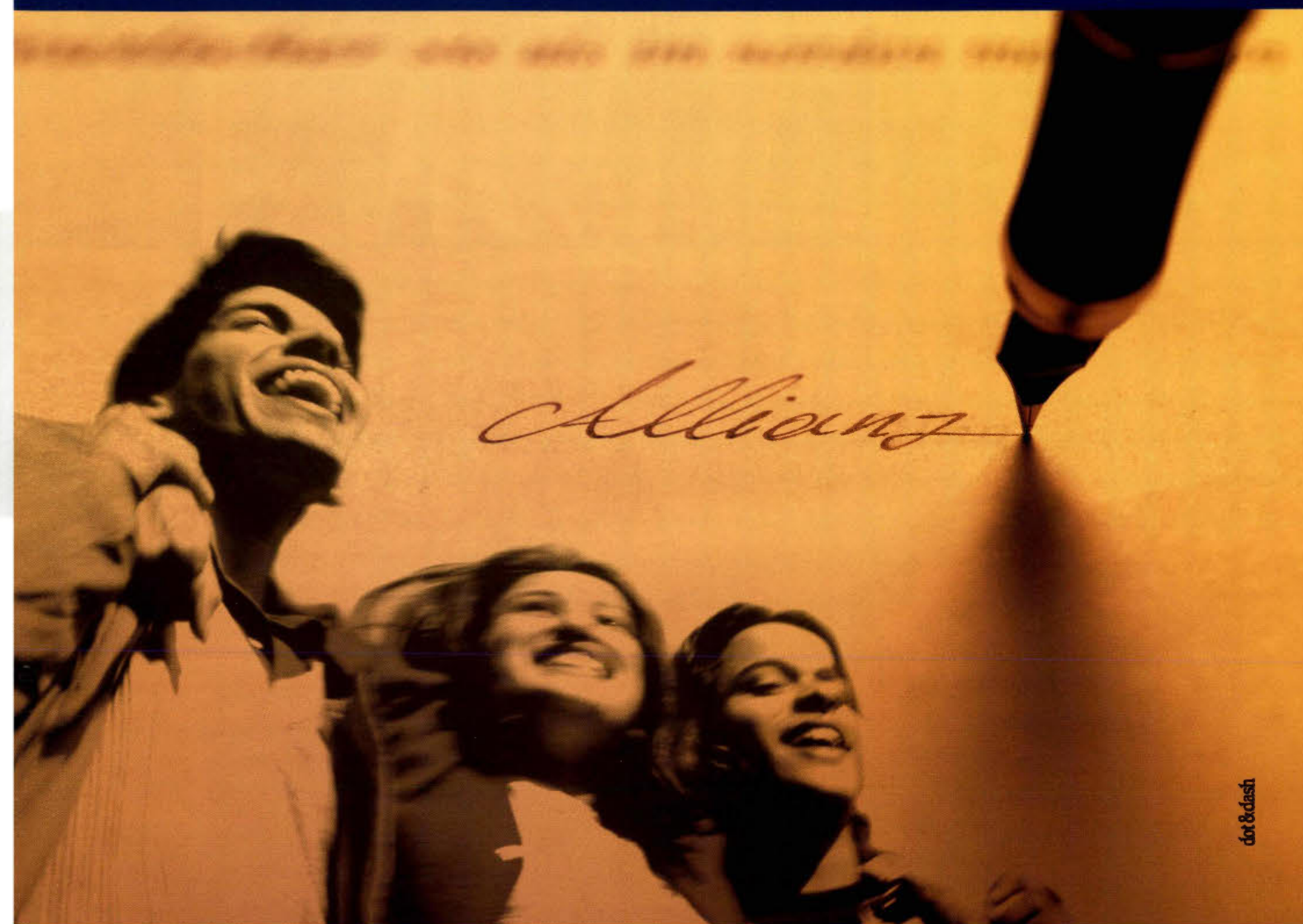
 **INTERAMERICAN**
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO

Μεγάλη και Σίγουρη

www.interamerican.gr

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

Όμιλος Allianz



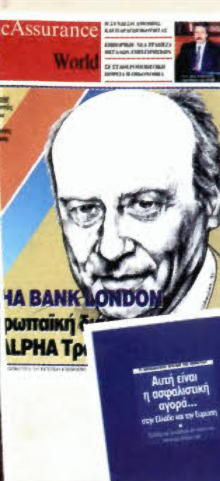
Οι μεγάλες προσδοκίες υπογράφονται από εσάς και την Allianz.

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 τέλει 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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
Κοινωνική προσφορά
στην Ελληνική οικονομία



Π ρ ο σ α ν α τ ο λ ι σ μ έ ν ο σ τ ι ν ά ν θ ρ ω π ο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ



ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΟΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES



8 Συναισθηματικά: Και σου μιλώ
σ' αυλές και σε μπαλκόνια εκεί
που πρώτα ήσουν παντού

ΙΔΡΥΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1989

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

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

ΜΕΛΟΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ
ΤΥΠΟΥ

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



32 Σπύρος Λευθεριώτης:
Πρώτα η αποδοτικότητα
μετά η παραγωγή



86 Αυτοκίνητο: Εντός
εκτός και επί τροχών

Τεύχος 89, Μάιος - Ιούνιος 2004



70 Τεχνολογία



34 Πωλήσεις



28ο Ετήσιο ευρωπαϊκό συνέδριο LIMRA



Οικονομικά νοσοκομείων

58

Περιεχόμενα

Γράμμα του Εκδότη	6	Το μήλο κάτω από τη μηλιά.....	48	Γυναίκες στις πωλήσεις	78
Συναισθηματικά.....	8	Ασφάλειες Υγείας: Μήπως τελικά ο πελάτης είναι ο τελευταίος που καρπώνεται τα οφέλη τους;	56	Μαριάννα Παγώνη	82
Ασφαλιστικό Underwriting	16	Οικονομικά Νοσοκομείων Βαρέλι δίχως πάτο	58	Εντός, εκτός επί... τροχών	86
Ευρωπαϊκά ασφαλιστικά προϊόντα προ των πυλών	28	Marketing Ασφαλιστικών εταιριών Μήπως τελικά ο ασφαλιστής είναι μόνος του;	62	City Insurance Brokers	
Σπύρος Λευθεριώτης Πρώτα η αποδοτικότητα μετά η παραγωγή....	32	Ακρίτας... ασφαλιστής	66	Τι διαφορετικό προσφέρουμε;	90
Πωλήσεις	34	Τεχνολογία: Εναλλακτική Σταθερή Τηλεφωνία	70	CERRUTI 1881: Η προσιτή πολυτέλεια στην καρδιά της Αθήνας.....	92
28ο Ετήσιο Ευρωπαϊκό Συνέδριο LIMRA Ιδέες και λύσεις για μια νέα Ασφαλιστική Αγορά.....	40	Παιδιά ασφαλιστών:		Ειδήσεις	94
				Διήγημα	126



ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

25 χρόνια φροντίδας

για την **ΥΓΕΙΑ** σας, για την **ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ** σας, για τις **ΜΕΤΑΚΙΝΗΣΕΙΣ** σας

Μέρα - Νύχτα στο Πλευρό σας

ΜΕ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ:

- ✓ ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ
- ✓ ΔΙΑΦΟΡΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ
- ✓ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
- ✓ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
- ✓ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
- ✓ ΒΟΗΘΕΙΑΣ
- ✓ ΚΛΟΠΗΣ
- ✓ ΣΚΑΦΩΝ
- ✓ ΥΓΕΙΑΣ
- ✓ ΠΥΡΟΣ
- ✓ ΖΩΗΣ

ΜΕ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ:

- ✓ ΠΟΛΥΣΥΝΕΡΓΕΙΟΥ ΟΧΗΜΑΤΩΝ
- ✓ ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΩΝ ΜΙΣΘΩΣΕΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
- ✓ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ
- ✓ ΠΙΣΤΩΤΙΚΗΣ ΚΑΡΤΑΣ ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ VISA



Προσφέρει περισσότερα!

Καλέστε μας χωρίς χρέωση από το κινητό σας:

– Για Οδική, Τεχνική και Αποζημιώσεων Βοήθεια στο **11555**

– Για Ιατρική Βοήθεια και Ασθενοφόρα στο **11655**

Χωρίς χρέωση από σταθερό τηλέφωνο:

– Για Επείγουσα Αερομεταφορά στο **800-11-11555**

Στη διάθεσή σας 365 μέρες & νύχτες το έτος.

Εμείς δεν κλείνουμε ποτέ!

ΕΔΡΑ & ΙΔΙΟΚΤΗΤΑ ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ:
15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 551 02,
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310/492.100, FAX: 2310/465.219
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΙΔΙΟΚΤΗΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ:
Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ,
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310/554.641, 501.776, FAX: 2310/541.228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ - ΙΔΙΟΚΤΗΤΑ ΓΡΑΦΕΙΑ:
ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 171 21 ΑΘΗΝΑ,
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210/930.4000, FAX: 210/930.40.40
www.intersalonica.gr e-mail: company@intersalonica.gr

ΕΘΝΙΚΗ
& ΘΑΛΑΣΣΑ



Και στη θάλασσα η Εθνική Ασφαλιστική, χρόνια τώρα, οδηγεί με ασφάλεια και υπευθυνότητα κάθε σας νέα εξόρμηση. Με ηγετική θέση στην ασφαλιστική αγορά, καλύπτει τις ανάγκες σας για ολοκληρωμένες υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών, με ευέλικτα και ανταγωνιστικά προγράμματα στον Κλάδο Ασφαλίσεων Πλοίων (Εμπορικών, Σκαφών Αναψυχής και Πληρωμάτων). Και συνεχίζει με πρωτοπορία, αξιοπιστία και τεχνογνωσία να σας γεμίζει σιγουριά, κάθε φορά που 'βγαίνετε στα ανοιχτά'.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: Καραγεώργη Σερβίας 8, 102 10 Αθήνα • Τηλ. κέντρο: 210 3299000 • Fax: 210 3299111 • www.ethniki-asfalistiki.gr
ΤΟΜΕΑΣ ΠΛΟΙΩΝ-ΠΛΗΡΩΜΑΤΩΝ-ΑΕΡΟΣΚΑΦΩΝ: Υπατίας 5, 105 57 Αθήνα • Τηλ.: 210 3299284, 210 3299297 (14 γραμμές) • Fax: 210 3299290
ΤΟΜΕΑΣ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ: Υπατίας 5, 105 57 Αθήνα • Τηλ.: 210 3299252, 210 3299250 • Fax: 210 3299242



Έχουν «αξία» οι ασφαλιστές;

Η Δίκη προστάζει επίμονα να εξοφληθεί το χρέος
(Τούφειλόμενον πράσσουσα Δίκη μέγ' αἰτεῖ)
(Αισχύλος, Χοηφόροι)

Το 28ο Ετήσιο Ευρωπαϊκό Συνέδριο της LIMRA που έγινε 1-2 Ιουνίου 2004 στην Αθήνα ήταν αφιερωμένο στις Στρατηγικές ασφαλιστικής αγοράς για τη Δημιουργία Αξίας. Τους συνέδρους και ομιλητές ενδιέφερε το τί στρατηγικές πρέπει να κάνουν για δημιουργία αξίας στις ασφαλίσσεις και τί πρωτοβουλίες θα πρέπει να πάρουν...

Επειδή όλοι ξέρουν ότι «όσο πιο ανεπτυγμένη και ώριμη είναι μια αγορά, τόσο μεγαλύτερο μέρος της αφορά στις προσωπικές ασφαλίσσεις» γι' αυτό και οι σύνεδροι αφιέρωσαν χρόνο και ιδέες για συγκεκριμένες στρατηγικές στον κλάδο Υγείας και Ζωής και για το τί προσπάθειες πρέπει να καταβληθούν ώστε η ασφαλιστική αγορά να ανταποκριθεί στις προσδοκίες όλων και να αυτορρυθμίσει πολλές ενέργειές της προς τη δημιουργία αξίας και υπεραξίας.

Από αυτά που ακούσαμε για την Ιδιωτική Ασφάλιση Υγείας και διαμεσολαβούντων δεν μείναμε όσο έπρεπε ικανοποιημένοι και θυμηθήκαμε παλαιότερο κύριο άρθρο του «ΝΑΙ» που προέτρεπε τις ασφαλιστικές εταιρίες να μιμηθούν τον Ωνάση που έφτιαξε «διπλάσιον μεγέθους πλοία - τάνκερ για διπλάσια κέρδη και μεταφορές πετρελαίου». Δυστυχώς τα σημερινά μέτρα των ασφαλιστικών εταιριών για την Ιδιωτική ασφάλιση Υγείας και τους διαμεσολαβούντες είναι μέτρα ναυπηγείων που βάφει παλιά-μικρά καραβάκια και τις καρέκλες του BAR τη στιγμή που θέλουμε μεγαλύτερα

καράβια και πιο ασφαλή. Οι δύο τομείς υγείας και πωλήσεων επηρεάζουν και όλα όσα καλά ελέχθησαν περί συντάξεων και έτσι η στροφή για αξία της αγοράς στις συντάξεις θα αποβεί μοιραία και αυτή και προβληματική. Να θυμίσουμε, λοιπόν, ότι όταν ο Ωνάσης αντιμετώπισε παρόμοιο πρόβλημα με την αγορά μας και τα του κλάδου μας, κόστος πετρελαίου, κόστος μεταφοράς, κόστος τρίτων, κόστος πληρωμάτων, έκατσε πρώτα κάτω κι έκανε σχέδια, στρατηγικής σημασίας και εν συνεχεία πήγε στους καλύτερους ναυπηγούς να υλοποιήσει τις ιδέες του πληρώνοντας ακριβά. «Δεν γίνονται (επιστημονικά) τέτοια τάνκερ τόσο μεγάλα» του είπαν αλλά αυτός συνέχισε, πίεσε, έψαξε, βρήκε τρόπους και τα έκανε... έτσι με ίδιο προσωπικό μετέφερε διπλάσιο πετρέλαιο, και με ίδιο σχεδόν κόστος. Προτείναμε τότε οι ασφαλιστικές εταιρίες να αποκτήσουν πλήρωμα διπλάσιας απόδοσης σε μεγάλους σχηματισμούς γραφείων. (Μεγάλα οργανωτικά υποκαταστήματα με κοινές υπηρεσίες πολλών). Για δέκα χρόνια από τότε οι εταιρίες συζητάνε τα ίδια και τα ίδια, λιγοστεύουν τα πλοία, μειώνουν προσωπικό, δεν στρατολογούν κακομεταχειρίζονται το υπάρχον περιμένοντας... κέρδη και ανάπτυξη. ΔΕΝ ΓΙΝΕΤΑΙ ΕΤΣΙ. Κοινή διαπίστωση είναι ότι κύριος μοχλός ανάπτυξης στον κλάδο Ζωής είναι το Agency με κεντρικό πρόσωπο τον Συντονιστή. Νιώθουν εμπράκτως με τις στρατηγικές τους οι εταιρίες ότι αυτός έχει ΑΞΙΑ; (το 75-80% της παραγωγής εξακολουθεί να έρχεται ΜΟΝΟ από τον ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ που αυτός δημιουργεί). Τι έγινε στην 10ετία του '90 και «πετσόκοψαν» κάθε βλαστάρι ανάπτυξης - στρατολόγηση - κάποιοι μαθητεύοντες Διευθυντές Πωλήσεων; - Πού είναι αυτοί που καρπώθηκαν την αξία της παρουσίας του Agency; - Ποιες ευθύνες ανέλαβαν όσοι καταξεντέλισαν με τις πολιτικές καρτών νοσηλείας και συνεχίζουν με τα νέα συμφωνητικά στα Ιδ. Νοσοκομεία την εμπιστοσύνη σε εταιρίες και ασφαλιστές; - Ποιες ευθύνες ανέλαβαν οι αναλογιστές (και

κ.κ. Γενικοί) για την μη πρόβλεψη του Χρηματιστηρίου; Όταν δεν μπορούν να προβλέψουν στα 2-3 χρόνια τί να μας πουν οι δύσμοιροι για μακροχρόνιες δεσμεύσεις συντάξεων; κ.λπ., κ.λπ. κ.λπ.

...Η Πολιτεία, οι Ασφαλιστικές Εταιρίες, οι μέτοχοι, έχουν ένα χρέος προς τα δίκτυα Πωλήσεων των τελευταίων 30 ετών. Όφειλαν να τους «βγάλουν το καπέλο» και να αναγνωρίσουν άμεσα λόγους και έργους το έργο τους. Τους ζήτησαν ασφάλιστρα και ασφαλιστές και προστέθηκαν και τα δύο στον κλάδο. Οι διαχειριστές και των δύο αντών αξιών, τα διαχειρίστηκαν όχι σωστά. Οι ηγεσίες πήραν ότι πήραν και τους... εγκατάλειψαν στην τύχη τους ακατοχύρωτους, απροστάτεντους και ανασφαλείς. Ο Ασφαλιστής είναι η πρόσθετη αξία του Κλάδου.

Καιρός είναι η «απέναντι» πλευρά, δηλαδή οι εταιρίες, οι μέτοχοι, η Ένωση, οι Σύλλογοι (ασφαλιστών-υπαλλήλων), το Υπουργείο Ανάπτυξης, η εποπτεία, οι πελάτες-καταναλωτές, η Πολιτεία, το ενωρίτερο να καταλάβουν την Αξία του. Έχουν αξία οι ασφαλιστές! Να εξοφλήσετε το χρέος!

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης «ΝΑΙ»

Υ.Γ.: 1) Ξαναδιαβάστε εκείνο το άρθρο Τεύχος 29 /1994
2) Κύριε Παπαθανασίου, αρμόδιε Υφυπουργέ της Κυβέρνησης κάντε 2 κινήσεις:
α) Κατοχυρώστε τον Ασφαλιστή ΑΜΕΣΑ με ότι ισχύει στην Ευρωπαϊκή Ένωση (απλή αντιγραφή).
β) Δώστε φορολογικά κίνητρα όπως στην Ευρωπαϊκή Ένωση (αντιγραφή)

Ε.Σ.





Γράφει ο Βαγγέλης Γ. Σπύρου
Φωτογραφίες: Ε. Σπύρου

Μια Κυριακή του Μάη μ' έφερε η ώρα να βρεθώ για έναν περίπατο στα δρομάκια του Θησείου. Απέναντί μου η Ακρόπολη με τον Παρθενώνα της μου τράβαγε τη ματιά και το σώμα με τους μαγνήτες της. Οι καφετέριες είχαν βγάλει τραπεζάκια έξω και οι τυχεροί της ζωής χαριεντίζονταν ερωτευμένοι παρέα με τα κυνηγητά των σπουργιτιών στις στέγες και τα μπαλκόνια και τα γουργουρητά που έκαναν ανέμελες δεκασχοτούρες και περιστέρια. Πρώιμοι τουρίστες κατηφόριζαν την οδό Αγίου Παύλου με ξαναμμένα μάγουλα και κατάσπρα μπράτσα ανύποπτοι ότι τους ακούνε οι θαμμένοι κάτω από τις πλάκες πεζοδρομίου αρχαίοι Θεοί που μετράνε τα βήματα και τα λόγια τους γεμάτοι προβληματισμό. Μέσα από το σωρό των πολυκατοικιών και της άναρχης δόμησης, μέσα από το τσουβάλι των χύμα σπιτιών των νεοελλήνων μαζί με το αεράκι έφθανε ως τα αυτιά μου ο μελαγχολικός ήχος του πόνου των δένδρων που χάθηκαν από τις γειτονιές, η ανία της πόλης που όλα της μοιάζουν ίδια, έφτανε η απουσία της γειτονιάς, των παιδιών που παίζουν, η λύπη της μοναξιάς των λιγοστών μπαλκονιών που από τύχη ξέφυγαν το λαίμαργο στόμα της μπουλντόζας - αξιοποίησης. Κοιτάζω τον κόσμο και σωπαίνω. Περιπάτησα αρκετά στα στενά δρομάκια παρέα με την Ιστορία. Η φαντασία μου δεν μπορεί να με βοηθήσει αυτή τη φορά και να μου πει πώς ήταν αυτή η γειτονιά εκεί στο Άλσος Θησείου, δίπλα στην Αρχαία Αγορά και τον Άρειο Πάγο πριν ανοίξουν οι πύλες της Αθήνας με την αστυφιλία και τη μετακόμιση της ελληνικής επαρχίας στην Αθήνα. Σίγουρα ήταν άλλοι Έλληνες αυτοί που έμειναν εδώ και που η παρουσία τους υπάρχει ακόμα σε λίγες αυλές και σε μπαλκόνια, εδώ κι εκεί, εκεί που πρώτα ήτανε παντού... Βγείτε περίπατο μια Κυριακή αγαπητοί φίλοι να θαυμάσετε τα μπαλκονάκια και τα φουρούσια και τα παραθύρια και τα καγκελάκια και τ' ακροκέραμα εκεί γύρω στην οδό Ηρακλειδών, στην Απ. Παύλου, στην οδό Αμφικτυόνος, στη Νηλέως, στην Ερυσίχθονος, στην Βασίλης, στη

*Και σου μιλώ
σ' αυλές και σε μπαλκόνια
εκεί που πρώτα ήδονα παντού*

Φαίδρας, στη Δημοφώντος, Εφεστίων, Ακταίου, Ακάμαντος, Πυγμαλίωνος, Λυκομιδών, Πουλοπούλου, κ.λπ... Πάτε και προς την Τρώων και Δημοφώντος προς τα Πετράλωνα κι ανεβείτε προς του Φιλοπάππου και Κουκάκι. Στην οδό Φιλοπάππου και Αμυνάδρου ήταν το σπίτι που είχε γαλατάδικο ο Π. Μίχας, εκεί που γύρισε ο Βέγγος σπουδαίες σκηνές. Στο Νο 29 της Φιλοπάππου έμεινα όταν παντρεύτηκα και εκεί γεννήθηκαν τα παιδιά μου, ο Κωστής και η Ελπίδα. Εκεί γύρω έκαναν τα πρώτα τους παιχνίδια στο λόφο απέναντι από την Ακρόπολη. Μπέλλες και Φιλοπάππου υπάρχουν παλιά σπίτια που όσοι χτίζουν τώρα μπορούν να πάρουν ιδέες για μπαλκονάκια και παράθυρα ξεχωριστά... Είμαι

σίγουρος πως κάποιος θα πάρει αφορμή να στολίζει το σπίτι του και τη γειτονιά με κάτι όμορφο. Το ΝΑΙ θέλει έστω και ένας να παρακινήθει για να νιώθει πως πέτυχε τον σκοπό του, οι ασφαλιστές να μεταφέρουν ασφάλιση και ιδέες για καλύτερη ζωή... Πολλά όμορφα σπιτάκια με χρώματα, μεράκια και σχέδια περιμένουν το χέρι που θα τ' αντιγράψει ή θα διατηρήσει... Είναι σπίτια με χαρακτήρα υψηλής αισθητικής, που τα κατοικούσαν μερακλήδες, νοικοκύρηδες, οπαδοί του ωραίου, εραστές καλλιτεχνίας και ευποιΐας, γείτονες δημιουργίας αισθημάτων, αγαπητικοί ευγενείας, θεράποντες καλής ζωής προσώπων αγαπημένων, δημιουργοί ποικιλίας. Είναι γειτονιές και φωλιές παιδικών αναμνήσεων και φλογερών ερώτων, πηγές δροσερών νερών ζωής που αξίζει να ζεις, σφραγίδες ανεξίτηλες ανθρώπων χωρίς υπογραφή που όλοι αναγνωρίζουν με το επώνυμο του Ξεχωριστού. Ελπίδες και όνειρα φτερούγισαν μέσα κι έξω από τα παραθύρια, γλυκιές παρουσίες

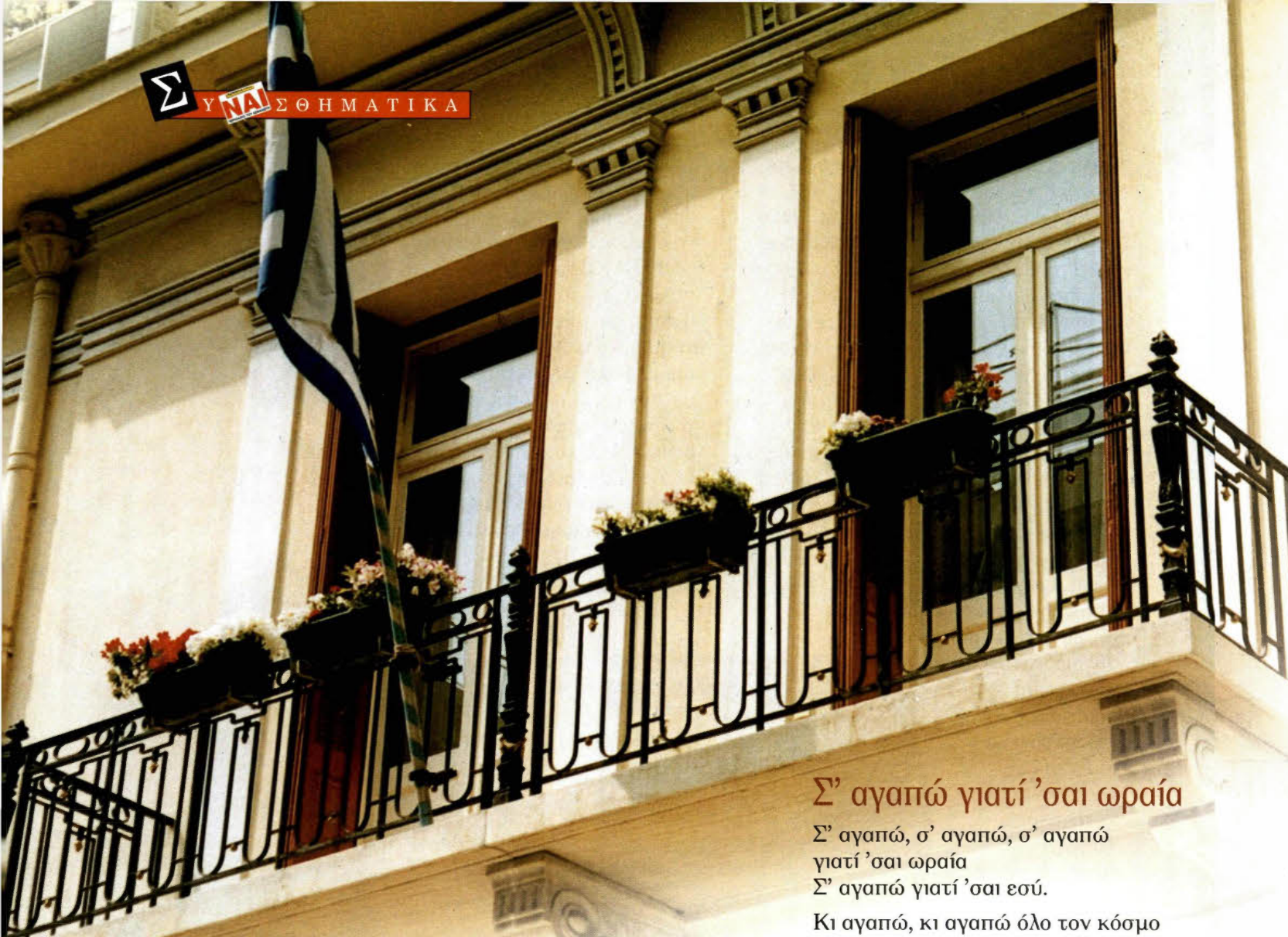
μανάδων και αδερφών είναι ακόμα μαρμαρωμένες για όσους ξέρουν να βλέπουν και να αγνοούν τα θορυβώδη AIR CONDITION που τις σπρώχνουν να πάρουν τη θέση τους, υποσχέσεις με νόημα βγαλμένες από προκλητικά γυναικεία στήθη πετούν με τα φτερουγίσματα των περιστεριών, λευκές δαντελένιες κουρτίνες παραμερίζουν και κουνιούνται συνθηματικά από κρυμμένα κορίτσια στα δήθεν αδιάφορα βλέμματα αμούστακων παλικάριών τύπου Κακαβά.

Φίλε ασφαλιστή, αν δεν γνωρίσεις το περιβάλλον του Έλληνα, τις συνήθειες του, τον τρόπο ζωής δεν μπορείς να τον ασφαλίσεις εύκολα... Θυμίσου τη φιλοσοφία του στην

καθημερινότητα πριν μιλήσεις για ασφάλειες.

Φίλε αναγνώστη του ΝΑΙ, κράτησε σαν ΑΦΟΡΜΗ αυτές τις σελίδες να δείχνεις στα παιδιά σου ή χάρισέ τες σε κάποιο αρχιτέκτονα ή διακοσμητή ή κάποιο φιλαράκι σου που φτιάχνει σπίτι μέχρι να φτιάξεις δικό σου αρχείο. Κάπου σε λεπτομέρειες πιανόμαστε κι αγαπάμε τη ζωή, πότε σ' ένα μπαλκόνι, σε μια μπουκαμβίλια χρώματος βαθύ κόκκινο που φιδόανεβαίνει στον τοίχο και αγκαλιάζει στριφογυριστά αρχαία μπαλκόνια, σ' ένα πόμολο, μια σκάλα ξύλινη, ένα βυζαντινό δάπεδο, ένα παγκάκι, έναν κήπο, ένα ρόπτρον, ένα ταβάνι, μια γωνιά με θέα, ένα τζάκι με μαρμάρινα φουρούσια, ένα κάδρο, ένα παλιό γραμμόφωνο, ένα μάνταλο που κρατά το εξώφυλλο πατζούρι παραθυριού... Όπως και στις αγάπες και τους έρωτες πιανόμαστε σ' ένα σκέρτσο, ένα κάτι, μια φράντζα





Ξανθιά, δυο μάτια γαλανά, μια καφέ απόχρωση στα μαλλιά, στον τρόπο που πιάνεις το μήλο, στη βυζαντινή καμπύλη της φωνής, στη χειρονομία ρητορικής, στο δέσιμο των μαλλιών με κορδέλα, στη σιγουριά της γροθιάς ή στο πιάσιμο της παλάμης... Πιαστείτε φίλοι από τα τραγούδια αυτών που ζούσαν γύρω σ' αυλές και σε μπαλκόνια αισθημάτων.

Υ.Γ.: Μη νομίζετε φιλαράκια μου ότι όλοι οι αρχιτέκτονες είναι καλοί και καλλιτέχνες που έπρεπε να είναι... Είναι και σ' αυτούς πολλοί κακοί και αμόρφωτοι όπως είναι ανάμεσά μας πολλοί κακοί ασφαλιστές, γιατροί, δικηγόροι, δάσκαλοι, δημοσιογράφοι, οδηγοί, υπάλληλοι, ηθοποιοί... Μια ματιά γύρω σου και θα με καταλάβεις, γιατί θέλουμε ν' αλλάξουμε τον κόσμο προς το καλύτερο. Εγώ άρχισα από μένα. Το «παλεύω» να γίνω καλύτερος... Κι είναι τόσο δύσκολο! Μέσα μου έχω πολλά εμπόδια σαν τα πολλά κακόγουστα κτίρια «άσχετων αρχιτεκτόνων» που τραυματίζουν τα μέσα κι έξω μάτια μας... Για χαρά σας.

Σ' αγαπώ γιατί 'σαι ωραία

Σ' αγαπώ, σ' αγαπώ, σ' αγαπώ
γιατί 'σαι ωραία
Σ' αγαπώ γιατί 'σαι εσύ.

Κι αγαπώ, κι αγαπώ όλο τον κόσμο
γιατί ζεις κι εσύ μαζί.

Το παράθυρο, το παράθυρο κλεισμένο

το παράθυρο κλειστό.
Άνοιξε, άνοιξε το ένα φύλλο, την
εικόνα σου να δω.

Σ' αγαπώ, σ' αγαπώ γιατί 'σαι ωραία
Σ' αγαπώ, γιατί 'σαι εσύ.
Σ' αγαπώ, σ' αγαπώ γιατί 'σαι ωραία
(τρεις)

Σ' αγαπώ, σ' αγαπώ γιατί 'σαι ωραία
Σ' αγαπώ, σ' αγαπώ γιατί 'σαι εσύ.

Κι αγαπώ και όλο τον κόσμο (δix)
γιατί ζεις και συ μαζί.

Το παράθυρο κλεισμένο
το παράθυρο κλειστό.

Άνοιξε, άνοιξε το ένα φύλλο
την εικόνα σου να δω.

Σ' αγαπώ γιατί 'σαι ωραία
Σ' αγαπώ, γιατί 'σαι ωραία
Σ' αγαπώ, γιατί 'σαι είσαι εσύ.

Το Δεσποινάκι

Αχ Δεσποινάκι, Δεσποινιό
μπαίνω στο δεύτερο στενό
κι από την πόρτα την
παλιά
μέσ' στη δική σου αγκαλιά.

Ρεφραίν
Στη γλάστρα δυο λουλούδια
κεντημένα
με πράσινη και άσπρη
βελονιά.
Εγώ που κλείνω τα εικοσιένα
κι εσύ που μπαίνεις στα
δεκαεννιά.

Αχ Δεσποινάκι, Δεσποινιό
μπαίνω στο δεύτερο στενό
κι από την πόρτα την παλιά
μέσ' στη δική σου αγκαλιά.

Αχ Δεσποινάκι, Δεσποινιό
είναι τα χείλη σου τα δυο
γαρυφαλάκια της αυλής
κρύο νεράκι της πηγής.

Σ.: Κ. Αθανασίου
Μ.: Σ. Κουγιουμτζή

Μέρα μαγιού

Μέρα μαγιού μου μίσεψες,
μέρα μαγιού σε χάνω.
Άνοιξη γιε που αγάπαγες κι
ανέβαινες επάνω,
στο **λιακωτό και κοίταζες**
και δίχως να χορταίνεις,
άρμαγες με τα μάτια σου το
φως της οικουμένης. (2)

Και μου ιστορούσες με φωνή
γλυκεριά ζεστή κι αντρίκια
Τόσα όσα μήτε του γιαλού δε
φτάνουν τα χαλίκια
και μούλεγες πως όλα αυτά
τα ωραία θα 'ναι δικά μας.
Και τώρα εσβήστης και
έσβησε το φέγγος και η
φωτιά μας. (2)

Σ.: Γ. Ρίτσου
Μ.: Μ. Θεοδωράκη

Όμορφη Αθήνα

Αυλές κατάσπρες γραφικές,
σαν όμορφες ζωγραφικές.
Μια φωτισμένη γρίλια
σκασμένα ρόδια στη ροδιά.
Σεμνές κοπέλες με ποδιά
χωρίς βαμμένα χείλια.

Ματάκια μελαγχολικά
στενά σοκάκια γραφικά.
Γαζίες και ζουμπούλια
ξενύχτι δίπλα απ' τη μισή.
Μ' ανέρωτο ξανθό κρασί
ώσπου να βγει η πούλια.

Όμορφη Αθήνα.
πουν τα χρόνια εκείνα.
Πουν τα χρόνια κείνα τα παλιά.
Λες και σ' είχαν άχτι
και σε κάναν στάχτη
σαν γριά μ' αχτένιστα μαλλιά.

Πουν τα χρόνια
που ξηγιώμαστε αλάνικα.
Και που σέρναν τα σκυλιά
με τα λουκάνικα.

Όμορφη Αθήνα
πουν τα χρόνια εκείνα.
Πουν τα χρόνια κείνα τα παλιά.

Σ.: Α. Σαββίδη Μ.: Ν. Γούναρη

Στα ψηλά τα παραθύρια

Στα **ψηλά τα παραθύρια**
δυο ματόφρυδα γιοφύρια
μαύρα μάτια και μεγάλα
ζυμωμένα με το γάλα.

Τα ματόκλαδά σου κλείνεις
να περάσω δεν μ' αφήνεις.

Στο μπαξέ στο περιβόλι
είν' οι δώδεκα Αποστόλοι
τη Ρηνιώ ποτίζουν μέλι
μα εκείνη δε με θέλει.

Μουσική: Σταύρος Κουγιουμτζής
Εκτέλεση: Γιώργος Νταλάρας
Δίσκος του 1975

Δεν το μπορείς

Άρχιζε για μένα ο κόσμος
μπρος στα **σκαλοπάτια** σου
μέσα στα μάτια σου
η ζωή μου ξαγρυπνούσε
μπρος στο **παραθύρι** σου
το σκοτεινό.
Ώσπου άρπαξε μια νύχτα η
φωτιά το στόμα σου
και τ' άγιο σώμα σου
κάποιος άλλος το φιλούσε
και σεργιάνι τό 'βγαζε
στον ουρανό.

Δεν το μπορείς όσο κι αν
θες να με ξεχάσεις.
Δεν το μπορώ ό,τι κι αν πω
να σ' αρνηθώ.
Δεν το μπορείς να γίνεις
«χτες» και να περάσεις.
Δεν το μπορώ με τον καημό
να μετρηθώ.

Είχα το μικρό σου χέρι
άστρο και φεγγάρι μου
προσκυνητάρι μου
μάζεψα τα δάκρυά σου και
φιλία σου τά 'στελνα
το δειλινό.
Ώσπου ήρθε κάποια νύχτα κι
όλα αυτά τελειώσανε
κεριά που λιώσανε
κάποιος άλλος σε φιλούσε
και σεργιάνι σ' έβγαζε
στον ουρανό.

Μουσική: Γιάννης Σπανός
Εκτέλεση: Σταμάτης Κόκοτας
Δίσκος του 1971

Σ' αυτή τη γειτονιά

Σ' αυτή τη γειτονιά
και βράδυ και πρωί
περάσαμε και χάσαμε
ολόκληρη ζωή.

Σ' αυτή τη γειτονιά
μέσ' στο μικρό στενό
χαθήκαμε και ζήσαμε μακριά
κι απ' το Θεό.

Σ' αυτή τη γειτονιά
μας πήραν οι καημοί
μας πήραν και μας πρόδωσαν
για μια μπουκιά ψωμί.

Σ.: Μ. Ελευθερίου
Μ.: Μ. Θεοδωράκη

Σε τούτο το παλιόσπιτο

Σε τούτο το παλιόσπιτο

σε τούτο το ρημάδι
θάψαμε την αγάπη μας
ένα Σάββατο βράδυ.

Στο παλιόσπιτο ετούτο,
που χωρίσαμε
και με δάκρυα στα μάτια
το ποτίσαμε.

Μέσα στην έρημη αυλή
κάτ' απ' τα παραθύρια
οι γύφτισσες κι οι μάγισσες
να στήσουμε τσαντήρια.

Στο παλιόσπιτο ετούτο
που χωρίσαμε
και με δάκρυα ποτάμια
το ποτίσαμε.

Κι η νυχτερίδα μοναχή
να στήσει τη φωλιά της,
στην καμαρούλα τη μικρή
πού 'παιρνα τα φιλιά της.

Σ.: Ε. Παπαγιαννοπούλου
Μ.: Β. Τσιτσάνη

Το μινόρε της αυγής

Ξύπνα, μικρό μου, κι άκουσε
κάποιο μινόρε της αυγής·
για σένανε είναι γραμμένο
από το κλάμα κάποιας ψυχής. (2)

Το παραθύρι σου άνοιξε
ρίξε μου μια γλυκιά ματιά·
κι ας σβήσω πια τότε, μικρό μου,
μπροστά στο σπίτι σου, σε μια γωνιά. (2)

Περιστέρης - Χατζηχρήστος
Σταμούλης - Μάρκος - Χαλκιάς

Μη χτυπάς

Μη χτυπάς να σ' ανοίξουνε μη χτυπάς
σ' ένα σπίτι κλειστό που κανείς δεν
ακούει.

Τώρα για μι' αγάπη ζητάς και γι' αυτή
ξενυχτάς κι επιμένεις ακόμη.
Δρόμοι δεν υπάρχουν φορές που γυρίζουν
ξανά για τις ίδιες χαρές.

Ποτέ μη χτυπάς μια πόρτα κλειστή
μια πόρτα για σένα χαμένη,
ο δρόμος αυτός κι αν είναι στενός
δεν είναι για σένα ο στερνός.

Μη χτυπάς να σ' ανοίξουνε μη χτυπάς
σ' ένα σπίτι κλειστό που κανείς δεν ακούει.
Δρόμοι δεν υπάρχουν φορές που γυρίζουν
ξανά για τις ίδιες χαρές.

Ποτέ μη χτυπάς μια πόρτα κλειστή
μια πόρτα για σένα χαμένη
ο δρόμος αυτός κι αν είναι στενός
δεν είναι για σένα ο στερνός.

Που 'ναι τα χρόνια

Πήγα στα μέρη που σε είχα πρωτοδεί,
μικρό κορίτσι ήσουν κι ήμουνα παιδί.

Πού 'ναι τα χρόνια, ωραία χρόνια,
που 'χες λουλούδια μέσ' στην καρδιά,
πού 'ν' η αγάπη, γλυκιά μου αγάπη
να μας ζεστάνει στην παγωνιά.

Στ' αρχοντικό σου το σπιτάκι το φτωχό
ήρθα να κλάψω με παράπονο πικρό.

Κλεισμένη η πόρτα και χαμένα τα κλειδιά,
βρέχει στους δρόμους και στην άδεια μου
καρδιά.

Σ.: Α. Δασκαλόπουλου
Μ.: Σ. Κουγιουμτζή

Παραμυθάκι μου

Σου 'παν πως είμαι μπελαλής
άντρας βαρύς και ντερτιλής
δεν λογαριάζω, ούτε κάνω τεμενά
δεν κάνω κράτει πουθενά.

Παραμυθάκι μου μη με μαλώνεις
παραθυράκι μου μη μου σφαλάς.
Παραμυθάκι μου μη βαλαντώνεις
και την καρδούλα μου, μην τη χαλάς.

Σου 'παν πως έδιωξα πολλές
κι όταν αρχίνησες να κλαις
σου 'παν να φύγεις από μένα μακριά
λες κι έχει η αγάπη γιατριά.

Μουσική: Μάνος Λοΐζος
Εκτέλεση: Γιάννης Καλατζής
Δίσκος του 1971

Τα μπαλκονάκια

Στου παπά τα μπαλκονάκια,
κάθονταν δυο μαύρα μάτια
νά 'χαμαν τα μαύρα μάτια
κι ο παπάς τα μπαλκονάκια.

Στου παπά τα παραθύρια
κάθονταν δυο μαύρα φρύδια
να 'χαμαν τα μαύρα φρύδια
κι ο παπάς τα παραθύρια;

Στου παπά την πορτοπούλα
κάθεται η παπαδοπούλα.
Να είχα την παπαδοπούλα
κι ο παπάς την πορτοπούλα.

Άνοιξε γιατί δεν αντέχω

Το παράθυρο κλεισμένο,
σφαλισμένο, σκοτεινό,
για ποιο λόγο δεν τ' ανοίγεις
πεισματοάρα να σε δω,

Άνοιξε γιατί δεν αντέχω
φτάνει πια, φτάνει να με τυραννάς.

Ξεροστάλιασα στ' αγιάζι
ώρες να σου τραγουδώ
η καρδιά μου φλόγες βγάζει
μα δε βγαίνεις να σε δω.

Γ. Παπαϊωάννου



Ηλιοβασιλέματα

Ηλιοβασιλέματα (2)
γεμάτα αναμνήσεις.
Θυμάμαι ακόμα και πονώ
το τελευταίο δειλινό
πριν φύγεις και μ' αφήσεις.

Δειλινά αξέχαστα (2)
μες στα **στενά δρομάκια**
τώρα με άλλον αγκαλιά
περνάς τα στέκια τα παλιά
κι εγώ πίνω φαρμάκια.

Ηλιοβασιλέματα (2)
και τι δεν μου θυμίζουν.
Και όπως πέφτει η βραδιά
την έρημή μου την καρδιά
οι πόνοι την ξεσκίζουν.

Σ.: Ε. Παπαγιαννοπούλου
Μ.: Μ. Χιώτη

Γειτονάκι μου

Τη νύχτα που κοιμούνται τα
πουλιά
βγαίνουν κάτι έρημα παιδιά
κι έρχονται στην πόρτα σου κρυφά.
Τ' αστέρια που κοιτούν από ψηλά
ξαγρυπνούν μαζί με τα παιδιά
και σου νανουρίζουν την καρδιά.

Γειτονάκι μου, στη μικρή σου πόρτα,
αστεράκι μου, ξενύχτησα κι εγώ.
Τ' αδελφάκι μου, το φεγγάρι, ρώτα,
γειτονάκι μου, αχ πόσο σ' αγαπώ.

Την ώρα που γυρνώ απ' τη δουλειά
κάνω όρκο μέσα μου βαθιά
να μη 'ρθω στην πόρτα σου ξανά.
Μα όταν πέφτει πάλι η νυχτιά
η παλιά λαχτάρα μου ξυπνά
και μου τυραννάει την καρδιά.

Σ.: Α. Δασκαλόπουλου
Μ.: Α. Κόκκοτου



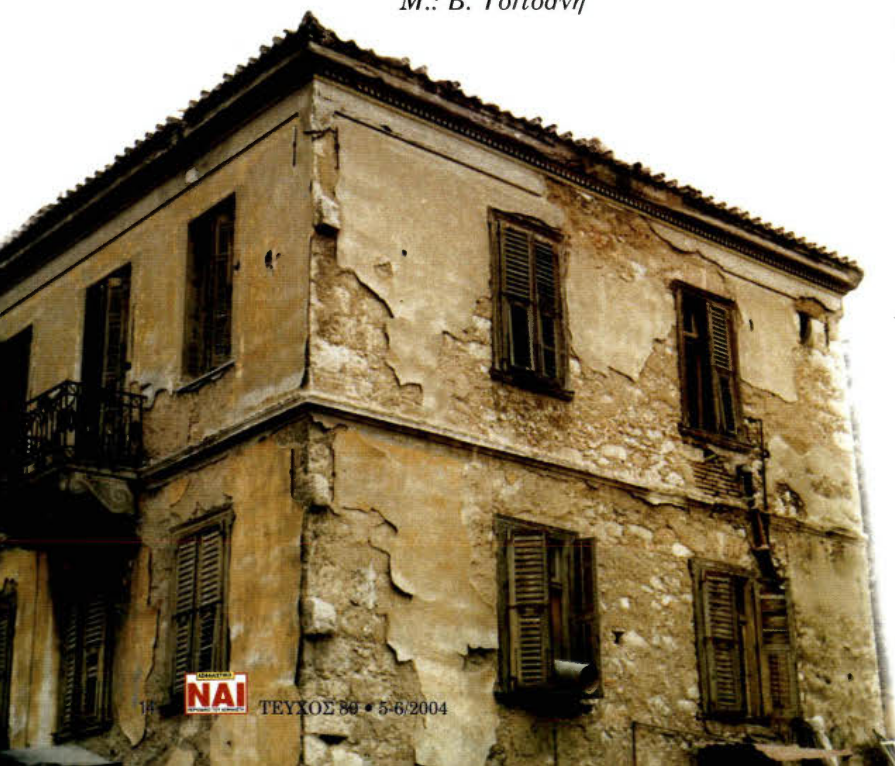
Το παλιό ρολόι

Το παλιό ρολόι
του μικρού σταθμού
στάθηκε στην ώρα
τ' αποχωρισμού
είχε βασιλέψει και με φίλαγες
κοίταγες τα τρένα
και δενμίλαγες.

Χάθηκες μέσα στ' απόβραδο
μέσα στην μπόρα, τον καπνό
και τη νυχτιά
κι έγινε το Σαββατόβραδο
ένα λουλούδι πεταγμένο
στη φωτιά.

Στο παλιό μας σπίτι
κάθε δειλινό
βγαίνω στο μπαλκόνι
και σε καρτερώ
και περνούν τα τρένα
και σφυρίζουνε
μα τα χελιδόνια δε γυρίζουνε.

Σ.: Α. Παπαδόπουλος
Μ.: Μ. Λοΐζου



[illegible]

“Είσαι 4 χρόνια πίσω INTERAMERICAN” μοίραζε σε φυλλάδια φέιγ-βολάν η Ελληνοβρετανική Α.Ε. του Παλαιολόγου και καμάρωνε ο κ. Στράφτης ότι η Ελληνοβρετανική ήταν πραγματι-



Τό παρελθόν
 είναι μεγάλο...
 Τό μέλλον μπορεί
 νά είναι ακόμη
 μεγαλύτερο...
 εμείς σας βοηθάμε
 νά τό ασφαλίσετε.

ΜΕΣΟΓΕΙΟΣ Α.Ε. ΓΕΝΙΚΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΗΝ
 15411 95 33 160, 15412 216259
 WWW.MESOGEIOS.GR

φροντίστε
 για το μέλλον των παιδιών σας
 διαλέξτε
 ένα από τα 20 προγράμματα

ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
 ΖΩΗΣ
 που σας
 προσφέρει

ΕΘΝΙΚΟΝ ΙΔΡΥΜΑ
ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ & Ε
 ΑΓ. ΚΥΝΗ ΑΝΤΙΣΤΡΟΥ 2 & 6 ΑΘΗΝΑΙ 101 ΤΗΛ. 610212 ΕΒΡΥΙΑΤ. ΤΕΛΕΧ. 215.398
 ΤΗΛ. - 628.276 - 5224.620 - 5222.575 - 5222.411 - 5236.633

ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥΣ 1977 - ΗΕΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ

[illegible]

**ΕΘΝΙΚΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ**

Η ΕΛΛΑΔΟΣ Α.Ε.
ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΕΘΝΙΑΣ ΤΕΛΕΩΣ

ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 2 & 6 ΑΘΗΝΑΙ 101 ΤΗΛ. ΔΙΕΥΞ. ΕΘΝΙΑΣ ΤΕΛΕΩΣ
ΤΗΛ.: 5208.276 — 5208.620 — 5222.575 — 5222.411 — 5208.633.

ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΣ ΛΕΙΤΤ — ΠΡΟΪΚΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ

ΜΕ
3.200.000.000.000

Τα σπουδαιότερα
πείτε και ούς
Ναι στην Ευ-Ευ

**KONTA ΣΑΣ ΝΙΘΕΤΕ
ΣΙΓΟΥΡΗ ΤΗ ΖΩΗ ΜΠΡΟΣΤΑ ΣΑΣ...**

Nationale-Nederlanden

N

ΟΜΑΧΕΙΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΕΥΡΩΠΑ

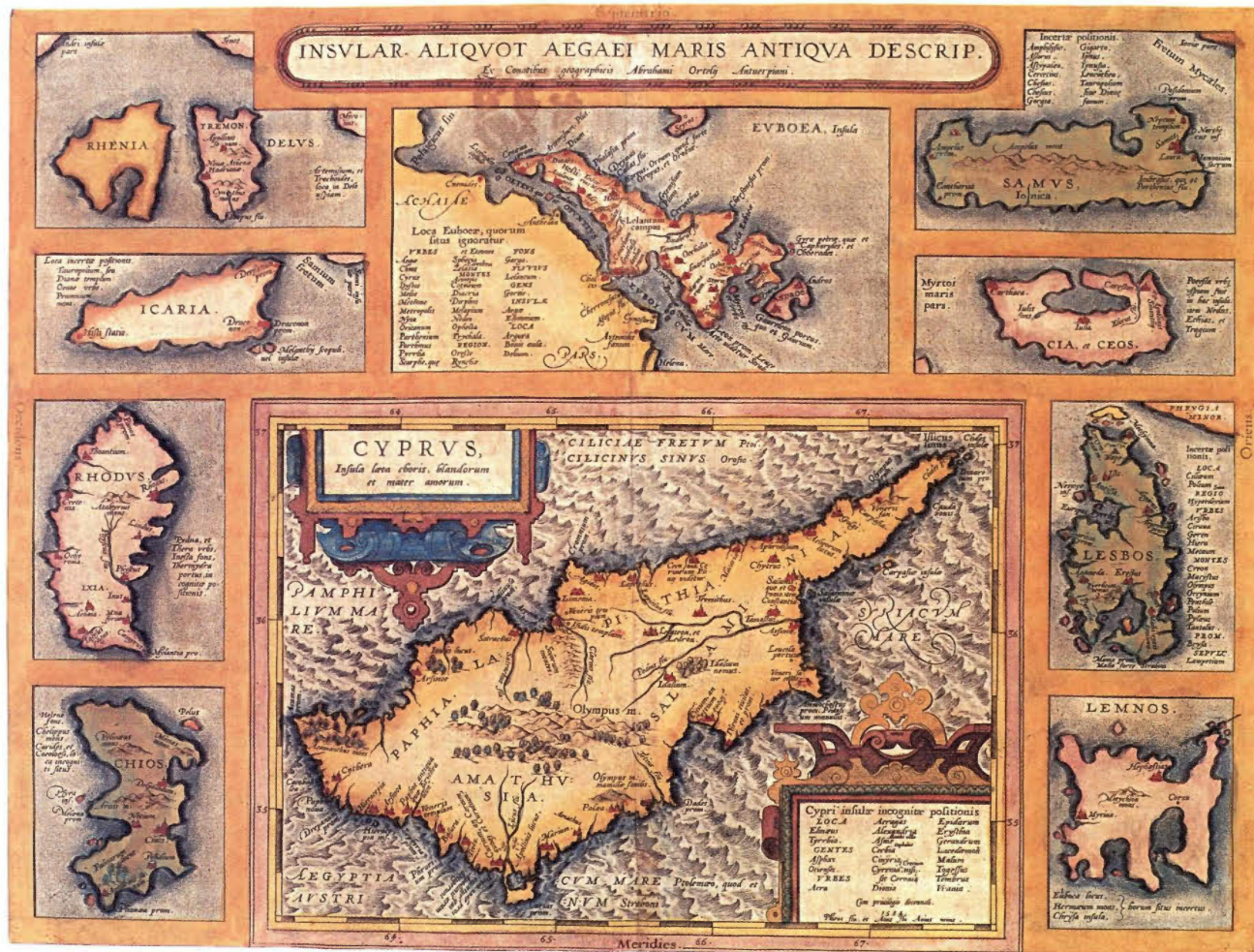
Εγγύηση για το παρόν
και το μέλλον

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΥΡΩΠΑ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΥΡΩΠΑ

ΤΕΥΧΟΣ 89 • 5-6/2004

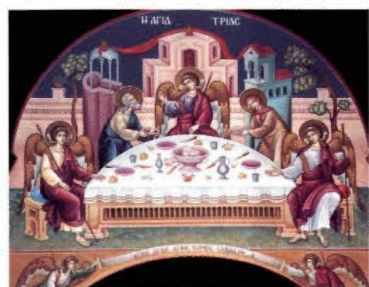
NAI
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΕΥΡΩΠΑ

17



Abraham Ortelius, "Insular Aliquot Aegaei Maris Antiqua Descrip." (360x470 mm), *Theatrum Orbis Terrarum*, [Αμβέρσα, 1608].

Ο χάρτης του Ortelius είναι βασισμένος στον χάρτη της Κύπρου του Giacomo Franco (Βερέτσια 1570) και απεικονίζει την Κύπρο ως μέρος του ευρύτερου ελληνικού κόσμου, μαζί με εννέα ένθετα νησιά: Δάλιος, Ικαρία, Ρόδος, Χίος, Εύβοια, Σάμος, Κέα, Λέσβος, Λήμνος.



Έξι χιλιάδες καρτ-ποστάλ με 6 ξεχωριστά θέματα Αγιογραφίες του Ναού (Γέννηση - Μεταμόρφωση - Ανάληψη - Εισοδία Θεοτόκου - Βάπτισμα και οι τρεις Άγγελοι της Αγίας Τριάδος) σχεδίασαν, φωτογράφησαν, τύπωσαν και έστειλαν δωρεάν στον ιερό Ναό Αγίας Τριάδος Αγρινίου οι άνθρωποι του ΝΑΙ. Οι κάρτες παρουσιάστηκαν στο κοινό την εορτή του Αγίου Πνεύματος και τα έσοδα από την πώλησή τους θα διατεθούν υπέρ του Ναού και της σπάνιας αγιογράφησης του, εκπάγλου ωραιότητας.

Με την ευκαιρία του Ελληνικού Κυπριακού "ΟΧΙ" που η ΜΕΓΑΛΗ μας ΚΥΠΡΟΣ είπε προς τις διάφορες εξουσίες του πλανήτη και τις γιορτές ένταξης της στην Ευρωπαϊκή Ένωση δημοσιεύουμε ένα χάρτη από το περυσινό ημερολόγιο της Τράπεζας Κύπρου που ξέρετε να παίζει σωστά τον Εθνικό της ρόλο. Μακάρι να την "αντιγράψει" και η ΕΘΝΙΚΗ μας τράπεζα και οι πρόσκαιρες ηγεσίες της που μαθαίνουν στην πλάτη τους τα μυστικά της και τις πολιτικές της και πλουτίζουν τα βιογραφικά τους για νέες θέσεις αλλού στον ανταγωνισμό της ξεχνώντας τις ιδιαιτερότητες μιας ελληνικής, εθνικής τράπεζας... Οι πιο πολλοί φεύγουν όπως ήρθαν χωρίς το "κάτι" παραπάνω, αν και υπάρχουν και λίγες εξαιρέσεις κάποιων που σκέπτονται ελληνικά. Το μήνυμά της ελληνικότητας της Κύπρου μέσω του χάρτη είναι σαφές. Μπράβο Τράπεζα Κύπρου.

Ο 60% πελάτων κλάδου Αυτοκινήτου είναι στη χαμηλότερη φθηνότερη κατηγορία του "κακοποιμένου" από ασφαλιστές και εταιρίες Bonus-Malus που ξεφτίζει από το 1997 και μετά. Σύμφωνα με τις ζημιές θα "πρεπε να είναι το 30% περίπου. Να βγάλουμε ονόματα "κακών παιδιών"; εικόνα όχι καλών επαγγελματιών δείχνουμε.

Λέτε ο κλάδος υγείας να γίνει σαν τον κλάδο Αυτοκινήτων; Ή μήπως έγινε κ. Πρόεδρε υγείας; Όσοι βλέπουν μακριά άρchi-σαν να τα "μαξιεύουν". Οι ανύποπτοι υπογράφουν συμφωνητικό με τρίτους. Οι πωλητές-ασφαλιστές γιατί να είναι "έξω απ' το παιχνίδι"; και οι γιατροί; συμφωνούν; προτείνουμε: ΕΠΑΝΕΞΕΤΑΣΗ!

Ευγενέστατε Γιάγκο Παναγιωτόπουλε του ING φίλε και συνάδελφε σ' ευχαριστώ για τα καλά σου λόγια. Πολλά φιλαράκια μας τα περασμένα 20 χρόνια σήκωσαν την αγορά στις πλάτες τους κι όταν κάποιοι έβαλαν τρικλοποδιές στον συντονισμό τραντάχτηκαν τα θεμέλια της αγοράς. Εύχομαι γρήγορα να αντιληφθούν οι Γενικοί ότι χωρίς τους συντονιστές στην Ελλάδα παραγωγή δεν γίνεται. Η κρίση δεν περνά. Οι ασφαλιστές φέρνουν το 80% της παραγωγής και όλους τους ασφαλιστές τους φτιάχνουν ΜΟΝΟ συντονιστές Ασφαλιστών. Αυτά ισχύουν σήμερα.

Μας μαύρισαν την ψυχή οι πρώτες δηλώσεις Αράπογλου (4/5/06) νέου Διοικητού Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος για την Εθνική Ασφαλιστική. "Δεν φαίνεται, λέει, να υπάρχει ωφέλεια για την Τράπεζα, ούτε από τις συνέργειες". Αχ Γεώργιε Σταύρου ιδρυτά και ισόβιε πρώτε Διοικητά της Εθνικής Τραπεζής, Έλληνα Ηπειρώτη που δημιούργησε 34 χρόνια πριν την ίδρυση της Εθνικής το 1894 και του Φοίνικα το 1857 θέτοντας βάσεις για στελέχη και ίδρυση της υγιούς και δυναμικής Εθνικής. Αχ, Παύλε Καλλιγά από την Κεφαλονιά, αγνέ πατριώτη Σμυρνιέ που σπούδασες "έξω" για να μεγαλώσεις το "μέσα" της Ελλάδος και ίδρυσες την Εθνική με σκοπό το... "κοινό συμφέρον δια της αποτροπής της εκ του τόπου εξαγωγής χρήματος, συνεπάγεται η ασφάλιση παρ' αλλοδαπάς εταιρίες...".

Αχ, Στέφανε Στρέιτ που ανέλαβες την υλοποίηση της ασφαλιστικής εταιρίας, που σπούδασες Νομικά Αθήνα και Γερμανία και καθηγητής Συνταγματικού Δικαίου στα δύσκολα χρόνια του 1876 και δεν σου ήταν μικρή η Ελλάδα.

Αχ Enrico Pontremoli διοργανωτή και πρώτε Δ/ντή της Εθνικής από την Ιταλία, αυθεντία ασφαλιστικών θεμάτων της εποχής...

Αχ, όλοι εσείς πώς και δεν "ξεσηκώνεστε" από τα κάδρα των αιθουσών της Εθνικής έτσι από ντροπή για το πώς "κατάντησαν" την πρώτη ασφαλιστική κι κατά καιρούς επικεφαλής αναθεωρητές και πολυπράγμονες, αυτή τη μεγάλη ιδέα και δύναμη αφήνοντας τόσες ευκαιρίες να πηγαίνουν χαμένες... Δηλαδή κ. Αράπογλου η μετοχή της παίζει ρόλο ή η "συμμετοχή" της; Δηλαδή οι πρώην την "απαξίωσαν"; Και αν ναι, να πει ονόματα και πολιτικές. Κάποτε θα πρέπει να αποδοθούν ευθύνες και να υποστούν τις συνέπειες των στρατηγικών τους οι διάφοροι επικεφαλής της. Πιστεύουμε τελικά ότι ο κ. Αράπογλου δεν θα μείνει μόνο στην αξία της μετοχής αλλά θα συνεκτιμήσει και άλλες παραμέτρους διαλύοντας την "πρώτη" σύγχυση για το μέλλον της Εθνικής και το καλό των Ελλήνων μετόχων που την εμπιστεύθηκαν και για το οποίο τοποθετήθηκε εκεί από τη νέα κυβέρνηση του ελληνικού λαού. Αισιοδοξούμε ότι μάλλον θα πάνε καλά τα πράγματα, παρά τις δηλώσεις και ερμηνείες περί του αντιθέτου.

Δεν νομίζουμε ότι ο κ. Καραμανλής είναι του "ξηλώματος" της Εθνικής... Αυτοί που τον ψήφισαν μάλλον είχαν άποψη περί "κτισίματος"... Είμαστε εδώ σύντομα να καταγράψουμε το νέο ξεκίνημα επέκτασης της ΕΘΝΙΚΗΣ και Εθνικής αξιοποίησής της επειδή η αγορά μας είναι "φτωχή" χωρίς την ΕΘΝΙΚΗ και χωρίς μέλλον. Περιμένουμε σύντομα να ακούσουμε ποιοι αποσυντόνισαν την Εθνική.

Ασφαλιστικός υπάλληλος από το 1966, με σπουδές στο SWISS Insurance Training Center στην Ελβετία και σεμινάρια στην Αγγλία και Ελλάδα, με υπηρεσίες και εμπειρία στους κλάδους Πυρός, Μεταφορών, Αντασφαλειών, με γνώσεις προϊστάμενων Υπ/των, με θητεία Γενικού Δ/ντή στην πρώτη εταιρία της χώρας ο Λάμπρος Κόκκινος του Νικολάου από την Εύβοια ανέλαβε από τέλος Φεβρουαρίου την Προεδρία του ΣΕΜΑ (Συνδέσμου Ελλήνων Μεστών Ασφαλίσεων). Ο ΣΕΜΑ διαχειρίζεται το 15% της παραγωγής και ο Λάμπρος Κόκκινος φιλοδοξεί να προβάλει καλύτερα το έργο του μεγαλώνοντας και το μερίδιό του. Είναι από τους λίγους ανθρώπους που γνώρισαν με εξουσία που κατάφεραν να είναι απλοί, σεμνοί και να πατάνε στη... γη. Συνήθως αυτοί παράγουν έργο και είμαστε βέβαιοι ότι και από αυτή τη θέση θα παράγει καρπούς γευστικούς για την ασφαλιστική κοινωνία. Ίσως (αν δεν κάνω λάθος) να είναι και ο μόνος που σε ασφαλιστική εκδήλωση έφερε πρωθυπουργό να συμμετάσχει τον κ. Μητσοτάκη στις εκδηλώσεις μνήμης κτιρίων της οδού Κοραή στα υπόγειο της Γκεστάπο... Οι σελίδες του ΝΑΙ θα είναι διαθέσιμες χωρίς όρια για να καταγράψουν τα δράματα του ΣΕΜΑ και του προέδρου της κ. Λ. Κόκκινου. Ταυτόχρονα ελπίζουμε η Ασφαλιστική κοινωνία να τον αξιοποιήσει.



Είπε:

Πού πιστεύετε ότι οφείλεται η επιτυχία ενός Υποκαταστήματος και τί ρόλο πρέπει να διαδραματίζει ο Διευθυντής του;

Το Υποκατάστημα είναι μια ομάδα. Μια ομάδα ας πούμε ποδοσφαιρού. Η επιλογή των σωστών ανθρώπων έχει ζωτική σημασία. Η επιλογή αυτή είναι σημαντικότερη από τη διοίκησή τους. Εάν ξεκινήσεις με τους σωστούς ανθρώπους δεν θα έχεις προβλήματα αργότερα. Επειδή ήθελα την ευκαιρία να νικήσω, ξεκίνησα διαλέγοντας ανθρώπους νικητές. Ο καθένας ξεχωριστά έχει κερδίσει το δικό του αγώνα, την καταξίωση, την επιβράβευση και την αναγνώριση. Αλλά όλοι γνωρίζουν ότι η ομαδική δουλειά κερδίζει το πρωτάθλημα. Σε ένα άθλημα όπως το ποδόσφαιρο οι παίκτες ξέρουν ότι το πιο σημαντικό ζήτημα είναι να μπαίνουν τέρματα, παραγωγή. Όταν μια ομάδα είναι αποδοτικότερη από την αντίπαλη στο ζήτημα αυτό, κερδίζει. Επειδή τα μέλη της ομάδας το ξέρουν αυτό, αφιερώνουν το χρόνο τους στη βελτίωση και τελειοποίησή τους στο να βάλουν "γκολ", παραγωγή. Πρέπει να ξέρουν λοιπόν τι θα πει γαι το Υποκατάστημα μας "βάζω γκολ". Πρέπει λοιπόν να έχουν έναν κατάλογο με τα καθήκοντά τους και να ξέρουν πώς συνδυάζονται μεταξύ τους για να πετύχουν τέρμα. Αυτός είναι ο ρόλος του Διευθυντή Υποκαταστήματος. Ο ρόλος του προπονητή. Πρέπει να πούμε στους ανθρώπους "παίκτες" μας, τι περιμένουμε από αυτούς, να τους δώσουμε την ευκαιρία να δουλέψουν, να τους ενημερώνουμε πως πάνε, να τους καθοδηγούμε, να τους εμπνέουμε όταν το χρειάζονται και να τους ανταμείβουμε ανάλογα με τη συμβολή τους. Πρέπει όλοι να μεταδώσουμε στους ασφαλιστές των Υποκαταστημάτων μας ότι με τον ατομισμό κερδίζεις αγώνες, αλλά με την ομαδική δουλειά κερδίζεις πρωτάθλημα.

Πηγή: TIMES "LAIKI CYPRIALIFE"



Ο Μίνος Μωυσής μπήκε στην INTERAMERICAN τότε που σηκώνονταν άνεμοι αλλαγών στον Όμιλο το 88-89 όταν γεννιόταν ο γιος του και όταν οι ασφαλιστικές ανοίγονταν προς τα χρηματιστήρια μέσω Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Μέ-

σα σε μια 15ετία είδε κι άκουσε κι έκανε "πως δεν είδε" πολλά, τόσα, όσα είναι ικανά να του χρησιμεύσουν στη σημερινή δύσκολη θέση του Δ/ντος Συμβούλου INTERAMERICAN και προέδρου Επιτροπής Ζωής ΕΑΕΕ. Ήταν καθηγητής Μαθηματικών πριν αναλάβει προϊστάμενος του Αναλογιστικού Αντασφαλιστικού Τμήματος. Μιλά Αγγλικά, Γαλλικά, Εβραϊκά και έκανε σπουδές στην Ελλάδα και Αγγλία. Όσα είπε στο 28ο Ετήσιο Ευρωπαϊκό Συνέδριο LIMRA περί των Στρατηγικών αγορών για δημιουργία αξίας και της ανάγκης στροφής στις ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ καλόν είναι όλοι να τα μελετήσουν, να τα αναλύσουν και να τα θέσουν σε εφαρμογή το συντομότερο, όσοι ενδιαφέρονται για επιβίωση. Ζητήστε την ομιλία από την Ένωση ή πηγαίνετε LIMRA.com





Όταν μια εταιρία μέσα σ' ένα πρώτο τετράμηνο 2004 σε 125 χιλιάδες περιπτώσεις πελατών της που ζήτησαν για κάποιο λόγο αποζημίωση τους αποζημιώνει ΑΜΕΣΑ με 92,6 εκ. ευρώ (ενενήντα δύο εκατομμύρια ευρώ!) τότε αυτή η εταιρία είναι ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΗΣ επαξίως και ΣΙΓΟΥΡΗ και ΜΕΓΑΛΗ σφού ΔΙΚΑΙΩΝΕΙ ΤΗΝ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ των ασφαλισμένων της. Μετά από 35 χρόνια λειτουργίας η INTERAMERICAN συνεχίζει να διδασκεί ότι η ασφάλιση ολοκληρώνεται όταν ΑΠΟΖΗΜΙΩΝΕΙΣ. Αυτή την χαρά στη ΓΗ της ΕΠΑΓΓΕΛΙΑΣ που βρήκε ο Κοντομηνάς μέσα στη χώρα των Ασφαλιστών κάνοντας το ταξίδι "40 χρόνια στην έρημο" δεν θα την βρει σε καμιά άλλη του δραστηριότητα επικοινωνιακή και κοσμική. Από τον "πλούτο" του μεγάλου Νάση έμεινε να τον θυμίζει μόνο το "Νάση καρδιολογικό"... Τουλάχιστον ο Μωυσής να του το θυμίζει για να κλείνει τ' αυτιά του στις πρόσκαιρες δημοσκοπήσεις. Η «τηλεθέση» των 125.000 αποζημιωθέντων είναι η γνήσια πρωτιά που ξεδιψά τον μεγάλο Κοντομηνά. Είμαστε σίγουροι. Οφείλουμε να του το θυμίζουμε για να είναι ευτυχής και γαλήνιος στις τρικυμίες.

Ο προνοσηλευτικός έλεγχος των εισερχόμενων σε διάφορα νοσοκομεία και κλινικές από ιατρούς και ιατρεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος μάλλον θα ασποβεί σε βάρος των ασφαλιστικών εταιριών μελλοντικά. Για πολλούς λόγους και κυρίως γραφειοκρατικούς. Οι πωλητές ασφαλειών γνωρίζουν καλά αυτές τις συμβάσεις της Ένωσης με τα νοσοκομεία πριν βγουν να διαχειρίζονται τους πελάτες σας; Συμφωνούν; Μήπως είναι λάθος τρίτοι να διαχειρίζονται τους πελάτες σας; Ουαί υμίν γραμματείς και φαρισαίοι υποκριτές. Οι διυλίζοντες τον κώνωπα και καταπίνοντες την κάμηλο". Αφήστε τα λεξικά. «Όταν έχετε το λύκο μπροστά μην ψάχνετε τον ντορό".

Η νέα ιστοσελίδα της Ασπίς Πρόνοια βρίσκεται από τις αρχές Ιανουαρίου στον "αέρα" του διαδικτύου. Στην ηλεκτρονική διεύθυνση www.aspis.gr όλοι οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να αντλήσουν χρήσιμες πληροφορίες για το εταιρικό προφίλ, το Δίκτυο Πωλήσεων, τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της Ασπίς Πρόνοια. Μέσω της ίδιας διεύθυνσης οι συνεργάτες της Εταιρίας έχουν πρόσβαση στις υπηρεσίες του Ηλεκτρονικού Γραφείου Συνεργάτη, οι οποίες στο μέλλον θα ενισχυθούν με πληθώρα εργαλείων για τον προγραμματισμό και την ανάπτυξη των εργασιών τους. Πραγματική καινοτομία για την ελληνική πραγματικότητα αποτελεί ο σχεδιασμός για την ανάπτυξη του *site των πελατών*, οι οποίοι θα μπορούν να έχουν πρόσβαση σε μια πιο προσωποποιημένη πληροφόρηση.

Άξια λόγου είναι όσα είπε ο κ. Ιωάννης Γι-ομπάκης, απ' το Ρέθυμνο που μίλησε με θερμή για το βραβείο του που πήρε στο συνέδριο του Rich Club και τόνισε ότι το χρωστά, κατά κύριο λόγο, στους πελάτες, που τον εκρίναν άξιο για τις υπηρεσίες του. Είναι μια τονωτική ένεση επιβεβαίωσης του επαγγελματισμού και της αξιοπιστίας του από το δίκτυο. Είναι και η κινητήριος δύναμη για αδιάκοπη προσπάθεια και επιτυχημένους στόχους. Υπήρχε πλάνο, γνώση και υποστήριξη. Όλα αυτά επιτάχυναν την ανοδική του πορεία. Χαρακτηριστικά δήλωσε ότι "το βραβείο είναι η ανάσα, για να συνεχίσουμε το έργο μας. Δεν κοιτάζω τα βιβλιάρια καταθέσεων, για να νιώσω επιτυχημένος, αλλά βραβεία σαν και το δικό σας. Θεωρώ ότι η επιβράβευση λειτουργεί παραδειγματικά και μας ενεργοποιεί. Εγώ και οι συνεργάτες μου δεσμευόμαστε να είμαστε παρόντες και στις επόμενες βραβεύσεις, συνεχίζοντας τον πρωταθλητισμό".

Πηγή: "Στο Βήμα του Rich Club".



Με θέματα και μαθήματα Γενικής Παιδείας και Καλλιέργειας απεφάσισε να εμπλουτίσει το ΕΙΑΣ τους αποφοίτους τους. Δηλαδή αυτά που το ΝΑΙ, το Ασφαλιστικό Περιοδικό μας 15 χρόνια τώρα καταχωρεί στις σελίδες του και κάποιοι τα φωτοτυπούν και τα μοιράζουν αλλά το ΕΙΑΣ δεν τα ανακάλυψε ακόμα να τα "μοιράσει" με "5-10 συνδρομές" για το καλό τους... Ναι κύριοι του ΕΙΑΣ, "καιρός είναι να δείτε" και αυτή την πλευρά. Από τις αρχές του '90 δημοσιεύουμε σε κάθε τεύχος θέματα αυτοβελτίωσης, ψυχολογίας, κοινωνικά, εγκυκλοπαιδικά, ιστορικά για την ενίσχυση της προσωπικότητας του ασφαλιστή με επιμονή. Στείλαμε ένθετα βιβλία και εκδόσεις μας στοχεύοντας εκεί που τώρα (6-4-06) βλέπει το ΕΙΑΣ ότι δεν φτάνουν οι ασφαλιστικές γνώσεις και τεχνικές αλλά χρειάζεται παιδεία. Πήραμε γράμματα επαινετικά και από τον Πρόεδρο της Δημοκρατίας. Κύριοι η Παιδεία και μόρφωση όπου υπάρχει θα πρέπει να διαδίδεται και να τιμώνται όσοι προσπαθούν και οραματίζονται. Δεν είναι όλα θέματα ισορροπιών και κοινής αντιμετώπισης χάριν πολιτικής ίσων αποστάσεων. Και κάπου-κάπου οι κινήσεις όλων έχουν και κόστος, εκεί που πρέπει...

Στο 28ο ετήσιο ευρωπαϊκό συνέδριο LIMRA ο κ. Ευάγ. Τριανταφύλλου, Δ/ντής Πωλήσεων της Εθνικής, για την επιβιωσιμότητα των δικτύων πωλήσεων στην εισήγησή του γύρω από τη στρατηγική της επόμενης ετίας διαπιστώνει και προτείνει σε γενικές γραμμές στις εταιρίες να μελετήσουν, να προβληματιστούν τι σημαίνουν και γιατί τα παρακάτω:

- Στροφή στις γενικές ασφάλειες για αναπλήρωση εισοδήματος.
- Η αξία της σταθερής προμήθειας.
- Τα χαρτοφυλάκια των γενικών ασφαλίσεων αλλάζουν χέρια.
- Η αξία της προσαρμοστικότητας στα νέα standards των αμοιβών.
- Σταθεροποίηση των όρων λειτουργίας του agency system και ζημιόγωνα προϊόντα.
- Η πίεση των νέων καναλιών διανομής.

Ο κ. Τριανταφύλλου, επιγραμματικά καταλήγει ότι στο μέλλον θα έχουμε "ολιγοπρόσωπα δίκτυα πωλήσεων καλά εκπαιδευμένα και εξοπλισμένα με την τελευταία λέξη της τεχνολογίας". Δυστυχώς όμως ο σφικτός εναγκαλισμός των θυγατρικών εταιριών από τις παχουλές και "ανεκπαίδευτες ασφαλιστικά" μαμάδες εταιρίες δεν αφήνουν περιθώρια αισιοδοξίας - για ελπίδες άμεσες στις μεγάλες κρατικές που θα 'πρεπε να ηγηθούν της ανάκαμψης της ασφαλιστικής αγοράς στην επόμενη πενταετία. Θέλει περισσότερο χρόνο από μια συμμετοχή στο Δ.Σ. για να αναπτυχθούν στρατηγικές που δημιουργούν Αξία.



Σημαντικές αλλαγές για την Alpha Ασφαλιστική προοιωνίζει η συμφωνία εξαγοράς από την Alpha Bank ποσοστού 24,41% του μετοχικού κεφαλαίου της Alpha Ασφαλιστικής, το οποίο κατέχει η οικογένεια Παλαιολόγου. Όπως ανέφερε η ανακοίνωση μετά την ολοκλήρωση της συναλλαγής, ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Δούκας Παλαιολόγος αποχωρεί από τη Διοίκηση της Εταιρίας. Εξάλλου, η Τράπεζα, που ήδη κατέχει το 75% του Μετοχικού Κεφαλαίου της Alpha Ασφαλιστικής, θα προτείνει την εξαγορά και των υπολοίπων μετοχών με τους αυτούς όρους.

Η συμφωνία υπόκειται στις προβλεπόμενες εγκρίσεις των αρμοδίων αρχών και διενεργείται στο πλαίσιο της στρατηγικής της Alpha Bank να επικεντρωθεί στην περαιτέρω ανάπτυξη του τομέα των τραπεζο-ασφαλειών.

Πολύ επιτυχημένη η επιλογή του Άγγελου Μπεφών για την αξιοποίηση ακόμη περισσότερων των συνεργιών των δύο δικτύων του AIG GREECE και της Alico Aig Life. Είμαστε σίγουροι ότι οι εξελίξεις θα είναι επωφελείς και για τις δύο εταιρίες του AIG στην Ελλάδα.



Η Γενική Δ/ντρια Ε.Α.Ε.Ε. κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη του Αρσενίου, γεννήθηκε στην Αθήνα το 1950 και μαζί με το χόμπι της στην καλλιέργεια και κηπουρική, "καλλιέργησε" τον εαυτό της με πολύ μεράκι και μόχθο ώστε να είναι έμπειρη και με καλές γνώσεις του αντικείμενου που ασχολείται. Έτσι αποκτά σημασία και ιδιαίτερη βαρύτητα η άποψή της. Στο 28ο ετήσιο Ευρωπαϊκό Συνέδριο LIMRA, 1-3 Ιουνίου 2004, είπε μεταξύ άλλων ότι οι στρατηγικές της αγοράς για Δημιουργία Αξίας εκτός των άλλων πρέπει να ενσωματώνουν και την "ΣΥΝΕΣΗ ΠΟΥ ΑΠΑΙΤΕΙΤΑΙ ΓΙ' ΑΥΤΟΥΣ ΠΟΥ ΑΝΑΛΑΜΒΑΝΟΥΝ ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΕΣ ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ". Όλοι γνωρίζουμε τι σημαίνει αυτή η φράση, πόσοι την τηρούν στην αγορά, ποιοι είναι μη συνετοί αλεξιπωτιστές του χώρου, ποιοι χτίζουν για να πουλήσουν και ποιοι για να μείνουν μόνιμα.



Μεγάλη μέρα η Πέμπτη 27-5-2004 για τους ανθρώπους του ING όπου στο Μέγαρο Μουσικής έκαναν το συνέδριο και τις ετήσιες βραβεύσεις τους. Ήταν όντως διαφορετικοί όλοι. Ξεχωριστοί και ταυτόχρονα όλοι το ίδιο ενθουσιώδεις, αγαπητοί, πολλά υποσχόμενοι και πολλά πράξαντες ως τώρα. Από τον κ. C. Den Boer, τον κ. D. Knibbe, τον κ. B. Lichter, τον Σ. Κωνσταντά, τη Σοφία Ρατσιάτου ως τις κοπέλες της ομάδας που βοήθησε να στηθεί η λειτουργία και οργάνωση. Απ' την είσοδο το πρωί και το χαμόγελο καλωσορίσματος της Ελένης Βαγούρη και της Βιβέτας Μακρή ως τις ανακοινώσεις του κ. Παλαμίδα και τη φροντίδα του Αλ. Τσότρα, της Μελαχροινού, του Μ. Πάλλη και Αντωνόπουλου. Όλη η ιστορία των πωλήσεων της NN και ING στην Ελλάδα κινηματογραφική ταινία μαζί με τις φυσιογνωμίες που παραλάμβαναν κύπελλα κατακτήσεων και ρεκόρ του Π. Πιτόγλου, του Ν. Καλλιάνη, της Σοφίας Ρατσιάτου και του Δ. Σαγώνα, του Θ. Παπακωνσταντίνου και του Γ. Ζαφειρή, του Α. Δασκαλάκη και του Στ. Ψαράκη, του Ν. Ζυγούρη, του Άκη Οικονόμου, του Γ. Μπουρλάκη, του Φάνη Χριστόπουλου, του Δ. Αντωνίου, του Δ. Καφετζόπουλου, του Δ. Μερτζάνη, του Τσιόλεκα, του Αντωνόπουλου, του Τσιγδίνου, του Ανθω-ποι, κουβάλησαν επάξια στις πλάτες τους το μεγάλο όνομα ING. Ήταν ένα συνέδριο - υπόδειγμα. Ήταν ένα κοινό επιπέδο. Οι Αθηναίοι αργά το απόγευμα στην οδό Βασ. Σοφίας μπροστά στο Μέγαρο έβλεπαν ευχαριστημένους ανθρώπους με κύπελλα και βραβεία στα χέρια χωρίς να αντιλαμβάνονται το μέγεθος της προσφοράς αυτών των ασφαλιστών και ίσως ούτε καν να υποψιάζονται ότι ο πρωταθλητισμός τους αφορά και τη δική τους ζωή. Ελπίζουμε οι κύριοι μέτοχοι της εταιρίας τους να πήραν απόφαση για περαιτέρω αξιοποίηση της υπαρκτής τους. Ο χρυσός θέλει καλούς χρυσοθήρες για να αξιοποιηθεί. Το ING ξέρει από χρυσό και επενδύσεις γι' αυτό και αισιοδοξούμε για την τύχη και το μέλλον όλων.



Βάλαμε, λοιπόν, γερές βάσεις το 2003. Θεμελιώσαμε την πορεία μας για τα χρόνια που έρχονται, μέσα από επιχειρηματικές επιλογές μείζονος σημασίας. Τα μεγάλα "στοιχήματα" όμως, είναι μπροστά μας. Οι προκλήσεις της αγοράς αλλά και της κοινωνίας μας, μας αποκαλύπτουν νέες διαστάσεις, μας ανοίγουν νέες προοπτικές. Στις προκλήσεις αυτές ζητώ τη συστράτευσή σας, τη συμπίεση και τη συνεργασία σας, ώστε το ING Group να συμβάλει με όλες του τις δυνάμεις στην πρόοδο της ελληνικής κοινωνίας. Σας ευχαριστώ. Αυτά είπε ο C. Boer του ING στο ξεκίνημα συνεδρίου τους και θυμήθηκα τα στοιχήματα του Μανώλη Ανδρόνικου που τόσα χρόνια έβαζε και "έχανε" για να κερδίσουν οι άνθρωποι της NN. Έλβεπα τα πρόσωπά τους και έλαμπαν γιατί ήξεραν πως αυτά που έλεγε ο επικεφαλής τους κ. Boer θα τα πετύχαιναν. Άνθρωποι σαν την Ευαγγελία Πιτόγλου, σαν την Ελισάβετ Οικονόμου, σαν τον Νίκο Σταυράκη, σαν τον Νίκο Σαρίκογλου, σαν τον Μελισσογιάννη και τον Δικαστόπουλο δεν χάνουν τα "στοιχήματα" με την επιτυχία. Είναι πολλοί με το πάθος του Φωτόπουλου για πρωτιά, όπως ο Οθωνάκης, ο Ροκανάς, ο Τσαφταρίδης, ο Παρασκευόπουλος, ο Κατσιγιάννης, ο Μπιλήρης, η Μουσαμά, η Κόρδα, ο Καρακαράς, ο Ανδρουλάκης, ο Σταυρίδης...

Στρατηγικές αγορές για τη Δημιουργία Αξίας Ζητούνται στρατηγικές κατευθύνσεις που να ενσωματώνουν:

- την προβλεπτικότητα για τις εξελίξεις (π.χ. βλ. longevity)
- τη σύνεση που απαιτείται γι' αυτούς που αναλαμβάνουν μακροχρόνιες δεσμεύσεις.
- τη φερεγγυότητα
- την εμπιστοσύνη (βλ. Εποπτεία)
- τις υπηρεσίες υψηλής ποιότητας στους πελάτες
- κίνητρα προσέλκυσης - παραμονής - ανόδου στελεχών στις πωλήσεις και καταλήγει η κ. Αντωνάκη:
- Η αγορά πέρασε κρίση αλλά έχει σοβαρή προοπτική, αφού οι ανάγκες των πολιτών είναι πιο έντονες παρά ποτέ και η Αγορά έχει αφομοιώσει σωστά τα μηνύματα της κρίσης. Παράλληλα με τις πραγματικές ανάγκες των πολιτών που ζητούν απόδοση για τα χρήματά τους, υπάρχουν οι ανάγκες της Ασφαλιστικής Αγοράς.
- Αύξηση παραγωγής.
- Υγιής διαχείριση και κέρδη για τους μετόχους.
- Εισόδημα και όραμα για όλους τους εργαζόμενους και κυρίως για τα στελέχη πωλήσεων".

Η πορεία της INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ είναι ένα ΠΛΗΡΕΣ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ για όσους θέλουν να λέγονται ασφαλιστές επαγγελματίες με Α και Ω που είναι η αρχή και τέλος της λέξης ΑΓΑΠΩ. Αγαπώ τον πελάτη που με εμπιστεύεται, τον μέτοχο που επενδύει πάνω μου και τους συνεργάτες που βασίζονται στην εταρία τους. Διαβάστε την ιστορία της!

Έναν νέο ανταγωνιστή στις τάξεις των αλλοδαπών που ζουν στη χώρα μας θα έχουν οι ελληνικές τράπεζες από τις 14 Ιουνίου. Άνοιξε τις πόρτες του το πρώτο κατάστημα της **America Bank of Albania**, που βρίσκεται στη συμβολή των οδών Πανεπιστημίου και Εμμ. Μπενάκη στο κέντρο της Αθήνας. Η αλβανική τράπεζα έχει λάβει τη σχετική άδεια από την αρμόδια επιτροπή ΤτΕ και ξεκινάει τις δουλειές εδώ. Με εν δυνάμει **πελατολόγιο** πάνω από 800.000 Αλβανούς.

Πηγή: "ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ".

Η INTERAMERICAN Ζημιών σχεδίασε και παρουσίασε το “Νέο Προσωπικό Τροχαίο Ατύχημα”, πληρέστερο από το ήδη υπάρχον “Προσωπικό Ατύχημα”. Το πρόγραμμα αυτό περιλαμβάνει και τις ιατροφαρμακευτικές δαπάνες εντός και εκτός νοσοκομείου, καθώς επίσης νοσοκομειακό επίδομα για 365 ημέρες.

Ειδικότερα, εκτός από τον θάνατο και τη μόνιμη (Μερική - Ολική) ανικανότητα, οι νέ-



ες παροχές καλύπτουν τα έξοδα για ιατροφαρμακευτική περίθαλψη εντός ή εκτός νοσοκομείου ή κλινικής με ανώτατο ποσό τα 1.000 ευρώ κατά περίπτωση, από τροχαίο ατύχημα μόνο. Τα έξοδα που θα καλύπτονται θα είναι έξοδα για αγορά φαρμάκων, αμοιβές γιατρών και πληρωμή εργαστηριακών εξετάσεων. Επιπλέον, σε περίπτωση νοσοκομειακής περίθαλψης του ασφαλισμένου, θα καταβάλλεται επίδομα νοσοκομειακής περίθαλψης, το οποίο θα δίνεται για χρονικό διάστημα έως 365 ημερών, με ημερήσιο επίδομα νοσηλείας 50 ευρώ.

Το επίδομα αυτό θα διπλασιάζεται σε περίπτωση νοσηλείας του σε Μονάδα Εντατικής Παρακολούθησης.



Κάθε χρόνο στα Μελίσσια, στο ναό Αγίου Γεωργίου γίνεται στις 23 Απριλίου ένα έθιμο, το ΚΕΣΚΕΚΙ, που κρατά από την πατρίδα αυτών που το κάνουν το Γκιουλμπάξέ (δηλαδή Τριανταφυλλόκηπο) της Μικρασίας. Εκεί βρήκα τον παλιό καλό φίλο κ. Παναγιώτη Βεζυργιάννη, πρώην Δ/ντή της Ένωσης Ελληνικών Ασφ. εταιριών. Ο κ. Βεζυργιάννης που στα πρώτα βήματα του ΝΑΙ το 1990 με πολύ καλοσύνη με ενθάρρυνε στις εκδηλώσεις της Ένωσης και τον ευγνωμονώ, εκτός των άλλων είναι και πρόεδρος

Ποιότητα λένε οι ειδικοί είναι αυτό που μένει και κρατά χρόνια. Στις ασφάλειες θα λέγαμε π.χ. Δ. Αθηναίος Α.Ε. από το 1911. (Τα αλεξιπτώτα είναι για λίγο και τα βεγγαλικά...). Να και η καλή πλευρά της οικογενειοκρατίας!

Η άνοιξη έρχεται γι' αυτόν που ξέρει να περιμένει. Περίμενε λίγο ακόμα φίλε. Στο τέλος θα νικήσεις.



Καλή σαν ιδέα και σαν υλοποίηση η κάρτα εξωτερικών ιατρείων του ΕΡΡΙΚΟΣ ΝΤΥΝΑΝ. Γιατροί 21 ειδικοτήτων στη διάθεσή μας όλο το 24ωρο με 90 ευρώ το χρόνο. Υπάρχει και οικογενειακή με 147 ευρώ για 4 άτομα. Με την ευκαιρία να πω ένα ευχαριστώ στο γιατρό Σπ. Μουτάφη και τη Βασιλική Δαρδιώτη που με καλοδέχθηκαν στο τμήμα τους με την αφορμή κωλικού νεφρού και της πέτρας του που με ταλαιπωρεί. Κάπως έτσι νομίζω ότι οφείλουν να είναι όλοι οι γιατροί. Με επιστημονική κατάρτιση και χαμόγελο. Και τα δύο μαζί κάνουν τη διαφορά και τον άρρωστο γρηγορότερα καλά... Η κάρτα εξωτερικών ιατρείων είναι χρήσιμη για πολύ κόσμο και κρίμα που την ξέρουν μάλλον λιγότεροι από όσους θα έπρεπε.... (Τηλεφωνήστε 210-6972004).



“Με φιλικούς χαιρετισμούς” ο αγαπητός και ευγενέστατος κ. Μίλτος Α. Λιδωρίκης στέλεχος της ALLIANZ πριν συνταξιοδοτηθεί μου έστειλε το βιβλίο του “Κώστας Μουσούρης” πάθος θεάτρου εκδόσεων Καστανιώτη, για τον πατριό του Κώστα Μουσούρη. Στην πεζή και πρόσκαιρη ζωή μας όλοι έχουμε πάθη, πολλά πάθη, καταστροφικά και δημιουργικά. Το “πάθος θεάτρου” του Κώστα Μουσούρη ήταν για την Ελλάδα το “καλό λαδάκι” για να μην τριζέει η πόρτα στο ανοιγόκλεισμά της προς τον πολιτισμό και την πνευματική χώρα μας... Τέτοια πάθη και τέτοιες “κουζουλάδες” κάποιων ξεχωριστών ανθρώπων σηκώνουν τον κόσμο μας “λίγο ψηλότερα”. Για πόσες στιγμές της ζωής μας θα περηφανευόμαστε τόσο πολύ όσο για κείνες τις στιγμές που η θεατρική συγκίνηση μας ανατριχιάζει σε αγάλλιση και αποφάσεις για κάτι καλύτερο μετά το κλείσιμο της αυλαίας σ’ ένα θέατρο; Από το 1918 ως το 1976 ο Κώστας Μουσούρης προσέφερε εντός εκτός Ελλάδος “υλικό για πνευματική ανοικοδόμηση” νεοελλήνων με τα πάμπολλα έργα που ανέβασε στο θέατρο. Ο κ. Μίλτος Α. Λιδωρίκης με το βιβλίο “ΚΩΣΤΑΣ ΜΟΥΣΟΥΡΗΣ - ΠΑΘΟΣ ΘΕΑΤΡΟΥ” μας έδωσε ένα “εισιτήριο” να γευτούμε “το έργο” ενός ανθρώπου που δεν τελείωσε ποτέ αφού υπάρχει ανάγκη για συνεκιστές και μιμητές... Αποκτήστε αυτό το βιβλίο, όπου το βρείτε, αν το βρείτε...

Υπάρχουν άνθρωποι που το έργο τους “σε αναγκάζει” να γράψεις επανειλημμένα γι’ αυτούς. Τέτοιους είναι ο φέρελπις νέος αστέρας της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στο Αγρίνιο, Π. Σιάτρας. Ίσως θα ‘πρεπε να τον γνωρίσουν πολλοί συνάδελφοί του για το πως σκέπτεται και πως αγαπά αυτό που κάνει. Οι ιδέες του αρχίζουν απ’ το Αγρίνιο και φτάνουν ως την ...Νότιο Αφρική, εκεί που γνώρισε τη γυναίκα του και βάφτισε το γιο του... Η ιδέα του να ιδρύσει συνεδριακό κέντρο στο Αγρίνιο και μέσω αυτού να αντλεί ασφαλιστές και πελάτες είναι καταπληκτική. Τηλεφωνήστε του όσοι δεν μπορείτε να τον επισκεφθείτε. Θα διαπιστώσετε ότι είναι σαν το νερό. Ό,τι και να κάνεις δεν τον σταματάς... Θα βρει διέξοδο... του ευχόμαστε καλή επιτυχία σ’ όλα του και να μην ξεχνά τις ρίζες του...!

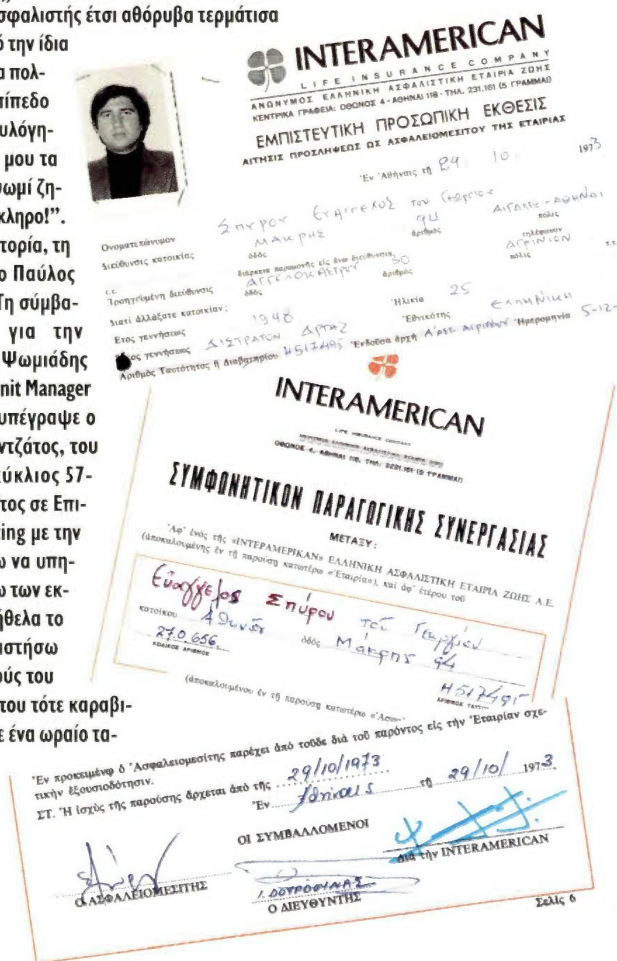
Μπορεί να πέρασαν 27 χρόνια απ’ όταν ξεκίνησε την καριέρα του στην Ασπίς Πρόνοια, αλλά αυτό δεν εμποδίζει τον Φάνη Κατσούδα όχι μόνο να θέτει στόχους αλλά και να τους επιτυγχάνει. Ο πιο πρόσφατος ήταν τα εγκαίνια των νέων γραφείων που θα στεγάσουν το υποκατάστημά του και τα οποία πραγματοποιήθηκαν στις 10 Μαρτίου.

Στα νέα γραφεία που βρίσκονται κοντά στο σταθμό του Metro στη Δάφνη (Αγίου Δημητρίου 19) και παρόντος του Προέδρου του Ομίλου Παύλου Ψωριάδη τελέστηκε αγιασμός, με την παρουσία πλήθους στελεχών από τις διοικητικές υπηρεσίες και τις άλλες εταιρίες του Ομίλου. Μεταξύ αυτών, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Ασπίς ΑΕΔΑΚ Θεμιστοκλής Βελισσαριδής, ο Γενικός και ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Ασπίς Πρόνοια κ.κ. Σταμάτης Καρράς και Γιώργος Λεύκαρος, οι Διευθυντές Πωλήσεων Ανέστης Γιαννούσης και Κωστής Λουλουδάκης και η Επιθεωρητής Πωλήσεων Μαρία Δημητριάδου. Βεβαίως δεν έλειψαν και κάποιοι πελάτες του υποκαταστήματος.



Ένα μήνα περίπου πριν τα γεγονότα του Πολυτεχνείου στην Αθήνα στις 29-10-1973 έκανα πριν 30 χρόνια “αίτηση προσλήψεως ως ασφαλισομένου της εταιρίας INTERAMERICAN που είχε τα κεντρικά της γραφεία στην οδό Όθωνος 4 - Αθήνα 118 τηλ. 231161 (5 γραμμές). Όπως αθόρυβα μπήκα στον κλάδο ως ασφαλιστής έτσι αθόρυβα τερμάτισα και την καριέρα μου. (ΤΙ ΣΥΜΠΤΩΣΗ! από την ίδια οδό Όθωνος 4). Στα 30 χρόνια έγιναν τόσα πολλά σε προσωπικό και επαγγελματικό επίπεδο που φαντάζουν απίστευτα. Ο Θεός με ευλόγησε και ό,τι ζητούσα στις προσευχές μου μου τα ‘δωσε σε πολλαπλάσιο. “Ένα καρβέλι ψωμί ζητούσα τότε και μου ‘δωσε αρτοποιείο ολόκληρο!”.

Δόξα τα Θεώ όλα πήγαν καλά. Για την ιστορία, τη σύμβαση μου ασφαλιστού υπέγραψε ο Παύλος Ψωριάδης (για την INTERAMERICAN). Τη σύμβαση Unit Manager την 1.4.1978 για την INTERAMERICAN υπέγραψε ο Παύλος Ψωριάδης (για την INTERAMERICAN). Τη σύμβαση Unit Manager την 1.4.1978 για την INTERAMERICAN υπέγραψε ο Κων/νος Τσαμπούκος και Μάριος Βιτσεντζάτος, του Δ/ντού ο Γεώργιος Καπουράνης (εγκύκλιος 57-8/6/1979) και την προαγωγή Δ/ντού Υπ/τος σε Επιθεωρητή ο Βασ. Κατσάς Δ/ντής Marketing με την εγκύκλιο 142/3-9-1981. Σήμερα συνεχίζω να υπηρετώ τον κλάδο από άλλη υπηρεσία μέσω των εκδόσεων του ΝΑΙ. Από αυτή τη θέση θα ήθελα το ίδιο χωρίς διάκριση κανενός να ευχαριστήσω τους πελάτες, συνεργάτες και διοικητικούς του πληρώματος ενός ωραίου “καρβιού”, του τότε καρβιού της INTERAMERICAN που μαζί κάναμε ένα ωραίο ταξίδι που κράτησε 30 χρόνια... Χαίρομαι δε εξαιρετικά που κάποιοι σήμερα έχουν δικά τους “καράβια”... που ταξιδεύουν πολύ κόσμο.



Ο Γιώργος Δρουσιώτης έχει διαγράψει μια δεκαετή επιτυχημένη πορεία στον ασφαλιστικό χώρο και δραστηριοποιείται σήμερα στο Υποκατάστημα του Γιάννου Άσπρου στη Λεμεσό, υπό την εποπτεία του Επαρχιακού Διευθυντή Νίκου Σοφοκλέους. Δε διστάζει να δηλώσει ότι στην επαγγελματική του καριέρα καθοριστικό ρόλο έπαιξε ο πατέρας του, Έρμος Δρουσιώτης, ο οποίος τον στήριξε και τον στηρίζει μέχρι σήμερα με τις άπειρες εμπειρίες αλλά και τις γνώσεις του στο επάγγελμα του Ασφαλιστή. Τη θέση του Διευθυντή Ομάδας κατέχει από το 2001 και σήμερα αριθμεί στην ομάδα του, οκτώ Ασφαλιστικούς Συμβούλους. Η μεγαλύτερη επιτυχία του Γιώργου σαν Διευθυντή Ομάδας ήταν το 2002, όπου τερμάτισε πρώτος, με τα ψηλότερα παραγωγικά αποτελέσματα στην κατηγορία του.

“Εγώ στην ασφαλιστική βιομηχανία δε στρατολογήθηκα από κανέναν. Τι εννοώ; Βασικά καθοδηγήθηκα από το οικογενειακό μου περιβάλλον. Από την ημέρα που γεννήθηκα άκουγα τη λέξη “ασφάλεια”. Μεγαλώνοντας κατάλαβα την έννοια αυτή, η οποία οφειλόταν βέβαια στον πατέρα μου, Έρμο, ο οποίος εξασκεί αυτό το επάγγελμα πάνω από τριανταπέντε χρόνια. Έτσι, άρχισα σιγά-σιγά να αντιλαμβάνομαι το λειτουργήμα που εκτελούσε, είδα τα οικονομικά οφέλη, άρα για μένα η επιλογή καριέρας ήταν μονόδρομος. Αν είχα την ευκαιρία να ξαναρχίσω από την αρχή, πάλι θα επέλεγα το ίδιο λειτουργήμα”. Πηγή: Times “ΛΑΙΚΗ - CYPRIALIFE”



Μέρα την ημέρα, μήνα το μήνα, χρόνο το χρόνο η ΕΓΝΑΤΙΑ Ασφαλιστική επιβεβαιώνει ότι εξελίσσεται σε μια “από τις πιο δυναμικές και ραγδαία αναπτυσσόμενες εταιρίες στον ασφαλιστικό κλάδο”

όπως γράφει στο υπ’ αριθ. 1 τεύχος ενημερωτικό newsletter της Εγνατίας ο Δ/νων Σύμβουλος της κ. Λευτέρης Γονής που στόχο έχει την συχνότερη επαφή με τους ανθρώπους της. “Με αυτή την έκδοση -πέρα από μια αναδρομή στη χρονιά που πέρασε-, κάνουμε ένα νέο ξεκίνημα με στόχο την καλύτερη ενημέρωσή σας για τις δραστηριότητες της Εγνατίας εντός κι εκτός αγωνιστικών χώρων. Μετά από μια χρονιά εντατικής προσπάθειας συμμετοχής, προσφοράς κι ευαισθητοποίησης σε πολλαπλά κοινωνικά δρώμενα, αισθανόμαστε (δίκαια ίσως) ικανοποιημένοι και υπερήφανοι. Ικανοποιημένοι, γιατί ακολουθώντας το “αγωνιστικό” μας ένστικτο ταξιδέψαμε σε όλη την Ελλάδα και ήρθαμε σ’ επαφή με τους Έλληνες, παρουσιάζοντας το πρόσωπο και τη φιλοσοφία μιας διαφορετικής ασφαλιστικής εταιρίας. Ακόμη, γιατί μοιραστήκαμε και ζήσαμε από κοντά τον ενθουσιασμό και το πάθος τους, άλλοτε ως χορηγοί και άλλοτε ως αγωνιζόμενοι” δήλωσε ο κ. Γονής.



ΥΠ' ΩΣΙΝ ΔΙΕΥΘΥΝΟΝΤΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ:



Στα "Διεθνή" της Καθημερινής 2-5-04 διάβασα κάποιες αναφορές των TIMES για τον ZAN PENE ΦΟΥΡΤΟΥ Δ/ντα Σύμβουλο της VIVENDI UNIVERSAL και πώς διέσωσε την VIVENDI από πτώχευση. Ο Φουρτού ανέλαβε τον Ιούλιο του 2002, τότε που η Moody's εξέταζε την υποβάθμιση του Ομίλου για τρίτη φορά σ' ένα τρίμηνο θέτοντας σε κίνδυνο την οικονομική του κατάσταση. Διαπραγματεύτηκε με τις τράπεζες για πίστωση ενός δις ευρώ στην αρχή, λίγες εβδομάδες αργότερα δανείσθηκε άλλα δυο δις ευρώ, άρχισε να πουλάει

ότι μπορούσε, ζήτησε υπομονή από τους μετόχους, απέλυσε 3.000 εργαζόμενους, πλήρωσε κατά τα 2/3 τα χρέη της Vivendi, ανέβασε πάλι τη λειτουργικά κέρδη, και αν και ένας μέτοχος λέει ότι ο Φουρτού λειτούργησε περισσότερο σαν σύμβουλος πτώχευσης παρά σαν Δ/νων Σύμβουλος, το συμπέρασμα είναι ότι η κατάσταση της VIVENDI είναι πολύ ασφαλέστερη σήμερα παρά τότε που διορίστηκε επικεφαλής. Τα γράφουμε όλα αυτά επειδή οι Δ/ντές Σύμβουλοι σήμερα δεν κρίνονται απ' τις χαρισματικές στρατηγικές και εξαγγελίες αλλά και από την τιμή μετοχής και τα χρέη της εταιρίας τα οποία παρατηρούν καθημερινά οι μέτοχοι και ανταγωνιστές. Οι ασφαλιστικές εταιρίες στην Ελλάδα έχουν πολλά προβλήματα με το κόστος λειτουργίας και τα χρέη τους, ιδίως στις κρατικές εταιρίες οι αμοιβές πολλών δ/τών και επικεφαλής τομέων δεν συνδέονται αυστηρά με τους στόχους απόδοσής τους στο μεγαλύτερο ποσοστό τους. Αυτός ίσως είναι και ο λόγος που οι μητρικές τράπεζες Εθνική, Αγροτική και Εμπορική δεν επιχειρούν κάτι "σημα-

ντικό" με τις θυγατρικές τους Ασφαλιστικές. Σ' ένα ποσοστό και στις ιδιωτικές Ασφαλιστικές Εταιρίες ισχύουν τα παραπάνω.

Σε κάποια επίπεδα και για κάποιες ενέργειες το χρήμα των πελατών σπαταλιέται ασύστολα. Οι επενδυτές δεν επιθυμούν να επωμιζονται υψηλό κόστος για χαμηλές αποδόσεις. Διεθνώς υπάρχει μια τάση περιορισμού των απολαβών των επικεφαλής, ενώ στην Ελλάδα πολλοί συνδικαλιστές κατόρθωσαν να διεισδύσουν σε θέσεις κλειδιά που εξασφαλίζουν πολλά προνόμια. Το Δ.Σ. της Glaxosmithkline μείωσε το πακέτο αποδοχών του επικεφαλής Ζαν-Πιερ Γκαρνιέ και του κατήργησε πρόβλεψη για ειδική αποζημίωση σε περίπτωση απόλυσής του. Στην Ολλανδική Ahold ο επικεφαλής Άντερς Μπόμπεργκ εξόργισε τους μετόχους με τα εγγυημένα μόνονους πέραν του μισθού του και αναγκάστηκε να τα μειώσει και να τα συνδέσει με απόδοση.

Ο Περί Μπρετόν της France Telecom που μείωσε το χρέος της σ' ένα χρόνο από τα 68 δις ευρώ σε 44 δις ευρώ προχώρησε σε περικοπές 22.000 θέσεων (15% του προσωπικού) και σύνδεση αμοιβών δ/τών με στόχους απόδοσης...

Ζητήσαμε και δεν ήταν εύκολο να μάθουμε για τις συνολικές αμοιβές πολλών επικεφαλής στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά... Μάθαμε πολλά και εκπλαγήκαμε. Μέχρι και αγωγή μείωσης αποζημίωσης (;) δύο στελεχών υπάρχει σε εξέλιξη... Φρονούμε ότι είναι καλή συγκυρία το κλίμα που επικρατεί για μια νέα επανεξέταση του κόστους πρόσκτησης ασφαλιστικών εργασιών σε όλα τα επίπεδα και όχι μόνο στις ...προμήθειες ασφαλιστών. Οι μέτοχοι και πελάτες θα οργιστούν και θα αγανακτήσουν όταν κάποια στιγμή διαπιστώσουν ότι τα λεφτά τους δεν τα διαχειρίσθηκε καλά η Ασφαλιστική Αγορά μας.



Μετατρέψτε να κερδίσετε ένα αυτοκίνητο Smart με την ανακύλιση της ασφαλείας, που αυτοκίνητο σας.



Μέσα στο Μάιο έλαβα μια ομαδική επιστολή της INTERAMERICAN που με τιμή υπογράφει ο κ. Μπάρκας Βασίλειος Υποδ/ντής Κλάδου Αυτοκινήτου INTERAMERICAN με την οποία πληροφορούμαι ότι η INTERAMERICAN ανταμείβει τους πελάτες της που την προτίμησαν για πολλά χρόνια έχοντας ασφαλίσει το αυτοκίνητό τους σ' αυτήν και τους προσφέρει την ευκαιρία να κερδίσουν με κλήρωση ένα αυτοκίνητο Smart. Έξυπνη ιδέα από αυτές που κάνουν πιο ευχάριστες τις ψυχρές συναλλαγές και ιδέα που μπορεί να χρησιμεύσει και σε άλλους κλάδους. Όσον αφορά την μη ισό-

τιμη συμμετοχή των υπαλλήλων και συνεργατών δεν συμφωνούμε αφού και αυτοί δίνουν τα ωραία τους λεφτά όπως και οι άλλοι πελάτες της. Δεν είναι προσφορά - κλήρωση μονομερής εκ μέρους της εταιρίας, είναι σύμβαση με όλα τα σχετικά της όπως οι πελάτες... Ούτε ισοδυναμεί η ετήσια ασφάλιση με ένα SMART... και στο κάτω-κάτω πρώτα πολλοί υπάλληλοι και συνεργάτες στέριωσαν πολλούς κλάδους... Παρ' όλα αυτά οφείλουμε να συγχαρούμε όσους είχαν την πρωτοποριακή ιδέα. Αντιλαμβανόμεθα το λόγο της εξαίρεσης αλλά σε δημόσια κλήρωση δεν υπάρχουν προβλήματα.

Όσο κατεβαίνουν οι κατηγορίες του Bonus-Malus τόσο και τα ασφαλιστήρια με τις εκπτώσεις τους στον κλάδο αυτοκινήτων δείχνουν την πραγματική εικόνα του τί επιπράττουν οι εταιρίες σε σχέση με τους Ευρωπαίους συναδέλφους τους. Τέτοιος ανταγωνισμός σε περιοχή "υποχρεωτικής ασφάλισης";

Ποιος μπορεί να μας πει τι κέρδισε η Ασφαλιστική μας Ελληνική Αγορά από την παρέμβαση των εταιριών στο χώρο των διαμεσολαβούντων με τις αποφάσεις τους που έφεραν κάμψη εισοδήματος, αβεβαιότητα επαγγελματική, επιτάχυνση κινητικότητας και μετακινήσεων κ.λπ.; Δηλαδή, πρακτικά: Η μείωση που πέτυχαν (;) του κόστους μήπως είναι μικρότερη από τα κέρδη που θα είχαν αν είχαμε εξέλιξη και παραγωγή μεγαλύτερη; Επτά στους δέκα δεν έχουν ασφάλιση ζωής ή υγείας λέει έρευνα ICAP (09/3).



* Πώς καταφέρνει να πουλάει σε δύσκολους καιρούς η κ. Ευφροσύνη Κοντέα; "Με την εντιμότητα, τη γνώση και τις ξεκάθαρες σχέσεις. Είμαι δίπλα στον πελάτη μου. Μέλημά μου είναι η πλήρης ενημέρωσή του οποιαδήποτε ώρα της μέρας ή της νύχτας. Δεν υπάρχει για μένα σχόλη, γιορτή ή διακοπές. Είμαι μαζί του στο νοσοκομείο, σε συνεχή επικοινωνία με τους γιατρούς του και την εταιρία, ακόμα και χέρι-χέρι στον προσασφαλιστικό του έλεγχο", σημειώνει η κ. Κοντέα και συμπληρώνει: "Η επιλογή των προγραμμάτων που προσφέρω στους πελάτες

μου απαντά με φροντισμένη ακρίβεια στις ανάγκες τους, ώστε τίποτα και ποτέ να μην θεωρηθεί περιττό είτε ως κάλυψη είτε ως δαπάνη". Όσο για το μέλλον του επαγγέλματος η κ. Κοντέα είναι αισιόδοξη: "Σίγουρα υπάρχει χώρος στη νέα εποχή για τον ασφαλιστή που παρέχει υψηλού επιπέδου προσωπικές συμβουλευτικές υπηρεσίες σε πελάτες που την αναζητούν".

Από το 1992 βραβεύεται ως η πρώτη ασφαλιστική σύμβουλος στην Commercial Union Life καταρχήν και στην Commercial Value στη συνέχεια. Επί σειρά ετών κατέχει την πρώτη θέση στη βράβευση των Δέκα Πρώτων Ασφαλιστών της Χώρας, στις διοργανώσεις του Money Show. Το 1997 βραβεύτηκε από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων (ΠΣΑΣ) ως δεύτερη ασφαλιστική σύμβουλος σε όλη την Ελλάδα. Την επόμενη χρονιά ήταν πρώτη βάσει παραγωγικών στοιχείων, αν και δεν βραβεύτηκε, λόγω γραφειοκρατικού κωλύματος του Συνδέσμου. Η Ευφροσύνη Κοντέα είναι ισόβιο μέλος της LIMRA και έχει τιμηθεί για τις επιδόσεις της στο πρώτο Πανευρωπαϊκό Συνέδριο Ασφαλιστικών Συμβούλων που οργάνωσε η LIMRA International με την υποστήριξη του οργανισμού Million Dollar Round Table.

Πηγή: ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2004 "ΑΣΠΙΔΑ".



Πάνω ο Δημήτρης Κοντομηνάς σε πολύ νεαρή ηλικία. Αριστερά την εποχή ίδρυσης της Interamerican

Ένας πόνος πίσω στο πόδι μου, στους μύς, λίγο πιο πάνω απ' το γόνατο με ταλαιπώρησε για μέρες μετά από μια δύσκολη και μακρά οδήγηση. Πρωτοπρόνεσα κάπου ανηφορίζοντας από Γαλαξίδι προς Δελφούς και μη αντέχοντας αυτό που λέμε "θα περάσει" πήγα στην Ευρωκλινική που έφτιαξε ο Δ. Κοντομηνάς. Ευγένειες, χαμόγελα, εξυπηρέτηση και επιστημονική αντιμετώπιση από το γιατρό κ. Κόντο (;) "κάνε αυτά" και θα περάσει. Φεύγοντας σκεπτόμουν πόσο χρήσιμος ήταν και είναι ο Κοντομηνάς με τις ιδέες του. Αποκλείεται ο νεαρός της φωτογραφίας να φανταζόταν τί του επεφύλασσε η μοίρα. Όσοι καρπώθηκαν των γευστικών καρπών του έργου του οφείλουν να τον ευγνωμονούν μιμούμενοι την εργατικότητα και διάθεση προσφοράς του. Οφείλουν να συνεχίζουν και να επεκτείνουν αυτό που έφτιαξε. Εκτός των άλλων οι κλινικές της Ευρωκλινικής είναι ο καλός Σαμαρείτης για τους ασθενείς και οδοιπόρους με τα τόσα απρόοπτα. Πολλοί πέρασαν στον ασφαλιστικό χώρο και κάθισαν σαν άνθος που μαραίνεται, σαν σκιά, σαν όνειρο και ουδείς θυμάται ούτε καν αν υπήρξαν. Όμως για καιρό η ελληνική κοινωνία θα θυμάται τις κλινικές του Κοντομηνά που τώρα ανοίγουν τα φτερά τους... Με αφορμή αυτό το σχόλιο θα ευχόμασταν ίσως εκεί να δώσει μεγαλύτερη βαρύτητα ο Κοντομηνάς παρά στα "ονείρου απατηλότερα" του Άλφα. Τηλεόραση... Καλά παιδιά ο Θέμος και ο Αυτιάς και η Δρούζα, αλλά "θαλασσινό νερό" που δεν θα ξεδιψάσουν κανέναν... Του "αέρος" η περιουσία της τηλεόρασης σε σχέση με το ιατρικό έργο και την προσφορά του στον άνθρωπο. Και αυτά τα γράφω επειδή ξέρω ότι και ο Δ. Κοντομηνάς θέλει "τις ευχές μας" και επειδή θέλει να "μαζεύεται" σε λίγα και σπουδαία... Χόρτασε τα πολλά και ξέρε ότι "λίγα" θα τον οφελήσουν τόσο όσο το έργο στον τομέα Υγείας.

Δυσαναπλήρωτο κενό για τον τραπεζικό και επιχειρηματικό κόσμο της Ελλάδας δημιουργεί η απώλεια του διακεκριμένου τραπεζίτη Θεόδωρου Καρατζά, Διοικητή της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος και αδελφού του Προέδρου της Aspis Bank Κωνσταντίνου Καρατζά. Οι άνθρωποι του Ομίλου Ασπίς υποδέχτηκαν την είδηση με βαθιά θλίψη δεδομένου ότι ο Θεόδωρος Καρατζάς διετέλεσε και Πρόεδρος της Aspis Bank από το 1992 μέχρι και το 1996, περίοδο κατά την οποία η Τράπεζα του Ομίλου καθιερώθηκε ως η μοναδική στην Ελλάδα ιδιωτική τράπεζα στεγαστικής πίστης.

Όσα γράφει στο πρόγραμμα της θεατρικής παράστασης "Ο Σιμιγδαλένιος" η Χριστίνα Θ. Τζαμαλλά των Δημοσίων Σχέσεων της ΑΛΦΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ δείχνουν ότι η Χριστίνα και η εταιρία της έχουν εξαιρετική ευαισθησία με τα παιδιά, το μέλλον μας και τη Ζωή. Γράφει η Χριστίνα: "Με ιδιαίτερη χαρά αγκαλιάσαμε και υποστηρίζουμε αυτή την παράσταση. Η συμβολή της Άλφα Ασφαλιστικής σε θέματα που αφορούν τον πολιτισμό εκφράζεται αυτή τη φορά μέσα από την τέχνη του θεάτρου, σ' έναν τόπο ξεχωριστό, με ξεχωριστό τρόπο. Ας προσπαθήσουμε να ταυτιστούμε κι εμείς με τα πρόσωπα του έργου κι ας αφευούμε στα αισθήματα που αναβλύζουν μέσα από κάθε στίχο. Ίσως θυμηθούμε κάτι που ξεχάσαμε, κάτι που δεν μας έμαθαν. Ίσως αφήσουμε πίσω, κάτι που δεν μας χρειάζεται πια. Ίσως ανακαλύψουμε κάτι πολύτιμο που δεν είχαμε ως τώρα...". Ναι, έχεις δίκιο Χριστίνα, που ανήκεις στις ωραίες ψυχούλες που κυκλοφορούν γύρω μας... Ο Σιμιγδαλένιος άγγιζε πολύ κόσμο και τους ξανάκανε παιδιά. Ο Γιάννης Μαρίνος μάλιστα ο Ευρωβουλευτής και αείος δημοσιογράφος έτσι είπε: "...με συνάρπασε και με δίδαξε. Αφού ξανακάνοντάς με παιδί με ξύπνησε. Έστω και για λίγο"...



Η Μαρία Παπαδογιάννη, που επάξια συνεργάστηκε παλαιότερα με τα περιοδικά μας, είναι Δ/τρια στην ΕΛΙΑ εκδοτική και Δημοσιογραφική Εταιρία (Βασ. Σοφίας 43, τηλ. 7212006 e-mail: eliaadv@yahoo.gr). Πρόσφατα είχε την καλοσύνη να μου στείλει ένα ωραίο δώρο, μια θαυμάσια έκδοση της ΕΛΙΑ, την έκδοση Sweet Suite. Το concept ήταν της Μαρίας Παπαδογιάννη, στη Δ/ση Σύνταξης ήταν ο Νότης Κατσέλης, Art Director ο Ν. Αθανασιάδης, κείμενα έγραψαν η Μαρία Παζινού, η Ελένη Παζινού, η Ελένη Ψυχούλη, ο Νότης Κατσέλης. Για την όλη προσπάθεια συνεργάστηκαν αρκετοί και από την εταιρία τους και εκτός. Πριν δω το βιβλίο, νόμιζα πως θα δω έναν οδηγό, πίστευα ότι όταν λέμε "φρούτο" εννοούμε αυτά που ξέρουμε που μοιάζουν στο "μαναβικό μας". Όταν τελειώσα το ξεφύλλισμα και διάβασα που είδα ότι ήταν "κάτι άλλο". Ένωσα όπως κάποτε σε μια παραλία του ΠΟΥΚΕΤ στην Ταϊλάνδη έφαγα ένα δροσερό άγνωστο φρούτο και δεν έμαθα ποτέ πως το λέγανε. Μόνο θυμάμαι τη δροσιστική του γεύση, όπως απροσδιόριστο μ' έβαλε σ' ένα άλλο κόσμο, αυτό του ταξιδιού και σουίτας του ξενοδοχείου το υπέροχο αυτό στολίδι - κόσμημα της Ελληνικής βιβλιογραφίας για τα ξενοδοχεία, η έκδοση Sweet Suite της Ελίας, της Μαρίας Παπαδογιάννη. Είναι ωραίο να έχουμε τέτοιους ανθρώπους γύρω μας. Αν σας τύχει να συνεργασθείτε μαζί της θα δείτε ότι έχει ιδέες. Καλές. Ψάξετε την να την βρείτε και αυτή και την εκδόσή της. Τα καλύτερου επιπέδου ξενοδοχεία και οι πιο ονομαστοί ξενοδοχείοι, προσέξαν τη δουλειά της και συνεργάστηκαν μαζί της.

Αθήνα, 17 Μαΐου 2004

ΠΡΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ "ΝΑΙ"
ΘΕΩΝΟΣ & ΦΙΛΕΛΛΗΝΩΝ 3

Αγαπητέ κ. Ευάγγελε,
Με ιδιαίτερη ευχαρίστηση θέλω να σε πληροφορήσω ότι στον Τεχνικό Διευθυντή της Εταιρίας μας ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α. κ. Βασίλη Βαβλουσάκη ανετέθη πρόσφατα από την Πολιτεία η ιδιότητα του Προέδρου του Ταμείου Ασφάλισης Ναυτικών Πρακτόρων & Υπαλλήλων. Ο διορισμός αυτός τιμά καταρχήν τον ίδιο τον κ. Βαβλουσάκη, αλλά οπωσδήποτε και την Ασφαλιστική μας οικογένεια. Ευχομαι ευόδωση στο έργο που του ανετέθη και θα σε παρακαλούσα, εάν θέλεις, να το γνωρίσεις και στο περιβάλλον σου.

Με εκτίμηση
Νίκος Σταματόπουλος

Γράμματα στο «ΝΑΙ»

ΜΑΚΗΣ ΡΟΥΧΩΤΑΣ
Συγγραφέας
Λ. Κηφισίας 339
ΚΗΦΙΣΙΑ - 14561

Κηφισιά 15-5-04

Προς τον Δ/ντή του ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ «ΝΑΙ»
Όθωνος - Φιλελλήνων 3
Αθήνα - 10557

Φίλε Διευθυντή και Αγαπητέ Βαγγέλη Σπύρου,
Την Πρωτομαγιά που είχα και τα γενεθλιά μου, (Ζωή να 'χω και να έχετε ΟΛΟΙ), έλαβα ένα πραγματικά ωραίο δώρο, το μοναδικό άλλωστε, το οποίο μου προκάλεσε ιδιαίτερη χαρά και ικανοποίηση!
Ήταν το περιοδικό σου «ΝΑΙ» που έμοιαζε με Μαγικό τριαντάφυλλο, με ένα θαυμάσιο εξώφυλλο, που σκόρπιζε άρωμα και παρουσίαζε ανάγλυφα τη σημερινή επικαιρότητα σε όλο της το Μεγαλείο, αφού το μπλε και άσπρο με φόντο το πράσινο, μάγευε τα μάτια και προκαλούσε ευχάριστα την αίσθηση του καθενός καλοπροαίρετου Αναγνώστη μαζί με την αναγεννητική αύρα που φέρνει η Άνοιξη!
Ξέρεις, έβγαλα κι εγώ κάποτε ένα παρόμοιο στο αντικείμενό του περιοδικό, το οποίο επί 250 μήνες περίπου, μου χάρισε ισάριθμες "γέννες", οι οποίες μου θύμισαν τους "πόρους" που εδοκίμασα σε κάθε γέννησή μου, (σε περίοδο που η επιστήμη δεν είχε φθάσει ακόμα στους φυσικούς ανώδυνους τοκετούς...), αλλά και τη βαθιά ικανοποίηση που γεύομαι, ότι έφερα στην Κοινωνία ένα ακόμα "παιδί" "σπουδαγμένο" και ετοιμασμένο για να σκορπάει τις γνώσεις εκείνες, και να προσφέρει τις μεθόδους εκείνες, και να υποδεικνύει και τα μέσα εκείνα, που οδηγούσαν στη διάδοση της Ιδέας, η οποία ενέπνευσε και πραγματοποιούσε τον σκοπό μας, που δεν ήταν άλλος, παρά να πληροφορεί σωστά και να διαφωτίζει κατάλληλα, ότι αυτό που "λανσάρανε" Αναγνώστες μας - επαγγελματίες του είδους, δεν ήταν η... "Ειδική ασφάλεια της Αστυνομίας, ούτε εκείνη της ΔΕΗ, αλλά ήταν ακριβώς εκείνη που ο καθένας από τους συνανθρώπους μας είχε απόλυτη και πρωταρχική ανάγκη για την προστασία των όποιων συμφερόντων του, τα οποία του διασφάλιζαν σε όλες τις μορφές και περιπτώσεις, καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής του και του εξασφάλιζε αδάπανη προστασία από τους μύριους κινδύνους που τον απειλούν!...
Και αυτό δεν ήταν άλλο από την Ασφάλιση!
Δύσκολο βέβαια καιροί για τον τόπο μας τότε... Αλλά Ηρωικοί και οι Αγώνες των Ασφαλιστών!... Και με ποιους αποδέκτες;
Όχι αποκλειστικά μόνο τους ιδιώτες που τους αξίζουν!
Ούτε οι "πολεμιστές" που είχαν ανάγκη από τα κατάλληλα πυρομαχικά!
Αλλά και οι επιχειρηματίες, που εκαρπούντο την... μερίδα του λέοντος!... Αυτοί, που κατά κανόνα ήταν άσχετοι και άχρηστοι... με αποτέλεσμα να κάνουν πιο μεγάλες τις αδηφάγες κοιλίες τους!...
Για ανακάλεσε στη μνήμη σου, ποιοι απ' αυτούς που σήμερα κομπάζουν, και ποζάρουν και ποντάρουν, και αυτάρεσκα προβάλλουν ως πρωτοπόροι και εμπνευστές, οι οποίοι μας εκμεταλλεύτηκαν άγρια, τώρα μας ονομαίνουν με αυθάδεια "ευεργετών"!... Χρυσοί αυτοί!... Άνθρακες εμείς!...
Αλλά αυτό το θέμα, είναι αλλοιούδη παπιά Ευαγγέλιο, αγαπητέ μου Ευάγγελε!...

Σήμερα σου γράφω για να σου πω ένα μεγάλο ΝΑΙ στο μεγαλύτερο δικό σου!...
Και να ομολογήσω, ότι σ' αυτό το τεύχος 88 - Μαρτίου - Απριλίου (και όχι βέβαια ΜΟΝΟ) 2004, αντίκρισα ένα ολοκληρωμένο και πλούσιο και προ πάντων σύγχρονο και εντυπωσιακό ευρωπαϊκών προδιαγραφών έντυπο αξιώσεων!
Είδα να καλύπτει την πληροφορία, τη δραστηριότητα, την οικονομία, τον πολιτισμό, την επικαιρότητα, την παραδειγματική διδασχή, τη φιλοσοφία, την φιλοτεχνία και την καλλιέπεια, τη φιλολογία και την αρθρογραφία, την ευπρέπεια και την εντυπωσιακή παρουσία όλων των παραγόντων σε μια εντυπωσιακή παρουσία!
Και άλλα πολλά που συνθέτουν τη σημασία στη λεπτομέρεια, που εάν όμως τα απαρτιμύσασα θα εθεωρείτο λιβανωτός, τον οποίο εγώ τουλάχιστον, δεν μετήλθα στη διαδρομή μου, για κανένα κερατά!... Παρά το γεγονός όπως ξέρεις η δική μου διαδρομή υπήρξε πολυσχιδής και σε χρόνο σχετικά μεγάλο, αδιαφορώντας για τις συνέπειες, αφού δεν "συνεμορφώμουνα με τις υποδείξεις!...".
Εάν θυμάσαι ένα ολόκληρο που έβγαλα, το ΠΩΛΟΥΝΤΑΙ ΧΡΗΜΑΤΑ και απέκρουσα την οικειοποίηση του από όλους "ισχυρούς" σήμανε τον διωγμό μου!
Περιορίζομαι απλά να σου ομολογήσω δημόσια, ότι είχα μείνει με την εντύπωση σε ό,τι αφορά το έντυπο που κυκλοφορούσα ότι υπήρξε το καλύτερο... Τώρα όμως με έκανες να δεχθώ ότι ανήκει σε Σε η υπεροχή αυτή και η αναγνώριση εκείνη!
Κι έτσι έρχεται η επιβεβαίωση του κανόνα περί του ότι "εχθρός του καλού είναι το καλύτερο!".
Και να μου επιτρέψεις να σου υπενθυμίσω, ένεκα περισσότερων "ωρών πτήσεων" και ως εκ τούτου εμπειρίας, η οποία δεν πουλιέται, ούτε αγοράζεται, παρά μόνο αποκτήνεται, και να σου πω ότι, όσο έχεις κάτι να προσφέρεις σε όσους το έχουν ανάγκη, τότε όλοι σε αναγνωρίζουν και σε παραδέχονται και σε καταδέχονται και ενδιαφέρονται ακόμα και για την... υγεία σου!
Όταν όμως παύσεις να μπορείς να προσφέρεις, δια τον λόγο και αιτία του "ου γαρ άρχεται μόνο..." τότε θα σου τηλεφωνούν κι εσένα, όσοι μου τηλεφώνησαν εμέ την Πρωτομαγιά! Και θα σε "αγαπούν" όσο τους εχθρούς των! Και θα σου φερθούν με την ίδια χειρονομία που κάνουν στη σημερινή λεμονόκουπα!... Απλά, για να είσαι προετοιμασμένος δηλαδή στα λέω...
Όχι για τίποτα άλλο...
Αφού στο μεταξύ θα σου λείψουν και ορισμένα όργανα επιδεκτικά γραψίματος τέτοιων συμπεριφορών...
Παρηγορήσου όμως γιατί τότε θα έχεις αποκτήσει πολλά παλιά παπούτσια που θα σε διευκολύνουν για την καταγραφή της απάντησής σου σε όσους εξακολουθούν να βλέπουν την σκιά τους μόλις βγαίνει ο ήλιος και να την χάνουν μέχρι το μεσημέρι... Παρηγορήσου όμως, γιατί εσύ θα έχεις να παρουσιάσεις ένα αδιάψευστο ΕΡΓΟ, όταν οι άλλοι..., οι πολλοί..., οι μικροί... θα έχουν να δείξουν μόνο την Αχαριστία τους!
Ας την χαίρονται..., κι εμείς ας είμαστε υπερήφανοι με καθαρό κούτελο!
Χωρίς μικρές κακίες...
Θα το περιμένω λοιπόν το ΝΑΙ σου κάθε δίμηνο... Και τούτο για να μην πάψω να μαθαίνω!...

Με εκτίμηση
Μάκης Ρουχωτάς
πρώην Ασφαλιστής

Στη Μαδρίτη, ο διάδοχος του θρόνου της Ισπανίας, πρίγκιπας Φελίπε και η δημοσιογράφος Λεϊθία Ορτίθ αντήλλαξαν όρκους αιώνιας πίστης υπό καταρρακτώδη βροχή, ενώπιον του Θεού και των 1.700 εκλεκτών καλεσμένων - γαλαζοαίματων και επισήμων - απ' όλον τον κόσμο.
Ο πριγκιπικός γάμος ήταν επίσης μια καταπληκτική ευκαιρία για να διαφημιστεί η Ισπανία. Τις τελευταίες μέρες πριν από την τελετή συνέρρευσαν στη Μαδρίτη περισσότερα από 5.500 μέσα ενημέρωσης από όλον τον κόσμο. Η ισπανική τηλεόραση σφυροκοπούσε κυριολεκτικά τους τηλεθεατές εβδομάδες για το θέμα. Εκπομπές αφιε-



ρωμένες σε όλες τις λεπτομέρειες της τελετής, από το φόρεμα της νύφης που σχεδίασε ο 85χρονος Ισπανός μόδιστρος Μανουέλ Περτεγκάθ, συνειδητή επιλογή των ανακτόρων για να τιμήσουν την ισπανική μόδα, μέχρι τα κοσμήματά της. Το διάδημα της Λεϊθία Ορτίθ από πλατίνα και διαμάντια ανήκε στη βασίλισσα Σοφία που το κληρονόμησε από τη μητέρα της, Φρειδερίκη. Σύμφωνα με ένα σχολιαστή, το γεγονός ότι η βασίλισσα δώρισε το διάδημα στη νύφη της είναι ακόμη μια αποδείξη ότι η μη ευγενής Ορτίθ είναι απολύτως αποδεκτή από την ισπανική βασιλική οικογένεια.
Ισπανοί δημοσιογράφοι, πάντως, ειδικευμένοι στα ανακτορικά ζητήματα είπαν ότι όταν ο Φελίπε παρουσίασε την αγαπημένη του στους γονείς του, τους προειδοποίησε: "Αυτή είναι, είτε σας αρέσει είτε όχι".

Από το 1987 λένε και γράφουν στην ΕΘΝΙΚΗ ότι η εταιρία τους "χτυπάει" την πρώτη θέση και στις Ασφάλειες Ζωής. Δεκαεπτά χρόνια κρατάει αυτό το "χτυπάει" και ο στόχος παραμένει.... Γιατί δεν πετυχαίνεται ακόμα;

Η βιβλιοθήκη της ΕΘΝΙΚΗΣ, "το καύχημα της εταιρίας μας" όπως έγραφε η ΑΝΟΙΧΤΗ ΓΡΑΜΜΗ (έκδοση 1987) με τα ράφια της να κοσμούν μοναδικές εκδόσεις και σπάνια έγγραφα, παραμένει "ΑΛΛΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ" της για πολλά χρόνια. Καίρως να μιλήσει και να "βγουν" σε κοινή θάλα προς αξιοποίηση. Δίπλα είναι τα πανεπιστήμια και οι άνθρωποι που θέλουν "κάτι" να κάνουν. Συνεργάτες και πελάτες. Φίλοι και τόσο άλλοι... Όχι άλλη... σκόνη.

Η INTERAMERICAN σήμερα διαθέτει προγράμματα υγείας για όλα τα κοινωνικά και οικονομικά στρώματα. Προγράμματα νοσοκομειακής περίθαλψης, κάλυψης σοβαρών ασθενειών και βέβαια το μοναδικό ιδιωτικό ολοκληρωμένο Σύστημα υγείας στην Ελλάδα, το MEDISYSTEM, που αποτελεί και τη μεγάλη καινοτομία της εταιρίας. Ένα σύστημα το οποίο διαχειρίζεται την υγεία του ασφαλισμένου, προσφέροντάς του υψηλή ποιότητα υπηρεσιών πρόληψης, διάγνωσης και θεραπείας μέσα σε ένα δίκτυο 1.210 ιατρών, 122 διαγνωστικών κέντρων και νοσοκομείων. Ο δείκτης ικανοποίησης των πελατών του συστήματος, μετρούμενος σε σταθερή συστηματική βάση, ξεπερνάει σήμερα το 93%, έπειτα από σχεδόν 6 χρόνια συνεχούς λειτουργίας του MEDISYSTEM. Οι προοπτικές του τομέα της υγείας στην Ελλάδα είναι εξαιρετικές, αν αναλογιστούμε ότι αποτελεί προτεραιότητα του καταναλωτή σε όλες τις έρευνες αγοράς. Για την INTERAMERICAN, οι ασφαλίσεις υγείας συνεχίζουν και αποτελούν σημαντικό όχημα ανάπτυξης, καθώς τα τελευταία 6 χρόνια έχει δημιουργήσει μια μοναδική υποδομή για τα ευρωπαϊκά δεδομένα, που αναμένεται να υποδεχτεί μεγάλο όγκο πελατών όσο το καθεστώς της οικονομικής ύφεσης των τελευταίων χρόνων θα απομακρύνεται.

MEDISYSTEM ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ INTERAMERICAN

Η χρήση όλων των παρεχομένων υπηρεσιών από το MEDISYSTEM καταδεικνύει τη συνολική κάλυψη που προσφέρεται στους ασφαλισμένους και συνάδει απόλυτα με το υψηλό ποσοστό ικανοποίησής τους. Ειδικότερα για το 2003, κάλυψε τους ασφαλισμένους για τη χρησιμοποίηση υπηρεσιών που αναφέρονται παρακάτω: • 78.501 επισκέψεις σε ιατρούς σε όλες τις πόλεις της Ελλάδας στις οποίες υπάρχει το Δίκτυο Υγείας MEDISYSTEM. • 23.130 επισκέψεις στα διαγνωστικά κέντρα του Δικτύου. • 5.034 νοσηλείες. • 14.900 επισκέψεις στο Πολυϊατρείο MEDIFIRST και στα εξωτερικά ιατρεία της Αθηναϊκής Κλινικής. Τέλος, το σύνολο των αποζημιώσεων που καταβλήθηκαν από την Εταιρά το 2003 ανέρχεται σε 21.000.000 ευρώ. Οι αριθμοί έρχονται να κυρώσουν τη δέσμευση της INTERAMERICAN προς τους ασφαλισμένους της για την παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών, που ικανοποιούν τις σύγχρονες ανάγκες. Δέσμευση που ανταμείβεται με την εμπιστοσύνη τους. Οι ασφαλισμένοι στο MEDISYSTEM ξεπερνούσαν τα 50.000 μέλη στο κλείσιμο του 2003, ενώ το Δίκτυο Υγείας του συστήματος εκτείνεται πλέον σε 26 νομούς και 37 πόλεις της ηπειρωτικής και της νησιωτικής Ελλάδας, εκτός του νομού Αττικής.

Να μια ιδέα για "διδασχολία σε συγκεκριμένη αγορά". Πόσα λεφτά δώσατε για συμμετοχή σε σεμινάρια αξιοποιήστε τα. Οι πωλήσεις αρχίζουν απ' το γραφείο εκπαίδευσης προγραμμάτων του Marketing και όχι από το τηλέφωνο του πωλητή.

Οικονομικά αποτελέσματα εταιριών εμπορίας πετρελαιοειδών (σε ευρώ)									
ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2002	ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2003	ΜΕΤΑΒΟΛΗ 2003/2002 (%)	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ 2002	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ 2003	ΜΕΤΑΒΟΛΗ 2003/2002 (%)	ΚΑΘΑΡΟ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟ ΚΕΡΔΟΥΣ (%)		
ΕΚΟ - ΕΛΛΑΣ ΑΒΕΕ	1.479.787.363	1.533.587.565	3,6	22.806.650	34.009.112	49,1	2,2		
BP Hellas AE	1.339.520.536	1.426.742.736	6,5	44.725.856	62.439.155	39,6	4,4		
Shell Hellas	1.180.210.172	-	-	30.763.848	42.000.000	36,5	-		
Avin Oil AE	520.130.129	542.439.445	4,3	8.437.047	10.065.955	19,3	1,9		
Mamidoil-Jetoli AE	514.591.131	506.079.145	-1,7	5.022.831	5.625.637	12,0	1,1		
Ελινόλ AE	253.892.867	293.707.641	15,7	3.431.075	3.979.223	16,0	1,4		
Αιγαιον Όιλ AE	255.736.832	293.632.199	14,8	1.269.208	1.402.191	10,5	0,5		
ΕΤΕΚΑ AE	218.519.482	208.010.100	-4,8	179.829	590.302	228,3	0,3		
Revoil AE	159.422.231	194.777.077	22,2	2.002.398	2.640.726	31,9	1,4		
Cyclon Ελλάς AE	108.046.383	119.316.714	10,4	273.617	447.031	-	0,4		
ΚΑΘΗ Απολ Κούτλα AB & EE	91.793.806	110.640.097	20,5	133.119	293.181	120,2	0,3		
ΕΛΠΕΤΡΟΛ AE	91.118.688	105.087.328	15,3	182.601	311.948	70,8	0,3		
Μυρτιά AE	61.047.553	74.292.035	21,7	1.524.551	1.966.255	28,9	2,6		
Sunol ABEE	54.526.176	62.471.903	14,6	432.617	588.114	35,9	0,9		
Μομόλ Όιλ Ελλάς AE	54.670.929	40.825.929	-25,3	81.614	-549.690	-	-1,4		
ΣΕΚΑΒΙΝ AE	44.592.150	37.429.933	-16,1	283.060	570.427	101,5	1,5		
Fuel and Marine Market, Hellas	32.072.982	33.226.665	3,6	1.547.980	700.645	-54,7	2,1		
Τετάκο	26.057.896	29.632.283	13,7	38.588	2.217.577	5.646,8	7,5		
ΣΕΚΑ Σταθμοί Εφοδιασμού Πλοίων Διά Κασσιών	4.290.800	26.441.711	516,2	-287.662	506.453	-	1,9		
Αθηνς Όιλ AE	8.145.937	12.906.552	58,4	533.599	443.266	-16,9	3,4		
Energy Oil AE	10.334.426	12.398.098	20,0	233.476	493.277	111,3	4,0		
Netoil AE	10.582.617	11.845.329	11,9	499.902	-45.755	-	-0,4		
Δημόλ ΑΒΕΕΠ	12.681.809	11.016.723	-13,1	417.473	69.315	-83,4	0,6		
Βιτουρίνα AE	10.055.692	10.177.701	1,2	82.389	29.565	-64,1	0,3		
Τόταλ Ελλάς ΑΕΕ	7.077.219	7.830.711	10,7	794.658	966.800	21,7	12,4		
Κασσιότμς Ι. ΑΕ	6.549.235	6.012.473	-8,2	42.108	54.299	29,0	0,9		



Όταν ο Yves Saint Laurent συνταξιοδοτήθηκε σε ηλικία 66 ετών το 2002, σύσσωμο το Παρίσι αναρωτήθηκε για την τύχη του θρυλικού οικοδομήματος που στεγαζε την έδρα του οίκου στο νομό 5 της Avenue Marceau. Ο Pierre Bergé, πρώην διευθύνων σύμβουλος του οίκου Yves Saint Laurent και αχώριστος συνεργάτης του σχεδιαστή από το 1961, ανέλαβε να σώσει την κατάσταση. Χάρη στην επένευσή του το Ίδρυμα "Pierre Bergé Yves Saint Laurent" άνοιξε μόλις τις πύλες του στο κοινό. Η μετατροπή των πρώην γραφείων σε μουσείο δεν ήταν εύκολη υπόθεση. Τα σαλόνια του πρώτου ορόφου, όπου κάποτε τα μοντέλα επιδείκνυαν δημιουργίες Υψηλής Ραπτικής σε πελάτισσες όπως η Nan Κέμπνερ και η Κατρίν Ντενέβ, παραχώρησαν τη θέση τους σε έναν τεράστιο εκθεσιακό χώρο που θα χρησιμοποιηθεί για "εκθέσεις περιορισμένης έκτασης και υψηλής ποιότητας", όπως χαρακτηριστικά εξηγεί ο Pierre Bergé. Οι υπόλοιποι χώροι του οικοδομήματος θα στεγάσουν το αρχείο του Yves Saint Laurent, που θεωρείται το πιο πλήρες αρχείο στην ιστορία της μόδας και στο οποίο η πρόσβαση θα είναι δυνατή μόνο τον καλοκαίρι. Σήμερα το αρχείο περιλαμβάνει 5.000 ενδύματα, 15.000 αξεσουάρ, το σύνολο των σκίτσων, των δειγμάτων, ακόμη και των πλάνων για τις θέσεις του κοινού στα ντεφιλέ. "Οτιδήποτε συνδέεται με τον οίκο από την εποχή της ίδρυσής του περιλαμβάνεται στο αρχείο", λέει με υπερηφάνεια ο Bergé "ενώ υπάρχουν και μερικά εξαιρετικά ρούχα και σκίτσα από την εποχή της θητείας του Yves Saint Laurent στον Dior. Το γραφείο του Yves Saint Laurent θα παραμείνει ως έχει και ο σχεδιαστής δεν κρύβει πως "είναι ευτυχής γιατί θα νιώθει ότι τα ρούχα του βρίσκονται στο άλλο πάτωμα, ακριβώς πάνω από το κεφάλι του".

Πηγή: Harper's Bazaar.

Ευρωπαϊκά ασφαλιστικά προϊόντα προ των πυλών

ΤΙ ΠΡΟΒΛΕΠΕΙ ΕΚΘΕΣΗ ΟΜΑΔΑΣ ΕΙΔΙΚΩΝ ΤΗΣ Ε.Ε.

Το ΝΑΙ δημοσιεύει μια περίληψη της Έκθεσης Ειδικών από χώρες της Ε.Ε. που αφορά στο μέλλον της Ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς. Τη χώρα μας εκπροσώπησε στην παρακάτω ομάδα ειδικών ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, Διευθύνων Σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής. Η έκθεση έχει σημαντικό ενδιαφέρον γιατί προαναγγέλει ουσιαστικά τις αλλαγές που θα συντελεστούν στην Ευρωπαϊκή και κατ' επέκταση την ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Γράφει η Ευγενία Τζώρτζη

Η ομάδα των ειδικών σε ασφαλιστικά και συνταξιοδοτικά θέματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, στην οποία από ελληνικής πλευράς συμμετέχει ο διευθύνων σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής κ.Δ. Παλαιολόγος, δεσμεύεται για τη δημιουργία μιας ενιαίας ασφαλιστικής αγοράς παροχής ποικίλων, ανοιχτών, αποτελεσματικών και ανταγωνιστικών υπηρεσιών, από την οποία οι καταναλωτές θα επωφελούνται ενός ευρέου φάσματος καινοτόμων προϊόντων και ανταγωνιστικών τιμών. Η προοπτική αυτή προϋποθέτει την προώθηση μιας ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς, ρυθμιζμένης μέσα από ένα αποτελεσματικό και ανταποδοτικό πλαίσιο, που δεν θα υπονομεύει την εσωτερική λειτουργία και θα δίνει τη δυνατότητα στις εταιρείες να επιτύχουν οικονομίες κλίμακας για να αντιμετωπίσουν το διεθνή ανταγωνισμό.

Η επίτευξη αυτού του στόχου, θα ενισχύσει τον ασφαλιστικό κλάδο και τα συνταξιοδοτικά ταμεία, δύο δραστηριότητες που θεωρούνται κορυφαίες για το σύνολο της ευρωπαϊκής οικονομίας. Είναι χαρακτηριστικό ότι τα συνολικά ασφάλιστρα αντιπροσωπεύουν το 9% του ευρωπαϊκού ΑΕΠ, ενώ τα συνολικά υπό διαχείριση διαθέσιμα, αναλογούν στο 75% του συνολικού αναπτυξιακού προϊόντος στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Από το ποσοστό αυτό το 25% αντιπροσωπεύει τα συνολικά υπό διαχείριση διαθέσιμα των συνταξιοδοτικών ταμείων, ενώ τα υπό διαχείριση διαθέσιμα των ασφαλι-

στικών εταιρειών αντιπροσωπεύουν το 50% του ευρωπαϊκού ΑΕΠ. Ενδεικτικό της σπουδαιότητας του κλάδου είναι τα στοιχεία για την απασχόληση, που φέρουν την ασφαλιστική βιομηχανία να απασχολεί περίπου 900.000 εργαζόμενους, ενώ οι πρόσθετες θέσεις εργασίας, που αναπτύσσονται μέσα από τα δίκτυα διανομής, υπολογίζονται σε 460.000. Παρά το γεγονός ότι ο αριθμός των εταιρειών που λειτουργούν στην Ευρωπαϊκή Ένωση, παραμένει μεγάλος, οι συγχωνεύσεις που έλαβαν χώρα την τελευταία δεκαετία, οδήγησαν στη μείωση των εταιρειών από τις 4.974 σε 4.608 στο τέλος του 2001, ενώ περαιτέρω συγχωνεύσεις αναμένονται ως αποτέλεσμα της πίεσης που δέχεται ο ασφαλιστικός κλάδος τα τελευταία χρόνια. Παρά το γεγονός επίσης ότι η συμμετοχή των νέων κρατών μελών στο συνολικό ασφαλιστικό προϊόν είναι μόλις 1,9%, η διεύρυνση με δέκα νέα κράτη και η δημογραφική πρόκληση ενός πληθυσμού που γερνάνει, δημιουργεί τις προοπτικές περαιτέρω μεγέθυνσης της αγοράς.

Η ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά, όπως σημειώνει η ομάδα των ειδικών στη σχετική έκθεση, παραμένει - με εξαίρεση τον κλάδο της ανασφάλισης - ενοποιημένη σε περιορισμένο βαθμό και η δημιουργία μεγάλων πανευρωπαϊκών ασφαλιστικών ομίλων, που θα λειτουργούν σε πάνω από δύο αγορές μέλη, έχοντας ικανό μερίδιο αγοράς, αποτελεί ακόμη μια δύσκολη υπόθεση. Παρά την ύπαρξη του ενιαίου διαβατηρίου και

την υιοθέτηση των μέτρων του Financial Services Action Plan FSAP, από το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο της Κολωνίας το 1999 η πραγματικότητα είναι ότι οι δραστηριότητες και οι εθνικές αγορές παραμένουν διαχωρισμένες. Ο ανταγωνισμός εκτός συνόρων είναι περιορισμένος από πληθώρα εσωτερικών εμποδίων, περιορίζοντας τις επιλογές των καταναλωτών και παρεμποδίζοντας την αποτελεσματικότητα των επιχειρήσεων. Η εσωτερική ολοκλήρωση των χρηματοπιστωτικών αγορών, θα επιφέρει σημαντικά οικονομικά οφέλη, προωθώντας τις επενδύσεις, την ανάπτυξη και την αγορά εργασίας, ικανοποιώντας τους στόχους που τέθηκαν το Μάρτιο του 2000 στο Συμβούλιο της Λισσαβόνας. Παρά το γεγονός ότι η έμφαση έχει δοθεί στα οφέλη που προκύπτουν από την ενοποίηση των κεφαλαιαγορών, η επίδραση που θα έχει η ενοποίηση τόσο από την πλευρά της ζήτησης όσο και από την πλευρά της προσφοράς στον κλάδο της ασφάλισης, είναι εξίσου σημαντική και η περαιτέρω ολοκλήρωση θα έχει σοβαρά πλεονεκτήματα για τους καταναλωτές, τη βιομηχανία και την ευρωπαϊκή οικονομία.

Η επιτροπή των ειδικών προσδιορίζει πέντε βασικά κριτήρια, μέσω των οποίων επιδιώκει να καταγράψει το βαθμό ολοκλήρωσης της ασφαλιστικής αγοράς. Πρόκειται για τον ανταγωνισμό, τα εμπόδια εισόδου, τη λειτουργία των επιχειρήσεων, τη δυνατότητα επιλογής προϊόντων και τέλος τις τιμές. Ξεκινώντας από το πρώτο κριτήριο, τον ανταγωνισμό, η έκθεση συμπεραίνει ότι αυτός είναι εξαιρετικά περιορισμένος μεταξύ των εταιρειών που είναι εγκατεστημένες σε διαφορετικά κράτη μέλη, ενώ - με εξαίρεση τους βιομηχανικούς καταναλωτές - εξίσου περιορισμένη είναι η δυνατότητα πρόσβασης των καταναλωτών σε υπηρεσίες εκτός των εθνικών συνόρων. Από την έρευνα ωστόσο που πραγματοποιήθηκε μεταξύ των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων, προκύπτει ότι ενώ ο αριθμός των ασφαλιστικών ομίλων που ασκούν δραστηριότητα σε πάνω από δύο κράτη μέλη, είναι σχετικά μικρός - 14 όμιλοι απάντησαν θετικά - το μερίδιο αγοράς που αντιπροσωπεύουν αυτοί οι όμιλοι είναι σημαντικό, καθώς ανέρχεται στο 37%.

Βασική αιτία του χαμηλού βαθμού ολοκλήρωσης είναι τα εσωτερικά εμπόδια που



Ο διευθύνων σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής κ.Δ. Παλαιολόγος

υπάρχουν τόσο στις εθνικές νομοθεσίες, όσο και στην ίδια τη δομή της αγοράς, περιορίζοντας με τη σειρά τους, τη δυνατότητα δημιουργίας πανευρωπαϊκών ομίλων, που θα οδηγούσαν σε μια όξυνση του ανταγωνισμού. Η ίδια η φύση άλλωστε των ασφαλιστικών προϊόντων, που τις περισσότερες φορές αντανάκλα τις ίδιες τις ιδιομορφίες της εσωτερικής αγοράς, καθιστά απαγορευτική κάθε προσπάθεια σύγκρισης των τιμών, με αποτέλεσμα το κριτήριο της τιμής, να μην αποτελεί αντιπροσωπευτική παράμετρο για την εξαγωγή ασφαλών συμπερασμάτων για το βαθμό εμβάθυνσης της αγοράς.

Βασικός άξονας των μεταρρυθμίσεων θα πρέπει να είναι η διευκόλυνση των διασυνοριακών δραστηριοτήτων κάτι που, σύμφωνα με την ομάδα των ειδικών, προϋποθέτει μια αποτελεσματική και κατανοητή οργάνωση της εποπτείας των ομίλων. Η σύγκλιση των κανόνων εποπτείας και η ίδια η οργάνωση του εποπτικού μηχανισμού, θα

πρέπει να αποσκοπεί στην κατά το δυνατόν εξάλειψη των διοικητικών παρεμβάσεων και των διαιτητικών διαδικασιών, συμβάλλοντας παράλληλα στην ισχυροποίηση της χρηματοπιστωτικής σταθερότητας. Στο πλαίσιο αυτό η μελέτη εισηγείται την αλλαγή της οδηγίας για τους ασφαλιστικούς ομίλους, η οποία όπως σημειώνει δημιουργεί αρκετά προβλήματα και χρειάζεται μια συνολική επανεξέταση. Αν και αναγνωρίζεται ότι η οδηγία για τα financial conglomerates, αποτελεί ένα βήμα προς τη σωστή κατεύθυνση, η μελέτη εισηγείται διορθωτικές κινήσεις και μεταξύ αυτών προτείνει τη διεύρυνση και την ενίσχυση του ρόλου ενός συντονιστή επικεφαλής της εποπτείας. Η σύγκλιση των ιδίων των εποπτικών αρχών αποτελεί εξίσου σημαντική αναγκαιότητα, στο πλαίσιο της προσπάθειας καλύτερου συντονισμού τόσο των μεμονωμένων επιχειρήσεων όσο και των ετερογενών ομίλων. Οι κανόνες του Solvency II πρέπει να προάγουν ένα ομοιογενές μοντέλο σε επίπεδο εποπτείας, ενώ οι κανόνες για τις νέες κεφαλαιακές απαιτήσεις, δεν θα πρέπει να επιβάλλουν πρόσθετα χρηματοοικονομικά εμπόδια στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις, κάτι που θα επιδρούσε αρνητικά τόσο στο κόστος για τους καταναλωτές όσο και στην ανταγωνιστική θέση των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων γενικότερα. Μια κοινή γραμμή εποπτείας των ασφαλιστικών εταιρειών, στο πλαίσιο και της κατεύθυνσης, που έχει δοθεί με την έκθεση Lamfalussy, θα μπορούσε να είχε ως προϋπόθεση την καθιέρωση ομοιογενών προτύπων σε πανευρωπαϊκό επίπεδο, κάτι που θα μπορούσε να επιτευχθεί με τη συγκρότηση ομάδων από τις εθνικές αρχές εποπτείας. Η ιδέα της

Για τα ασφαλιστικά προϊόντα

Η ομάδα προσδιορίζει μια σειρά οριζόντιων αρχών που πρέπει να γίνουν σεβαστές κατά τη διαδικασία προετοιμασίας της ευρωπαϊκής νομοθεσίας, η οποία θα πρέπει να εξασφαλίζει ένα κατώτατο επίπεδο ελευθερίας για όλες τις αγορές, που με τη σειρά του θα επικεντρώνει στην αποτελεσματικότητα και τη σύγκλιση και τη διασφάλιση του ανταγωνισμού προς όφελος των καταναλωτών και της εμβάθυνσης της οικονομίας.

Σε επίπεδο υποστήριξης της ελευθερίας των υπηρεσιών και στο βαθμό που η φύση του ασφαλιστικού προϊόντος ενσωματώνει εθνικές ιδιαιτερότητες, η ομάδα των ειδικών προτείνει τη δημιουργία «ευρωπαϊκών προϊόντων», τα οποία θα μπορούν να πωληθούν σε γενικευμένη κλίμακα. Η πρωτοβουλία θα πρέπει να ανήκει στην ίδια την ασφαλιστική βιομηχανία, όπως σημειώνει, ενώ η ανάγκη της υποστήριξης μετά την πώληση, απαιτεί την οργάνωση ενός δικτύου υποστήριξης είτε από τις ίδιες τις επιχειρήσεις είτε από το δίκτυο των πρακτόρων.

δημιουργίας μιας κεντρικής εποπτικής αρχής είναι αρκετά διαδεδομένη, όπως σημειώνεται στην έκθεση μεταξύ των μελών της επιτροπής, που επισημαίνουν τα οφέλη μιας τέτοιας προοπτικής, σε περιπτώσεις παραβιάσεων ή σε θέματα διασφάλισης ενιαίων κανόνων παιχνιδιού μεταξύ περιφερειακών και πολυεθνικών παικτών. Επιτακτική σύμφωνα με τη γνώμη των ειδικών της ομάδας είναι η ανάγκη του συντονισμού της ευρωπαϊκής διακυβέρνησης σε επίπεδο μακροοικονομικής πολιτικής, προκειμένου να περιορίζονται οι κίνδυνοι στην ασφαλιστική βιομηχανία.

Η ομάδα των ειδικών διαπιστώνει ότι, ο βαθμός των διασυννομιών δραστηριοτήτων σε επίπεδο λιανικών πωλήσεων είναι αμελητέος. Παρά το γεγονός, ότι η εικόνα εμφανίζεται πιο θετική στους τομείς των βιομηχανικών κινδύνων, οι προσπάθειες μαζικής προώθησης προϊόντων, προσέκρουσαν στο δυσανάλογα υψηλό κόστος σε σχέση με τα αποτελέσματα των πωλήσεων που επιτεύχθηκαν. Η ίδια η φύση των λιανικών πωλήσεων είναι άλλωστε τέτοια, ώστε η ελευθερία παροχής υπηρεσιών για πολλά κανάλια διανομής, να παραμένει σχετικά περιορισμένη. Η δυσκολία προκύπτει από το γεγονός ότι ο καταναλωτής είναι επιφυλακτικός να αγοράσει ένα προϊόν, που είναι συνυφασμένο με την ασφάλεια και την αξιοπιστία, μέσα από ένα ουσιαστικά άγνωστο ασφαλιστικό διανομέα, στοιχείο που είναι πολύ έντονο στα προϊόντα ζωής, που συνεπάγονται μια μακροχρόνια σχέση. Αντίστοιχα τα προϊόντα του κλάδου των γενικών ασφαλειών, προϋποθέτουν την παροχή υποστηρικτικών υπηρεσιών μετά το στάδιο της πώλησης, δημιουργώντας μια ακόμη εγγενή δυσκολία στη διαδικασία των διασυννομιών πωλήσεων. Σε επίπεδο καταναλωτών, η γλώσσα και η πολιτισμική διαφοροποίηση, οι προτιμήσεις των πελατών και οι κανόνες προστασίας των καταναλωτών, λειτουργούν ως εμπόδια εισόδου. Αντίστοιχα σε επίπεδο ζήτησης η ανάγκη για γνώση των κινδύνων της τοπικής αγοράς και των δικτύων διανομής, κάνουν τη διασυννομική πώληση υπηρεσιών, εξαιρετικά δύσκολη. Η ίδια η φορολογία άλλωστε δημιουργεί μια γκάμα προκλήσεων, καθώς δεν υπάρχει πανάκεια σε επίπεδο φορο-

Η ιδέα της δημιουργίας μιας κεντρικής εποπτικής αρχής είναι αρκετά διαδεδομένη, όπως σημειώνεται στην έκθεση μεταξύ των μελών της επιτροπής

λόγησης, που να ευνοεί τη δημιουργία μιας ενιαίας αγοράς. Καθώς πολλά από αυτά τα εμπόδια θα πρέπει να αντιμετωπιστούν μέσα από επιχειρηματικές πρωτοβουλίες και λιγότερο μέσα από νομοθετικές αλλαγές, στη σχετική μελέτη διατυπώνονται μέτρα που θα μπορούσαν να βοηθήσουν στην προώθηση της ελευθερίας παροχής υπηρεσιών, τουλάχιστον όπου διαπιστώνονται αγορές με δυναμική.

Στην έκθεση προτείνονται μια σειρά μέτρων που θα επιτρέψουν την άρση των εμποδίων που παρακωλύουν την ελεύθερη άσκηση της ασφαλιστικής δραστηριότητας, παράλληλα με την προώθηση μιας σειράς νομοθετικών πρωτοβουλιών. Μεταξύ αυτών είναι η υλοποίηση των δράσεων στο πλαίσιο του Financial Services Action Plan (FSAP), σε συνδυασμό με την προώθηση των νέων κανόνων του Solvency II και τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα. Οι νέοι κανόνες κεφαλαιακής ενίσχυσης, όπως επισημαίνεται δεν θα πρέπει παρόλα αυτά να διαταράξουν την προσπάθεια διατήρησης και ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας του ασφαλιστικού κλάδου, αλλά και της αποφυγής της μετακύλισης του κόστους προσαρμογής στους ασφαλισμένους. Οι αλλαγές θα πρέπει να συνοδεύονται με την πρόβλεψη μιας μεταβατικής περιόδου για την προσαρμογή των νομοθεσιών, έτσι ώστε οι προσαρμογές να συμβαδίσουν με τη διαδικασία της διεύρυνσης. Ο στόχος της ολοκλήρωσης της σύγκλισης και της αποτελεσματικής εφαρμογής της ευρωπαϊκής νομοθεσίας, θα διευκολυνθεί από τη σωστή υιοθέτηση της πρότασης Lamfalussy, αφού προηγουμένως εξασφαλιστεί η ανα-

γκαία διαβούλευση με τη βιομηχανία, ενώ η αποδοτική οργάνωση της υφιστάμενης εποπτείας, για τους ομίλους και τις ετερογενείς δραστηριότητες, θα πρέπει να αποσκοπεί στην άρση των εμποδίων που παρακωλύουν τις επιχειρήσεις να αναπτύξουν ένα μοντέλο προώθησης των ασφαλιστικών υπηρεσιών.

Τα μέτρα που λαμβάνονται στο πλαίσιο του Financial Services Action Plan (FSAP) και οι αλλαγές που θα γίνουν στην υπόλοιπη ευρωπαϊκή νομοθεσία, θα πρέπει να είναι κατανοητές, όπως επίσης σαφείς και απλή πρέπει να γίνει και η φορολογική νομοθεσία.

Βασικός άξονας των προτεινόμενων μέτρων στο επίπεδο της προώθησης της ελευθερίας των υπηρεσιών, είναι η ενθάρρυνση των επιχειρήσεων για την ανάπτυξη μιας ενιαίας αγοράς των 26 κρατών μελών, υποβοηθώντας τους ασφαλιστικούς ομίλους να δημιουργήσουν πανευρωπαϊκά προϊόντα, που θα μπορούν να απευθύνονται σε μεγάλες κατηγορίες καταναλωτών. Στόχος είναι η επίτευξη της διασυννομικής πώλησης σε βραχυπρόθεσμο ορίζοντα, προβάλλοντας τα κατάλληλα προϊόντα στις κατάλληλες κατηγορίες πελατών. (προϊόντα για μικρομεσαίες επιχειρήσεις, καταναλωτές με περιουσιακά στοιχεία σε περισσότερες από μία χώρες μέλη, απλά προϊόντα ζωής).

Η ομάδα θεωρεί ότι βασική φιλοσοφία της Ευρωπαϊκής Ένωσης θα πρέπει να είναι η ελαχιστοποίηση των νομοθετικών παρεμβάσεων και η αυτορύθμιση της αγοράς μέσα από εσωτερικές συμφωνίες (κώδικες δεοντολογίας) ή η ανάληψη πρωτοβουλιών από αποκεντρωμένα όργανα, όπως ο θεσμός του ombudsman. Είναι χαρακτηριστικό ότι η έκθεση προτείνει ότι όλα τα μέτρα που θα πρέπει να αναληφθούν θα πρέπει να οδηγούν στη μείωση του κόστους, που προκύπτει από τις ρυθμιστικές διαδικασίες για τον ασφαλιστικό κλάδο κατά 30%, ενώ καταλήγει ότι οι πρωτοβουλίες για την υιοθέτηση μιας νέας νομοθεσίας και η αναθεώρηση της υφιστάμενης, προϋποθέτει τη συνεννόηση με τους μετόχους και την ίδια τη βιομηχανία και βάση θα πρέπει να είναι η αρχή της αμοιβαιότητας και λιγότερο η εναρμόνιση.

Απολαύστε με Ασφάλεια τις Χαρές της Θάλασσας!



ΠΥΞΙΔΑ

Σύγχρονο Πρόγραμμα Ασφάλισης Σκαφών Αναψυχής



Το ασφαλιστικό πρόγραμμα **ΠΥΞΙΔΑ** περιλαμβάνει **5 Εναλλακτικά Σχέδια Καλύψεων**, σε ιδιαίτερα προσιτό κόστος. Καλύπτουμε σύμφωνα με τις ανάγκες σας, την αστική ευθύνη του σκάφους, ζημιές, κλοπή, για μεμονωμένα σκάφη ή στόλους σκαφών αναψυχής, που βρίσκονται είτε σε περίοδο χρήσης, είτε σε περίοδο ακινησίας.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Νέα Αντίληψη στην Ασφάλιση Σκαφών Αναψυχής

www.phoenix-metrolife.com
Call Center: 800 11 93 800

Σπύρος Λευθεριώτης
Γενικός Διευθυντής Εθνικής Ασφαλιστικής

Πρώτα η αποδοτικότητα μετά η παραγωγή



Τρεις έννοιες κλειδιά, θα καθορίσουν, την στρατηγική ανάπτυξης, για τη νέα περίοδο της Εθνικής Ασφαλιστικής, της μεγαλύτερης εταιρίας της χώρας. Ο νέος Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής Σπύρος Λευθεριώτης, θεωρεί ότι η ανάπτυξη της επιχείρησης θα κριθεί από το πόσο ουσιαστικό περιεχόμενο θα αποκτήσουν οι έννοιες: αποδοτικότητα, συνεργίες, εξυπηρέτηση. Όπως υπογράμμισε και στην πρώτη συνάντησή που είχε με το στελεχικό δυναμικό της επιχείρησης στη διάρκεια της τελετής παραλαβής-παράδοσης από τον απερχόμενο γενικό διευθυντή Κώστα Φιλίππου, το στοίχημα της διοίκησης θα δοθεί πάνω σ' αυτές τις έννοιες, όπως άλλωστε τις προσδιόρισε και ο Διοικητής της Εθνικής Τράπεζας και Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Τάκης Αράπογλου.

Ειδικότερα, ο κ. Λευθεριώτης υπογράμμισε ότι:

- Η αποδοτικότητα θα είναι το κριτήριο δράσης της επιχείρησης και όχι η παραγωγή. Άλλωστε η Εθνική Ασφαλιστική είναι ήδη η μεγαλύτερη εταιρία της χώρας.
- Η επίτευξη συνεργιών με την Τράπεζα, αλλά και όλες τις εταιρίες του Ομίλου, προς αμοιβαίο όφελος όλων, είναι το δεύτερο στοίχημα, η επίτευξη του οποίου συμβάλλει και στην αύξηση του μεριδίου της εταιρίας αλλά και της αποδοτικότητάς της.
- Η βελτίωση της εξυπηρέτησης του πελάτη από το δίκτυο πελατών μέχρι και το διοικητικό προσωπικό της εταιρίας, σε όλα τα επίπεδα είναι ο τρίτος στόχος, η επίτευξη του οποίου συμβάλλει αποτελεσματικά όχι μόνο στην ανάπτυξη της εταιρίας, αλλά στη βελτίωση της ασφαλιστικής συνείδησης στη χώρα μας, καθώς η Εθνική Ασφαλιστική ως η μεγαλύτερη εταιρία της χώρας βελτιώνοντας τις σχέσεις της με τους ασφαλισμένους στο μέγιστο βαθμό, βελτιώνει τη σχέση του κλάδου με την κοινωνία.

Μιλώντας αποκλειστικά στο "Ασφαλιστικό ΝΑΙ" ο νέος Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο οποίος είναι στέλεχος της εταιρίας επί 23 χρόνια οικονομολόγος και πολιτικός επιστήμων, δήλωσε "Έχουμε χρέος ως Εθνική Ασφαλιστική να συμβάλλουμε στην εξυγίανση της Ελληνικής Ασφαλιστικής αγοράς".

Πριν ένα ακριβώς χρόνο (τ. 82/2003) ο κ. Σπύρος Λευθεριώτης, μιλώντας στο ΝΑΙ με την ιδιότητα του

Προέδρου του Επιχειρησιακού Συμβουλίου της Εθνικής Ασφαλιστικής καθώς και του μέλους του Δ.Σ. της εταιρίας είχε επισημάνει μεταξύ άλλων τα εξής, που αξίζει να αναφέρουμε γιατί δείχνουν την άποψή του για την αγορά.

Είπε:

Οι χώρες εκείνες που κατάφεραν να παρουσιάσουν δυναμικά συνταξιοδοτικά προϊόντα, στην περίοδο αυτή όπου τα συστήματα κοινωνικής ασφάλισης σε όλη την Ευρώπη αναζητούν μια νέα ισορροπία, πέτυχαν υψηλούς στόχους παραγωγής. Η Ολλανδία π.χ είχε αύξηση εργασιών το 2001 πάνω από 11% και η Μ. Βρετανία 8,4%, από την επέκτασή τους στον τομέα των συνταξιοδοτικών καλύψεων.

Είπε:

Στα περισσότερα κράτη της ευρωπαϊκής ένωσης παρατηρείται έντονη η τάση των συγχωνεύσεων και εξαγορών στον ασφαλιστικό τομέα. Η ένταξη του ανταγωνισμού και η προσπάθεια μείωσης των λειτουργικών εξόδων οδηγεί τις περισσότερες ευρωπαϊκές εταιρίες σε συγχωνεύσεις για να ενισχύσουν τα συγκριτικά τους πλεονεκτήματα μέσα από οικονομίες κλίμακας. Η Ελλάδα γνώρισε τις ισχυρότερες τάσεις συγκέντρωσης στην ευρωπαϊκή ένωση, αφού ο συνολικός αριθμός των ασφαλιστικών επιχειρήσεων που δραστηριοποιήθηκαν στη χώρα μας μειώθηκε από 161 το 1992 στις 100 περίπου το 2001. Έχει όμως ιδιαίτερη σημασία να μελετήσει κανείς το θέμα της συγκέντρωσης των ασφαλιστικών εταιριών ως προς το στόχο που εξυπηρετείται κάθε φορά που πραγματοποιείται μια συγχώνευση ή εξαγορά. Οι συγχωνεύσεις πρέπει να εξυπηρετούν στόχους ενίσχυσης της ασφαλιστικής αγοράς, συγκέντρωσης πραγματικών δυνάμεων, ενίσχυσης ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων και μείωσης των λειτουργικών εξόδων και όχι να αποτελούν αναγκαστική λύση για μια σειρά εταιριών που έχουν φτάσει στο έσχατο σημείο πριν από το οριστικό τους κλείσιμο. Γιατί τότε δεν λύνουμε τα προβλήματα της ασφαλιστικής αγοράς αλλά τα κρύβουμε και μάλιστα προσωρινά.

Είπε:

Οι ασφαλιστικές εταιρίες και ιδιαίτερα οι μεγάλες οφείλουν να προσαρμοστούν με ταχύτητα στα νέα δεδομένα. Η απάντηση στα νέα διλήμματα θα προσδιορίσει το μίγμα εκείνης της πολιτικής που θα καθορίσει την επιτυχία ή την αποτυχία τους. Τέτοια διλήμματα είναι:

- **Αύξηση του μεριδίου της αγοράς ή ενίσχυση της κερδοφορίας** ακόμη και με μείωση του μεριδίου αυτού. Στο παρελθόν στόχος ήταν η αύξηση του μεριδίου της αγοράς διότι συνεπαγόταν στις περισσότερες περιπτώσεις και αύξηση της κερδοφορίας. Σήμερα αυτό δεν συμβαίνει. Η ασφαλι-

“Έχουμε χρέος ως Εθνική Ασφαλιστική να συμβάλλουμε στην εξυγίανση της Ελληνικής Ασφαλιστικής αγοράς”

στική εταιρία λοιπόν, θα πρέπει να επιλέξει να κρατήσει τον πελάτη ελπίζοντας πολλές φορές σε μελλοντική αύξηση της κερδοφορίας ή να τον χάσει σήμερα προκειμένου να ενισχύσει τα θετικά της αποτελέσματα.

- **Αποκέντρωση των υπηρεσιών ή συγκέντρωση των λειτουργιών μας:** Στη δεκαετία του 80 και στις αρχές της δεκαετίας του 90 η αποκέντρωση ήταν συνυφασμένη με την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη και ο μεγάλος αριθμός υποκαταστημάτων με το κύρος και το γόητρο της ασφαλιστικής εταιρίας. Σήμερα, με τα νέα τεχνολογικά δεδομένα η συγκέντρωση των λειτουργιών μειώ-

νει το κόστος και πολλές φορές βελτιώνει τις παρεχόμενες υπηρεσίες προς τον πελάτη. Η ισορροπία ανάμεσα σ' αυτό το διλήμμα θα επηρεάσει την ανάπτυξη των εταιριών.

- **Ενίσχυση συστημάτων bancassurance ή ανάπτυξη παραδοσιακών δικτύων πώλησης:** Το ζητούμενο για την ενίσχυση των σχέσεων ασφαλιστικών εταιριών με τις τράπεζες πρέπει να εξελιχθεί θετικά χωρίς να απονευρώσει τα παραδοσιακά δίκτυα πωλήσεων.
- Η απάντηση στα παραπάνω διλήμματα θα κρίνει την πορεία κάθε εταιρίας στην επόμενη δεκαετία. Σημαντικό στοιχείο θα είναι η μείωση των λειτουργικών εξόδων εάν φυσικά δεν γίνει εις βάρος της εκπαίδευσης και εξειδίκευσης των στελεχών. Η ενίσχυση των συστημάτων πληροφόρησης στις διοικήσεις ώστε μπορούν να λαμβάνουν άμεσες και σωστές αποφάσεις, θα κρίνει την προσαρμοστικότητα κάθε επιχείρησης στο νέο περιβάλλον. Η δημιουργία νέων προϊόντων, ιδιαίτερα στις προσωπικές ασφαλίσεις, σε σχέση και με τα κενά που δημιουργεί το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης. Είναι επίσης ιδιαίτερα σημαντικό να αναλυθούν σωστά τα προβλήματα υψηλού κόστους πρόσκτησης εργασιών και να στηριχθούν τα δίκτυα πωλήσεων, όπως είναι το agency system που δημιουργήθηκε και αναπτύχθηκε σε τελείως διαφορετικές συνθήκες από τις σημερινές, δηλαδή σε συνεχή αύξηση της παραγωγής και όχι σε σταθερότητα ή ακόμα και υποχώρηση.

Α.Κ.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ:

Σπυρίδων Λευθεριώτης του Τηλεμάχου

ΗΜΕΡ. ΓΕΝΝΗΣΗΣ:

28 Μαρτίου 1959

Δ/ΝΣΗ ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ:

Γορτυνίας 31 – Ηλιούπολη 16 344

ΣΠΟΥΔΕΣ:

- Πτυχίο Οικονομικών Επιστημών (Πανεπιστήμιο Μακεδονίας / 1982)

- Πτυχίο Πολιτικών Επιστημών (Πάντειο Πανεπιστήμιο / 1988)

ΕΡΓΑΣΙΑ:

- Ανώτατο διοικητικό στέλεχος της Εθνικής Ασφαλιστικής με 23ετή απασχόληση σε πολλούς τεχνικούς κλάδους της εταιρίας (Κατά Παντός Κινδύνου, Μηχανικών Βλαβών, κ.λ.π) και προϊστάμενος:

- Δημοσίων Σχέσεων / Διαφήμισης (1989-1994), υπεύθυνος για τον εορτασμό της επετείου 100 χρόνων από την ίδρυση της Εθνικής Ασφαλιστικής.

- Ιστορικού Αρχείου (1994-1996), υπεύθυνος για την προβολή και λειτουργία του Ιστορικού Μνημείου της Εθνικής Ασφαλιστικής.

- Εκπαίδευσης Δικτύου Πωλήσεων και Διοικητικού Προσωπικού (1996-2001)

- Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Εθνικής Ασφαλιστικής από το 1992 μέχρι σήμερα.

- 1996-1997: Μέλος της Συντονιστικής Επιτροπής της Συγχώνευσης των ασφαλιστικών εταιριών

του ομίλου της ΕΤΕ (Εθνική, ΑΣΤΗΡ, Πανελλήνιος, ΕΤΕΒΑ)

- Πλούσια διδακτική εμπειρία σε θέματα επικοινωνιακού management, εξυπηρέτησης πελατών, ομαδικής συνεργασίας, ανάπτυξης αποδοτικότητας, τεχνικών πωλήσεων.

- Συμμετοχή σε ενδοεπιχειρησιακά σεμινάρια με τεχνικό/ασφαλιστικό αντικείμενο, Χρηματοοικονομικά / Χρηματοοικονομικά (Studies of Business Science), Πωλήσεων, Εκπαίδευσης Εκπαιδευτών (AMS LEARNING) κ.λ.π

- Συμμετοχή σε Συνέδρια και Ημερίδες, στην Ελλάδα και το εξωτερικό, σε θέματα ασφαλιστικά, Διοίκησης Ανθρώπινου Δυναμικού και Διαχείρισης Ανθρώπινων Πόρων.

- Συμμετοχή, ως επιστημονικός συνεργάτης, σε εκδόσεις της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών:

- «Η Ευρωπαϊκή Ολοκλήρωση. Η Ελλάδα μετά το Μάαστριχτ» (1992)

- «Ελληνική και Ευρωπαϊκή Νομοθεσία Ιδιωτικής Ασφάλισης» (1994)

- Υπεύθυνος για την έκδοση των λευκωμάτων «Εθνική Ασφαλιστική: από τον 19ο στον 20ο αιώνα», «1896: Οι πρώτοι διεθνείς Ολυμπιακοί Αγώνες», καθώς και πολλών άλλων εκδόσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής.

- Συγγραφέας του βιβλίου «Η δυναμική της Επικοινωνίας».

Δώσ' του πόδι!

Υπάρχουν περιπτώσεις που οι γυναίκες ασφαλίστριες πρέπει να βλέπουν ότι ήρθε η ώρα να ξαποστεύουν κάποιους υποψήφιους πελάτες και να μη τρώνε το χρόνο τους με αγενείς και «κορτάκηδες», «ψευδοαντράκια» που νομίζουν ότι η κάθε επαγγελματίας που τους ζητά ένα επαγγελματικό ραντεβού είναι και διαθέσιμη για περιπέτειες και «παιχνιδάκια». Μαζί με την αξιοπρέπειά τους πολλές ασφαλίστριες δεν θέλουν να χάνουν το χρόνο τους με αφελείς και «εκβιαστές».

Αναφέρομαι εδώ σ' ένα μικρό ποσοστό αλλά αυτό υπάρχει και λειτουργεί σε βάρος κυρίως μη έμπειρων συνεργατών ασφαλιστριών. Αν λοιπόν συμβούν μερικά από τα παρακάτω, δώσ' του πόδι, «κλώτσα τον» απ' το πελατολόγιο υποψηφίων:

– Αν σου δίνει ραντεβού σε όχι «ασφαλή» και εμφανή σημεία. Εξασφαλίστε διαφάνεια, δημοσιότητα, ώρες γραφείων-καταστημάτων και μη δέχεστε περιέργες ώρες και ημέρες, αργίες, κλειστά γραφεία για το κοινό κ.λπ. Δώσ' του πόδι!

– Αν σου αναβάλλει την υπογραφή της αίτησης για ασφάλιση με δήθεν αντιρρήσεις τύπου «να το σκεφτώ», έλα να το ξανασκεφτούμε, έλα σπίτι το βράδυ να το συζητήσουμε κ.λπ., κ.λπ. Δώσ' του πόδι!

– Αν «ξεφεύγει» από τα επαγγελματικά και πάει στο «έλα να βγούμε σε ένα καλό ρεστωράν ή μια ταβέρνα» και τα λέμε για τις ασφάλειες άλλη φορά κ.λπ. Δώσ' του πόδι!

– Αν «αδιαφορεί» για το τι λες και το πάει «αλλού», αν εσύ του λες για την ανασφάλεια της ζωής και αυτός σου μιλά για τη ζεστασιά και τη στοργή στην αγκαλιά μιας γυναίκας κ.λπ. Δώσ' του πόδι!..

Βάλτε τα όρια εξ αρχής, γιατί οι στόχοι τρέχουν, τα έξοδα μεγαλώνουν, τα βραβεία περιμένουν, τα ταξίδια μετράνε από καιρό και τα αγαπημένα σας πρόσωπα σας περιμένουν να χαρείτε τη ζωή ξένοιαστες και πετυχημένες. Τί τους θέλετε τους κακούς λύκους στο πελατολόγιό σας; Δώστε τους πόδι, πριν σας το πιάσουν! Κάτω απ' το μανικετόκουμπο κρύβονται εκπλήξεις και δράματα πολλές φορές!

Ε. Σ.

Μην τους αφήνετε να «πνιγούν» στα νερά των δανείων!

Αποτιόντας φόρο τιμής στην Ανίτα Έκμπεργκ και τον Μαρτσέλο Μαστρογιάνι για την ταινία «La Dolce Vita», η Τρούντι και ο Στινγκ βυθίζονται ρομαντικά στην ειδυλλιακή τους λίμνη. Αυτά συμβαίνουν στον κόσμο του θεάματος. Όμως καθημερινά χιλιάδες αντρόγυνα μέσα στη γλύκα της αγάπης τους και στο όνειρό τους να φτιάξουν «μια φωλίτσα μ' ένα κεραμίδι στο κεφάλι τους» τρέχουν και δανείζονται στις τράπεζες χωρίς να σιγουρεύουν πάντα ότι ίσως «βουλιάξουν» στα νερά των χρεών και απρόοπτων της ζωής.

Φίλοι ασφαλιστές μιλήστε τους για ασφάλιση. Φίλοι εκπαιδευτές και Δ/ντές Πωλήσεων μάθετε τους ασφαλιστές σας να «πιάνουν» τα προβλήματα των καιρών και να προστατεύουν τους ανθρώπους από κακά ενδεχόμενα... Μέσω του ΝΑΙ σας δίνουμε στοιχεία μιας μεγάλης αγοράς για να «κολυμπήσετε στο χρήμα»!

Ε. Σ.

Η αγορά ακινήτων και στεγαστικών δανείων

	ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ ΤΩΝ ΟΙΚΟΚΥΡΙΩΝ ΣΕ % ΤΟΥ ΑΕΠ		% ΑΝΑΛΟΓΙΑ ΔΑΝΕΙΩΝ ΣΕ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΑΣΙΑ ΑΚΙΝΗΤΩΝ		ΜΕΣΗ ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ (σε χρόνια)	ΠΟΣΟΣΤΟ ΙΔΙΟΚΑΤΟΧΗΣΗΣ (%)		
	1992	2002	ΜΕΣΗ	ΜΕΓΙΣΤΗ		1980	1990	2002
Αυστραλία	24,2	50,8	65	—	25	71	72	70
Αυστρία	—	—	60	80	20-30	52	55	56
Βέλγιο	19,9	27,9	83	100	20	59	67	71
Καναδάς	42,7	43,1	75	—	25	62	63	66
Δανία	63,9	74,3	80	80	30	52	52	51
Φινλανδία	37,2	31,8	75	80	15-18	61	67	58
Γαλλία	21,0	22,8	67	100	15	47	54	55
Γερμανία	38,7	54,0	67	80	25-30	41	39	42
Ελλάδα	4,0	13,9	75	80	15	75	76	83
Ιρλανδία	20,5	36,5	66	90	20	76	79	77
Ιταλία	6,3	11,4	55	80	15	59	68	80
Ιαπωνία	25,3	36,8	80	—	25-30	60	61	60
Λουξεμβούργο	23,9	17,5	ε	80	20-25	60	64	70
Ολλανδία	40,0	78,8	90	115	30	42	45	53
Νέα Ζηλανδία	32,6	56,2	—	—	—	—	73	65
Νορβηγία	47,9	50,2	—	80	15-20	74	78	77
Πορτογαλία	12,8	49,3	83	90	15	52	67	64
Ισπανία	11,9	32,3	70	100	15	73	78	85
Σουηδία	37,5	40,4	77	80	<30	58	56	61
Βρετανία	55,5	64,3	69	110	25	58	65	69
ΗΠΑ	45,3	58,0	78	—	30	65	64	68

Πηγή: ΟΟΣΑ

Αλλάξτε τους το... τροπάριο!

Πολλοί Επιθεωρητές Πωλήσεων και Δ/ντές Υπ/των του Agency System που παράγει το 70% περίπου παραγωγής στον Κλάδο Ζώης κάπου-κάπου το ρίχνουν στις προτάσεις μεταγραφών, παλαιών συνεργατών διαφόρων εταιριών, αφού η στρατολόγηση νέων έγινε δύσκολη υπόθεση. Ασκώντας λοιπόν «δήθεν λειτούργημα» φοράνε το καλό ράσο του καλού Δ/ντού και περιφέρονται στο «ψιλοαδιάφορο» στις συνάξεις ασφαλιστών, στα συνέδρια, στα κοινά σεμινάρια, στις κλαδικές συναντήσεις κάνοντας προτάσεις, συνήθως «ανήθικες». «Έλα στην εταιρία μας και θα έχεις όλα τα καλά»!! Κύριε Ελέησον! «Έλα στην εταιρία μας και θα σε κάνουμε Δ/ντή»! Κύριε Ελέησον! «Έλα στην εταιρία μας και θα σου δώσουμε πολυτελή γραφεία»! «θα σου δώσουμε bonus, θα σου δώσουμε αυτοκίνητο, θα σου δώσουμε μεγαλύτερες προμήθειες, ες, ες, ες! Κύριε Ελέησον! Θα σου δώσουμε ομαδική ασφάλιση! Και πριμ χαρτοφυλακίου! Και δωρεάν καφέδες! Και πριμ νέων πελατών! Και bonus διατήρησης LIMRA! Κύριε Ελέησον! Και θα σου εκδώσουμε τα μεταφερόμενα συμβόλαια με αναδρομική ισχύ! Και θα πάρεις και δέκα κύπελλα πολυετίας! Και θα πάρεις και καρφίτσα μέλους κύκλου σπουδαίων!

Και το τροπάριο συνεχίζεται καθημερινά και τηλεφωνικά σε σταθερό και σε κινητό. Όμως κάποτε πρέπει να σταματήσει αυτή η ανακύκλωση γιατί η αγορά έπαθε πολλά. Πολλοί ασφαλιστές έχασαν την καριέρα τους και τον ύπνο τους μέχρι να προσαρμοστούν στη νέα εταιρία. Άλλοι αρρώστησαν. Άλλοι εγκατέλειψαν μαζί με τον πελάτη τους. Άλλοι αγίασαν οριστικά... Φίλοι ασφαλιστές, μέλη συλλόγων και μοναχικοί καβαλλάρηδες. Αλλάξτε τους το τροπάριο και απαιτείστε προδιαγραφές για το ποιοι και πώς γίνονται συνάδελφοί σας. Θέλει δουλειά, εκπαίδευση και πλαίσια επαγγελματικά η άνοδος. Η στασιμότητα λέει ότι δεν πιάνουν τα παλιά τροπάρια. Αλλάξτε τα! Τα ράσα δεν κάνουν τον παπά! Οι πελάτες θέλουν ασφαλιστές εκπαιδευμένους, εξασφαλισμένους και με προοπτική σταθερότητας και σιγουριάς για μακρόχρονες συμφωνίες. Το νέο τροπάριο είναι διαφορετικό. Όχι άλλα παραμύθια στους ασφαλιστές μας. Μέσα σε τρία χρόνια δυστυχώς οι «ιερείς-λειτουργοί» διέλυσαν σχεδόν τα δίκτυα με περικοπές αμοιβών, θέσεων, ιεραρχίας, bonus, συμβάσεων, ομαδικών κ.λπ., κ.λπ. Δύσκολα ξανακερδίζεται η εμπιστοσύνη. Ο σεισμός έχει ακόμα πολλά ραγισμένα και ερειπωμένα «σπίτια».

Ε.Σ.

Μην του δίνετε ένα ψάρι, μάθετέ τον να ψαρεύει!

Πάντα μου έκανε εντύπωση αυτή η αλήθεια. Από το 1973 που μπήκα στις πωλήσεις ως σήμερα. Σημασία έχει να μπορείς να ζήσεις τον εαυτό σου και να μην εξαρτάσαι από την περιοδική καταβολή ενίσχυσης, μισθού, δώρου κ.λπ. και μάλιστα από κανέναν! Εντάξει να σου δώσει ένα «ψάρι» κάποιος μια φορά. Συνέχεια; Δεν είναι καλύτερα να νιώθεις ότι όταν χρειάζεσαι ψάρια βγαίνεις στην απέραντη θάλασσα και ψαρεύεις όσα θέλεις; Όταν τα παιδιά μου μεγάλωσαν λίγο και «καταλάβαιναν» τότε άρχισα συχνά-πυκνά να το θυμίζω αυτό το θέμα.

«Κωστή και Ελπίδα μου» τους έλεγα «μάθετε να είστε οικονομικά ανεξάρτητοι». Δεν εννοώ να είστε «παραδόπιστοι» και λάτρεις του χρήματος. Εννώνω αυτάρκειες οικονομικά. Εννώνω να μην εξευτελιζέσθε

στον καθένα εργοδότη, προϊστάμενο, αφεντικό ή και γαμπρό, άνδρα, πεθερό, νύφη, πεθερά... Οικονομική εξάρτηση σημαίνει έλλειψη αξιοπρέπειας σε θέματα ανεξαρτησίας, γνώμης και τρόπου ζωής. Αυτό «το τί θα πουν οι άλλοι» μας τυραννούσε χρόνια στην οικογένειά μας. Ήμαστε φτωχοί και έπρεπε να φοβόμαστε τι θα πει ο κόσμος, ο χωροφύλακας, ο καθηγητής, ο γείτονας, ο βουλευτής, ο κομματάρχης, οι άνθρωποι δηλαδή της εξουσίας που εξαργύρωναν τα «πιστεύω» μας με υπακοή για να 'χει ο μπαμπάς μεροκάματο, για να μη χάσει τη θέση ο αδερφός, να μην τον μεταθέσουν, να μην τον κάνουν «στάσιμο» επειδή υπήρχε οικογένεια πίσω και υποχρεώσεις...

Ίσως εκεί στα κατηχητικά που πήγαινα νέος (όπως έμαθα σε κατηχητικά και ομάδες πήγαινε πολύς κόσμος) ο σκηνοθέτης

Αγγελόπουλος, ο Σαμαράκης, ο Παλαιοκρασσάς, ο Χρ. Γιανναράς κ.ά.) να με επηρεάσει η στάση του Απ. Παύλου που ήθελε να είναι σκηνοποιός, να δουλεύει χειρωνακτικά, να μπορεί να ζήσει αυτάρκης χωρίς να εξαρτάται ούτε να επιβαρύνει άλλους.

Πόσα και πόσα προβλήματα λύνονται όταν κάποιος ξέρει να «ψαρεύει» στη γαλάζια ανοιχτή θάλασσα! Πόση στ' αλήθεια θεία χαρά ένοιωσα κάποιο πρωί όταν ο γιος μου ο Κωστής «έβγαλε» με προσωπική του εργασία κάποιες του υποχρεώσεις σερβίροντας μπύρες σε κάποιο ρεστωράν του Λονδίνου όπου σπουδάζει!

«Συν Αθηνά και χείρα κίνει» που λέγανε και οι Αρχαίοι.

«Ο Θεός έδωσε τα ψάρια, ας τα ψαρέψουμε».

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Αφήστε τα νέα βλαστάρια να μεγαλώσουν!

Υπάρχουν κάποια δένδρα παραμελημένα γεμάτα ξεράδια και «ψωροφαγωμένα» με άτονα χρώματα φύλων και κορμούς γεμάτους κόμπους και σπασμένες ραγισμένες φλούδες. Χωρίς ζωντάνια, χωρίς φρεσκάδα, χωρίς ελπίδες για καρπούς.

Είναι τότε που έντονα ζητά κάποιο χέρι να το κλαδέψει «ίνα πλειονα καρπό φέρει»... Θέλει να πετάξουν μπουμπούκια, «μάτια», «λαίμαργα», βλαστάρια καινούρια. Θέλει στοργή, περιποίηση, δυνατότητες.

Όταν αυτό γίνει, ξαφνιάζεσαι μ' αυτό που βλέπεις. Είναι κάτι νέο, κάτι άλλο αυτό που αντικρύζεις. Πράσινα με βαθύ χρώμα φύλλα. Δυνατά κλαριά που «μιλάνε» πως θέλουν να τραβήξουν μία και να πάνε ψηλά και ν' απλώσουν και να κυριαρχήσουν και να νικήσουν τα γύρω τους. Βλέπω σε πολλές εταιρίες αυτή την εικόνα όπου νέα παιδιά, νέοι άντρες με εφηβική ματιά στο μέλλον «πετάνε» ιδέες, δημιουργία, ανάπτυξη. Βλέπω νέες κοπέλες, νέες γυναίκες με στήθη φουσκωμένα ελπίδες για νέα ζωή, για επιτυχίες, για αγάπη στη ζωή.

Ναι, όποιες εταιρίες και οργανισμοί και ομάδες αφήνουν τα νέα βλαστάρια να αναπτυχθούν, αυτές προγεύονται και το μέλλον. Δεν γίνεται να έχεις επιτυ-

χία και επιβίωση χωρίς αλλαγές και νέους. Οι νέοι βέβαια «πατάνε» γερά πάνω στο παλιό σκαρί, στον σκληρό κορμό που άντεξε χειμώνες και καλοκαίρια και κάθε αλλαγή καλή ή κακή. Μόνα τους τα βλαστάρια δεν στέκονται αλλά και οι ξεροί κορμοί δεν καρπίζουν. Θέλουν φροντίδα και τα δύο, θέλει σύνεση να θυμάσαι ότι οι ρίζες του κορμού στεριώνουν τα ανέμελα όνειρα και τα ασυλλόγιστα «ρίσκα»!

Αφήστε τα νέα βλαστάρια να δείξουν την παρουσία τους. Αφήστε τα πουλιά των συλλογισμών τους να φωλιάσουν στον κορμό σας, σαν την καρδούλα στο κορμί μας.

Αύριο όλοι θα 'ναι καλύτερα!

Ευάγ. Γ. Σπύρου

Υ.Γ.: «Νέα βλαστάρια» είναι οι Unit Managers στο Agency System. Έχετε πολλά; Κάποια εταιρία δεν πήρε είδηση ότι σταμάτησαν να βγαίνουν νέα βλαστάρια απ' τα μέσα του '90 και παραλίγο να μαραθεί...

(Δεν είναι αυτή που σκεφθήκατε)

Ε.Σ.



Έχουν ψωμί οι ασφάλειες στην Ελλάδα!

Παρατηρώντας τα μεγέθη Ελλάδος - Ευρωπαϊκής Ένωσης διαπιστώνουμε ότι έχουν «ψωμί» μπροστά τους οι ασφαλιστές. Σύντομα, μέχρι να εναρμονιστούμε, (κάτι που θα γίνει οπωσδήποτε τα επόμενα χρόνια) οι δουλειές θα ανεβαίνουν, οι μέσοι όροι θα συγκλίνουν και τα εισοδήματα θα μεγαλώνουν. Φίλοι ασφαλιστές πάρτε το μερίδιό σας τώρα, πριν σας το πάρουν οι επόμενοι!

ΠΟΣΟΣΤΙΑΙΑ ΑΝΑΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΤΟ 2001			
ΜΕΓΕΘΟΣ	ΕΛΛΑΔΑ	ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ %	ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ
Ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις (σύνολο αγοράς, εκατομμύρια €) εκ των οποίων:	2.646	0,35%	764.916
Ασφάλιστρα Κλάδου Ζωής	1.291,5	0,27%	483.229
Ασφάλιστρα Κλάδων Ζημιών	1.354,5	0,48%	281.687
Σύνολο Επενδύσεων (σύνολο αγοράς, εκατομμύρια €)	5.696	0,12%	4.669.578
Αριθμός Εταιριών	107	2,32%	4.608
Αριθμός Απασχολούμενων	9.500	1,08%	878.786
ΒΑΣΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ			
Κατά Κεφαλήν Ασφάλιστρα (σε ευρώ) εκ των οποίων:	240,97	11,88%	2.028
Κατά Κεφαλήν Ασφάλιστρα Κλάδου Ζωής	117,80	9,20%	1.281
Κατά Κεφαλήν Ασφάλιστρα Κλάδων Ζημιών	123,17	16,49%	747
Ποσοστό Ασφαλιστρών επί του Α.Ε.Π.	2,02%		8,6%
Ποσοστό Επενδύσεων επί του Α.Ε.Π.	4,35%		52,6%
Απασχολούμενοι ανά Εταιρία	89		191
Παρατήρηση Τα μεγέθη της Ευρωπαϊκής Ένωσης αποτελούν καταγραφή της Ευρωπαϊκής Επιτροπής Ασφαλειών (C.E.A.) για το 2001 σύμφωνα με την πλέον πρόσφατη έκδοση «European Insurance in figures».			

Αθήνα, 1-3 Ιουνίου 2004

Ιδέες και λύσεις για μια νέα Ασφαλιστική Αγορά

Στρατηγικές αγορές για τη Δημιουργία Αξίας

Πρωτότυπες δημιουργικές ιδέες και απόψεις που αν υλοποιηθούν θα συμβάλλουν θετικά στην ανάπτυξη της Ευρωπαϊκής και εθνικής ασφαλιστικής αγοράς, ακούσθηκαν στο πρόσφατο Πανευρωπαϊκό Συνέδριο της Limra που φέτος πραγματοποιήθηκε στον Αστέρ της Βουλιαγμένης λόγω του ότι η χώρα μας διοργανώνει τους Ολυμπιακούς Αγώνες.

Το κύριο θέμα του 28ου συνεδρίου ήταν οι νέοι τρόποι, οι νέες καινοτομίες που είναι αναγκαίες για να αναπτυχθούν οι ασφαλιστικές εργασίες σε μία αγορά που αλλάζει διαρκώς. Όλες οι ομιλίες ήταν στραμμένες πάνω σε αυτό το θέμα.

Ειδικότερα στο συνέδριο παρουσιάστηκαν οι εξελίξεις στον κλάδο των συντάξεων και τα προβλήματα που θα κληθούν να αντιμετωπίσουν όλες οι χώρες και κυρίως οι μεσογειακές όπου φαίνεται ότι το πρόβλημα είναι οξύτερο. Στον τομέα υγείας παρουσιάστηκαν ιδέες που συνέδεσαν τις ασφάλισης υγείας με νέες δραστηριότητες. Για παράδειγμα παρουσιάστηκε η ιδέα μίας εταιρείας που συνδέει τα προγράμματα υγείας με τα κέντρα γυμναστικής και αθλητισμού. Δηλαδή ο ασφαλισμένος που αθλείται συγκεκριμένα απολαμβάνει και διαφορετικό ασφάλιστρο. Όπως επίσης και προγράμματα που συνδέονται με το αντικαπιτιστικό «κίνημα» κ.λ.π.

Σε ότι αφορά στα δίκτυα πολλή συζήτηση έγινε για το πρόβλημα του κόστους. Όλοι οι ομιλητές σημείωσαν την ανάγκη μείωσης του κόστους γενικότερα αλλά και της σύνδεσης αυτού με την αύξηση των παραγωγικών αποτελεσμάτων. Ακούστηκαν νέες ιδέες ανάπτυξης δικτύων μέσω του θεσμού του franchising το οποίο δίνει τη δυνατότητα ανάπτυξης

δικτύων με μικρότερο κόστος για την ασφαλιστική εταιρεία.. Επίσης άλλη ιδέα που συζητήθηκε ήταν η συνεργασία ασφαλιστικών εταιρειών με άλλα δίκτυα πωλήσεων. Π.χ. συζητήθηκε το μοντέλο της συνεργασίας μίας ασφαλιστικής εταιρείας με μία μεγάλη αλυσίδα καταστημάτων τροφοίων την Tresco.

Γενικότερα η τάση που εμφανίζεται τουλάχιστον στις βορειοευρωπαϊκές χώρες είναι η ανάπτυξη πωλήσεων μέσω δικτύων που δεν προϋποθέτουν την άμεση επαφή ασφαλιστή και ασφαλισμένου. Τέλος, πολλή συζήτηση έγινε για τις επιπτώσεις που θα έχει στις πωλήσεις η νέα νομοθεσία που προωθείται σε ευρωπαϊκό επίπεδο και «εμποδίζει» πολλές φορές την επαφή πωλητή και πελάτη, καθώς θέτει ορισμένα νέα στοιχεία για το πώς θα είναι «νόμιμη» η επαφή αυτή. Για παράδειγμα θεσπίζει και την ιδέα του προσωπικού χώρου, γεγονός που σημαίνει ότι ο πωλητής δεν μπορεί πλέον να «ενοχλεί» τον υποψήφιο πελάτη στο χώρο της κατοικίας του. Ο πρόεδρος της Ελληνοκυπριακής Επιτροπής της Limra, και Διευθυντής Δικτύου Πωλήσεων της Generali Life, Βαγγέλης Βλαβιανός δήλωσε πολύ ικανοποιημένος από την επιτυχή ολοκλήρωση του Συνεδρίου ενώ σημείωσε ότι ιδιαίτερη επιτυχία και πολύ καλές εντυπώσεις άφησε το ελληνικό debate, με τίτλο «Στρατηγικές αγορές για δημιουργία αξίας». Στο debate συμμετείχαν η Γενική Διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη, ο κ. Τ. Καραλής Πρόεδρος της ING Γενικών Ασφαλειών, ο κ. Μίνως Μωυσής, Διευθύνων Σύμβουλος της Interamerican και ο κ. Βαγγέλης Τριανταφύλλου Διευθυντής Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής.



Μαργαρίτα Αντωνάκη

Γενική Διευθύντρια Ε.Α.Ε.Ε.

“Έξι ερωτήματα ζητούν απαντήσεις”

Κυρίες και Κύριοι,
Η σημερινή συζήτηση είναι αφιερωμένη στις στρατηγικές για τη δημιουργία αξίας στις ασφάλισεις Ζωής - Υγείας και τις πρωτοβουλίες που αναλαμβάνονται γι' αυτό το σκοπό από την Ασφαλιστική Αγορά.

■ Αξία

- Περισσότερα ασφάλιστρα
- Κερδοφορία
- Αποτελεσματικότερα δίκτυα
- Αποδοχή - αναγνώριση κοινού.

■ Όσο η Αγορά αναπτύσσεται...

Γνωρίζουμε όλοι ότι όσο πιο ανεπτυγμένη και ώριμη είναι μία αγορά, τόσο μεγαλύτερο μέρος της αφορά τις προσωπικές ασφάλισεις. Έτσι παρατηρούμε ότι όλες οι παρθένες Αγορές ξεκινούν με τις γενικές ασφάλισεις (Κλάδος Αυτοκινήτων) και σταδιακά εξελίσσονται με αποτέλεσμα στις προηγμένες ασφαλιστικές χώρες οι προσωπικές ασφάλισεις να κατακτούν μεγάλο μέρος της παραγωγής ασφαλίσεων.

Ενδεικτικά αναφέρεται ότι στις χώρες μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, οι προσωπικές ασφάλισεις ανέρχονται το 2002 σε 71% του συνόλου της παραγωγής.

■ Η Ελλάδα σε υστέρηση

Σε σύγκριση με τις λοιπές χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης η Ελλάδα δεν μπορεί να θεωρηθεί προηγμένη ασφαλιστικά, αφού η παραγωγή ασφαλίσεων ανέρχεται μόλις στο 2,1% του ΑΕΠ, σε σύγκριση με το 8,7% κατά μέσο όρο στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Τα αντίστοιχα νούμερα για τον Κλάδο Ζωής ανέρχονται σε 0,9% του ΑΕΠ για την Ελλάδα και 5,4% για την Ευρωπαϊκή Ένωση.

■ Ο Πόλεμος άφησε ερείπια...

Η Ελλάδα πέρασε πολλά με τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο και όσα ακολούθησαν. Ο πόλεμος τελειώνοντας άφησε ερείπια και καταρακωμένη την έννοια της Ιδιωτικής Ασφάλισης Ζωής που σιγά-σιγά άρχισε να χτίζεται ξανά από μηδενική βάση.

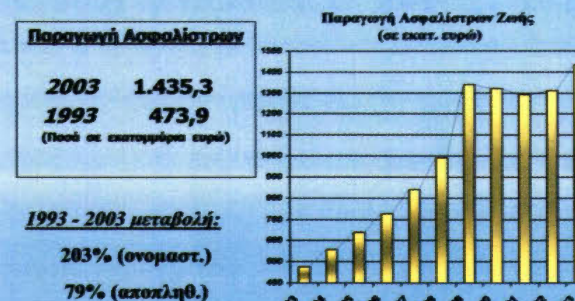
■ Υπάρχει συγκροτημένη αναπτυξιακή πολιτική στις Ασφάλισεις Ζωής;

Η Πολιτεία δεν είχε ποτέ στη χώρα μας συγκροτημένη αναπτυξιακή πολιτική για τις Ασφάλισεις Ζωής. Τούτο το δείχνει τόσο η φορολογική πολιτική, που πολύ λίγο είναι αναπτυξιακή, (βλ. ΦΚΕ, Χαρτόσημο, κίνητρα) όσο και η μέχρι σήμερα πολιτική της στο θέμα της Συμπληρωματικής Επαγγελματικής-Ασφάλισης (θα μπορούσε να είναι εξαιρετικά πιο αποτελεσματική με την ενεργό ανάμειξη των ασφαλιστικών εταιριών).

■ Κι' όμως η Ασφάλιση Ζωής προχωρά

Πάρα ταύτα η Ασφάλιση Ζωής προχώρησε όπως δείχνουν τα νούμερα με κύριο όχημα συχνά τις ασφάλισεις Υγείας αλλά και Συντάξεων που καλύπτουν πραγματικές και σοβαρές ανάγκες του πληθυσμού, σε ένα περιβάλλον αναγκαστικής υποχώρησης της έκτασης της Κοινωνικής Ασφάλισης, λόγω των ραγδαίων δημογραφικών μεταβολών.

Στρατηγικές αγορές για τη Δημιουργία Αξίας



■ Τα τελευταία χρόνια ήταν δύσκολα

Τα τελευταία χρόνια η θετική αναπτυξιακή πορεία παρουσίασε προβλήματα με κυριότερα:

- α) την κακή πορεία του Χρηματιστηρίου που επηρέασε αρνητικά την πορεία των Unit linked προϊόντων
- β) τα κακά οικονομικά αποτελέσματα στον Κλάδο Υγείας που αναπτύχθηκε πολύ γρήγορα, χωρίς τις απαραίτητες δικλίδες ασφαλείας

■ Κρίση αλλά και προοπτική

- Η Αγορά πέρασε κρίση αλλά έχει σοβαρή προοπτική, αφού οι ανάγκες των πολιτών είναι πιο έντονες παρά ποτέ και η Αγορά έχει αφομοιώσει σωστά τα μηνύματα της κρίσης
- Παράλληλα με τις πραγματικές ανάγκες των πολιτών που ζητούν απόδοση για τα χρήματά τους και χαμηλό κόστος υπηρεσιών, υπάρχουν οι ανάγκες της Ασφαλιστικής Αγοράς
- Αύξηση παραγωγής
- Υγιής διαχείριση και κέρδη για τους μετόχους
- Εισόδημα και όραμα για όλους τους εργαζόμενους και κυρίως για τα στελέχη πωλήσεων

■ Ζητούνται στρατηγικές κατευθύνσεις που να ενσωματώνουν:

- την προβλεπτικότητα για τις εξελίξεις (π.χ. βλ. longevity)
- τη σύνεση που απαιτείται γι' αυτούς που αναλαμβάνουν μακροχρόνιες δεσμεύσεις
- τη φερεγγυότητα
- την εμπιστοσύνη όχι μόνο του αδαούς αλλά και του πιο ενημερωμένου & δύσκολου πελάτη
- τις υπηρεσίες υψηλής ποιότητας και χαμηλού κόστους στους πελάτες
- κίνητρα προσέλκυσης - παραμονής - ανόδου στελεχών στις πωλήσεις (εκπαίδευση, επιμόρφωση, αποδοτικότητα)

■ Η Ασφαλιστική Αγορά με άξονα την Ένωση προβληματίζεται, κάνει έρευνες γνώμης για να αφουγκραστεί τις επιθυμίες του κοινού και σχεδιάζει στρατηγικές.

Για τις συγκεκριμένες αυτές στρατηγικές και τις προσπάθειες αυτορρύθμισης της Αγοράς ώστε να ανταποκριθεί στις προσδοκίες, θα μας μιλήσουν οι κύριοι:

- Παναγιώτης Καραλής (ING Ελλάς),
- Μίνως Μωυσής (INTERAMERICAN) και
- Ευάγγελος Τριανταφύλλου (ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ)



Μίνος Μωυσής

Δ/νων Σύμβουλος INTERAMERICAN
Πρόεδρος Επιτροπής Ζωής Ε.Α.Ε.Ε.

“Τρεις συνταγές για τις συντάξεις”

...από τον τίτλο...

■ Στρατηγικές αγορές

- Πρωτοβουλίες για τη χάραξη στρατηγικής κατεύθυνσης της Αγοράς μας
- Η Αγορά πρέπει να «ανοίξει» το δρόμο
- Η πίτα πρέπει πρώτα να μεγαλώσει και μετά να μοιραστεί

■ Δημιουργία αξίας

- Στρατηγική που δεν δημιουργεί αξία δεν μπορεί να είναι στρατηγική
- Σε όλους τους συντελεστές: Πελάτες, Εργαζόμενοι, Μέτοχοι
- Ισόρροπη κατανομή της Αξίας

■ η αγορά σήμερα...

■ Αναζητούμε στρατηγικές, που:

Strengths (Δυνατά σημεία)

- Μοναδική πρόσβαση στον πελάτη
- Βαθμός συγκέντρωσης αγοράς
- Δοκιμασία / Αντοχή σε δύσκολες συνθήκες / Επαγγελματισμός
- Αυξημένη διαφάνεια
- Προϊοντική γκάμα

Weaknesses (Αδυναμίες)

- Έλλειψη επαρκούς εμπιστοσύνης
- Υψηλό κόστος εργασιών
- Χαμηλή διείσδυση
- Υψηλός βαθμός εξάρτησης από μη προσοδοφόρους κλάδους

Opportunities (Ευκαιρίες)

- Διεύρυνση αναγκών / νέες ανάγκες
- Κοινωνικές εξελίξεις
- Πιο συνειδητοποιημένος καταναλωτής
- Αναζήτηση ευκαιριών καριέρας

Threats (Απειλές)

- Ανταγωνιστές εκτός της αγοράς μας
- Έλλειψη συνεπούς μακροχρόνιας στρατηγικής
- Μη προώθηση νομοθετικών ρυθμίσεων για κίνητρα

- Κεφαλαιοποιούν τα ισχυρά μας σημεία
- Περιορίζουν τις αδυναμίες μας
- Αξιοποιούν τις ευκαιρίες στο περιβάλλον μας
- Αντιμετωπίζουν αποτελεσματικά τις απειλές

- **Δημιουργούν και κατανέμουν αξία**
- **Η στροφή της αγοράς στις ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ**
- **μπορεί να είναι μια τέτοια ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ; ;**
- **Κεφαλαιοποιεί τα ισχυρά μας σημεία;**

■ Μοναδική πρόσβαση στον πελάτη

- Η ΣΥΝΤΑΞΗ απαιτεί συστηματική μακροχρόνια δέσμευση για αποταμίευση, εξήγηση του ΓΙΑΤΙ και ΠΩΣ, εξειδίκευση των λύσεων, συστηματική αναθεώρηση, ανάλυση της ανάγκης, προσαρμογή στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά ηλικίας, επαγγέλματος κ.λπ. Απαιτεί ΠΩΛΗΣΗ και προσωπική επαφή!

■ Βαθμός συγκέντρωσης της αγοράς

- Είμαστε σχετικά λίγοι και μπορούμε να συνεννοηθούμε για τη διεύρυνση της πίτας. Συνεργασία σε χάραξη στρατηγικής

■ Δοκιμασία / Αντοχή σε δύσκολες συνθήκες / Επαγγελματισμός

- Από την κρίση 2000-2003 βγαίνουμε πιο δυνατοί, με χρήσιμα διδάγματα για τα λάθη μας και την ευκαιριακή αντιμετώπιση του παρελθόντος, περισσότερο επαγγελματίες σε όλα τα επίπεδα.

■ Περιορίζει τις αδυναμίες μας;

■ Αυξημένη διαφάνεια

- Η εμπειρία μας από τα unit linked αύξησε τη διαφάνεια των προϊόντων μας, τα συμβόλαιά μας είναι καλύτερα, ξεπεράσαμε ταμπού στην επικοινωνία μας με τον πελάτη, μιλήσαμε με πιο απλή γλώσσα, δείξαμε τις επιβαρύνσεις. Συμφιλιωθήκαμε με τη διαφάνεια!

■ Προϊοντική γκάμα

- Δεν υπάρχει ανθρώπινη ανάγκη που δεν έχουμε λύση ή συνδυασμό λύσεων. Έχουμε εξαιρετική ευελιξία προγραμμάτων και απαντήσεις που μπορούν να προσαρμοστούν σε κάθε χαρακτηριστικό του πελάτη. Τα τελευταία δύο-τρία χρόνια η εξέλιξη του προϊοντικού σχεδιασμού είναι πολύ καλή, αποτέλεσμα της πίεσης για πωλήσεις, της ανάπτυξης νέων τεχνικών marketing, των αναβαθμισμένων γνώσεων των στελεχών μας και της τεχνολογίας.

Βασικό ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα: Η εξοικείωση με τους κινδύνους από την ανάληψη εγγυήσεων σε βάθος χρόνου!!!

■ Έλλειψη επαρκούς εμπιστοσύνης

- Η ΣΥΝΤΑΞΗ μας φέρνει στη διαχείριση της αποταμίευσης, μεγαλώνει τη διάρκεια της σχέσης με τον πελάτη, κτίζει «περιουσιακό στοιχείο» για την ΚΑΛΗ ΣΤΙΓΜΗ!, μας βγάζει από την καθημερινή τριβή του διακανονισμού της ζημιάς, μας προσδίδει profile ισχυρών οργανισμών με τεράστιους όγκους κεφαλαίων υπό διαχείριση

■ Υψηλό κόστος εργασιών

- Αυξάνουμε τις εργασίες, μειώνουμε τους συντελεστές κόστους, προσαρμόζουμε το κόστος διαχείρισης σε πιο απλά δεδομένα και αμειβούμε την πρόσκτηση μέσα σε πλαίσιο μεγαλύτερων πωλήσεων, περιορίζουμε δηλαδή το συνολικό κόστος ανά μονάδα

■ Χαμηλή διείσδυση

- Δεν υπάρχει ούτε ένας πολίτης στην Ελλάδα χωρίς την ανάγκη να αυξήσει τη σύνταξή του.
- Η ΣΥΝΤΑΞΗ είναι άκρως ανταποδοτικό προϊόν. Δεν έχει ασφάλιστρο που αγοράζει υπηρεσίες από τρίτους. Αποταμιεύει για το μέλλον ό,τι ο καθένας μπορεί να αποταμιεύσει. Απευθύνεται σε όλους

■ Υψηλός βαθμός εξάρτησης από μη προσοδοφόρους κλάδους

- Η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων είναι χαμηλή γιατί το «κεντρικό» προϊόν μας έχει ελάχιστη κερδοφορία και μεγάλους κινδύνους που παράγονται εκτός αγοράς.
- Με τη ΣΥΝΤΑΞΗ ελέγχουμε πολύ καλύτερα την αποτελεσματικότητα των κεφαλαίων μας. Παίρνουμε το παιχνίδι πάνω μας!
- Αξιοποιεί τις ευκαιρίες;

■ Διεύρυνση Αναγκών / Νέες Ανάγκες

- Ο μεγαλύτερος «κίνδυνος» του ανθρώπου είναι η θεαματική αύξηση της μακροζωίας. Κάθε 4 χρόνια προστίθεται 1 χρόνος το προσδόκιμο επιβίωσης. Η μακροζωία συνοδεύεται από μεγάλη αύξηση των αναγκών που απαιτούν μεγάλη μακρά διαδίκασια χρηματοδότησης

■ Κοινωνικές εξελίξεις

- Ελαστικοποίηση της εργασίας, διαστήματα ανεργίας, συχνή αλλαγή επαγγέλματος, καθυστέρηση στην ένταξη στην αγορά εργασίας, μείωση των γεννήσεων, χαλάρωση των παραδοσιακών οικογενειακών δεσμών κ.λπ.
- Τα κλασικά συστήματα χρηματοδότησης των συντάξεων αδυνατούν να αντιμετωπίσουν τις εξελίξεις γιατί βασίζονται σε πολύ διαφορετικά κοινωνικά μοντέλα.

■ Πιο συνειδητοποιημένος καταναλωτής

- Ο πολίτης γνωρίζει περισσότερα και απαιτεί περισσότερα. Αναζητεί λύσεις στα προβλήματα που γνωρίζει ότι δεν μπορούν να λυθούν γι' αυτόν από άλλους. Αναγνωρίζει την αξία της δικής του πρωτοβουλίας, επιμένει στην ειλικρινή σχέση.

■ Αξιοποίηση ευκαιριών καριέρας

- Η έννοια του «συμβούλου» του πελάτη εξελίσσεται (παράλληλα με τον ίδιο τον πελάτη) στην έννοια του αρωγού στον «οικονομικό προγραμματισμό» που απαιτεί εξειδικευμένες γνώσεις
- Η ποιότητα του ανθρώπινου δυναμικού οδηγεί στην αναζήτηση καλύτερων ευκαιριών και καλύτερων αμοιβών. Η αγορά μας μπορεί να αντλήσει υψηλού επιπέδου ανθρώπινο δυναμικό. Μια νέα γενιά περιμένει, που θέλει όμως νέες τεχνικές προσέκλυσης και όραμα!

■ Αντιμετωπίζει τις απειλές;

■ Ανταγωνιστές εκτός της αγοράς μας

- Η μάχη για το πορτοφόλι του πελάτη δεν είναι (δεν θα είναι) εύκολη. ΔΕΝ είμαστε οι μοναδικοί φορείς αλλά ανταγωνιζόμενοι σκληρά με άλλους προτάσσοντας τα δικά μας πλεονεκτήματα
- Ανταγωνισμός & Συνεργασία (και τα δύο είναι απαραίτητα)

■ Έλλειψη συνεπούς μακροχρόνιας στρατηγικής

- Η στρατηγική για τις ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ δεν μπορεί (εξ ορισμού) να είναι ευκαιριακή. Χρειάζεται συνέπεια σε μεγάλο βάθος χρόνου και βοηθάει την αγορά μας να ορθώσει σοβαρότερο profile
- Η ΣΥΝΤΑΞΗ δημιουργεί αυτόματα ερωτηματικά για το μακρινό μέλλον. «Θα είστε εκεί όταν έρθει η ώρα;» Το κλασικό ερώτημα που αντιμετωπίζεται μόνο με την υιοθέτηση και την υλοποίηση μακροχρόνιας στρατηγικής που να πείθει

■ Μη προώθηση νομοθετικών ρυθμίσεων για κίνητρα

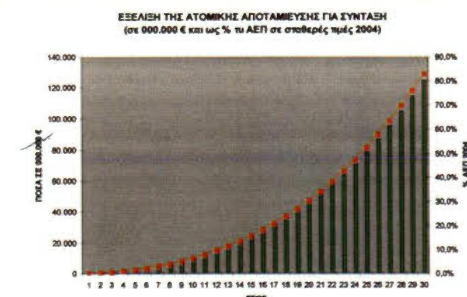
- Τα κίνητρα οπωσδήποτε χρειάζονται και ορίζουν το πλαίσιο της ανάπτυξης. Πρέπει να πείσουμε ότι τα αξίζουμε γιατί δεν χαρίζονται
- Ακόμα όμως κι' αν δεν υπάρξουν γενναία κίνητρα, υπάρχει η ανάγκη του πολίτη που είναι και το ισχυρότερο κίνητρο
- Η στρατηγική στροφή στη ΣΥΝΤΑΞΗ απαντάει σε πραγματική ανάγκη της κοινωνίας, στην ανάγκη της «πρόνοιας» και της «προετοιμασίας» για το μέλλον
- Τα κίνητρα (κυρίως φορολογικά) θα ενισχύσουν την τάση αλλά από μόνα τους δεν θα κάνουν τη διαφορά. ΜΕ ή ΧΩΡΙΣ κίνητρα η στρατηγική μας πρέπει να προχωρήσει.
- Δημιουργεί αξία;

■ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΑΞΙΑ

- Οι ιδιωτικές ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ προσφέρουν ένα μέσο στην κοινωνία για να προετοιμαστεί καλύτερα για το μέλλον
- Αυξάνουν την αίσθηση της σιγουριάς
- Αμβλύνουν τα προβλήματα που αντιμετωπίζει (και θα αντιμετωπίσει εντονότερα) η κοινωνική αρχή της «αλληλεγγύης των γενεών» (Economist Jan. 2004)
- Αυξάνουν την ατομική πρωτοβουλία και μειώνουν την εξάρτηση από το κράτος που ασκεί με λιγότερα βάρη «προνοιακή - μη ανταποδοτική πολιτική»

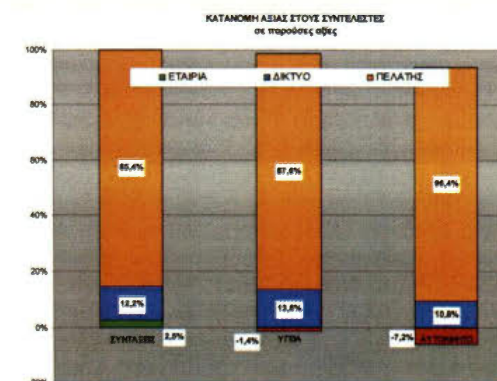
■ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΞΙΑ

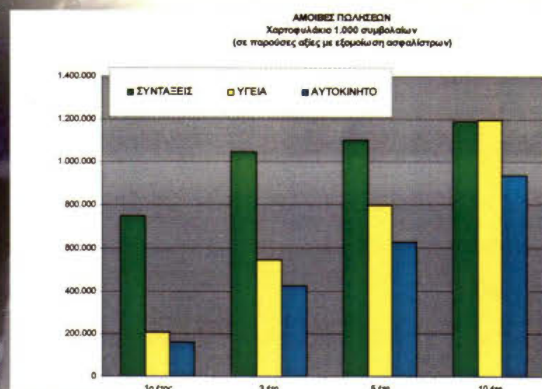
- Δημιουργούνται τεράστιοι όγκοι μακροχρόνιας αποταμίευσης με προφανή τα οφέλη στην ΕΘΝΙΚΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ, την Ανάπτυξη, την Επιχειρηματικότητα, την Εργασία κ.λπ.



■ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΑΞΙΑ

- Η αποταμίευση δημιουργεί υγιείς επιχειρήσεις με τεράστια κεφάλαια υπό διαχείριση
- Θέσεις εξειδικευμένης εργασίας
- Κίνητρο για αύξηση της επιχειρηματικότητας και των ιδιωτικών επενδύσεων
- Περισσότερο ανταγωνισμό
- Κατανέμει ισόρροπα την αξία στους συντελεστές;



**Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ**

- Κεφαλαιοποιεί τα ισχυρά μας σημεία
- Περιορίζει τις αδυναμίες μας
- Αξιοποιεί τις ευκαιρίες
- Αντιμετωπίζει τις απειλές
- Δημιουργεί αξία
- Κατανέμει ισορροπία την αξία στους συντελεστές

ΠΩΣ ΥΛΟΠΟΙΕΙΤΑΙ;

- Με ανάληψη πρωτοβουλιών

- Από την **ΑΓΟΡΑ**

- Από τις **ΕΤΑΙΡΙΕΣ**

• Πρωτοβουλίες της ΑΓΟΡΑΣ

- Υπάρχει ήδη εγκεκριμένο σχέδιο στρατηγικής δράσης από την ΕΑΕΕ

- Εξωτερικές ενέργειες
- Εσωτερικές ενέργειες

- Η ανάπτυξη των επαγγελματικών ταμείων από την ασφαλισμένη αγορά (Ν. 3029/02) με όρους ισονομίας

- Η υιοθέτηση ευρύτερων κινήτρων για εξειδικευμένες εργασίες στον χώρο της μακροχρόνιας αποταμίευσης

- Η αναγνώριση των ΣΥΝΤΑΞΕΩΝ ως το βασικό πυλώνα μακροχρόνιας και σταθερής ανάπτυξης της αγοράς

- Η αφιέρωση της πρώτης ΗΜΕΡΑΣ ΙΔΙΩΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ (11/11/04) στις ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ

• Πρωτοβουλίες των ΕΤΑΙΡΙΩΝ

- Συμμετοχή και δέσμευση στο σχεδιασμό της ΕΑΕΕ

- Προσαρμογή εσωτερικών ενεργειών στη στρατηγική για τις ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ (προϊόντα, διαδικασίες διαχείρισης, marketing, αμοιβές, κεφαλαιακή ενίσχυση)

- Αναβάθμιση της εκπαίδευσης των δικτύων και εξειδίκευση στις ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ. Ο ρόλος του «συμβούλου» θα κρίνει –περισσότερο από ο,τιδήποτε άλλο– την επιτυχία της στρατηγικής. Ο σύμβουλος είναι ο «φορέας» της στρατηγικής και της αντίληψής της από τον πελάτη

- Δέσμευση στην προσπάθεια ανόρθωσης του κύρους και της φήμης της δουλειάς μας. Οι ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ απαιτούν πλήρη εμπιστοσύνη από τον πελάτη και κάθε τι που στέκεται εμπόδιο στη δημιουργία κλίματος επιστοσύνης πρέπει να αποβάλλεται

■ ΕΠΕΝΔΥΣΗ σε ΑΝΘΡΩΠΙΝΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ & ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

- Η αγορά μας μπαίνει σε ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ στην οποία ο πόνος πρέπει να τοποθετηθεί ψηλά
- Η ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ για τη συμμετοχή μας στην αύξηση της ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΣΗΣ πρέπει να αποδεικνύει ότι την αξίζουμε
- Διαθέτουμε ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ που πρέπει να ΑΝΑΔΕΙΞΟΥΜΕ και ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ που πρέπει να ΔΙΟΡΘΩΣΟΥΜΕ
- Η υλοποίηση της ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ απαιτεί προσπάθεια, μάχη με το παλιό και (κυρίως) ευθυγράμμιση στο ΟΡΑΜΑ
- Η Κοινωνία έχει ανάγκη και όφελος από τις λύσεις μας
- Από εμάς εξαρτάται...



Π. Καραλής

Πρόεδρος Δ.Σ. ING Ελ. Εταιρία Γ. Ασφαλείων
Πρόεδρος Επιτροπής Υγείας Ε.Α.Ε.Ε.

“Πρωτοβουλίες Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς στον τομέα της Ιδιωτικής Ασφάλισης Υγείας”

■ Ιδιωτική Ασφάλιση Υγείας...

- Νευραλγικός κλάδος
- Αυξανόμενο το ενδιαφέρον των καταναλωτών
- Εναλλακτική λύση απέναντι στο δημόσιο τομέα
- Κυριότερος σχεδόν κλάδος εισροής ασφ/ρων σήμερα

αλλά...

- Υψηλό κόστος αποζημιώσεων

Σημαντική αύξηση ασφαλιστών

Απαγορευτικά προγράμματα

επομένως...

- Άμεση η ανάγκη λήψης μέτρων για τη συγκράτηση του κόστους και την ταυτόχρονη παροχή υψηλού επιπέδου ιατρικών υπηρεσιών

Συμφωνίες με Ιδιωτικά Νοσηλευτικά Ιδρύματα

■ Συμφωνία Ε.Α.Ε.Ε. ...

- Δίκαιοι και αυστηροί όροι
- Προσφορά υψηλού επιπέδου υπηρεσιών
- Συγκράτηση κόστους νοσηλείας
- Έλεγχος ύψους αποζημιώσεων
- Λογική αύξηση ασφαλιστών

...ελαστικά ασφαλιστικά προγράμματα

■ Συμβεβλημένα νοσηλευτήρια

Υγεία
Μετροπόλιταν
Ερρίκος Ντυνάν
Αθηναϊκή Κλινική
Λευκός Σταυρός Πειραιά
Θεραπευτήριο Κυψέλης

Ευρωκλινική Παίδων
Άγιος Νικόλαος Πειραιά
Κεντρική Κλινική Αθηνών
Κλινική Σαραφινός, Θεσ/νίκη
Οφθαλμολογικό Κέντρο ORASIS

■ Χαρακτηριστικά νέας συμφωνίας...

- Καταργείται η έννοια του συστήσαντος ιατρού για τους ασθενείς - ασφαλισμένους ασφαλιστικών εταιριών.
- Οριοθέτηση διπλών και πολλαπλών επεμβάσεων για τον περιορισμό ανεξέλεγκτης πραγματοποίησής τους.
- Αναβαθμίζεται ο ρόλος του Ιατρού. Πρώτος κυματοθραύστης των μη αναγκαίων νοσηλείων.
- Δημιουργία Επιτροπής Διαιτησίας με σκοπό τη συναινετική επίλυση των διαφορών μεταξύ ασφαλιστικής εταιρίας και νοσοκομείου
- Μειωμένες αμοιβές ιατρών σε σχέση με τις ισχύουσες σε προηγούμενες συμφωνίες της Ένωσης. Αμοιβές κατά 12% έως και 33% χαμηλότερες.
- Σημαντικές εκπτώσεις επί των τιμοκαταλόγων των νοσοκομείων κυμαινόμενες από 14% έως και 32%.
- Έκπτωση 28% επί των τιμών των ειδικών υλικών, όπως αυτές πιστοποιούνται από σχετικά τιμολόγια του α' εξαμήνου του 2003.
- Συμφωνία τριετούς διάρκειας με αναπροσαρμογή αμοιβών και τιμών κατά το 90% του πληθωρισμού τιμών καταναλωτού σε κάθε ετήσια ανανέωση.

■ Σύσταση Υποεπιτροπής Υγείας...

Επισταμένη μελέτη της συμφωνίας για πιστή εφαρμογή της και εξεύρεση σημείων που χρήζουν βελτίωσης.

■ Στόχοι Επιτροπής Υγείας...

- Συμφωνία με μαιευτήρια
- Συμφωνία με νοσοκομεία της περιφέρειας
- Συμφωνίες με νέα νοσοκομεία Αθήνας

■ Πρώτος χρόνος εφαρμογής...

Πρόθεση ιατρών και νοσοκομείων για συνεργασία

Πτωτικές τάσεις σε μη αναγκαίες νοσηλείες και ύψη αποζημιώσεων

Υψηλού επιπέδου ιατρικές υπηρεσίες μέσα από ελαστικά προγράμματα με λογικό ασφαλιστό



Ευάγγελος Τριανταφύλλου

Διευθυντής Πωλήσεων Α.Ε.Ε.Γ.Α. Η ΕΘΝΙΚΗ

“Στρατηγικές Αγοράς στο χώρο των πωλήσεων για τη Δημιουργία Αξίας”

■ Τοπίο της τελευταίας πενταετίας στο χώρο των Ασφαλίσεων Ζωής Εξέλιξη παραγωγής:**ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛ. ΑΤΟΜΙΚΩΝ ΖΩΗΣ**

ΕΤΟΣ	ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ*
1999	1.166.829
2000	1.167.228
2001	1.103.099
2002	1.112.036
2003	1.200.036

* Σε εκατομμύρια ευρώ

Πηγή: Ε.Ε.Α.Ε.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΚΛ. ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΖΩΗΣ

ΕΤΟΣ	ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ*
1999	112.783
2000	150.136
2001	185.477
2002	198.400
2003	214.000

* Σε εκατομμύρια ευρώ

Πηγή: Ε.Ε.Α.Ε.

■ Ποιοι παράμετροι διαμόρφωσαν τη δυσμενή εικόνα για τον Κλάδο Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής

Εξελίξεις στο χώρο των διαμεσολαβούντων (ασφαλιστικοί σύμβουλοι - συντονιστές):

- Επιτάχυνση της κινητικότητας στα δίκτυα.
- Λόγοι μετακίνησης από εταιρία σε εταιρία για ασφαλιστικούς συμβούλους και συντονιστές.
- Επαγγελματική αβεβαιότητα. Κάμψη εισοδήματος.
- Επαναπροσέγγιση του κόστους λειτουργίας.
- Οι αμοιβές στο μικροσκοπικό.

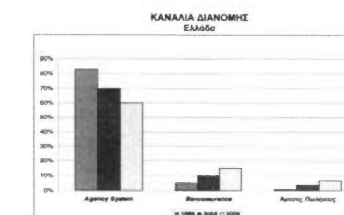
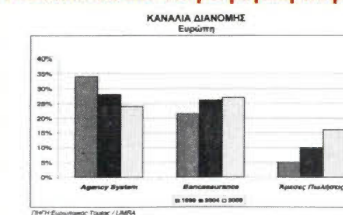
Επιπτώσεις από την αλλαγή του τρόπου αδειοδότησης:

- Το κλείσιμο της στρόφιγγας
- Σε αναμονή των νέων στατιστικών παραμονής
- 100 ώρες εκπαίδευσης. Ένα πρόγραμμα με παιδικές ασθένειες.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΞΕΤΑΣΕΩΝ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ

	Συμμετεχόντες	Επιτυχόντες
Νοέμβριος 2002	336	260
Μάρτιος 2003	663	584
Ιούνιος 2003	566	479
Νοέμβριος 2003	656	527
Μάρτιος 2004	662	571
Σύνολο	2.883	2.421

Πηγή: Υπουργείο Ανάπτυξης

Εναλλακτικά δίκτυα: μια μεγάλη διάψευση

Bancassurance: Δύο μοντέλα για προβληματισμό**Προϊόντα:** Κλασική πλήρης σειρά Ζωής / Υγείας / Σύνταξης.**Πωλήσεις:** Συνεργαζόμενοι ασφαλιστές θυγατρικής ασφαλιστικής.**Προμήθειες:** Μειωμένες.**Underwriting / Έκδοση:** Κανονικές διαδικασίες και χρόνοι.**Πλεονεκτήματα:**

Πλήρης σειρά προϊόντων στα πλαίσια του ανταγωνισμού στην Αγορά
Επαγγελματική Πώληση
Έτοιμο «Πελατολόγιο»

Μειονεκτήματα:

Χαμηλότερες προμήθειες ασφαλιστή / Έλλειψη κίνητρου.
Εξανεμισμός του όποιου bonus καταστήματος.
Προβλήματα σχέσεων συνεργαζομένου ασφαλιστή - προσωπικού καταστήματος.
Ζητήματα «διοικησίας» πελάτη.
Ζητήματα «χειρισμού» πελάτη

Προϊόντα: Απλά προϊόντα, διακριτές καλύψεις (Ζωή / Σύνταξη).**Πωλήσεις:** Εκπαιδευμένα τραπεζικά στελέχη.**Προμήθειες:** Συστήματα κινήτρων / αμοιβών στο προσωπικό των καταστημάτων.**Underwriting / Έκδοση:** Τοπική έκδοση στο τραπεζικό κατάστημα.**Πλεονεκτήματα:**

Άμεση πώληση / underwriting / έκδοση.
Εύκολης αντίληψης προϊόντα / χαμηλού κόστους.
Ενιαία κουλούρα πώλησης.
«Αντιληπτές αμοιβές για το προσωπικό του καταστήματος.
Καλύτερο επίπεδο ασφαλιστών.
Ενιαίο πελατολόγιο.

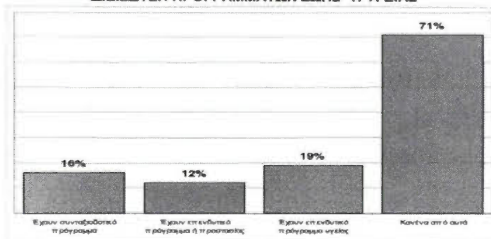
Μειονεκτήματα:

Όχι πλήρης κάλυψη πελάτη, με συνέπεια άνοιγμα προς τον ανταγωνισμό.
Αρχικά χαμηλό επίπεδο επαγγελματικής πώλησης.

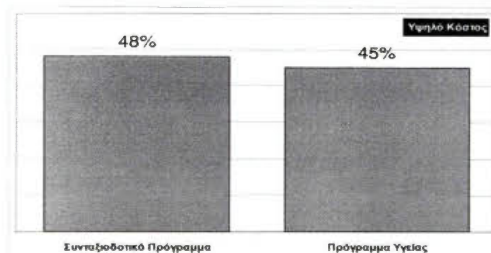
■ Από τη σκοπιά του καταναλωτή:

Η πρόσφατη έρευνα της ICAP καταδεικνύει:

- Οι 7 στους 10 καταναλωτές δεν έχουν ασφάλιση ζωής ή υγείας.
- Η συντριπτική πλειοψηφία θεωρεί σαν Νο 1 ασφαλιστική ανάγκη την κάλυψη της υγείας και Νο 2 τη συνταξιοδότηση.
- Οι ασφαλισμένοι είναι σε γενικές γραμμές ικανοποιημένοι από τα ασφαλιστικά προϊόντα που αγόρασαν.
- αλλά θεωρούν ότι τα προϊόντα ζωής και υγείας είναι ακριβά.

ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΖΩΗΣ Ή ΥΓΕΙΑΣ

ΠΗΓΗ: Έρευνα ICAP Q3'03



ΠΗΓΗ: Έρευνα ICAP Q3'03

■ ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΝΤΑΣ ΤΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ ΕΠΟΜΕΝΗΣ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑΣ**1. Φορολογική μεταρρύθμιση σαν μοχλός ανάπτυξης του Κλάδου.**

- Επέκταση της φοροαπαλλαγής και κόστος προγραμμάτων.
- Η άποψη των καταναλωτών: Το 52% επηρεάζεται θετικά για σύναψη συμβολαίου ή αύξηση κεφαλαίων.
- Η πρόταση του κλάδου και η προσδοκία νέων εργασιών.
- Η επίδραση των φοροαπαλλαγών σε κλάδους της οικονομίας.

2. Νέες ευκαιρίες νέοι κίνδυνοι.**ΔΑΠΑΝΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ**

	ΔΗΜΟΣΙΑ ΥΓΕΙΑ	ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΥΓΕΙΑ
Ε.Ε.	74	26
ΕΛΛΑΔΑ	56	44

Πηγή: ΕΣΥΕ

**ΑΛΛΟΔΑΠΟΙ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟΙ
(άμεσα ασφαλιζόμενοι)**

Έτος 2002

ΑΛΛΟΔΑΠΟΙ	ΣΥΝΟΛΟ
327.391	2.131.481
15,3%	100%

Πηγή: Δ/ση Μελετών Ι.Κ.Α.

3. Επιβιωσιμότητα δικτύων

- Στροφή στις γενικές ασφάλειες για αναπλήρωση εισοδήματος.
- Η αξία της σταθερής προμήθειας.
- Τα χαρτοφυλάκια των γενικών ασφαλίσεων αλλάζουν χέρια.
- Η αξία της προσαρμοστικότητας στα νέα standards των αμοιβών.
- Σταθεροποίηση των όρων λειτουργίας του agency system και ζημιογόνα προϊόντα.
- Η πίεση των νέων καναλιών διανομής.

4. Πωλήσεις και νέες τεχνολογίες

- Η χρήση της τεχνολογίας και τα ραντεβού.
- Η χρήση της τεχνολογίας και ο χρόνος
- Η χρήση της τεχνολογίας και οι πωλήσεις.
- Η τάση για ολιγοπρόσωπα δίκτυα καλά εκπαιδευμένα και εξοπλισμένα με την τελευταία λέξη της τεχνολογίας, δίνει το νέο επαγγελματικό πρότυπο.

5. Διερευνώντας τις σύγχρονες ανάγκες των καταναλωτών

- Η ικανοποίηση των αναγκών και ο χρόνος.
- Η φροντίδα στη διάρκεια του συμβολαίου.
- Από τη μαζική πώληση στον πελάτη-άτομο.
- Η επιθυμία για εύκολη πρόσβαση στις υπηρεσίες.
- Μια έρευνα καθρέπτης για το ποιο προϊόν και ποιον ασφαλιστή θέλει ο καταναλωτής.

6. Προϋποθέσεις ανάπτυξης

- Επικοινωνία.
- Ασφαλιστικός σύμβουλος: μία πρόσθετη αξία στο προϊόν.
- Σχεδιασμός προϊόντων μια ατέρμονη διαδικασία.
- Ευχέρεια πρόσβασης σε εταιρία, υπηρεσίες, προϊόν.

**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 παιδιά των ασφαλιστών Το μήλο κάτω από τη μηλιά...



Η μεγαλύτερη απόδειξη για την επιτυχημένη επαγγελματική πορεία των γονιών είναι τα παιδιά τους να ακολουθούν την ίδια επαγγελματική κατεύθυνση, αποδεικνύοντας και στην πράξη ότι το μήλο θα πέσει κάτω από τη μηλιά.

Το «Ασφαλιστικό Ναι» συνάντησε παιδιά ασφαλιστών που βαδίζουν στα χνάρια των γονιών τους και σας τα παρουσιάζει.

Οι ερωτήσεις είναι κοινές για όλους και οι απαντήσεις τους έχουν ενδιαφέρον.

Επιμέλεια Βιβή Σεβαστάκη

Ευάγγελος Χαλκιάς

Το επάγγελμα του πατέρα του ήταν ο βασικός λόγος που ακολούθησε τον ασφαλιστικό κλάδο. Ο Βαγγέλης –φειδωλός στις απαντήσεις του– εκτιμά ότι η εικόνα του ασφαλιστή έχει βελτιωθεί αρκετά, ενώ σε ότι αφορά στο μέλλον της ασφαλιστικής αγοράς εκφράζει την άποψη ότι στο χώρο πρέπει να παραμείνουν μόνο οι επαγγελματίες.

ΝΑΙ Πόσο επηρέασε το επάγγελμα του πατέρα σας την απόφασή σας για την επαγγελματική σας κατεύθυνση; Είναι ο βασικός λόγος που κάνω αυτό το επάγγελμα.



Βιογραφικό σημείωμα

Ο Ευάγγελος Χαλκιάς τελείωσε το Λύκειο στο PIERCE COLLEGE (Αμερικάνικο Κολλέγιο Αγίας Παρασκευής) και πήρε Bachelor στη Διοίκηση Επιχειρήσεων στο B.G.A. και στο GUILDHALL στην Αγγλία. Ασχολείται με τις ασφάλειες από το 1998.



ΝΑΙ Πόσο εφικτό είναι να διαχωριστούν η συγγενική από την επαγγελματική σχέση στο χώρο εργασίας; Προς το παρόν δεν αντιμετωπίζουμε ιδιαίτερα προβλήματα.

ΝΑΙ Έχουν συγκρουστεί η «παλιά» και η «νέα» γενιά για διαφορετικές πολιτικές στο επαγγελματικό πεδίο. Ποια πολιτική υπερισχύει; Ακολουθούμε κοινή πολιτική.

ΝΑΙ Όταν λέμε «επάγγελμα ασφαλιστής» μας έρχεται στο νου η εικόνα του ασφαλιστή με την τσάντα στο χέρι και να «τρέχει». Η σημερινή εικόνα του νέου ασφαλιστή με το «laptop» και το κινητό έχει κατά τη γνώμη σας βελτιώσει τις συνθήκες εργασίας; Έχουν βελτιωθεί αρκετά και ενδεχομένως να βελτιωθούν και άλλο.

ΝΑΙ Τι θα θέλατε να αλλάξει στο μέλλον για να είναι καλύτερα τα πράγματα στην ασφαλιστική αγορά; Να παραμείνουν στον ασφαλιστικό χώρο μόνο οι επαγγελματίες.

Αλέξανδρος Ιωάννης Κέκκης

Το σημαντικό δεν είναι αν το μήλο πέφτει κάτω από τη μηλιά, αλλά αν το μήλο που θα πέσει είναι ικανό να δημιουργήσει μια νέα μηλιά, τονίζει ο Αλέξανδρος, σημειώνει ωστόσο ότι είναι άτοπο να υποστηριχθεί ότι κάποιος δεν επηρεάστηκε από το περιβάλλον και από τους ανθρώπους με τους οποίους μεγάλωσε.

Σύμφωνα με card-postal για τις σκέψεις του γιου για τον πατέρα του, ο πατέρας του 26χρονου Αλέξανδρου σίγουρα «κάτι ξέρει».

ΝΑΙ Πόσο επηρέασε το επάγγελμα του πατέρα σας την απόφασή σας για την επαγγελματική σας κατεύθυνση; Είναι άτοπο πιστεύω να υποστηριχθεί ότι κάποιος πέτυχε οτιδήποτε μόνος του, ανεπηρέαστος από το περιβάλλον μέσα στο οποίο δραστηριοποιείται και από τους ανθρώπους με τους οποίους μεγάλωσε. Η πεποίθηση της αποκλειστικής αυτοδημιουργικότητας είναι μάλλον σημάδι εγωισμού και αλαζονείας.

Αν κάτι «χρωστάω» στον πατέρα μου, αυτό σίγουρα είναι η εμφύτευση του πρωταθλητισμού σε όλα τα επίπεδα και τις εκφάνσεις της ζωής μου. Την ανάγκη ύπαρξης οραμάτων και τη θέληση της επίτευξής τους. Κατά τη διάρκεια της εφηβικής μας ηλικίας όλοι προσπαθούσαμε να πετύχουμε αυτά που ονειρευόμασταν, ένας να γίνει πιλότος, άλλος τραγουδιστής, κάποια άλλη γιατρός. Όνειρα... ωραία όνειρα... δικά μας!!!

Από ένα σημείο και μετά όμως πρέπει να προσπαθήσουμε να πραγματοποιήσουμε αυτά που είμαστε προορισμένοι να κάνουμε και να γίνουμε. Ένας επαγγελματίας που θα αξίζει και θα δικαιούται σεβασμό, ένας σωστός πατέρας, ένας φιλότιμος άνθρωπος με αξίες.

Τώρα για το αν το μήλο πέφτει κάτω από τη μηλιά, το σημαντικό δεν είναι οι «συνέπειες της βαρύτητας», αλλά αν το μήλο που θα πέσει είναι ικανό... να δημιουργήσει μια νέα μηλιά.

ΝΑΙ Πόσο εφικτό είναι να διαχωριστούν η συγγενική από την επαγγελματική σχέση στον εργασιακό χώρο; Οι περισσότεροι υποστηρίζουν ότι μοιάζω στον πατέρα μου πολύ και πιθανόν δεν έχουν άδικο. Η πραγματικότητα αυτή έχει «σμιλεύσει» μια σχέση μεταξύ μας ιδιόμορφη, ιδιαίτερη και μάλλον όμορφη. Θα έλεγα ότι η σχέση αυτή είναι «συγγενικά φιλική» και «φιλικά συγγενική».

Τα περισσότερα πράγματα στον κόσμο μας δεν είναι ούτε άσπρα ούτε μαύρα, αλλά μάλλον κάποια απόχρωση του γκρι (μολυβί που είναι και της μόδας). Έτσι και στον εργασιακό χώρο

ρο δεν πιστεύω ότι οι σχέσεις πρέπει να είναι καθαρά επαγγελματικές, τυπικές, στεγνές από κάθε συναίσθημα. Η επιτυχία βασίζεται στον κατάλληλο συνδυασμό επαγγελματισμού και αγάπης – σεβασμού μεταξύ των συνεργατών, οπότε δεν βλέπω το λόγο γιατί θα πρέπει να «ψάχνουμε μάγισσες να κυνηγήσουμε». Η σχέση μου με τον Βασίλη Κέκκη στον εργασιακό χώρο, ευτυχώς, είναι και επαγγελματική αλλά και φιλική, όπως άλλωστε και με όλους μας τους συνεργάτες, μια και με τον πατέρα μου είμαστε πάνω απ' όλα φίλοι.

ΝΑΙ Έχουν συγκρουστεί η «παλιά» και η «νέα» γενιά για διαφορετικές πολιτικές στο επαγγελματικό πεδίο. Ποια πολιτική υπερισχύει;

Το μόνο σίγουρο είναι η σύγκρουση της παλιάς και της νέας γενιάς και δεν είναι μόνο «δεδομένη», αλλά και ευτύχημα γιατί έχει ως αποτέλεσμα την έκλυση της ενέργειας που κάνει τον κόσμο να «γυρίζει». Η αμφισβήτηση του καθολικά αποδεκτού είναι η βάση της προόδου και η απόδειξη της υγείας κάθε κοινωνίας.

Τώρα για το ποια πολιτική υπερισχύει, η απάντηση είναι σίγουρα η νέα, η καινοτόμος, μόνο που η καινούρια πολιτική δεν είναι αποκλειστικό προνόμιο της νέας γενιάς. Οι νέες ιδέες πάντα υπερίσχυαν στο πέρασμα του χρόνου ανεξάρτητα από τη «γενιά προέλευσής τους» και τι πιο όμορφο και εποικοδομητικό από δύο γενιές που συναγωνίζονται για το ποια θα έχει καταλυτικό ρόλο στην πρόοδο της ανθρωπότητας, μέσα στα πλαίσια του «ευ αγωνίζεσθαι» φυσικά. Είναι ένας αγώνας δρόμου που μας κάνει όλους καλύτερους. Τρανό παράδειγμα είναι η AVANTI F.S. Ένα όραμα τόσο νέο και πρωτοπόρο που έγινε πραγματικότητα από ανθρώπους που λογικά αντιπροσωπεύουν την παλιά γενιά και ήρθε να οδηγήσει και να παρασύρει μαζί της την ασφαλιστική αγορά σε μια νέα πραγματικότητα, ζωογόνα και δημιουργική.

Εδώ θα ήθελα να μοιραστώ μαζί σας (εκτός από τις σκέψεις μου) και κάτι που «έπεσε» στα χέρια μου πριν λίγο διάστημα. Ένα card - postal που ανέφερε τις σκέψεις του γιου για τον πατέρα του, ανάλογα την ηλικία του γιου:

5 ετών: Ο πατέρας είναι ο πιο έξυπνος και ο πιο δυνατός άνθρωπος από όλους

10 ετών: Ο πατέρας τα ξέρει όλα

15 ετών: Ο πατέρας δεν τα ξέρει όλα

20 ετών: Ο πατέρας δεν ξέρει τίποτα

30 ετών: Ο πατέρας κάτι ξέρει

40 ετών: Ο πατέρας ξέρει αρκετά

50 ετών: Όλο και κάποια καλή ιδέα θα έχει ο πατέρας

60 ετών: Μακάρι να ζούσε ο πατέρας, η γνώμη του θα βοηθούσε

ΝΑΙ Όταν λέμε επάγγελμα ασφαλιστής μας έρχεται στο νου η εικόνα του ασφαλιστή με την τσάντα στο χέρι και να «τρέχει». Η σημερινή εικόνα του νέου ασφαλιστή με το laptop και το κινητό έχει κατά τη γνώμη σας βελτιώσει τις συνθήκες εργασίας;

Η πρόοδος της τεχνολογίας ανεπιφύλακτα έχει βελτιώσει τις

Πρόσωπα

συνθήκες εργασίας του ασφαλιστή. Η πιο σημαντική όμως εξέλιξη που πραγματοποιήθηκε, μέσω της διείσδυσης της τεχνολογίας στο επάγγελμά μας, είναι η άνοδος του επιπέδου των υπηρεσιών που προσφέρονται στον πελάτη. Με το laptop και το κινητό ο χρηματοασφαλιστικός σύμβουλος έχει πλέον τη δυνατότητα και την υποχρέωση να παρέχει στον πελάτη προτάσεις καθολικής διαχείρισης άμεσα, έγκαιρα, ύστερα από αξιολόγηση - συσχετισμό αναγκών και λύσεων, με γνώμονα πάντα την αρτιότερη κάλυψη των επιθυμιών του. Ο ασφαλιστής είναι πλέον «υποχρεωμένος» να σταματήσει να «πουλάει λύσεις και να αρχίζει να λύνει προβλήματα».

NAI Τι θα θέλατε να αλλάξει στο μέλλον για να είναι καλύτερα τα πράγματα στην ασφαλιστική αγορά;

Το πρώτο που μου έρχεται στο μυαλό είναι ένα σύνθημα που το ξέρουμε όλοι. Όχι δεν εννοώ το «θρύλε Θεέ μου...», αλλά το «ψωμί, παιδεία, ελευθερία». Το «ψωμί και την παιδεία» η ασφαλιστική αγορά, σε μεγάλο βαθμό, τα έχει κατακτήσει. Αρκετοί ασφαλιστικοί φορείς έχουν επενδύσει και σε υλικές παροχές, αλλά και σε επιμόρφωση - εκπαίδευση των συνεργατών τους, κίνηση που έχει ευεργετήσει την ασφαλιστική αγορά.



βιογραφικό σημείωμα

Ο Αλέξανδρος Κέκκης γεννήθηκε το 1978 και το 1996 αποφοίτησε από Γενικό Λύκειο. Είναι τελειόφοιτος University of Northumbria Newcastle (BAIBA), Πρωταθλητής Ελλάδος στίβου στα 800 μ. στις κατηγορίες παμπαίδων, παιδών και εφήβων και συμμετοχή στην εθνική Ελλάδος (1991-1998), Πρωταθλητής Ευρώπης διασυλλογικού κυπέλλου (1995), Κάτοχος πανελληνίου ρεκόρ 800 μ. (κλειστός στίβος 1995).



Ματθαίος Κέκκης

Θεωρεί την κληρονομιά της επιτυχίας βαριά, αλλά δηλώνει αποφασισμένος ή μάλλον «καταδικασμένος» να πετύχει. Εκτιμά πως η ασφαλιστική αγορά πρέπει να ανακτήσει τη χαμένη αίγλη ενώ ενδεχομένως και με την αλλαγή συστήματος πώλησης, στάσης και συμπεριφοράς. Αγαπημένο του ρητό «Μη βάζεις το πάθος πάνω από τις αρχές, τον εγωισμό, πάνω από την αγάπη και να κερδίσεις θα βγεις χαμένος».

Το πρόβλημα εντοπίζεται στο γεγονός ότι η ασφαλιστική αγορά θυμίζει κάτι εξίσου πολύ οικείο ειδικά σε όσους μένουν σε μεγαλουπόλεις, την κυκλοφοριακή κίνηση, το «μποτιλιάρισμα». Όσο και να «ανάβει πράσινο το φανάρι» εφόσον τα προπορευόμενα αυτοκίνητα είναι ακινητοποιημένα δεν μπορούμε να προχωρήσουμε, να πάμε μπροστά, εκεί που έχουμε σκοπό γιατί ο δρόμος «είναι κλειστός, δεν είναι ελεύθερος». Έτσι είναι και η ασφαλιστική αγορά χωρίς την ανεξαρτησία - ελευθερία του ασφαλιστή. Πώς μπορώ να ευαγγελίζομαι περί fin. Planning, πώς μπορώ να είμαι αντικειμενικός αν δεν είμαι ανεξάρτητος, πώς γίνεται να καλύψω καθολικά τις ανάγκες του πελάτη εφόσον δεν είναι διαθέσιμο στην τσάντα μου το πλήθος, η διαφορετικότητα και η πολυποικιλότητα των χρηματοασφαλιστικών προϊόντων;

Μάλλον χρειαζόμαστε ένα δεύτερο «Πολυτεχνείο» και έχω και σύνθημα να προτείνω (φυσικά κλεμμένο μια και η ποίηση δεν είναι το καλύτερό μου)

«Ήρθε ο καιρός, ήρθε ο καιρός
πάνω στου κόσμου την πληγή,
ήρθε ο καιρός, ήρθε ο καιρός
να ξαναχτίσουμε τη γη...».

NAI Πόσο επηρέασε το επάγγελμα του πατέρα σας την απόφασή σας για την επαγγελματική σας κατεύθυνση;

Στα σίγουρα όλοι επηρεαζόμαστε από το οικογενειακό μας περιβάλλον και δεν μπορώ να πω ότι αποτελώ εξαίρεση. Η επαγγελματική σταδιοδρομία του πατέρα μου, καθόρισε σε καταλυτικό βαθμό την αγορά στην οποία αποφάσισα να δραστηριοποιηθώ. Το ευτύχημα είναι ότι κατάφερα να συνδυάσω τις προσωπικές μου φιλοδοξίες με τις αντικειμενικά περισσότερες προοπτικές που μου ανοίγονται σε μια αγορά (χρηματοασφαλιστική) όπου ο πατέρας μου έχει μια λαμπρή καριέρα.

Στην ασφαλιστική αγορά δραστηριοποιούμαι υποστηρικτικά μέσω της Διεύθυνσης Μηχανογράφησης AVANTI που μου ταιριάζει περισσότερο και αποδίδω καλύτερα. Η κληρονομιά της επιτυχίας είναι βαριά, αλλά είμαι αποφασισμένος να αντεπεξέλθω. Θα έλεγα «καταδικασμένος» να πετύχω.

NAI Πόσο εφικτό είναι να διαχωριστούν η συγγενική από την επαγγελματική σχέση στο χώρο εργασίας;

Θεωρώ ότι ο διαχωρισμός συγγενικής και επαγγελματικής σχέσης δεν είναι απόλυτα εφικτός, αλλά σίγουρα η προσπάθεια επίτευξής του είναι μια καλή αρχή. Αν θέλουμε να μιλάμε για επαγγελματίες και κατ' επέκτασιν για μια καριέρα τότε αναμφισβήτητη η εκδήλωση μιας συγγενικής σχέσης μέσα στον εργασιακό χώρο δεν αρμόζει. Μιλάω βέβαια εκ του ασφαλούς διότι το αντικείμενο της εργασίας μου δεν σχετίζεται άμεσα με τις δραστηριότητες του πατέρα μου οπότε ο διαχωρισμός συγγενικής και επαγγελματικής σχέσης είναι μια συμφωνία που τηρείται. Είναι η ασφαλιστική δικλείδα που εγγυάται τον αμοιβαίο σεβασμό μεταξύ μας και μεταξύ των συνεργατών μας.

NAI Έχουν συγκρουσθεί η «παλιά» και η «νέα» γενιά για διαφορετικές πολιτικές στο επαγγελματικό πεδίο. Ποια πολιτική υπερισχύει;

Είναι λάθος ο χαρακτηρισμός «σύγκρουση» της σχέσης «παλιάς» και «νέας» γενιάς. Ο συναγωνισμός των γενεών υπήρχε και θα υπάρχει και μέσα από αυτόν προοδεύουμε. Η μία έρχεται να συμπληρώσει την άλλη και το αποτέλεσμα είναι μοναδικό. Έτσι και αλλιώς η σημερινή παλιά γενιά ήταν κάποτε η νέα. Η άμιλλα λοιπόν μεταξύ του νέου και του «όχι πια νέου» και ο σεβασμός από τη μια πλευρά και η μνήμη από την άλλη είναι η εγγύηση της εξέλιξης. Όσον αφορά στις δάφνες της νίκης! Υπάρχουν διαφορετικές απόψεις, κόντρες (λόγω έλλειψης μνήμης - υπάρχει και μια ηλικία, μην το ξεχνάμε), προσεγγίσεις που ξενίζουν, αλλά πάνω από όλα επιχειρήματα, αγάπη και κοινός στόχος που μας ενώνει! Νιώθω τυχερός που μου δόθηκε η ευκαιρία να δουλέψω στην AVANTI γιατί είναι μια εταιρία που έχει το προνόμιο να συνδυάζει το νέο εργασιακό δυναμικό με όρεξη για δουλειά και την πολύπειρη «παλιά» γενιά με σεβασμό στο νέο, στο καινούριο. Κάπου διάβασα «μη βάζεις το πάθος πάνω από τις αρχές, τον εγωισμό πάνω από την αγάπη, και να κερδίσεις θα βγεις χαμένος».

NAI Όταν λέμε «επάγγελμα ασφαλιστής» μας έρχεται στο νου η εικόνα του ασφαλιστή με την τσάντα στο χέρι και να «τρέχει». Η σημερινή εικόνα του νέου ασφαλιστή με το

«laptop» και το κινητό έχει κατά τη γνώμη σας βελτιώσει τις συνθήκες εργασίας;

Βλέποντας την πρόοδο της τεχνολογίας μέσα από τη δουλειά μου είναι πασιφανής η βελτίωση των συνθηκών εργασίας του ασφαλιστή. Σήμερα ο νέος ασφαλιστής έχει τη δυνατότητα να παρέχει ταχύτητα ολοκληρωμένες και έγκυρες πληροφορίες - συμβουλές στον πελάτη βασισμένος στις δυνατότητες έρευνας αγοράς και σύγκρισης. Επιπρόσθετα είναι πλέον δυνατή η καταγραφή και ο έλεγχος της δουλειάς του ασφαλιστή τόσο από τον ίδιο όσο και από τους ασφαλιστικούς φορείς και όλα αυτά μέσα από ένα laptop. Με την ικανότητα πλέον της ανάλυσης των δεδομένων που έχουμε για τις ασφαλιστικές συνθήκες των πελατών, δίνεται η δυνατότητα στον ασφαλιστή να προβλέψει ποια προϊόντα και υπηρεσίες είναι πιθανόν να λύσουν μελλοντικά προβλήματα, εγγυώντας έτσι στους πελάτες μας διαχρονικότητα στις υπηρεσίες μας.

Μέσω των νέων υπηρεσιών που απολαμβάνει ένας σύγχρονος ασφαλιστής εξασφαλίζεται η βελτίωση των παροχών του απέναντι στον πελάτη πράγμα συνυφασμένο με τις συνθήκες εργασίας κάθε σωστού επαγγελματία.

NAI Τι θα θέλατε να αλλάξει στο μέλλον για να είναι καλύτερα τα πράγματα στην ασφαλιστική αγορά;

Οι καιροί σήμερα είναι δύσκολοι, απαιτητικοί και εδώ πρέπει να επιδείξουμε διαύγεια πνεύματος, ώστε οι δυσκολίες που αντιμετωπίζουμε να επενεργήσουν παιδαγωγικά και να μας κάνουν καλύτερους.

Ζωτικής σημασίας είναι η αλλαγή φιλοσοφίας και στάσης των εταιριών απέναντι στο ασφαλιστικό κοινό, το οποίο έχει μια στάση επιφυλακτική απέναντι στην ασφαλιστική βιομηχανία. Κανένας πελάτης δεν έχει ανάγκη από κάποια μεμονωμένα συμβόλαια. Έχει ανάγκη από παροχή ολοκληρωμένης αντικειμενικής διαχείρισης. Έχει ανάγκη συμβουλής και όχι προϊόντων. Έχει ανάγκη την ύπαρξη ενός εκπροσώπου του στη χρηματοασφαλιστική αγορά, ο οποίος ύστερα από έρευνα αγοράς και σύγκρισης, θα του λύσει τις ανάγκες του.

Η ασφαλιστική αγορά πρέπει να ανακτήσει τη χαμένη αίγλη της και ίσως αυτό σημαίνει την αλλαγή συστήματος πώλησης, στάσης και συμπεριφοράς.



βιογραφικό σημείωμα

Ο Ματθαίος Κέκκης γεννήθηκε το 1979 και το 1997 αποφοίτησε από Γενικό Λύκειο. Είναι απόφοιτος ιδιωτικής σχολής AKTO (Graphic Design), ενώ έχει παρακολουθήσει σεμινάρια γλωσσών προγραμματισμού (HTML, Visual Basic). Έχει κάνει σπουδές αγγλικών στην Ελληνοαμερικανική Ένωση, Θεατρικές σπουδές σε δημοτική και κρατική ομάδα και είναι απόφοιτος Middlesex University - BA (Graphic Design). Υπήρξε πρωταθλητής Ελλάδας στίβου στα 3.000 μ. Stiple στις κατηγορίες παιδών και εφήβων και με συμμετοχή στην εθνική Ελλάδος (1993-1996). Επίσης, υπήρξε πρωταθλητής Ευρώπης διασυλλογικού κυπέλλου (1996).



Ελισσάβετ Διακουμάκου

Ακολούθησε τη συμβουλή του πατέρα της ότι όταν μπεις στο επάγγελμα και το γνωρίσεις τότε μόνο θα σε κερδίσει. Η Ελισσάβετ το έκανε πράξη, ξεκίνησε την καριέρα της το 1993 στην Εθνική Ασφαλιστική παράλληλα με τις σπουδές της, το επάγγελμα ή λειτούργημα σύμφωνα με τον πατέρα της την κέρδισε και σήμερα ασκεί τα καθήκοντα του unit - manager.

ΝΑΙ Πόσο επηρέασε το επάγγελμα του πατέρα σας την απόφασή σας για την επαγγελματική σας κατεύθυνση;

Πολύ. Είχα την τύχη να εργάζονται και οι γονείς μου στον ίδιο επαγγελματικό χώρο. Από μικρή λοιπόν άκουγα τη λέξη ασφάλιση και γνώριζα τη σημασία της. Καταλάβαινα το βάρος των ευθυνών τους, τις υπηρεσίες που καλούνταν να προσφέρουν στην ανθρώπινη ζωή και περιουσία. Μεγαλώνοντας λοιπόν συνειδητοποίησα ότι θα είναι ένα βαρύ αίσθημα ευθύνης. Φοβήθηκα, ήταν μεγάλο το δίλημμα. Επιτυχημένοι και οι δυο στο χώρο τους άρχισα να σκέφτομαι αν θα ήμουν αξία συνεχίστρια του έργου τους. Τότε αποφάσισα να σπουδάσω διοίκηση επιχειρήσεων και να ασχοληθώ παράλληλα με τις σπουδές ως part - time συνεργάτης. Να δοκιμάσω. Πολύ σύντομα κατάλαβα τι εννοούσε ο πατέρας μου λέγοντάς μου: Όταν μπεις στο επάγγελμα (λειτούργημα κατά το πατέρα μου) και το γνωρίσεις, τότε μόνο θα σε κερδίσει. Θέλω να πιστεύω ότι με κέρδισε.

ΝΑΙ Πόσο εφικτό είναι να διαχωριστούν η συγγενική από την επαγγελματική σχέση στο χώρο εργασίας;

Αρκετά εφικτό. Για να είμαι ειλικρινής βέβαια εγώ τότε - τότε την ξεχνάω αλλά γρήγορα επανέρχομαι στην τάξη. Άλλωστε είναι η φύση της δουλειάς τέτοια που δεν σου επιτρέπει άλλου είδους σχέση παρά μόνο την επαγγελματική. Γνωρίζουμε και οι δύο πολύ καλά ότι το μόνο που θέλουμε είναι η ανάπτυξη των εργασιών μας και προς αυτή την κατεύθυνση λειτουργούμε, αυτόνομα ο καθένας στον τομέα του, χωρίς αντιπαλότητες, υστεροβουλίες και ανταγωνισμούς που ίσως υπάρχουν σε κάποιους συναδέλφους. Θα μπορούσα λοιπόν να πω ότι η συγγενική σχέση ίσως είναι ένα συν για την επίτευξη των στόχων μας.



βιογραφικό σημείωμα

Η Ελισσάβετ Διακουμάκου γεννήθηκε στην Αθήνα και είναι έγγαμη. Σπούδασε Διοίκηση Επιχειρήσεων με ειδίκευση στο marketing στο Αμερικανικό Κολλέγιο Ελλάδος (Deree College). Μιλά αγγλικά, γαλλικά και ιταλικά. Επίσης έχει κάνει μουσικές σπουδές και ασχολείται με το πιάνο ερασιτεχνικά. Ξεκίνησε την καριέρα της το 1993 στην Εθνική Ασφαλιστική παράλληλα με τις σπουδές της. Στη συνέχεια εντάχθηκε στο εκπαιδευτικό team της εταιρίας και σήμερα ασκεί τα καθήκοντα του unit-manager.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΝΑΙ Έχουν συγκρουσθεί η «παλιά» και η «νέα» γενιά για διαφορετικές πολιτικές στο επαγγελματικό πεδίο. Ποια πολιτική υπερισχύει;

Δεν θα έλεγα ότι έχουν συγκρουσθεί. Το πάντρεμα της παλιάς με τη νέα γενιά είναι το ιδανικότερο. Η πείρα, η γνώση και η διορατικότητα σε συνδυασμό με τις νέες ιδέες και προτάσεις είναι το κλειδί της επιτυχίας για μια αρμονική σχέση. Σ' αυτό το σημείο είμαι τυχερή διότι ο πατέρας μου είναι άνθρωπος που ζει στην εποχή μας. Είναι υπέρ σε κάθε τι καινούριο, γνωρίζει τις εξελίξεις της αγοράς είναι μέσα σε αυτήν, είναι στην «πρώτη γραμμή» θα έλεγα και αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να είναι ανοιχτός στις ιδέες μου.

ΝΑΙ Όταν λέμε «επάγγελμα ασφαλιστής» μας έρχεται στο νου η εικόνα του ασφαλιστή με την τσάντα στο χέρι και να «τρέχει». Η σημερινή εικόνα του νέου ασφαλιστή με το «laptop» και το κινητό έχει κατά τη γνώμη σας βελτιώσει τις συνθήκες εργασίας;

Στο δικό μου το νου μόνο αυτό δεν σημαίνει ασφαλιστής. Για μένα ασφαλιστής είναι ένας καταξιωμένος ελεύθερος επαγγελματίας με μόρφωση, παιδεία, αίσθημα ευθύνης και αξιοπιστία. Είναι ένας άνθρωπος που ασκεί ένα επάγγελμα καθοριστικό, που προσφέρει τις γνώσεις του και τις υπηρεσίες του για να δώσει λύσεις σε όλους τους προβληματισμούς, στις ανάγκες αλλά και στις ανησυχίες των πελατών του. Το laptop όπως και το κινητό είναι τα μέσα για να βελτιώσουν όπως σωστά επισημαίνετε τις συνθήκες εργασίας μας.

ΝΑΙ Τι θα θέλατε να αλλάξει στο μέλλον για να είναι καλύτερα τα πράγματα στην ασφαλιστική αγορά;

Αρκετά πράγματα πρέπει να αλλάξουν. Θα σταθώ στα 2-3 πιο σημαντικά κατά την εκτίμησή μου. Από τη δική μας πλευρά περισσότερο επαγγελματισμό. Σ' αυτό το σημείο πιστεύω ότι μπήκε το νερό στο αυλάκι (με τις εξετάσεις των νέων ασφαλιστών) αρχίζει και ξεκαθαρίζει το τοπίο από «τους περαστικούς» του χώρου. Έτσι θα μείνουν εκείνοι που αγαπούν τη δουλειά τους και όπως ανέφερα και παραπάνω με αίσθημα ευθύνης θα ασκούν πολύ πιο επαγγελματικά το λειτούργημα του ασφαλιστή. Τέλος, θα πρέπει να υπάρχει αυστηρότερη εποπτική αρχή. Δεν μπορεί να λειτουργούν σήμερα τόσες ασφαλιστικές εταιρίες που μόνο «υπηρεσίες» δεν είναι αυτές που προσφέρουν. Κάποτε θα πρέπει κάποιοι να καταλάβουν ότι οι υπηρεσίες αυτές θα πρέπει να είναι αντάξιες των ανθρώπινων αναγκών και γι' αυτό δεν θα πρέπει να σταματά η αναζήτηση νέων και καλύτερων προϊόντων. Έτσι θα βελτιωθούν οι συνθήκες εργασίας μας και θα πάψουμε να λειτουργούμε πολλές φορές σε ένα καθεστώς αθέμιτου ανταγωνισμού.

Ζαφείρης Αναγνόπουλος

Το δύσκολο είναι να «αγγίζω» την προσφορά του πατέρα μου στην INTERAMERICAN τονίζει ο Ζαφείρης Αναγνόπουλος, αναγνωρίζοντας την επιτυχημένη επαγγελματική διαδρομή του Κωνσταντίνου Αναγνόπουλου, που τον επηρέασε άλλωστε και στη δική του κατεύθυνση. Εκφράζει την ευχή να υπάρχουν προϊόντα να ανταποκρίνονται στις ανάγκες των πελατών γιατί -όπως σημειώνει- αυτό είναι που τελικά μετράει.

ΝΑΙ Πόσο επηρέασε το επάγγελμα του πατέρα σας την απόφασή σας για την επαγγελματική σας κατεύθυνση;

Είναι γεγονός ότι η μακρόχρονη πορεία του πατέρα μου στην εταιρεία καθώς και η αγάπη που μου μετέδωσε για αυτό το επάγγελμα άσκησε μεγάλη επιρροή στην απόφασή μου να το ακολουθήσω. Άλλωστε πιστεύω ότι όλοι οι πατεράδες θέλουν να δουν τα παιδιά τους να ακολουθούν το επάγγελμα που κάνουν και να συνεχίζουν το έργο τους. Το δύσκολο είναι στην συγκεκριμένη περίπτωση να αγγίξω την προσφορά που έχει ο πατέρας μου στην INTERAMERICAN. Ελπίζω κάποια στιγμή να το καταφέρω.

ΝΑΙ Πόσο εφικτό είναι να διαχωριστούν η συγγενική από την επαγγελματική σχέση στο χώρο εργασίας;

Είναι αρκετά δύσκολο να διαχωριστεί η συγγενική σχέση στον χώρο εργασίας. Πιστεύω ότι πάντα θα υπάρχουν βοήθειες του πατέρα απέναντι στο υιό, τέτοιες που ίσως να μην προσπαθούσε να δώσει σε κάποιον άλλο συνεργάτη του και αυτό το βρίσκω πολύ λογικό να συμβαίνει. Βεβαίως από εκεί και πέρα είναι στα χέρια του παιδιού να αποδείξει ότι μπορεί να σταθεί μόνο του και αυτό είναι το πιο δύσκολο αλλά συνάμα και το πιο σπου-

δαίο σε αυτήν τη σχέση. Τέλος η συγγένεια είναι σίγουρο ότι θα επιφέρει σκληρότερη κριτική αλλά η σωστή κριτική όταν γίνεται μόνο καλό μπορεί να κάνει στο νέο ασφαλιστή.

ΝΑΙ Έχουν συγκρουσθεί η «παλιά» και η «νέα» γενιά για διαφορετικές πολιτικές στο επαγγελματικό πεδίο. Ποια πολιτική υπερισχύει;

Οι συγκρούσεις είναι αναπόφευκτες ανάμεσα στην παλιά και νέα γενιά, όχι μόνο στο επαγγελματικό πεδίο αλλά παντού. Από εκεί και πέρα είναι θέμα σωστού διάλογου με επιχειρήματα και απόψεις, έτσι ώστε να βγει ένα καλό αποτέλεσμα για το ποια πολιτική θα πρέπει να ακολουθηθεί. Άλλωστε το καλύτερο που μπορούν να κάνουν η πείρα από τη μια μεριά και η γνώση από την άλλη, είναι να συνεργαστούν αρμονικά.

ΝΑΙ Όταν λέμε «επάγγελμα ασφαλιστής» μας έρχεται στο νου η εικόνα του ασφαλιστή με την τσάντα στο χέρι και να «τρέχει». Η σημερινή εικόνα του νέου ασφαλιστή με το «laptop» και το κινητό έχει κατά τη γνώμη σας βελτιώσει τις συνθήκες εργασίας;

Πιστεύω να αν και η ουσία νομίζω ότι είναι η ίδια. Πάντα ο ασφαλιστής θα είναι με την τσάντα στο χέρι (έχοντας μέσα το laptop στις μέρες μας) και θα προσπαθεί να κάνει τη δουλειά του. Άλλωστε στο επάγγελμα αυτό είσαι συνεχώς σε επαφή με τους ανθρώπους και αυτό είναι κάτι που δεν πρόκειται να αλλάξει. Απλά η τεχνολογία έχει διευκολύνει το επάγγελμα σε κάποιους πρακτικούς τομείς.

ΝΑΙ Τι θα θέλατε να αλλάξει στο μέλλον για να είναι καλύτερα τα πράγματα στην ασφαλιστική αγορά;

Είναι κάποια πράγματα που ίσως μπορούν να δημιουργήσουν ένα καλύτερο μέλλον στην ασφαλιστική αγορά. Καταρχήν να υπάρχει σεβασμός του ασφαλιστή απέναντι στον πελάτη του διότι οι «κακές» περιπτώσεις συνεργασίας επηρεάζουν όλον τον κλάδο και δημιουργούν καχυποψία απέναντι στο επάγγελμα. Ένα δεύτερο πράγμα που έρχεται σε συνάρτηση με το προηγούμενο είναι να αποκτήσει ασφαλιστική συνείδηση ο Έλληνας. Τέλος εύχομαι να έχουμε πάντα προϊόντα που να ανταποκρίνονται στις ανάγκες των πελατών μας γιατί αυτό είναι που τελικά μετράει.



βιογραφικό σημείωμα

Ο Ζαφείρης Αναγνόπουλος γεννήθηκε το 1978 στην Αθήνα και το 2003 ολοκλήρωσε τις σπουδές του στο Πανεπιστήμιο Αθηνών - Τμήμα Οικονομικών Επιστημών. Μιλάει Αγγλικά και Γαλλικά, ενώ στα ενδιαφέροντά του καταγράφονται ο κινηματογράφος, το θέατρο, η μουσική, τα ταξίδια και ο αθλητισμός.

INTERAMERICAN

Πρόσωπα

Κίμων Αντωνίου

Η επαγγελματική κατεύθυνση του πατέρα σίγουρα επηρέασε και τον Κίμωνα, βιώνοντας ωστόσο τα θετικά και τα αρνητικά του επαγγέλματος, διαπίστωσε ότι τον ικανοποιούσε η συγκεκριμένη επιλογή. Εκτιμά πως πρέπει να συνεχιστεί η αναβάθμιση του επαγγέλματος και θεωρεί επιβεβλημένη ανάγκη, να εκλείψουν παντελώς οι ευκαιριακοί ασφαλιστές που μόνο κακό έχουν κάνει στο χώρο, όπως σημειώνει.

ΝΑΙ Πόσο επηρέασε το επάγγελμα του πατέρα σας την απόφασή σας για την επαγγελματική σας κατεύθυνση; Αν λάβουμε υπ' όψιν μας ότι στη διαμόρφωση του χαρακτήρα του ανθρώπου, το περιβάλλον και οι επιρροές απ' αυτό συμβάλλουν κατά 80%, αντιλαμβανόμεθα πόσο μπορεί να επηρεάσει στην επιλογή του επαγγέλματος αυτό των γονέων. Ιδιαίτερα δε του πατέρα για το αγόρι, όταν αυτός λειτουργεί σαν πρότυπο ανθρώπου και επαγγελματία. Βιώνοντας λοιπόν τα θετικά και τα αρνητικά του επαγγέλματος διαπίστωσα ότι αυτό θα με ικανοποιούσε από κάθε πλευρά, γι' αυτό κι η επιλογή μου.

ΝΑΙ Πόσο εφικτό είναι να διαχωριστούν η συγγενική από την επαγγελματική σχέση στο χώρο εργασίας; Η αλήθεια είναι ότι το πρώτο διάστημα που άρχισα να πηγαίνω στο γραφείο, δεν είχα συνειδητοποιήσει τη διαφορά του χώρου και θεωρούσα ότι η σχέση μου με τον πατέρα μου απλώς είχε μεταφερθεί από το σπίτι στο γραφείο. Πολύ σύντομα όμως αυτό ανετράπη εξαιτίας της αντιμετώπισης που είχα από τον πατέρα μου κι η σχέση αυτή μετετράπη σε επίπεδο διευθυντού - συνεργάτου με ό,τι αυτό συνεπάγεται. Πειθαρχία, στόχοι, παραγωγή, αποτελέσματα κ.τ.λ.



βιογραφικό σημείωμα

Ο Κίμων Αντωνίου γεννήθηκε το 1981 και είναι απόφοιτος του Παντείου Πανεπιστημίου. Μιλάει Αγγλικά και Γαλλικά, ενώ σημαντική είναι και η μουσική παιδεία του. Α' Βραβείο Πανελληνίου Διαγωνισμού Πιάνου Χ.Ο.Ν., Δίπλωμα Πιάνου - Δίπλωμα Ανώτερων Θεωρητικών Σπουδών, Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Ιδρύματος κατά της Λευχαιμίας «JOSE CARRERAS» στην Ελλάδα.

AIG
GREECE

ΝΑΙ Έχουν συγκρουστεί η «παλιά» και η «νέα» γενιά για διαφορετικές πολιτικές στο επαγγελματικό πεδίο. Ποια πολιτική υπερισχύει;

Σύγκρουση δεν θα έλεγα. Διαφωνίες μερικές φορές, καλοπροαίρετη κριτική κι από τις δύο πλευρές, ανταλλαγή απόψεων με σκοπό το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα και τη βελτίωση, ναι υπάρχουν πολύ συχνά. Άλλωστε, αν δεν υπάρχει αντίθεση δεν υπάρχει πρόοδος. Δράση - Αντίδραση = Σύνοψη κατά τη θεωρία του φιλοσόφου MAX WEBER.

ΝΑΙ Όταν λέμε «επάγγελμα ασφαλιστής» μας έρχεται στο νου η εικόνα του ασφαλιστή με την τσάντα στο χέρι και να «τρέχει». Η σημερινή εικόνα του νέου ασφαλιστή με το «laptop» και το κινητό έχει κατά τη γνώμη σας βελτιώσει τις συνθήκες εργασίας;

Η εικόνα του ασφαλιστή με την τσάντα στο χέρι και πάντα παρών στην αγορά, νομίζω ότι παραμένει η ίδια. Έτσι θυμάμαι τον πατέρα μου όταν ξεκίνησε σαν ασφαλιστής έτσι βλέπω και τον εαυτό μου τώρα. Βεβαίως το ότι η νέα γενιά των ασφαλιστών έχει στην τσάντα της το laptop και το κινητό στο χέρι σαφώς και έχει βελτιώσει τις συνθήκες εργασίας με την αμεσότητα που μας παρέχουν αυτά τα δύο τεχνολογικά ευρήματα έναντι των πελατών της εταιρίας, των προϊόντων που παρέχουμε και πολλών άλλων διευκολύνσεων.

ΝΑΙ Τι θα θέλατε να αλλάξει στο μέλλον για να είναι καλύτερα τα πράγματα στην ασφαλιστική αγορά;

Η άμεση εμπειρία μου με την ασφαλιστική αγορά θεωρώ ότι είναι μικρή για να μπορώ να εκφράσω άποψη για μεγάλες αλλαγές. Εκείνο που έχω διαπιστώσει και πιστεύω πως πρέπει να συνεχιστεί, είναι η αναβάθμιση του επαγγέλματος τα τελευταία χρόνια. Θεωρώ επιβεβλημένη ανάγκη να εκλείψουν παντελώς οι ευκαιριακοί ασφαλιστές που μόνο κακό έχουν κάνει στο χώρο, κάτι το οποίο αντιμετωπίζω καθημερινά. Σ' αυτό πρέπει να συμβάλλουν και οι εταιρίες γιατί φέρουν μερικό ευθύνη για το φαινόμενο αυτό το οποίο τελικά δεν τις ωφέλησε. Επομένως υψηλά standards επιλογής συνεργατών, συνεχής επιμόρφωση, προγράμματα προσαρμοσμένα στο εκάστοτε κοινωνικό status, νομίζω πως πρέπει πάντα να υπάρχουν για να έχει ο ασφαλιστής πάντα τον πρώτο λόγο στην αγορά.

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 ασφαλιστών, 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 αλλιάξαμε πολλή.

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



Ασφάλειες Υγείας: Μήπως τελικά ο πελάτης είναι ο τελευταίος που καρπώνεται τα οφέλη τους; Μιλούν γιατροί και ασφαλισμένοι

Της Αγγελικής Κούστα

Η ασφάλεια υγείας είναι αναμφισβήτητη μια πολύ σοβαρή υπόθεση και πολλά λέγονται κατά καιρούς από ασφαλιζομένους οι οποίοι έχουν νοσηλευθεί σε μεγάλα νοσοκομεία και έχουν παράπονα από τις καλύψεις που τους πρόσφερε η ασφάλειά τους τις οποίες ξαφνικά ανακάλυψαν κατά την έξοδό τους από το νοσοκομείο, όταν καλούνται να πληρώσουν αρκετά χρήματα από την τσέπη τους και όχι μόνο.



Ποιόν βαραίνει η ευθύνη; Την ασφαλιστική εταιρία; Μήπως τον ασφαλιστή; Ή μήπως το νοσοκομείο ή ακόμα και τον ίδιο τον ασφαλιζόμενο;

Οι ασφαλιστικές εταιρίες από τη μία, προσπαθούν να κάνουν το καλύτερο για τον πελάτη τους και βάση των αναγκών του δημιουργείται ένα ασφαλιστήριο ζωής στα μέτρα του. Στη συνέχεια όμως με την ακολουθούμενη τακτική των συνεχών αλλαγών τόσο στο ύψος του ασφαλιστηρίου όσο και στις τροποποιήσεις των ασφαλιστικών καλύψεων ή των συνεργαζόμενων ιδιωτικών νοσοκομείων, η αρχική σύμβαση (ασφαλιστήριο) δέχεται τόσες τροποποιήσεις που στην πράξη αλλάζουν και τις καλύψεις πραγματικών αναγκών του πελάτη. Ας περάσουμε τώρα στο κομμάτι του ασφαλιστή. Ένα πλάνο του συμβολαίου ζωής είναι έτοιμο, με τις καλύψεις να αναγράφονται αναλυτικά. Αναλυτικά; Πάντα; «Καλύπτονται τα συνήθη και λογικά έξοδα» και ο ασφαλιστής καλείται να τα αριθμήσει. «Στη συγκεκριμένη περίπτωση ευθύνη της εταιρίας είναι να έχει καταρτισμένους ασφαλιστές. Η εκπαίδευση των ασφαλιστών είναι μέγιστης σημασίας» Υποστηρίζει ο Γ. Μάμαλης, μεσίτης ασφαλείων.

Άλλο ένα «παράπονο» αρκετών ασφαλιζομένων είναι ο ασφαλιστής τους να αναφέρει συνοπτικά ποιες καλύψεις δεν συμπεριλαμβάνονται στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής τους, έτσι ώστε να έχει μία πιο ολοκληρωμένη εικόνα.

Δυστυχώς όμως όλοι μας συνειδητοποιούμε τυχόν προβλήματα με την ασφάλεια



ζωής όταν έρθει η ώρα της νοσηλείας μας σε κάποιο νοσοκομείο συμβεβλημένο με την ασφαλιστική μας εταιρία. «Έχω χρόνια ασφάλεια ζωής και ομολογώ πως ποτέ δεν ασχολήθηκα με τις καλύψεις που μου προσέφερε, αυτό συνειδητοποίησα πως ήταν και το πρώτο λάθος μου όταν χρειάστηκε να εισαχθώ στο νοσοκομείο για εγχείρηση σκωληκοειδίτιδας», υποστηρίζει ο Κ. Φιλιππάκης και συνεχίζει: «επικοινωνήσα με τον ασφαλιστή μου και ομολογώ πως η εισαγωγή μου ήταν εύκολη... η απόκτηση του πολυπόθητου εξιτηρίου ήταν κάτι χειρότερο από δύσκολη. Η ασφάλεια κάλυπτε ένα μόνο μέρος των εξετάσεων που έπρεπε να γίνουν. Το υπόλοιπο και σας διαβεβαιώνω ήταν αρκετά μεγάλο, το πλήρωσα από την τσέπη μου, χωρίς να ξέρω τώρα πια αν ήταν απαραίτητες όλες αυτές οι εξετάσεις ή ακόμα και η εκτεταμένη νοσηλεία μου μετά την εγχείρηση. Αν με ρωτήσετε τώρα πια, δεν ξέρω αν το μεγαλύτερο βάρος της ευθύνης πέφτει στην ασφαλιστική μου εταιρία ή στο νοσοκομείο, μάλλον όμως η πλάστιγγα ισορροπεί στην κακή συνεννόηση και συμφωνία μεταξύ των δύο.»

Παρόμοιο πρόβλημα αντιμετώπισε και η Ν. Παπαγιάννη: «Δεν θα ήθελα να επεκταθώ σε λεπτομέρειες, αλλά στο συγκεκριμένο νοσοκομείο, το οποίο ήταν συμβεβλημένο με την εταιρία στην οποία ήμουν ασφαλισμένη, δεν έτυχα καν της στοιχειώδους αντιμετώπισης που πρέπει να έχει ένας

γιατρός απέναντι στον ασθενή του. Κοιτούν να καρπωθούν όσο το δυνατόν περισσότερα οφέλη από την ασφάλεια ζωής σου κι όταν δουν ότι αυτά δεν είναι αρκετά, σε υποβάλλουν σε άπειρες ανούσιες εξετάσεις για επιπλέον χρήματα. Αφήστε που τα χρήματα που υποτίθεται ότι καλύπτονταν από την ασφάλειά μου, ακόμα περιμένω να τα πάρω από την ασφαλιστική εταιρία.» και συνεχίζει: «Πραγματικά αν μπορούσα να γυρίσω τον χρόνο πίσω, θα προτιμούσα να πάω στον προσωπικό μου γιατρό κι ας πλήρωνα πολλά περισσότερα. Τουλάχιστον θα είχα την πρόεπουσα αντιμετώπιση και θα είχα δίπλα μου έναν άνθρωπο τον οποίο εμπιστεύομαι.»

Στα παραπάνω έρχεται να προστεθεί και η άποψη του Dr. Χαράλαμπου Σακαλίδη, Διευθυντή της Παθολογικής Κλινικής του Ιατρικού Κέντρου Π. Φαλήρου και μέλους της Ελληνικής και Ευρωπαϊκής Καρδιολογικής Εταιρίας: «Επειδή τυχαίνει να έχω ένα αρκετά μεγάλο πελατολόγιο ασθενών με τους οποίους έχω προσωπική σχέση, ορισμένοι εκ των οποίων ύστερα από παρεμβολή των ασφαλιστών τους πήγαν σε νοσοκομεία τα οποία είχαν απευθείας σύνδεση με την εταιρία τους. Νοσηλεύτηκαν και βγήκαν με διάφορα παράπονα όπως για παράδειγμα ότι δεν εξυπηρετήθηκαν σωστά, ότι πλήρωσαν χρήματα από την τσέπη τους, ενδεχομένως έμειναν περισσότερες μέρες από ότι έπρεπε. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα να έχουν παράπονα και ως προς τη νοσηλεία και ως προς την αντιμετώπιση και ως προς το οικονομικό κομμάτι.»

Υπάρχει όμως και η άλλη όψη του νομίσματος όπως για παράδειγμα στην περίπτωση της Α. Κλέντου: «Η μητέρα μου, μου είχε κάνει ασφάλεια ζωής από όταν ήμουν παιδί. Κάποια στιγμή χρειάστηκε να νοσηλευτώ στο νοσοκομείο για μια απλή αφαίρεση κύστης στο πόδι. Δεν ξέρω να σας πω λεπτομέρειες για τις καλύψεις της ασφάλειάς μου, θυμάμαι όμως πως ήμουν μόνη μου σε ένα μονόκλινο δωμάτιο και πως ο θεράπων ιατρός μου, καθώς και όλο το νοσηλευτικό προσωπικό ήταν ανά πάσα στιγμή χρειαζόμενοι, στο πλάι μου. Όσες εξετάσεις έκανα καθώς και όλη την παραμονή μου στο νοσοκομείο, τα κάλυπτε η ασφάλειά μου. Ξέρω πως ακούγονται πολλά για συμφέροντα που κρύβονται πίσω από τις ασφάλειες ζωής στις εταιρίες, αλλά και στα νοσοκομεία, δεν πιστεύω όμως τίποτε από αυτά, γιατί διαπίστωσα ιδίως όμασι πως όλα λειτουργούν στην εντέλεια.»

Για να αποφευχθούν περιπτώσεις σαν τις δύο πρώτες και ταυτόχρονα να πολλαπλασιαστούν περιπτώσεις σαν την τελευταία, τα τελευταία χρόνια οι ασφαλιστικές εταιρίες ήρθαν σε συνεννόηση με μεγάλα νοσοκομεία και δημιούργησαν κάρτες για κάθε ασφαλιζόμενο, οι οποίες του παρέχουν ιατρική κάλυψη 24 ώρες το 24ωρο και το κυριότερο κατά γενική ομολογία: «Σε περίπτωση νοσηλείας, αν είσαι κάτοχος της συγκεκριμένης κάρτας, τα χρήματα πηγαίνουν κατευθείαν από την ασφαλιστική σου εταιρία στο νοσοκομείο και έτσι γλιτώνεις πολλά... μετεγχειρητικά προβλήματα.»

Είτε ο αριθμός των ικανοποιημένων ασφαλιζομένων ξεπερνάει τον αριθμό των δυσαρεστημένων είτε όχι, ένα είναι το σίγουρο. Πως υπάρχει μία ανοιχτή πληγή ανάμεσα στους πελάτες, τις εταιρίες και τα ιδιωτικά νοσοκομεία και αυτή σιγά σιγά πρέπει να κλείσει. Όπως υποστηρίζει εξάλλου και ο Dr. Χ. Σακαλίδης: «Έχουμε δώσει ιερό όρκο απέναντι στον ασθενή και εμείς είμαστε εδώ για να τον εξυπηρετήσουμε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο και φυσικά βάζοντας στην άκρη οποιαδήποτε συμφέροντα. Πιστεύω πως θα πρυτανεύσει η λογική, οι άνθρωποι οι οποίοι έχουν κάνει ένα συμβόλαιο «τιμής» με ορισμένου ομίλους, να βρουν μία κοινή φόρμουλα ούτως ώστε να είναι όλοι ευχαριστημένοι.»

Η ιδιωτική ασφάλιση στη χώρα μας καλύπτει ένα χαμηλό ποσοστό του ενεργού πληθυσμού σε σχέση με τις Ευρωπαϊκές χώρες. Οι ειδικοί προβλέπουν ότι έχει μεγάλες προοπτικές ανάπτυξης. Κατά συνέπεια, τα ιδιωτικά νοσοκομεία και οι ιατροί οφείλουν να καταβάλλουν μεγάλες προσπάθειες ώστε να «αξιοποιούν» μέσα σε «λογικά» περιθώρια κέρδους το πελατολόγιο των ασφαλιστικών εταιριών ώστε η ωφέλεια να είναι κοινή για πελάτες, ασφαλιστικές εταιρίες, γιατρούς και ιδιωτικά νοσοκομεία. Σε αντίθετη περίπτωση η «εκμετάλλευση» είναι βέβαιο ότι θα επιβαρύνει όλους.

Τα παθήματα του παρελθόντος πρέπει να γίνουν μαθήματα και κάθε πελάτης ασφαλιστικού προγράμματος και ιδίως παροχών υγείας πρέπει να ενδιαφέρεται πρώτιστα για την αποκατάσταση της υγείας του, αλλά σε συνείδηση ότι το κόστος της αφορά και τον ίδιο με αποτέλεσμα μεσοπρόθεσμα να αντληθεί τις αρνητικές συνέπειες των «αλόγιστων» δαπανών.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΩΝ

Βαρέλι δίχως πάτο

Βαρέλι δίχως πάτο θυμίζουν τα οικονομικά των δημόσιων νοσοκομείων. Όλες οι κυβερνήσεις και οι Υπουργοί Υγείας και Οικονομικών των τελευταίων δεκαπέντε χρόνων προσπάθησαν να δώσουν λύση στο πρόβλημα χωρίς όμως επιτυχία. Πέρα από την διαχείριση των οικονομικών των νοσοκομείων σημαντικό είναι και το θέμα της αύξησης των εσόδων τους. Η ιδιωτική ασφαλιστική αγορά μπορεί να συμβάλλει σε αυτή τη κατεύθυνση εάν γίνουν πράξη οι εξαγγελίες για συνεργασία δημοσίων νοσοκομείων και ασφαλιστικών εταιριών. Στη συνέχεια το ΝΑΙ παρουσιάζει αναλυτικά όλες τις πρωτοβουλίες των τελευταίων χρόνων για τη ρύθμιση των χρεών των νοσοκομείων.

Ειδικού συνεργάτη

Η ρύθμιση των χρεών των νοσοκομείων προς τους προμηθευτές φαρμάκων και υλικών ήταν μια απ' τις πρώτες αποφάσεις της κυβέρνησης της Ν.Δ., που προήλθε απ' τις εκλογές της 7.3.2004. Οστόσο όμως η απόφαση για τη ρύθμιση μέχρι το τέλος του Μαΐου, όπως αρχικώς είχαν δοθεί οι υποσχέσεις, δεν είχε υλοποιηθεί ούτε σε επίπεδο σχεδίων ούτε σε επίπεδο νομοθετικής πρωτοβουλίας μέχρι την ώρα που γράφονταν τούτες οι γραμμές. Τη ρύθμιση των χρεών των νοσοκομείων αποφάσισε η Κυβερνητική Επιτροπή (27.4.2004) εγκρίνοντας ομόφωνα τις σχετικές εισηγήσεις των υπουργών Οικονομίας Γ. Αλογοσκούφη και Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης Ν. Κακλαμάνη. Ταυτόχρονα, ενέκρινε και την εισήγηση της πολιτικής ηγεσίας του Υπουργείου Υγείας, όπως η ρύθμιση να συνοδευτεί από ένα Σχέδιο Νόμου για την αλλαγή του τρόπου προμηθειών στο χώρο της Υγείας «κάτι που αποτελεί μία από τις αιτίες της δημιουργίας του χρέους» δήλωσε ο Ν. Κακλαμάνης μετά την Κυβερνητική Επιτροπή. Ο νέος τρόπος προμηθειών στο χώρο της υγείας θα γίνεται κατά βάση κεντρικά απ' το υπουργείο Υγείας – ο Ν. Κακλαμάνης προσδιόρισε στο 70% των συνολικών προμηθειών - και δευτερευόντως απ' τα νοσοκομεία, τα οποία θα κάνουν κυρίως τις προμήθειες αναλωσίμων υλικών. Η εφαρμογή του νέου σχεδίου θα προωθηθεί σε συνδυασμό με τις ορισμένες αλλαγές που έχει ανακοινώσει η νέα κυβέρνηση της Ν.Δ., όπως η κατάρτιση των Περιφερειακών Συστημάτων Υγείας Πρόνοιας (ΠεΣΥΠ) και την επαναφορά των νοσοκομείων σε Νομικά Πρόσωπα Δημοσίου Δικαίου (ΝΠΔΔ).

Τα χρέη αφορούν στην περίοδο απ' το Μάιο του 2001 μέχρι σήμερα. Το ύψος των χρεών είχε φτάσει κοντά στα δύο δις ευρώ στις 31.12.2003 αλλά αυξάνεται με ρυθμό 200 εκ. ευρώ το τρίμηνο όπως δήλωσε ο Γ. Αλογοσκούφης. Την ίδια ώρα τα ασφαλιστικά ταμεία οφείλουν απ' τα νοσήλια 1,5 δις ευρώ προς τα νοσοκομεία. Όπως φαίνεται και στο σχετικό Πίνακα οι οφειλές των νοσοκομείων προς τους τρίτους είναι: 765, 260 εκ ευρώ σε προμηθευτές φαρμάκων, 545,530 εκ. ευρώ σε προμηθευτές υγειονομικού υλικού, 215,180 εκ. ευρώ σε προμηθευτές Χημικών Αντιδραστηρίων 161,428 εκ. ευρώ σε προμηθευτές Λοιπών ειδών και 144,910 εκ. ευρώ σε προμηθευτές ορθοπαιδικού υλικού.

Αναζήτηση τρόπων

Επίσης μέχρι την ώρα που γράφονταν τούτες οι γραμμές δεν είχε διευκρινιστεί ο τρόπος ρύθμισης των χρεών. Κυβερνητικά στελέχη έκαναν ευθεία αναφορά σε δυο τρόπους: Τα ομόλογα και τον αλληλόχρεο λογαριασμό. Τα ομόλογα χρησιμοποιήθηκαν για τη ρύθμιση των χρεών των νοσοκομείων που είχαν σωρευτεί μέχρι το 1997, ενώ ο αλληλόχρεος λογαριασμός θεσμοθετήθηκε – αλλά δεν εφαρμόστηκε - απ' τον πρώην υπουργό Υγείας Αλ. Παπαδόπουλο με το νόμο 2955/2001 για την άμεση εξόφληση των προμηθευτών. Οστόσο όμως, σύμφωνα με τις πληροφορίες –ορισμένες είδαν και το φως της δημοσιότητας – υπάρχουν σκέψεις για το δανεισμό είτε των ασφαλιστικών ταμείων, είτε των ιδίων των νοσοκομείων για να αποπληρώσουν τα χρέη. Τα ασφαλιστικά ταμεία μετά τη λήψη των δανείων θα αποπλη-

ρώσουν τα νοσοκομεία που με τη σειρά τους θα αποπληρώσουν τους προμηθευτές. Την αναζήτηση εναλλακτικών μορφών επιβεβαίωσε ο υπουργός Υγείας Ν. Κακλαμάνης μιλώντας στη ΝΕΤ (2.5.2004): «Η ρύθμιση θα γίνει με χρήματα από τον κρατικό προϋπολογισμό, είτε με τραπεζικό δανεισμό, είτε με ομόλογα» είπε ο υπουργός Υγείας. Ο δανεισμός των ασφαλιστικών ταμείων χρησιμοποιήθηκε στη δεκαετία του 1980 – με ψηλά τότε επιτόκια – αλλά αποδείχτηκε ατελέσφορος για την κάλυψη των οικονομικών και ταμειακών αναγκών των ασφαλιστικών οργανισμών. Έτσι η κυβέρνηση του Κ. Μητσοτάκη αναγκάστηκε πριν δώδεκα χρόνια να διαγράψει χρέη 723 δις δραχμών απ' το ΙΚΑ, γιατί αλλιώς δεν μπορούσε να δώσει ούτε τις συντάξεις, όπως έλεγε ο τότε πρωθυπουργός στους συνταξιούχους. Η παραπομπή των νοσοκομείων σε δανεισμό χρησιμοποιήθηκε το 1981 απ' την κυβέρνηση της Ν.Δ. για 15 νοσοκομεία. Τα νοσοκομεία υποχρεώθηκαν να καταβάλουν στις τράπεζες επί δέκα χρόνια 300,9 εκατ. δραχμές ετησίως. Με την ιδέα του δανεισμού των νοσοκομείων φλερτάρισαν έντονα - για να αποτραπεί στη συνέχεια - όλες οι κυβερνήσεις του ΠΑΣΟΚ μέχρι το 1997, οπότε έγινε και η πρώτη ρύθμιση των χρεών των νοσοκομείων.

197 δις δραχμές το 1997...

Η ρύθμιση των χρεών του 1997, ύψους 197 δις δραχμών έγινε με το νόμο 2469 και προέβλεπε τα εξής:

- Τα νοσοκομεία εξόφλησαν άμεσα το 5 - 10%, της συνολικής οφειλής και για το υπόλοιπο της οφειλής το Ελληνικό Δημόσιο εξέδωσε ειδικό ομολογιακό δάνειο, τα ομόλογα του οποίου διατέθηκαν στους προμηθευτές των νοσηλευτικών ιδρυμάτων.
- Στην περίπτωση που τα νοσοκομεία κατέβαλαν άμεσα ποσοστό 6-10% της συνολικής οφειλής είχε συμφωνηθεί έκπτωση που κυμάνθηκε από 5-20%. Τα ομόλογα ήταν διετούς, τριετούς και τετραετούς διάρκειας. Το επιτόκιο των ομολόγων ήταν σταθερό για όλη τη διάρκεια του δανείου και ορίστηκε σε 11% για τα διετή, σε 10,5% για τα τριετή και 10% για τα τετραετή.
- Μάλιστα ο νόμος 2469/1997 έκανε και την εξής ρητή πρόβλεψη: «Η εξόφληση των προμηθευτών θα γίνεται κατά μέγιστο εντός τριών μηνών από την παραλαβή του σχετικού τιμολογίου από τις υπηρεσίες του νοσηλευτικού ιδρύματος. Ουδμία προμήθεια θα πραγματοποιείται αν δεν έχουν εξοφληθεί οι υποχρεώσεις, οι οποίες είχαν αναληφθεί πριν από ένα τρίμηνο και πλέον από την ημερομηνία της νέας παραγγελίας. Εξαιρέση επιτρέπεται μόνο σε έκτακτες και επείγουσες περιπτώσεις, ύστερα από απόφαση

Οφειλές Νοσοκομείων σε προμηθευτές

(σε εκ. Ευρώ μέχρι 31.12.2003)

Φαρμάκων	765,260
Υγειονομικού υλικού	545,530
Χημικών Αντιδραστηρίων	215,180
Λοιπών ειδών	161,428
Ορθοπαιδικού υλικού	144,910

του διοικητικού συμβουλίου του νοσηλευτικού ιδρύματος».

... και 355 δις δραχμές το 2001

Όμως μέχρι τα μέσα του 2001 είχαν σωρευτεί και πάλι χρέη ύψους 355 δις. δραχμών. Η ρύθμιση έγινε με το νόμο 2937/26.7.2001 και προέβλεπε την ανάληψη της αποπληρωμής των χρεών από το Ελληνικό Δημόσιο με πέντε ετήσιες ισόποσες δόσεις, αρχής γενομένης από 1.8.2003. Ο νόμος επίσης προέβλεπε τη δυνατότητα σύμβασης με πιστωτικά ιδρύματα τα οποία θα αναλάμβαναν την εξόφληση των χρεών, χωρίς παρακράτηση προεξοφλητικών τόκων, με αποκλειστικό σκοπό την εξόφληση των προμηθευτών, εφάπαξ, εφόσον χορηγηθεί από αυτούς έκπτωση 3,5%. Για τις προεξοφλήσεις αυτές τα πιστωτικά ιδρύματα θα έπαιρναν τόκο από την ημέρα προεξόφλησης μέχρι την ημέρα εξόφλησης από το Δημόσιο των εκχωρηθεισών και προεξοφληθεισών απαιτήσεων.

Αίτια και ... αιτίες

Η σωρευση των χρεών των νοσοκομείων άρχισε να εμφανίζεται στις αρχές της δεκαετίας του 1990.

Την εμφάνιση των χρεών η προηγούμενη ηγεσία του υπουργείου Υγείας την απέδιδε στο χαμηλό νοσήλιο των ασφαλιστικών ταμείων, τη νοσηλεία των απόρων και των ανασφάλιστων (το κόστος τους υπολογίζεται σε 120 εκ. ευρώ ετησίως), το κόστος παραγωγής αίματος και το κόστος της εκπαίδευσης που προσφέρουν τα Δημόσια Νοσοκομεία.

Πάντως ο Ν. Κακλαμάνης μίλησε ευθέως για κυκλώματα στο χώρο των προμηθειών που συμμετέχουν σημαντικά στη διαμόρφωση των χρεών. «Είναι μια μερίδα συναδέλφων μου γιατρών που αποτελεί βεβαίως τη μειοψηφία, αλλά και μια μερίδα υπαλλήλων του υπουργείου Ανάπτυξης, οι οποίοι λαμβάνουν μόνους από την προώθηση των προμηθειών» είπε ο υπουργός Υγείας σε συνέντευξή του στη ΝΕΤ (2.5.2004).

Το κόστος παραγωγής των 600.000 φιαλών αίματος με 200 ευρώ ανά φιάλη ανέρχεται σε 120 εκ. ευρώ το χρόνο σύμφωνα με ανακοίνωση

(24.4.2004) της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Εργαζομένων στα Δημόσια Νοσοκομεία (ΠΟΕΔΗΝ). Απ' αυτές, σύμφωνα με την ΠΟΕΔΗΝ, οι 60.000 φιάλες διατίθενται δωρεάν στον ιδιωτικό τομέα. Η εκπαίδευση, ούτως ή άλλως, που προσφέρουν τα δημόσια νοσοκομεία δεν μπορεί να χρεωθεί σε κανέναν άλλο πέρα του κρατικού προϋπολογισμού, ο οποίος όμως συνολικά μειώνει τις επιχορηγήσεις του προς τα νοσοκομεία. Έτσι, σύμφωνα με στοιχεία του Κοινωνικού Προϋπολογισμού, απ' το 1999 και εντεύθεν η κρατική επιχορήγηση στα έσοδα των νοσοκομείων είναι συνεχώς πτωτική και κάτω του 5%. Χαρακτηριστική είναι η συμπεριφορά των κυβερνήσεων όσον αφορά την κάλυψη των δαπανών των απόρων και ανασφάλιστων. Απ' τα ποσά που δαπανώνται – εκεί κοντά στα 120 εκ. ευρώ ετησίως – εγγράφεται συνολικώς στον προϋπολογισμό μόλις το ένα έκτο αυτών των κονδυλίων σε ετήσια βάση.

Εμπειρία...

Με αφορμή την απόφαση για τη ρύθμιση των χρεών επανήλθε στο προσκήνιο η συζήτηση για την ριζική αντιμετώπιση των χρεών των νοσοκομείων.

Έτσι ορισμένοι διοικητές των νοσοκομείων διατύπωσαν την άποψη για την ανάγκη αύξησης των νοσηλίων που καταβάλλουν τα νοσοκομεία. «Όλα αυτά τα εργαλεία που έχουν ακουστεί, όπως είναι η αύξηση του νοσηλίου που εισπράττουν τα νοσοκομεία απ' τα Ταμεία, έχουν εφαρμοστεί και έχουν αποτύχει» επισήμανε ο Γιάννης Κυριάπουλος, καθηγητής των Οικονομικών της υγείας της Εθνικής Σχολής Δημόσιας Υγείας, με δηλώσεις του στο «Βήμα» (9.5.2004).

Θυμίζουμε επιγραμματικά τις παρεμβάσεις στο επίπεδο των αυξήσεων των νοσηλίων τα τελευταία δώδεκα χρόνια:

- Στις 23.4.1992 η κυβέρνηση της Ν.Δ. προχώρησε στην πρώτη αύξηση των νοσηλίων. (Τα νοσήλια της Γ' θέσης από 2.840 έφτασαν τις 8.000 δραχμές και τα νοσήλια της Α' θέσης από 6.040 έφτασαν σε 13.800 δραχμές). Τον Οκτώβριο του 1992 – αμέσως μετά την πρώτη αύξηση των νοσηλίων - ο κλάδος υγείας του ΙΚΑ έγινε για πρώτη φορά ελλειμματικός.

2. Στις **26.1.1993**, η **κυβέρνηση της Ν.Δ.** προχώρησε στη δεύτερη αύξηση των νοσηλίων. (Τα νοσήλια της Γ' θέσης από 8.000 φτάνουν στις 15.500 και της Α' από 13.800 στις 26.500).

3. Η **κυβέρνηση του ΠΑΣΟΚ** (σε εφαρμογή του νόμου 2519/1997) με την κοινή απόφαση των υπουργών Οικονομικών και Υγείας (3.2.1998) καθιέρωσε το **ημερήσιο ενοποιημένο κλειστό νοσήλιο και το συνολικό ενοποιημένο νοσήλιο**:

- Με το **ημερήσιο ενοποιημένο νοσήλιο** υπήρξαν αυξήσεις από 29% έως 64% στο κλειστό—μέχρι τότε—νοσήλιο ανάλογα με τη θέση νοσηλείας. Π.χ., το τιμολόγιο της Γ' θέσης στον Παθολογικό Τομέα είναι 20.000 δραχμές, ενώ στο χειρουργικό είναι 25.000 δραχμές.

- Στο **συνολικό ενοποιημένο νοσήλιο** υπήρξε διαφορετική κοστολόγηση ορισμένων ιατρικών πράξεων (π.χ., το μπάι-πας χρεώνεται με 1,7 εκατ. δραχμές, η μεταμόσχευση νεφρού 2,5 εκατ. δραχμές, η μεταμόσχευση πνεύμονα 4 εκατ. δραχμές κλπ.).

4. Η **κυβέρνηση του ΠΑΣΟΚ** με το νόμο 2737/99 επέβαλε στο ΙΚΑ να πληρώσει **αναδρομικά 22 δις. δραχμές** για ιατρικές πράξεις - πριν το 1998 - που κοστολογήθηκαν παραπάνω.

5. Η **κυβέρνηση του ΠΑΣΟΚ** ψήφισε το νόμο 2789/2000 με την πρόβλεψη ότι τα **ασφαλιστικά ταμεία** και το **Δημόσιο** υποχρεώνονται να προκαταβάλουν στα νοσοκομεία το **75% των υποχρεώσεων τους από δαπάνες υγειονομικής περίθαλψης εντός 30 ημερών** από την ημερομηνία υποβολής των δικαιολογητικών. Ακόμα δόθηκε η δυνατότητα στα νοσηλευτικά ιδρύματα να απευθύνονται στο Γενικό Λογιστήριο του Κράτους και να ζητούν την παρακράτηση από τις εγγεγραμμένες στον προϋπολογισμό πιστώσεις για επιχορηγήσεις των ταμείων ποσών ίσων με τις ανεξόφλητες κατά περίπτωση οφειλές τους στις περιπτώσεις εκείνες που δεν τηρούνται οι προβλεπόμενες προθεσμίες.

... Και προτάσεις

Τίποτε όμως από όλα αυτά δεν απέδωσαν. Όπως το κράτος δεν απέδωσε τα ελάχιστα κονδύλια στα ασφαλιστικά ταμεία με βάση τη μερική τριμερή χρηματοδότηση—καθιερώθηκε με το λεγόμενο «νόμο Σιούφα» (2084/1992) για τους ασφαλιζόμενους μετά την 1.1.1993—έτσι με τη σειρά τους τα ασφαλιστικά ταμεία δεν απέδωσαν τις (αναγκαστικές) υποχρεώσεις τους προς τα νοσηλευτικά ιδρύματα.

«Η **ρύθμιση του 'χρέους'** των νοσοκομείων με **ομόλογα μέσω των αλληλόχρεων λογαριασμών ή με δανεισμό, είναι χωρίς προοπτική, αν δεν έχει ως προϋπόθεση την εφαρμογή σοβαρών διαρθρωτικών αλλαγών**» σημειώνει ο Γ. Κυριόπουλος («Βήμα» 9.5.2004) και προσθέτει: «Η αγορά των υγειονομικών υπηρεσιών στη χώρα μας έχει ισχυρά ανταγωνιστικά στοιχεία, δεδομένου ότι χαρακτηρίζεται από υψηλό βαθμό ελευθερίας επιλογής των χρηστών, και σχετικά μη ελέγχιμη λειτουργία της προσφοράς και των επενδυτικών δραστηριοτήτων. Κατά συνέπεια, σε μια τέτοια αγορά 'τα χρήματα οφείλουν να ακολουθούν τους ασθενείς', δηλαδή να συνδέουν την αποζημίωση των νοσοκομείων με το παραγόμενο έργο, το οποίο στην περίπτωση αυτή συγκεκριμενοποιείται με τη διαμόρφωση του νοσηλίου, ανάλογα με τη βαρύτητα της νόσου. Είναι προφανές ότι το σύστημα αυτό θα δημιουργήσει προβλήματα βιωσιμότητας στις μικρομεσαίες και περιφερειακές νοσοκομειακές μονάδες, κυρίως του δημοσίου τομέα, και δεν μπορεί να εφαρμοστεί υπό την καθαρή του μορφή. Αντιθέτως, ο συνδυασμός αυτού του συστήματος με την ύπαρξη κλειστών σφαιρικών προϋπολογισμών, μέσω ενός φορέα κατανομής των πόρων, είναι πιθανώς η κατάλληλη απάντηση στο πρόβλημα που αποτελεί την ικανή και αναγκαία συνθήκη για να εφαρμοστούν κοινωνικά αποδεκτές πολιτικές ελέγχου του κόστους και της συγκράτησης των δαπανών. Το υπόδειγμα αυτό μπορεί να εφαρμοστεί με τη μεταφορά των κρατικών επιχορη-

γήσεων προς τους ασφαλιστικούς φορείς, πράγμα το οποίο θα ενισχύσει τη διαπραγματευτική θέση τους στην αγορά και θα προκαλέσει μια πιο ισόρροπη σχέση ανάμεσα στην προσφορά (νοσοκομεία) και τη ζήτηση (ασφάλιση - ασθενείς)». Επίσης ο καθηγητής Οικονομικών της Υγείας στη London School of Economics **Ηλίας Μόσιαλος** με δηλώσεις του στο «Βήμα» (9.5.2004) υποστηρίζει ότι η λύση στο πρόβλημα μπορεί να δοθεί με τη δημιουργία ενός φορέα ο οποίος θα συλλέγει και θα διαχειρίζεται τους πόρους για την υγεία. Επίσης, τονίζει, ότι πρέπει να αναθεωρηθεί ο τρόπος πληρωμής νοσοκομείων, να εφαρμοστεί κλειστός προϋπολογισμός, ο οποίος θα λαμβάνει υπόψη την παραγωγικότητα, τις δραστηριότητες και το χαρακτήρα κάθε νοσοκομείου (παιδιατρικό, πανεπιστημιακό, κτλ.) και να δημιουργηθεί Οργανισμός Διαπραγμάτευσης των προϋπολογισμών των νοσοκομείων.



Τα 50 Νοσοκομεία με τα μεγαλύτερα χρέη

(σε εκ. ευρώ μέχρι 31.12.2003)

Ευαγγελισμός	103,690	Χατζηκώστα Ιωαννίνων	21,895
Πανεπιστημιακό Πατρών	86,400	Ασκληπιείο	21,856
Πανεπιστημιακό Ηρακλείου	73,410	Παπαγεωργίου	21,370
Πανεπιστημιακό Ιωαννίνων	67,790	Αλεξάνδρα	21,573
Κρατικό Αθήνας	64,190	Νοσοκομείο Βόλου	19,315
Παπανικολάου Θεσσαλονίκης	64,160	Νοσοκομείο Καβάλας	18,200
ΑΧΕΠΑ	58,440	Νοσοκομείο Ρόδου	17,780
Ιπποκράτειο Αθηνών	57,920	Νοσοκομείο Σερρών	17,157
Πανεπιστημιακό Λάρισας	56,670	Νοσοκομείο Καλαμάτας	17,151
Λαϊκό	53,190	Άγιος Σάββας	15,346
Κρατικό Νίκαιας	49,960	Αγία Όλγα	16,874
Ιπποκράτειο Θεσσαλονίκης	47,497	Βοστανείο Μυτιλήνης	14,461
Πανεπιστημιακό Αλεξανδρούπολης	40,477	Νοσοκομείο Άρτας	14,109
Νομαρχιακό Ηρακλείου	31,362	Θριάσιο	13,643
Ερυθρός Σταυρός	37,299	Νοσοκομείο Κομοτηνής	13,548
ΚΑΤ	35,900	Νοσοκομείο Καρδίτσας	13,417
Θεαγένειο	28,746	Νοσοκομείο Λαμίας	12,700
Άγιος Ανδρέας Πατρών	28,267	Νοσοκομείο Τρίπολης	12,137
Αγία Σοφία	28,200	Νοσοκομείο Ξάνθης	11,991
Νομαρχιακό Λάρισας	27,133	Νοσοκομείο Κέρκυρας	11,435
Νομαρχιακό Χανίων	27,020	Αγλαΐα Κυριακού	10,877
Μεταξά	25,222	Αμαλία Φλέμιγκ	10,858
Τζάνειο	24,610	Νοσοκομείο Δράμας	10,276
Σισμανόγλειο	23,000	Νοσοκομείο Χαλκίδας	9,995
Σωτηρία	22,108	Νοσοκομείο Κορίνθου	9,818

Ευρω-κάρτα Υγείας

Εφαλτήριο για την προώθηση της **Ευρωπαϊκής Κάρτας Υγείας** θα αποτελέσουν οι Ολυμπιακοί Αγώνες καθώς θα εφαρμοστεί πιλοτικά στην Ελλάδα απ' την **1η Ιουνίου 2004** για να διευκολυνθεί η πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας των Ευρωπαίων επισκεπτών. Η κάρτα σε πρώτη φάση θα αντικαταστήσει το **έντυπο E111** και στο **διευρωπαϊκό πιλοτικό πρόγραμμα** - με την επωνυμία **Netc@rds** - συμμετέχουν δέκα ευρωπαϊκές χώρες με τα αντίστοιχα υπουργεία. Το πρόγραμμα προωθείται απ' το **υπουργείο Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης** σε συνεργασία με το **Εργαστήριο Πληροφορικής Θεσσαλονίκης** και με τη συμμετοχή του **Ιδρύματος Κοινωνικών Ασφαλίσεων (ΙΚΑ)**. Η εφαρμογή του προγράμματος θα γίνει από τα **Ολυμπιακά νοσοκομεία** ενώ οι ξένοι επισκέπτες θα μπορούν να ενημερώνονται για τις υπηρεσίες του **Εθνικού Συστήματος Υγείας** απ' τον τριψήφιο αριθμό **184**, του ΙΚΑ.

Η Κάρτα Υγείας θα παραπέμψει σε συγκεκριμένα έγγραφα που θα συμπληρώνονται για τη βεβαίωση της παροχής υπηρεσιών υγείας και την εξόφλησή τους από τους ασφαλιστικούς οργανισμούς των επισκεπτών. Την αρμοδιότητα της είσπραξης των οφειλών, θα έχει το ΙΚΑ. Εντούτοις όμως οι Έλληνες ασφαλισμένοι δεν θα μπορέσουν να χρησιμοποιήσουν ούτε πιλοτικά την Κάρτα Υγείας. Μάλιστα βρίσκεται πολύ

μακριά, όπως είπε ο υπουργός Υγείας και Κοινωνικής **Αλληλεγγύης Νικήτας Κακλαμάνης** στη διάρκεια της ανακοίνωσης της πιλοτικής εφαρμογής της κάρτας (10.5.2004). Ως λόγους αναβολής για την Ελλάδα ο υπουργός ανέφερε την έλλειψη υποδομής αλλά και τη διαφορετική τιμολόγηση των ιατρικών πράξεων στο εσωτερικό της χώρας.

Το αίτημα για την προσδευτική εισαγωγή της **Ευρωπαϊκής Κάρτας Ασφάλισης Υγείας** διατυπώθηκε στην εαρινή σύνοδο κορυφής της **Βαρκελόνης το Μάρτιο του 2002**. Στις 21.2.2003 η **Ευρωπαϊκή Επιτροπή** ενέκρινε την πρόταση να θέσει στην εαρινή σύνοδο κορυφής των Βρυξελλών στις 21 Μαρτίου 2003 τις απαραίτητες λεπτομέρειες για την προσδευτική εισαγωγή της Ευρωπαϊκής Κάρτας Ασφάλισης Υγείας.

Αρμόδια για το θέμα ήταν η—τότε—Επίτροπος- **Άννα Διαμαντοπούλου**, η οποία δήλωσε (21.2.2003) τα εξής: «Η **Ευρωπαϊκή Κάρτα Ασφάλισης Υγείας** θα κάνει την παροχή υπηρεσιών υγειονομικής περίθαλψης ευκολότερη και ταχύτερη για τους πολίτες της Ευρωπαϊκής Ένωσης κατά τη διάρκεια της προσωρινής διαμονής τους σε κάποιο άλλο κράτος μέλος. Η κάρτα θα έχει επίσης και μεγάλη συμβολική αξία: μετά το ευρώ, η ευρωπαϊκή κάρτα υγείας είναι ένα ακόμη στοιχείο Ευρώπης στην τσέπη μας».

Ν. Κακλαμάνης:

Νόμος για κανόνες δημόσιου και ιδιωτικού τομέα

Πάντως ο υπουργός Υγείας Ν. Κακλαμάνης φαίνεται να έχει αίσθηση του εγχειρήματος της ρύθμισης των χρεών των νοσοκομείων. Έτσι στην πρώτη συνάντησή του (5.4.2004) με τους συντάκτες του υπουργείου Υγείας αλλά και μετά την Κυβερνητική Επιτροπή που αποφάσισε τη ρύθμιση των χρεών ήταν προσεκτικός στις δηλώσεις του: «**Για το μέλλον το στοιχείο είναι πώς θα δημιουργηθούν λιγότερα χρέη μέχρι να εξαλειφθούν, και όχι να τα ξαναδημιουργήσουμε για να πληρώσει ξανά ο κρατικός προϋπολογισμός**» είπε ο υπουργός Υγείας.

Οι υγειονομικοί συντάκτες (5.4.2004) έθεσαν το ερώτημα αν θα αποτελέσουν πηγές χρηματοδότησης των νοσοκομείων οι συμβάσεις με ιδιωτικούς φορείς όπως προβλέπει το πρόγραμμα της Ν.Δ.

Ο Ν. Κακλαμάνης έδωσε την εξής απάντηση: «**Εννοείτε με τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες. Αυτό θα είναι το δεύτερο μεγάλο θεσμικό νομοσχέδιο που θα είναι ένας νόμος που θα διέπει τους κανόνες του παιχνιδιού μεταξύ δημόσιου και ιδιωτικού τομέα και σε πρωτοβάθμιο και σε δευτεροβάθμιο επίπεδο. Μέσα στο 2005 μετά την ψήφιση του νομοσχεδίου για την Πρωτοβάθμια Φροντίδα Υγείας**».

Επίσης ο Ν. Κακλαμάνης μιλώντας στην Ελληνική Ραδιοφωνία NET 105,8 (12.5.2004) δήλωσε: «**Θα ενισχύσω το άρθρο που δίνει τη δυνατότητα στα δημόσια νοσοκομεία να διαπραγματευτούν με ασφαλιστικές εταιρίες**».

MARKETING ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Μήπως τελικά ο ασφαλιστής είναι μόνος του;



Του Ιωάννη Ρασούλη

Οικονομολόγου, Ασφαλιστικού Συμβούλου

Στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά θα λέγαμε ότι το μάρκετινγκ ασκείται τόσο από τις ασφαλιστικές εταιρίες όσο και από και από τον ίδιο τον ασφαλιστή. Τι εννοούμε όμως σήμερα μάρκετινγκ; Ένας ορισμός είναι ότι, μάρκετινγκ είναι η επιχειρηματική λειτουργία που εντοπίζει τις ανάγκες και τις επιθυμίες που δεν έχουν ικανοποιηθεί, προσδιορίζει και μετρά το μέγεθός τους, καθορίζει ποιες αγορές στόχους μπορεί η επιχείρηση να εξυπηρετήσει καλύτερα, αποφασίζει ποια είναι τα κατάλληλα προϊόντα, οι υπηρεσίες και τα προγράμματα που εξυπηρετούν αυτές τις αγορές και καλεί όλα τα στελέχη της εταιρίας να σκεφτούν και να εξυπηρετήσουν τον πελάτη. Μάρκετινγκ λοιπόν δεν είναι η διαφήμιση και η πώληση, αλλά η τέχνη να εντοπίζεις και να κατανοείς τις ανάγκες του καταναλωτή και να παράγεις λύσεις που δίνουν ικανοποίηση στους καταναλωτές, κέρδη στους παραγωγούς και οφέλη στους μετόχους των εταιριών. Έτσι ο ηγετικός ρόλος στην αγορά, επιτυγχάνεται με τη δημιουργία ικανοποίησης στον καταναλωτή μέσα από κάποια καινοτομία στο προϊόν, μέσα από την ποιότητα του προϊόντος και μέσα από την εξυπηρέτηση. Αν λείπουν αυτά, δε μπορεί να αντισταθμιστούν από καμία επιπλέον διαφήμιση, προώθηση πωλήσεων ή προσπάθεια των πωλητών. Το σύγχρονο μάρκετινγκ απαιτεί κάτι περισ-

σότερο από τη δημιουργία ενός καλού προϊόντος, απ' την ελκυστική του τιμολόγηση και τη μεσολάβηση ώστε να καταστεί δυνατή η προσέγγιση των πελατών-στόχων. Οι εταιρίες πρέπει να επικοινωνούν με τους σημερινούς και τους υποψήφιους πελάτες, αναλαμβάνοντας αναπόφευκτα ρόλο μέσου επικοινωνίας και προωθητή. Από τα στοιχεία του πίνακα 1 παρατηρούμε ότι οι διαφημιστικές δαπάνες για το σύνολο των ασφαλιστικών εταιριών της χώρας ανήλθαν το 2003 στο ποσό των 5.792.922 ευρώ παρουσιάζοντας μια συνολική αύξηση του 3% σε σχέση με το 2002 όταν τα ασφάλιστρα από πρωτασφαλίσεις την ίδια περίοδο αυξήθηκαν κατά 9% και όταν οι διαφημιστικές δαπάνες σε μεγάλο ινστιτούτο αισθητικής και ομορφιάς ξεπέρασαν τα 10.000.000 ευρώ κατά το ίδιο έτος. Ενδεικτικά σας αναφέρω ότι υπήρξε ασφαλιστική εταιρία όπου κατά το περασμένο έτος δαπάνησε σε ραδιοφωνικά μέσα το τεράστιο ποσό των 190 ευρώ για τη διαφήμιση ενός προϊόντος της και συνάμα για την υποστήριξη του δικτύου πωλήσεων της!! Τα ποσά λοιπόν που δαπανούνται για διαφήμιση (πίνακας 2) είναι ιδιαίτερα μικρά όταν κάποιος αναλογιστεί τόσο το μέγεθος του ασφαλιστικού κλάδου, ενός κλάδου με ετήσιο τζίρο περί των 3 δις. ευρώ, όσο και τις προοπτικές ανάπτυξης σε νέες ασφαλιστικές εργασίες και περαιτέρω διείσδυσης στις διάφορες γεωγραφικές περιοχές της χώρας. Σύμφωνα με στοιχεία από την τελευταία τακτική γενική συνέλευση της Ε.Α.Ε.Ε., η Ελλάδα είναι μια χώρα όπου τα ασφάλιστρα ως ποσοστό του Α.Ε.Π. έφθασαν το 2,1% όταν στην Ε.Ε. φθάνει το 8,6% ενώ οι ασφαλισμένοι στον κλάδο υγείας ξε-

πέρασαν το 15% του πληθυσμού της χώρας. Τα περιθώρια ανάπτυξης και μεγέθυνσης του κλάδου είναι λοιπόν τεράστια και οι ασφαλιστικές εταιρίες θα πρέπει να αναλογιστούν την ευθύνη που έχουν στην οικονομική πρόοδο της Ελλάδος, δίνοντας μεγαλύτερο βάρος στο μάρκετινγκ και στη δύναμη πωλήσεων, ώστε να μπορέσει ο κλάδος να παρουσιάσει πραγματική άνοδο και άνθηση με οφέλη τόσο για τις ίδιες όσο και για την οικονομία της χώρας. Ένα μίγμα επικοινωνίας όμως, πέρα από τη Διαφήμιση, αποτελείται και από άλλα βασικά εργαλεία, όπως η Προώθηση Πωλήσεων, οι Δημόσιες Σχέσεις και η Προσωπική Πώληση. Παρόλα αυτά στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, φαίνεται να είναι ανεπτυγμένα μόνο τα δυο τελευταία εργαλεία με πολύ περισσότερο την προσωπική πώληση που στηρίζεται στις προσπάθειες των ίδιων των ασφαλιστών και αποτελείται από την προώθηση των δικών τους πωλήσεων, τις δικές τους δημόσιες σχέσεις και την δική τους καθημερινή διαφήμιση των υπηρεσιών και του ονόματος της εταιρίας που αντιπροσωπεύουν. Ο ασφαλιστής δηλαδή καθημερινά ασχολείται με την αναζήτηση νέων πελατών, την επικοινωνία, την πώληση, την εξυπηρέτηση, τη συγκέντρωση πληροφοριών και την κατανομή των προϊόντων των ασφαλιστικών εταιριών. Το προσωπικό των πωλήσεων είναι ο προσωπικός σύνδεσμος της εταιρίας με τους πελάτες. Ο πωλητής-ασφαλιστής είναι η ίδια εταιρία για πολλούς πελάτες της, ενώ παράλληλα φέρνει στην εταιρία τις πληροφορίες που χρειάζεται για τον πελάτη. Συνεπώς, η εταιρία πρέπει να σκεφτεί πολύ κα-

λά τον σχεδιασμό της δύναμης πωλήσεων, δηλαδή ζητήματα που έχουν να κάνουν με τους στόχους, την στρατηγική, τη δομή, το μέγεθος και την ανταμοιβή της.

Στρατηγική

Οι εταιρίες ανταγωνίζονται η μια την άλλη για να εξασφαλίσουν νέα συμβόλαια απ' τους πελάτες. Πρέπει λοιπόν να αναπτύξουν στρατηγικά τη δύναμη πωλήσεων που διαθέτουν έτσι ώστε να επισκέπτονται τους κατάλληλους πελάτες, στην κατάλληλη στιγμή και με την κατάλληλη μέθοδο. Αν και οι ασφαλιστές μπορούν να προσεγγίζουν πελάτες με διάφορους τρόπους, ο σημερινός ασφαλιστής, συχνά λειτουργεί ως μάντζερ πελατών.

Δομή

Η δύναμη πωλήσεων μιας ασφαλιστικής εταιρίας θα λέγαμε ότι συνδυάζει πολύπλοκες αρχές δόμησης αφού κάθε εταιρία πωλεί μια ποικιλία προϊόντων, σε διάφορα είδη πελατών που βρίσκονται σε μια ευρεία γεωγραφική περιοχή. Οι ασφαλιστές μετά από κάποιο χρονικό διάστημα αποκτούν κάποια εξειδίκευση όσον αφορά ένα προϊόν, μια αγορά ή μια περιοχή.

Μέγεθος

Οι ασφαλιστές είναι ένα από τα πλέον παραγωγικά στοιχεία μιας εταιρίας όπου η αύξηση του αριθμού τους αυξάνει τις πωλήσεις και εν μέρει το κόστος. Το μέγεθος τους θα πρέπει να καθοριστεί κυρίως απ' το πόσο χρησιμοποιεί η εταιρία τη δύναμη πωλήσεων για να προσεγγίσει όλους τους πελάτες ανεξάρτητα απ' το μέγεθος ή τις δυνατότητες κέρδους.

Ανταμοιβή

Το μάντζεμντ των πωλήσεων θα πρέπει να αποφασίσει τη σχετική σπουδαιότητα που έχουν οι συνιστώσες του σταθερού ποσού όπως είναι ο μισθός, του μεταβλητού ποσού όπως είναι οι προμήθειες, Bonus, διανομή κερδών, των καλυπτομένων δαπανών και των πρόσθετων παροχών όπως είναι αυτοκίνητο, κινητό τηλέφωνο, φορητό υπολογιστή και ομαδική ασφάλιση στο πρόγραμμα αμοιβών της εταιρίας. Ένας δημοφιλής κανόνας είναι να θεωρείται το 70% του συνολικού εισοδήματος ενός πωλητή ως σταθερό ενώ το υπόλοιπο 30% να κατανέμεται ανάμεσα στις υπόλοιπες συνιστώσες. Στις ασφαλιστικές εταιρίες όμως η ανταμοιβή των ασφαλιστών είναι κυρίως ή μόνο με προμήθειες. Τα πλεονεκτήματα αυτού του συστήματος είναι ότι

τους παρακινούν έτσι ώστε να εργαστούν σύμφωνα με το μέγιστο των δυνατοτήτων τους, συνδέουν τις δαπάνες πωλήσεων με τα τρέχοντα έξοδα, επιτρέπουν τον καθορισμό διαφορετικών ποσοστών προμήθειας για διαφορετικά προϊόντα επηρεάζοντας έτσι το χρόνο που αφιερώνουν οι ασφαλιστές και δεσμεύουν τη δύναμη πωλήσεων ως προς τις μετακινήσεις τους σε ανταγωνιστές. Βασικά μειονεκτήματα όμως είναι ότι η δύναμη πωλήσεων αρνείται να κάνει ενέργειες που δεν αποφέρουν εισόδημα, έχουν μεγάλο διαχειριστικό κόστος για την εταιρία, προσφέρουν ελάχιστη εξασφάλιση εισοδήματος, κάνουν το ηθικό να πέφτει όταν οι πωλήσεις μειώνονται χωρίς να ευθύνεται η δύναμη πωλήσεων και οι ασφαλιστές έχουν να επωμιστούν και τα ασφαλιστικά και φορολογικά βάρη ενός ελεύθερου επαγγελματία. Σύμφωνα όμως με μια σύγχρονη άποψη για τη δύναμη των πωλήσεων, οι πωλητές θα πρέπει να γνωρίζουν πώς να προσφέρουν ικανοποίηση μέσα από προϊόντα και υπηρεσίες στους πελάτες και πώς να δημιουργούν κέρδη για την εταιρία. Οι πωλητές πρέπει να γνωρίζουν πώς να αναλύουν τα στοιχεία των πωλήσεων, να μετρούν το δυναμικό της αγο-

ράς, να συγκεντρώνουν πληροφορίες που έχουν σχέση με την αγορά και να καταστρώνουν στρατηγικές και σχέδια μάρκετινγκ. Οι πωλητές πρέπει να διαθέτουν επιδεξιότητα στο χειρισμό λειτουργιών του μάρκετινγκ και αυτό αποκτά ιδιαίτερη κρίσιμότητα στα ανώτερα κλιμάκια του μάντζεμντ των πωλήσεων. Μακροχρόνια λοιπόν, η δύναμη των πωλήσεων θα είναι πιο αποτελεσματική αν οι πωλητές κατανοήσουν το μάρκετινγκ τόσο καλά όσο και την πώληση. Επομένως, οι ασφαλιστές για να μπορέσουν να ακολουθήσουν τις σύγχρονες τάσεις, πέρα από τα όποια σεμινάρια πωλήσεων, θα πρέπει να εφοδιαστούν με γνώσεις μάρκετινγκ και μάντζεμντ μέσα από αντίστοιχα σεμινάρια, επιτυγχάνοντας έτσι αποτελεσματικότερη δύναμη πωλήσεων. Ταυτόχρονα η αύξηση των δαπανών των τμημάτων μάρκετινγκ, τα πιο αποτελεσματικά μείγματα επικοινωνίας, ο ουσιαστικός σχεδιασμός των δυνάμεων πωλήσεων και η στήριξη των ασφαλιστών από το μάντζεμντ των ασφαλιστικών εταιριών θα οδηγήσουν σε τόνωση της ασφαλιστικής συνειδήσης και σε πραγματική ανάπτυξη και μεγέθυνση της αγοράς.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΤΙΚΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ ΔΑΠΑΝΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

ΕΤΟΣ	2002	2003	% ΔΙΑΦΟΡΑ 2003-2002
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ			
ΤΗΛΕΟΡΑΣΗ	882 773	1 658 708	88%
ΡΑΔΙΟΦΩΝΟ	1 302 510	900 659	-31%
ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ	1 089 333	1 177 994	8%
ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ	2 367 788	2 055 561	-13%
ΣΥΝΟΛΑ	5 642 404	5 792 921	3

Σημείωση : Τα ποσά είναι σε ευρώ
Πηγή : Media Services S.A.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

ΕΤΟΣ	2002	2003	ΔΙΑΦΟΡΑ 2003-2002	% ΔΙΑΦΟΡΑ 2003-2002
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΠΟ				
ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	2 688 856 657	2 938 138 407	249 281 750	9%
ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ				
ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΕΣ				
ΔΑΠΑΝΕΣ	5 642 404	5 792 921	150 517	3%
% ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΩΝ				
ΔΑΠΑΝΩΝ ΕΠΙ ΤΩΝ				
ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΑΠΟ				
ΠΡΩΤΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ	0.210%	0.197%		

Σημείωση : Τα ποσά είναι σε ευρώ



Αυτοί είναι οι Περιφερειακοί Συντονιστές

**Αναδιάρθρωση του Δικτύου
Πωλήσεων INTERAMERICAN:
Νέο μοντέλο Ανάπτυξης
που ξεκινά από τον Πελάτη
και καταλήγει στον Πελάτη**

Η INTERAMERICAN μελέτησε, σχεδίασε και θέτει σε λειτουργία μια νέα, δυναμική δομή του Δικτύου Πωλήσεων του Ομίλου. Το νέο μοντέλο βασίζεται σε ένα πλαίσιο αρχών, οι οποίες ορίζονται από τις επιθυμίες και ανάγκες του Πελάτη και αφορά:

- Στη γεωγραφική ανακατανομή των καταστημάτων σε όλη την Ελλάδα, με κριτήρια ουσιαστικής παρουσίας ανά τόπο και με στόχο το ποιοτικότερο, ταχύτερο και αποτελεσματικότερο service των ασφαλισμένων και των συνεργατών, μέσω της αποκέντρωσης διοικητικών λειτουργιών στις μονάδες.
- Στη σύσταση περιφερειών, με στόχο την αποτελεσματικότερη και συντονισμένη λειτουργία των καταστημάτων κάθε περιφέρειας, προκειμένου να εξυπηρετηθεί η σύγχρονη στρατηγική ανάπτυξης των εργασιών του Ομίλου, με έμφαση στις τοπικές αγορές.

Κομβικό ρόλο θα έχουν, κατά την εφαρμογή του νέου μοντέλου, οι Περιφερειακοί Συντονιστές. Είναι διακεκριμένα στελέχη του Δικτύου Πωλήσεων, τα οποία επέλεξε η Διοίκηση της INTERAMERICAN αξιοκρατικά, εκτιμώντας το ήθος, τις συντονιστικές ικανότητες και την κατάρτισή τους.

Ποιοι είναι οι Περιφερειακοί Συντονιστές

Τα πρόσωπα που αναλαμβάνουν τις θέσεις των Περιφερειακών Συντονιστών θα έχουν αυξημένες ευθύνες οργάνωσης και εποπτείας των Περιφερειών Πωλήσεων, κατά την εφαρμογή του νέου μοντέλου συνεργασίας των τομέων Διοίκησης και Δικτύου, για την ανάπτυξη των εργασιών του Ομίλου.

Οι 30 άξιοι Περιφερειακοί Συντονιστές της INTERAMERICAN είναι οι:



Γιώργος Βαδράτσικας
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1979.
Συντονιστής από το 1985.



Γιάννης Καζάνας
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1988.
Συντονιστής από το 2001.
Μέλος της GAMA International.



Απόστολος Θεοδωρίδης
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1989.
Είναι Συντονιστής από το 1994.



Βασίλης Λαΐνας
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1984.
Συντονιστής από το 1987.
Μέλος της GAMA International.



Κώστας Λάμπρου
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1983.
Συντονιστής από το 1985.



Στάθης Ξανθός
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1988.
Συντονιστής από το 1999.
Μέλος της GAMA International.



Μιχάλης Σαμαλέκας
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1985.
Συντονιστής από το 1992.
Μέλος της GAMA International.



Γιάννης Λογοθίδης
ΔΥΤ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ
Συνεργάζεται από το 1995.
Συντονιστής από το 2002.



Δημήτρης Φραγκόπουλος
ΑΝΑΤ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ
Συνεργάζεται από το 1996,
ως διοικητικό στέλεχος
των Πωλήσεων.



Παναγ. Νικολόπουλος
ΘΡΑΚΗ
Συνεργάζεται από το 1984.
Συντονιστής από το 1994.



Αμίλιος Ρούσος
ΗΠΕΙΡΟΣ
Συνεργάζεται από το 1982.
Συντονιστής από το 1994.
Μέλος της GAMA International.



Ηλίας Αντωνίου
ΘΕΣΣΑΛΙΑ
Συνεργάζεται από το 1987.
Συντονιστής από το 1992.
Μέλος της GAMA International.



Χρήστος Μαχαιρίδης
ΔΥΤ. ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ
Συνεργάζεται από το 1981.
Συντονιστής από το 1985.



Γιάννης Ρέλλιος
ΑΝΑΤ. ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ
Συνεργάζεται από το 1981.
Συντονιστής από το 1985.
Μέλος της GAMA International.



Βασίλης Σπηλιωτόπουλος
ΒΟΡ. ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ
Συνεργάζεται από το 1992,
ως διοικητικό στέλεχος
των Πωλήσεων.



Παντελής Χατζόπουλος
ΔΥΤ. ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ
Συνεργάζεται από το 1983.
Συντονιστής από το 1994.



Τάσος Αντωνάκος
ΑΝΑΤ. ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ
Συνεργάζεται από το 1983.
Συντονιστής από το 1984.
Μέλος της GAMA International.



Αγγελική Κορακιανίτου
ΕΠΤΑΝΗΣΑ
Συνεργάζεται από το 1990.
Συντονιστής από το 1992.



Μαρίνος Μπακάς
ΒΟΡΕΙΟΑΝΑΤΟΛΙΚΟ ΑΙΓΑΙΟ
Συνεργάζεται από το 1990.
Συντονιστής από το 1991.



Παναγιώτης Τσώτος
ΚΡΗΤΗ
Συνεργάζεται από το 1976.
Συντονιστής από το 1985.



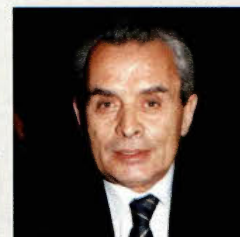
Δημήτρης Γιαννουδάκης
ΑΤΤΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1985.
Συντονιστής από το 1994.
Μέλος της GAMA International.



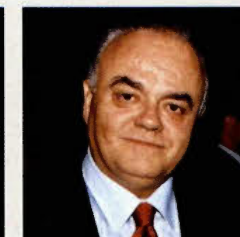
Γιάννης Γραμματικός
ΑΤΤΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1987.
Συντονιστής από το 1992.
Μέλος της GAMA International.



Απόστολος Δοκούζης
ΑΤΤΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1984.
Συντονιστής από το 1994.
Μέλος της GAMA International.



Ηλίας Κοντογιάννης
ΑΤΤΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1973.
Συντονιστής από το 1979.



Κώστας Κουβελιώτης
ΑΤΤΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1971.
Συντονιστής από το 1973.



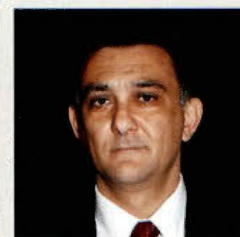
Μαρία Μίχα
ΑΤΤΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1985.
Συντονίστρια από το 1986.



Γιάννης Νίνος
ΑΤΤΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1987.
Συντονιστής από το 1998.
Μέλος της GAMA International.



Κώστας Παναγόπουλος
ΑΤΤΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1984.
Συντονιστής από το 1994.
Μέλος της GAMA International.



Γιάννης Τζοακίδης
ΑΤΤΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1979.
Συντονιστής από το 1984.
Μέλος της GAMA International.



Δημήτρης Φραντούρης
ΑΤΤΙΚΗ
Συνεργάζεται από το 1994.
Συντονιστής από το 1994.
Μέλος της GAMA International.

Ακρίτας... ασφαλιστής ο φίλος... της διπλανής πόρτας

Με πεδίο δράσης από την Κρήτη έως τον Έβρο και σε συνθήκες διαφορετικές από αυτές της πρωτεύουσας δεκάδες χιλιάδες ασφαλιστές είναι έτοιμοι καθημερινά να «ριχτούν στη μάχη».

Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ πάντα κοντά στους ασφαλιστές δίνει βήμα διαλόγου από σήμερα στον ασφαλιστή της Περιφέρειας για να αναπτύξει τα προβλήματά του, να εκφράσει τις ανησυχίες του και ενδεχομένως να υποβάλλει και τις προτάσεις του για ένα καλύτερο μέλλον με... ασφάλεια.

Επιμέλεια Λάμπρου Καραγεώργου

Έχει πολύ μέλλον η ιδιωτική ασφάλιση

Την αναγκαιότητα της ιδιωτικής ασφάλισης – όταν η κοινωνική ασθενεί βαρέως – στις δύσκολες στιγμές του ανθρώπου, επισημαίνει ο Ιωάννης Παπαθεοδώρου ασφαλιστικός σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής που δραστηριοποιείται στο νομό Θεσπρωτίας. Αναφερόμενος στη σχέση ασφαλιστή - πελάτη σημειώνει το προσωπικό στοιχείο που τη χαρακτηρίζει και εκτιμά ότι, τα επόμενα χρόνια η ασφαλιστική βιομηχανία θα κινηθεί ανοδικά.

Ο Ιωάννης Παπαθεοδώρου
δραστηριοποιείται στο νομό Θεσπρωτίας



■ Πόσο διαφορετικές είναι οι συνθήκες για έναν ασφαλιστή που δραστηριοποιείται στην περιφέρεια από το συνάδελφό του στην πρωτεύουσα;

– Οι συνθήκες είναι διαφορετικές στην περιφέρεια, ακόμα και εδώ διαφέρουν από περιοχή σε περιοχή.

Για να πεις αν είναι γόνιμη ή όχι μια περιοχή πρέπει να πάρεις υπ' όψιν κάποια στοιχεία, όπως: πληθυσμιακά, οικονομικά, πολιτισμικά και άλλους παράγοντες.

Όταν κινείσαι σε μια αγορά μικρή, 10.000 κατοίκων περίπου, σε μια περιοχή που έχει χαρακτηριστεί σαν η φτωχότερη της Ε.Ε., αυτή, έχει τα στοιχεία άγονης γραμμής και αναπόφευκτα σου προσθέτει δυσκολίες.

Να κάνω εδώ μια παρένθεση που αφορά όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες, και να το βάλω σαν ερώτημα. Ο Νομός Θεσπρωτίας είναι στην παραμεθόριο, το τιμολόγιο για τα ασφάλιστρα αυτοκινήτων όμως δεν είναι σε αυτό των παραμεθόριων περιοχών. Γιατί;

■ Ποια είναι κατά τη γνώμη σας τα πλεονεκτήματα και ποια τα μειονεκτήματα της δραστηριοποίησης «εκτός των τειχών»;

– Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της περιφέρειας : οι αποστάσεις μικρές έως ασήμαντες, ξέρεις καλύτερα την αγορά, τον κόσμο που κινείται σ' αυτή, τις ανάγκες τους, οικογενειακές, οικονομικές, ασφαλιστικές καθώς και διάφορα άλλα στοιχεία, δηλαδή, έχεις μια πρώτη χαρτογράφηση των υποψηφίων πελατών. Η σχέση είναι πολύ πιο προσωπική, είναι αυτό που λέμε, ο ένας ξέρει τον άλλο, πριν ακόμα αναπτυχθεί μεταξύ τους σχέση πελάτη - ασφαλιστή.

Εδώ μια οποιαδήποτε «στραβή» περπατά πολύ πιο γρήγορα και πιο πλατιά από ότι σε μια μεγαλούπολη, και αντίστροφα βέβαια ο επαγγελματισμός και το καλό όνομα επιβραβεύεται από την ίδια την αγορά.

Δηλαδή μια μικρή αγορά σε πιεά πιο εύκολα έξω όταν δεν κάνεις καλά τη δουλειά σου. Από την άλλη, αυτή η μικρή αγορά σου στερεί την δυνατότητα ανάπτυξης, σε περιορίζει.

■ Τα μηνύματα από την παραγωγή ασφαλιστών των ασφαλιστικών εταιριών για το πρώτο τρίμηνο ήταν θετικά. Πώς εκτιμάτε πως θα κινηθεί η ασφαλιστική αγορά τα επόμενα χρόνια;

– Πιστεύω ότι τα επόμενα χρόνια η ασφαλιστική βιομηχανία θα κινηθεί ανοδικά, κι αυτό θα γίνει, όχι γιατί οι Έλληνες θα αποκτήσουν μεγαλύτερα εισοδήματα ή γιατί θα ανέβει η ασφαλιστική τους συνείδηση, αλλά γιατί η γενικότερη κατεύθυνση της πολιτικής που τα τελευταία χρόνια εφαρμόζεται στην χώρα μας, αλλά και η φιλοσοφία που διαπνέει τις προτάσεις του ΟΟΣΑ είναι η υπαγωγή της Υγείας και ασφάλισης στους κανόνες του ανταγωνισμού και της αγοράς.

Αν δείτε και το σχετικό νομοθετικό πλαίσιο που έχει ήδη ψηφιστεί από τις προηγούμενες κυβερνήσεις, αλλά και το νέο σύστημα που θα εισαγάγει η τωρινή κυβέρνηση, που θα ισχύσει από την 1-1-05 σύμφωνα με τις δηλώσεις του Υπουργού Υγείας, κινείται προς αυτή την κατεύθυνση.

Πρόκειται δηλαδή για εξώθηση στην ιδιωτική ασφάλιση, σύμφωνα με τα διευρυμένα κριτήρια εμπορευματοποίησης της Υγείας και ασφάλειας που απαιτεί η Ε.Ε.

■ Η κοινωνία χρειάζεται την ιδιωτική ασφάλιση;

– ΝΑΙ, όσο η κοινωνική ασφάλιση είναι υποβαθμισμένη – και θα υποβαθμιστεί κι άλλο – γίνεται απαραίτητη, επιβάλλεται αν θέλετε, η ιδιωτική ασφάλιση.

Ασφάλιση σημαίνει κάλυψη αναγκών, είναι λογικό ο καθένας να τη θέλει, αλλά να έχει και την δυνατότητα να την αποκτήσει.

Με την κατάσταση που επικρατεί στα κρατικά ταμεία καθώς και στα Νοσοκομεία, δημιουργείται, αυτομάτως, στον καθένα μια ανασφάλεια, την οποία καλείται ο ιδιωτικός τομέας να καλύψει, επιχειρηματικά πλέον και όχι σαν κοινωνικό αγαθό, όπως κατά την γνώμη μου θα έπρεπε να είναι.

Σύμφωνα με μελέτες της Εθνικής σχολής Δημόσιας Υγείας και του Ινστιτούτου των βιομηχανών- IOBE, οι ιδιωτικές δαπάνες για την Υγεία στην Ελλάδα αποτελούν το 44% του συνόλου των δαπανών για την Υγεία, που είναι το μεγαλύτερο ποσοστό από τις χώρες της ευρωζώνης. Ο μέσος όρος σ' αυτές είναι 26,3%.

Είναι δαπάνες οι οποίες γίνονται, είτε άμεσα από τους ασθενείς, είτε έμμεσα μέσω ιδιωτικής ασφάλισης. Παίρνοντας δε υπ' όψιν, ότι το ποσοστό των Ελλήνων που έχουν ιδιωτική ασφάλιση είναι ο χαμηλότερος ανάμεσα στις χώρες της ευρωζώνης, βγαίνει εύκολα το συμπέρασμα ότι το μεγαλύτερο ποσό από αυτές τις δαπάνες πληρώνεται απευθείας από τους ασθενείς.

Ο Νομός Θεσπρωτίας είναι στην παραμεθόριο, το τιμολόγιο για τα ασφάλιστρα αυτοκινήτων όμως δεν είναι σε αυτό των παραμεθόριων περιοχών. Γιατί;

Είναι αλήθεια, ότι ο αριθμός των ανθρώπων που έχουν ιδιωτική ασφάλιση είναι πολύ μικρός ακόμα στη Ελλάδα, για πολλούς λόγους, αλλά υπάρχει και μια μεγάλη μερίδα που δεν έχει την οικονομική δυνατότητα για την απόκτησή της.

Αυτό είναι πιο έντονο και θα ενταθεί ακόμα περισσότερο στους νέους που μπαίνουν στην παραγωγή, που, εκτός από τη δυσκολία που

έχουν στο να βρουν μόνιμη και σταθερή δουλειά - μετά την ανατροπή των εργασιακών σχέσεων - έχουν να αντιμετωπίσουν και το στοιχείο των χαμηλών αποδοχών.

■ **Τι θυμάστε από την πρώτη σας πώληση, από τον πρώτο σας πελάτη;**

— Ο πρώτος μου πελάτης ήταν ήδη έτοιμος

να κάνει ασφάλεια και δεν είχα κάποια ιδιαίτερη δυσκολία, αυτό όμως που θυμάμαι είναι, όταν προέκυψε η ανάγκη της πρώτης αποζημίωσης και μάλιστα σε ατύχημα θανατηφόρο, με μια μεγάλη αγωνία ως που να έρθει η επιταγή της αποζημίωσης.

Εκεί πλέον έχεις να κάνεις με τον ανθρώπι-

νο πόνο και την ικανοποίηση ότι έκανες κάτι για να τον απαλύνεις, όσο κι αν αυτό ακούγεται παράξενο, γιατί η ζωή συνεχίζεται με όλες τις ανάγκες και τις υποχρεώσεις της, και είναι αυτά τα τραγικά γεγονότα που αναδεικνύουν, από μια άλλη πλευρά, την αναγκαιότητα της ιδιωτικής ασφάλισης, όταν η κοινωνική ασθενεί βαρέως.

Μην δίνετε ανέξοδα υποσχέσεις

Αν δεν πιστεύεις πραγματικά σε αυτό που κάνεις δεν πρόκειται ποτέ να ξεφύγεις από μια απλή μετριότητα, τονίζει ο Γιώργος Μπακαλίδης, διευθυντής του υποκαταστήματος της Interamerican στην Ορεστιάδα και συμβουλεύει τους νέους συναδέλφους να μην υπόσχεται τίποτα αν δεν είναι σίγουρος ότι μπορεί να το πραγματοποιήσει. Από το 1979 στις ασφάλειες ο κύριος Μπακαλίδης και σε ακριτική περιοχή, εκτιμά ότι οι μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες θα «πεταχτούν» μπροστά, αλλά για τις μικρές ο δρόμος δεν είναι στρωμένος με ροδοπέταλα.



Ο Γιώργος Μπακαλίδης
δραστηριοποιείται στο νομό Έβρου

■ **Πότε ασχοληθήκατε για πρώτη φορά με την ασφαλιστική αγορά; Πόσο δύσκολες ήταν οι συνθήκες στην επαρχία;**

Η πρώτη μου επαφή με την ασφαλιστική αγορά έγινε τον Μάρτιο του 1979, στην επαρχιακή πόλη της Ορεστιάδας, με μόλις 10.000 κατοίκους. Ήταν μια εποχή πολύ διαφορετική από τη σημερινή. Οι δυσκολίες της δουλειάς μας τότε βασιζόνταν στις διαφορετικές επικρατούσες αντιλήψεις της εποχής περί των ασφαλειών. Εκείνο τον καιρό ήταν δύσκολο να πείσουμε τους συνανθρώπους μας να κατανοήσουν το θεσμό της ασφάλισης και να συνάψουν ένα ασφαλιστήριο συμβόλαιο παρότι είχαν την οικονομική δυνατότητα να το κάνουν. Σήμερα, παρόλο που οι πολίτες είναι πιο ενημερωμένοι και συνειδητοποιημένοι όσον αφορά την έννοια της ασφάλισης, η οικονομική στενότητα της εποχής είναι που τους κάνει να το σκέφτονται ή και να το απορρίπτουν με καθαρά βραχυπρόθεσμα οικονομικά κριτήρια.

■ **Ποια προσόντα πρέπει να διαθέτει ένας ασφαλιστής για να ξεκινήσει; Τι θα τον συμβουλευάτε «να μην κάνει ποτέ»;**

Ένας νέος ασφαλιστής σήμερα για να ξεκινήσει πρέπει να έχει σαν απαραίτητο προσόν την αυτοπεποίθηση αλλά και την αυτογνωσία τόσο του εαυτού του όσο και του επαγγελματικού χώρου που βρίσκεται. Αυτοπεποίθηση στις δυνάμεις του και τις ικανότητές του. Αυτογνωσία των δυσκολιών του

ασφαλιστικού χώρου και τις ιδιαιτερότητές του. Ένα πράγμα που θα συμβούλευα «να μην κάνει ποτέ» ένας νεοεισερχόμενος στο χώρο των πωλήσεων είναι το να μην υπόσχεται τίποτα αν δεν είναι σίγουρος ότι μπορεί ανά πάσα στιγμή να το πραγματοποιήσει είτε αυτός είτε η εταιρία που εκπροσωπεί. Το να εμπνέει ένας άνθρωπος εμπιστοσύνη και φερεγγυότητα είναι τα βασικά στοιχεία μιας επιτυχημένης καριέρας. Όχι όμως να θεωρηθεί πως αυτά τα δύο από μόνα τους μπορούν να κάνουν κάποιον επιτυχημένο. Αν δεν πιστεύεις πραγματικά σε αυτό που κάνεις δεν πρόκειται ποτέ να ξεφύγεις από μια απλή μετριότητα.

■ **Δραστηριοποιείστε σε μία ακριτική περιοχή. Ποιες είναι οι ασφαλιστικές ανάγκες των πελατών σας; Υπάρχουν συγκεκριμένα ασφαλιστικά προγράμματα που προτιμούν;** Οι ασφαλιστικές ανάγκες των πελατών μιας ακριτικής περιοχής δεν διαφέρουν και πολύ από αυτές των ανθρώπων των αστικών κέντρων. Δεν είναι τόσο οι γεωγραφικοί παράμετροι που καθορίζουν την επιλογή συγκεκριμένων ασφαλιστικών προγραμμάτων. Μην ξεχνάμε ότι ο ρόλος της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα είναι συμπληρωματικός της κοινωνικής.

■ **Πώς θα συνοψίζατε τις προοπτικές του κλάδου την προεχόμενη πενταετία;** Οι προοπτικές του ασφαλιστικού κλάδου στην ελληνική επικράτεια προδιαγράφονται ως

εξής. Τα οικονομικά και τα λογιστικά των εταιριών έρχονται πλέον σε πρώτη μοίρα. Οι απαιτήσεις και οι υποχρεώσεις παλιών και νέων στελεχών αυξάνονται και τα περιθώρια υπομονής στενεύουν. Πάντως οι μεγάλες ασφαλιστικές εταιρίες θα ξεφύγουν και θα «πεταχτούν» μπροστά, αλλά ο δρόμος για τους μικρούς του κλάδου θα έλεγα πως δεν είναι στρωμένος με ροδοπέταλα.

■ **Αν είσατε πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδας τι θα αλλάζατε στον ασφαλιστικό χώρο;**

Δεν έχω μα ούτε είχα βλέψεις για προεδρικές θέσεις και ειδικότερα αυτή του προέδρου της ΕΑΕΕ. Παρόλα αυτά θα απαντήσω στην υποθετική σας ερώτηση για το τι θα άλλαζα στον ασφαλιστικό χώρο. Πρώτο και σίγουρο θα ήταν οι μέθοδοι ελέγχου και επιβολής κυρώσεων στους παραβάτες του ασφαλιστικού κλάδου. Δεύτερον, ειδικά στον κλάδο των αυτοκινήτων, αυτόν τον μεγάλο βραχμά του κλάδου, θα προσπαθούσα τα μέγιστα ώστε να ασφαλιστούν και τα 500 - 700 χιλιάδες ανασφάλιστα αυτοκίνητα που κυκλοφορούν στους ελληνικούς δρόμους. Τρίτον, θα μετέφερα τον ανταγωνισμό του κλάδου από την τιμολογιακή και καθαρά οικονομική πολιτική σε ένα πιο ποιοτικό επίπεδο όπως αυτό των προσφερόμενων υπηρεσιών, της εξυπηρέτησης και πραγματοποίησης των ιδιαίτερων αναγκών του εκάστοτε πελάτη.



Ελάτε με τους Ισχυρούς!

№ 1 ΔΙΕΘΝΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΚΟΡΥΦΑΙΑ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ
ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

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

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

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

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

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ:

Αθήνα: τηλ. 210 8065511 (εσωτ. 309 ή 329)

Θεσσαλονίκη: τηλ. 2310 544293

e-mail: contact@alico.gr

ALICO ★ **AIG Life**
Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

Εναλλακτική Σταθερή Τηλεφωνία

Επιλέξτε και χαμηλώστε τα κόστη



Οι τηλεπικοινωνίες στην Ελλάδα έχουν εισέλθει σε μια νέα εποχή και αυτό πλέον ουδείς το αμφισβητεί. Μέσα σε ένα σύντομο χρονικό διάστημα, μετά την πλήρη απελευθέρωση της αγοράς των τηλεπικοινωνιών, που ξεκίνησε από την 1η Ιανουαρίου 2001, ο καταναλωτής πλέον είτε εταιρικός είτε απλός πελάτης έχει τη δυνατότητα να επιλέγει την εταιρεία που επιθυμεί, όχι μόνο στα κινητά, αλλά και στα σταθερά τηλέφωνα. Δείχνει όμως τόσο μακρινό παρελθόν....

Στις αρχές του 2004, ο Έλληνας καταναλωτής φαντάζει να ζει σε ένα παράδεισο μείωσης τιμών και παροχής υπηρεσιών από όλους τους τηλεπικοινωνιακούς φορείς. Όλους; Μάλιστα όλους. Τις συνεχείς μειώσεις των λεγόμενων εναλλακτικών –αντί του ΟΤΕ- πάροχων ακολούθησαν οι αντίστοιχες του «παραδοσιακού» ΟΤΕ και τουλάχιστον στην παρούσα φάση ένα από τα ελάχιστα προϊόντα που έχει πάρει την κατιούσα όσον αφο-

ρά στη χρέωσή της είναι η σταθερή τηλεφωνία. Κάποιοι πάλι διαμαρτύρονται, αναζητώντας –δικαίως κάποιες φορές- τις κρυφές χρεώσεις των εταιρειών. Η αλήθεια όμως δεν είναι –όπως συνήθως- κάπου στη μέση αλλά φανατικά υπέρ των ρομαντικών. Όντως, ο φόβος του ανταγωνισμού και της συρρίκνωσης των ισολογισμών ευνόησαν τον καταναλωτή και ακόμα περισσότερο τον εταιρικό που απολαμβάνει πλέον καλύτερες τιμές αλλά και καλύτερη ποιότητα υπηρεσιών.

Ποιοι είναι όμως οι ανταγωνιστές; Ποια τα χαρακτηριστικά τους; Και ποιες είναι οι τιμές που διαμορφώνονται; Σε όλα αυτά θα απαντήσουν οι επόμενες σελίδες καθώς το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» προσφέρει ένα πλήρες τηλεπικοινωνιακό «χάρτη» με στοιχεία για τις τεχνολογίες που χρησιμοποιούνται, περιγραφή των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στο χώρο της σταθερής τηλεφωνίας καθώς και ένα συγκριτικό πίνακα τιμών σε αστικές, διεθνείς και προς κινητά τηλέφωνα κλήσεις.

FAQ

Οι απαντήσεις στις συνηθέστερες ερωτήσεις

Κ

Κατά το Internet πρότυπο παραθέτουμε με τη σειρά μας ένα μίνι-Frequently Asked Questions (FAQ) όπως ονομάζεται και το οποίο απαντάει στις πιο γνωστές ερωτήσεις για το θέμα της εναλλακτικής σταθερής τηλεφωνίας.

Τι είναι η εναλλακτική σταθερή τηλεφωνία;

Η εναλλακτική σταθερή τηλεφωνία είναι η πιο σύγχρονη μορφή επικοινωνίας μέσω σταθερής συσκευής τηλεφώνου ή fax. Παρέχει σε εσάς, τους χρήστες της, τις πιο σύγχρονες υπηρεσίες, που σε συνδυασμό με τεχνολογία αιχμής σας παρέχουν τη δυνατότητα να κάνετε κλήσεις από σταθερό τηλέφωνο ή να χρησιμοποιείτε fax - από οποιοδήποτε σημείο της Ελλάδας - προς σταθερό τηλέφωνο, κινητό τηλέφωνο και fax εντός και εκτός Ελλάδας, μειώνοντας σημαντικά το τηλεπικοινωνιακό κόστος και παρακάμπτοντας το εμπορικό δίκτυο του βασικού πάροχου – δηλαδή του ΟΤΕ.

Πώς χρεώνονται οι υπηρεσίες;

Χωρίς να υπάρχει επίσημη συμφωνία μεταξύ των παρόχων στην πλειονότητα των περιπτώσεων οι αστικές κλήσεις χρεώνονται ανά λεπτό, οι υπεραστικές κλήσεις χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο (συνήθως εκτός της Κυριακής) ενώ για τις κλήσεις από σταθερό προς κινητό τηλέφωνο εντός Ελλάδας υπάρχει ελάχιστη χρέωση 30 δευτερολέπτων και μετά χρέωση ανά δευτερόλεπτο. Σε κάθε περίπτωση οι διεθνείς κλήσεις χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο.

Ποια είναι τα οφέλη σε σχέση με τον ΟΤΕ?

Κατά κύριο λόγο οικονομικά. Οι περισσότερες αν όχι όλες οι εναλλακτικές εταιρείες έχουν προσαρμόσει έτσι τα τιμολόγια τους ώστε να είναι σαφώς ανταγωνιστικές προς τον ΟΤΕ. Πρόσφατα πάντως και ο ΟΤΕ προχώρησε σε μεγάλες μειώσεις των τιμών του.

Θα πληρώσω τελικά πάγιο στον ΟΤΕ?

Για να αποκτήσετε μια τηλεφωνική «σύνδεση», για να αποκτήσετε δηλαδή έναν τηλεφωνικό αριθμό οφείλετε να εγγραφείτε συνδρομητές σε μια «κύρια» εταιρεία - πάροχο, η οποία είναι ο κύριος πάροχος αυτής της σύνδεσης. Στις περισσότερες περιπτώσεις ο κύριος πάροχος είναι ο ΟΤΕ. Πλέον όμως, κάποιες εταιρείες προσφέρουν αποκλειστικά δικές τους γραμμές. Στον κύριο πάροχο πληρώνεται ανά μήνα ή δίμηνο ένας τακτικός λογαριασμός, που περιλαμβάνει τη πάγια χρέωση που καταβάλλεται κάθε φορά, ανεξάρτητα από τον αριθμό των κλήσεων που πραγματοποιούνται, καθώς και τη χρέωση των κλήσεων που έχουν γίνει μέσω από το δίκτυο του κυρίου παρόχου, κατά την ίδια χρονική περίοδο. Αν τελικά αποφασίσετε να... μην χρησιμοποιήσετε ποτέ ξανά τον ΟΤΕ για τις

τηλεφωνικές σας κλήσεις, τότε απλά θα συνεχίσετε να πληρώνετε κάθε δίμηνο το πάγιο.

Καλύπτεται τηλεπικοινωνιακά όλη η χώρα;

Στις περισσότερες περιπτώσεις ναι καθώς και το εξωτερικό και οι κλήσεις προς κινητά τηλέφωνα. Όσοι εναλλακτικοί πάροχοι δεν παρέχουν ακόμα καθολικά υπηρεσίες σύντομα θα τις παρέχουν – σύμφωνα τουλάχιστον με τις ανακοινώσεις.

Τι σημαίνει κωδικός επιλογής φορέα;

Σημαίνει πως οι συνδρομητές των εναλλακτικών παρόχων πραγματοποιούν -αποκλειστικά- όλες τις κλήσεις μέσω ενός τετραψήφιου αριθμού. Με απλά λόγια, πρέπει να πληκτρολογήσετε τον κωδικό XXXX πριν από τον αριθμό που θέλετε να καλέσετε, ώστε να δρομολογηθεί η κλήση σας από το εναλλακτικό δίκτυο που έχετε επιλέξει.

Τι είναι η Προεπιλογή φορέα;

Εφόσον επιθυμείτε για οποιονδήποτε λόγο να πραγματοποιείτε σε μόνιμη πλέον βάση, μια ή περισσότερες κατηγορίες κλήσεων (αστικές, υπεραστικές, διεθνείς και κλήσεις προς κινητά) μέσω μιας συγκεκριμένης εταιρείας, τότε μπορείτε να χρησιμοποιήσετε την Προεπιλογή Φορέα. Αυτό σημαίνει ότι δεν θα χρειάζεται να πληκτρολογείτε



για κάθε κλήση, τον κωδικό επιλογής φορέα, απλώς θα καλείτε απ' ευθείας τον επιθυμητό αριθμό. Αν πάλι θελήσετε να αλλάξετε φορέα μπορείτε να το κάνετε απλά αλλάζοντας τον κωδικό και πληκτρολογώντας τον κατάλληλο. Σ' αυτή την περίπτωση ο κωδικός «διαφυγής» όπως ονομάζεται για κλήση μέσω του Δικτύου του ΟΤΕ είναι ο 1777.

Ακολουθεί η περιγραφή των εταιρειών που δραστηριοποιούνται στο χώρο καθώς και συγκριτικός πίνακας τιμών



Η ACN (Altec Communications Network) είναι μια από τις πρώτες εταιρείες παροχής υπηρεσιών διαδικτύου στη χώρα μας και έχει ως αντικείμενο την παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών επικοινωνιών, για κάθε σπίτι και επιχείρηση. Η εταιρεία καλύπτει πλήρως τις ανάγκες των πελατών στο περιβάλλον που ζουν και εργάζονται, μέσα από μια ευρεία γκάμα προϊόντων και υπηρεσιών στους τομείς Σταθερής Τηλεφωνίας, Διασύνδεσης Internet & VPN και Διαδικτυακών υπηρεσιών. Ιδρύθηκε το 1995 με την επωνυμία AIASnet και αρχικά δραστηριοποιήθηκε στην περιοχή της Αττικής. Το 1999 εξαγοράστηκε από τον Όμιλο ALTEC και απέκτησε πανελλαδικό δίκτυο. Από τα μέσα του 2000, η εταιρεία ξεκίνησε να παρέχει ολοκληρωμένες πανελλαδικές τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες ενώ το 2002 αποτελεί χρονιά σταθμό για την ACN. Η εταιρεία έλαβε τη στρατηγική απόφαση να δραστηριοποιηθεί στην αγορά της σταθερής τηλεφωνίας. Τον Ιούλιο του 2002 η ACN απέκτησε τις σχετικές άδειες από την ΕΕΤΤ (Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων). Από τις αρχές του 2003 η ACN διαθέτει υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας σε επιχειρήσεις και ιδιώτες μέσω του Κωδικού Επιλογής Φορέα 1733.

Η ACN δημιουργεί και προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις Σταθερής Τηλεφωνίας προσαρμοσμένες στις ιδιαίτερες τηλεπικοινωνιακές απαιτήσεις της επιχείρησής σας. Ειδικά δε για την επιχείρηση προσαρμόζει την υπηρεσία Business Phone σύμφωνα με τις ιδιαίτερες τηλεπικοινωνιακές ανάγκες της, εξασφαλίζοντας πάντα την πλέον αξιόπιστη και οικονομική επικοινωνία.

Το εξειδικευμένο προσωπικό της ACN μελετά τις τηλεπικοινωνιακές ανάγκες της επιχείρησης ή του οργανισμού ανά σημείο γεωγραφικής παρουσίας αλλά και συνολικά, καταγράφει αναλυτικά τις τηλεπικοινωνιακές ανάγκες προτείνει τον ενδεδειγμένο τρόπο σύνδεσης των διαφόρων σημείων του οργανισμού με το δίκτυο Σταθερής

Τηλεφωνίας της ACN. Οι δυνατοί τρόποι σύνδεσης μιας επιχείρησης στην υπηρεσία ACN Σταθερή Τηλεφωνία είναι Μέσω Κωδικού Επιλογής Φορέα 1733, και προγραμματισμό τηλεφωνικού κέντρου, μέσω Προεπιλογής Φορέα και μέσω Μισθωμένης Γραμμής.



Η **Algonet Τηλεπικοινωνίες Α.Ε.** ιδρύθηκε στην Ελλάδα τον Σεπτέμβριο του 1999 με σκοπό να προσφέρει ολοκληρωμένες υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και Internet, έχοντας γνώμονα την ποιότητα, την αξιοπιστία, την πρωτοπορία και την άφθογη εξυπηρέτηση. Ο βασικός μέτοχος της εταιρείας είναι ο όμιλος Olayan, ενώ θα πρέπει να επισημάνουμε ότι η Algonet ήταν ο πρώτος εναλλακτικός φορέας που απόκτησε πιστοποιητικό ποιότητας ISO 9001.

Η Algonet Α.Ε. λειτουργεί σύμφωνα με τα πρότυπα των ξένων μεγάλων τηλεπικοινωνιακών φορέων επενδύοντας σε τεχνολογία αιχμής και στον αριότερο τεχνολογικό εξοπλισμό των κορυφαίων εταιρειών του χώρου όπως η CISCO Systems, η INTEL, η RAD, η ORACLE κ.α.. Η εταιρεία δημιούργησε το δικό της εθνικό δίκτυο egreta © που συνδέεται απευθείας με μεγάλους διεθνείς φορείς τηλεπικοινωνιών και επιτρέπει την παροχή υψηλής ποιότητας ολοκληρωμένων τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών. Η τεχνολογία αυτή επιτρέπει αφενός την ταχεία και ασφαλή διέλευση φωνής, δεδομένων και εικόνας με μία ενιαία σύνδεση και αφετέρου εξασφαλίζει τον διαρκή ποιοτικό έλεγχο της παρεχόμενης υπηρεσίας.

Η Algonet κατέχοντας συσσωρευμένη εμπειρία σε μεγάλα έργα πληροφορικής και τηλεπικοινωνιών και κάνοντας χρήση του πρωτοποριακού, εκτεταμένου, αξιόπιστου και συνεχώς αναβαθμιζόμενου δικτύου της μπορεί να καλύψει πλήρως τις τηλεπικοινωνιακές ανάγκες κάθε μεγέθους επιχείρησης. Οι επιλογές και τα πακέτα υπηρεσιών που παρέχονται είναι ικανά να καλύψουν τις τηλεπικοινωνιακές ανάγκες και των πιο απαιτητικών πελατών και ενώ ειδικά τα επιχειρησιακά πακέτα της απευθύ-

νονται σε Εταιρείες, Οργανισμούς Δημοσίου ή Ιδιωτικού Δικαίου, Συλλόγους, Σωματεία, Συνεταιρισμούς, Δήμους, Ατομικές Επιχειρήσεις και Ελεύθερους Επαγγελματίες.

Η σύνδεση μιας επιχείρησης με το δίκτυο της γίνεται είτε μέσω του τετραψήφιου κωδικού πρόσβασης της Algonet (1751), είτε μέσω μισθωμένου κυκλώματος. Το 1751 προστίθεται αυτόματα πριν από κάθε κλήση είτε μέσω προγραμματισμού του τηλεφωνικού κέντρου, είτε μέσω προεπιλογής φορέα (κατευθείαν από τον ΟΤΕ) ή ακόμη και με την τοποθέτηση δρομολογίων (dialers). Σε περίπτωση δε που η επιχείρηση διαθέτει ένα ή περισσότερα τηλεφωνικά κέντρα, η Algonet αναλαμβάνει τον προγραμματισμό τους ώστε οι κλήσεις να δρομολογούνται αυτόματα.



Η Cosmoline Α.Ε. ιδρύθηκε τον Δεκέμβριο του 1995. Στη σχετικά μικρή, χρονικά, διαδρομή της, η εταιρεία έφτασε να είναι ένα από τα μεγαλύτερα ιδιωτικά δίκτυα παροχής υπηρεσιών φωνής και δεδομένων στην Ελλάδα. Σήμερα η Cosmoline καλύπτει με πρωτοποριακές τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες και εφαρμογές διασύνδεσης ολόκληρη την ελληνική επικράτεια - ενώ ήδη πραγματοποιεί τα πρώτα της βήματα για την επέκτασή της στα Βαλκάνια και τις παρευξείνιες χώρες. Πελάτες της είναι Εμπορικές εταιρείες παροχής τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών αλλά και Carriers εντός και εκτός Ελλάδος. Οι συνεργασίες που έχει με τους Carriers του εξωτερικού είναι αμφίδρομες. Η ποιότητα, η ασφάλεια, η ευελιξία, οι ολοκληρωμένες - εγγυημένες λύσεις και το απόλυτο ανταγωνιστικό κόστος αποτελούν τα σημεία υπεροχής της Cosmoline έναντι του ανταγωνισμού και ταυτόχρονα τη βάση της ηγετικής της προοπτικής.

Η εταιρία Cosmoline δημιούργησε το δικό της Τηλεπικοινωνιακό Δίκτυο Δημόσιας Χρήσης, που σήμερα αποτελείται από 16

κόμβους πρόσβασης σε 16 πόλεις, προσφέροντας 100% γεωγραφική κάλυψη των αναγκών σταθερής τηλεφωνίας, καθώς και περισσότερο από 90% των επιχειρησιακών αναγκών μετάδοσης δεδομένων των σύγχρονων ελληνικών επιχειρήσεων. Προκειμένου να παρέχει υπηρεσίες υψηλής αξιοπιστίας και ταχύτητας, η εταιρία Cosmoline έχει αναπτύξει ένα υπερσύγχρονο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο κορμού το οποίο υποστηρίζει τις υψηλότερα δυνατές ταχύτητες που παρέχει η Ελληνική τηλεπικοινωνιακή υποδομή.

Η πρόσβαση στις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας Cosmoline μπορεί να πραγματοποιηθεί αυτόματα μέσω της υπηρεσίας προεπιλογής φορέα, χωρίς την πληκτρολόγηση του 4ψήφιου κωδικού 1757 πριν τον αριθμό κλήσης ή χειροκίνητα με την πληκτρολόγηση του 4ψήφιου κωδικού 1757 ή με τον προγραμματισμό τηλεφωνικού κέντρου, χωρίς καμία επιβάρυνση για όλες τις περιπτώσεις. Η πρόσβαση στις υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας Cosmoline μπορεί να πραγματοποιηθεί από οποιοδήποτε σημείο της Ελλάδας, με προορισμό οποιοδήποτε μέρος του κόσμου.



Η FORTHnet Α.Ε. είναι η πιο ιστορική εταιρεία από τους εναλλακτικούς παρόχους, σαφώς η πιο Internet-ική και παράλληλα η πρώτη που είναι κερδοφόρα. Το καταστατικό ίδρυσης της εταιρίας συνυπογράφεται τον Οκτώβριο 1995 από το ΙΤΕ και τις Μινωικές Γραμμές και δημιουργείται η "Ελληνική Εταιρία Τηλεπικοινωνιών και Τηλεματικών Εφαρμογών" με διακριτικό τίτλο FORTHnet Α.Ε. Τον Ιανουάριο του 2002, η FORTHnet ανακοινώνει επίσημα την εμπορική διάθεση των υπηρεσιών αστικής τηλεφωνίας σε ΟΛΟΥΣ τους καταναλωτές - επιχειρήσεις και οικιακούς πελάτες. Μετά την πρόσφατη απόφαση της ΕΕΤΤ που οριστικοποίησε τα τέλη διασύνδεσης, η FORTHnet προσφέρει πλέον και στους οικιακούς χρήστες τη δυνατότητα να πραγματοποιούν αστικά τηλεφωνήματα, απολαμβάνοντας σημαντικά οφέλη. Πληκτρολογώντας τον τετραψήφιο κωδικό 1789 πριν από κάθε κλήση και από οποιοδήποτε σταθερό τηλέφωνο, χωρίς να απαιτείται κανένας επιπλέον εξοπλισμός,

οι συνδρομητές της εταιρείας μπορούν να καλούν οποιονδήποτε επιθυμητό προορισμό εντός και εκτός Ελλάδας μέσω του δικτύου της FORTHnet. Οι χρεώσεις για τους τελικούς καταναλωτές είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστικές και κυμαίνονται κατά μέσο όρο από 15% έως και 20% χαμηλότερα σε σχέση με τις ισχύουσες.

Είναι το επιτυχές αποτέλεσμα που προέκυψε μέσα από τη γόνιμη συνύπαρξη της επιστημονικής έρευνας με την επιχειρηματική οξυδέρκεια. Πρόκειται για μια εταιρία Ελληνική, με ισχυρή οικονομική βάση και με ταχύτατους ρυθμούς ανάπτυξης. Η διαρκής ανοδική πορεία από την περίοδο ίδρυσής της και η δεσποζούσα θέση που κατέχει στην αγορά, καταδεικνύει την ικανότητα της εταιρίας να παρέχει πλήρεις και αξιόπιστες υπηρεσίες.

Τόσο στους μεμονωμένους συνδρομητές όσο και για τον επιχειρηματικό κόσμο προσφέρονται διαρκώς νέες δυνατότητες και προοπτικές για αποδοτικές και απλές λύσεις. Για τον λόγο αυτό η FORTHnet Α.Ε. έχει αναπτύξει ολοκληρωμένες προτάσεις για τις ιδιαίτερες ανάγκες των πελατών της (tailor made solutions). Από πλευράς υποδομής η εταιρία προχωρά σε διαρκείς αναβαθμίσεις του εξοπλισμού της χρησιμοποιώντας τεχνολογία αιχμής. Διαθέτει τα πλέον σύγχρονα μηχανήματα, από τις πιο καταξιωμένες εταιρίες του χώρου: Cisco routers, Nokia baseband modems, Stratacom switches κλπ.

Οι υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας της FORTHnet προσφέρονται μέσα από το πρόγραμμα FORTHnet Telephony το οποίο διαθέτει Χαμηλότερες χρεώσεις, κανένα τέλος ενεργοποίησης, κανένα πάγιο τέλος, Χρέωση ανά δευτερόλεπτο καθώς και δωρεάν αναλυτικό λογαριασμό. Διαθέτει επίσης ως υπηρεσία τη δυνατότητα παρακολούθησης της εξέλιξης του λογαριασμού μέσω Internet, σε σχεδόν πραγματικό χρόνο.



Η **Lannet Communications** αποτελεί μέλος του επιχειρηματικού Ομίλου ΚΛΩΝΑΤΕΕ, ενός ομίλου που από την ίδρυση της πρώτης εταιρείας του το 1963, διαδραματίζει ενεργό ρόλο στα ελληνικά επιχειρηματικά δρώμενα, αναπτύσσοντας

ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων και συμμετέχοντας σε επιχειρήσεις διαφόρων κλάδων και του οποίου η φιλοσοφία έχει ως άξονα τρεις αρχές: Ποιότητα, Ανταγωνιστικότητα, Τεχνογνωσία

Η Lannet Communications έχει εγκαταστήσει ιδιόκτητο τηλεπικοινωνιακό κόμβο στο Λονδίνο και έχει έγκριση του Υπουργείου Εμπορίου και Βιομηχανίας της Μ. Βρετανίας (DTI, Department of Trade and Industry, U.K.) για παροχή διεθνούς τηλεφωνίας. Οι διεθνείς κλήσεις δρομολογούνται μέσω του κόμβου στο Λονδίνο, ο οποίος είναι συνδεδεμένος με το δίκτυο διεθνών τηλεπικοινωνιακών φορέων (International Carriers) προκειμένου οι κλήσεις να τερματίζονται με ακρίβεια, ασφάλεια και χαμηλό κόστος σε οποιοδήποτε σημείο του πλανήτη.

Η Lannet Communications παρέχει υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας που σας δίνουν τη δυνατότητα να πραγματοποιήσετε τηλεφωνικές κλήσεις και κλήσεις fax προς όλους τους προορισμούς (αστικές, υπεραστικές, διεθνείς κλήσεις και κλήσεις προς Ελληνικά κινητά) μέσα από το δίκτυο της Lannet Communications.

Για τη λειτουργία τους πρέπει να πληκτρολογείται το πρόθεμα 1780 πριν από κάθε κλήση. Ανάλογα με την υπηρεσία η πληκτρολόγηση του 1780 γίνεται είτε χειροκίνητα είτε αυτόματα.

Ανάλογα βέβαια και με τις τηλεπικοινωνιακές σας ανάγκες, η Lannet Communications μπορεί να σας παρέχει εξοπλισμό όπως :

- Αναδρομολογητές (dialers) στους οποίους η κλήση προς το 1780 πραγματοποιείται αυτόματα
- Μισθωμένα Κυκλώματα όπου η σύνδεση με το δίκτυο της Lannet Communications είναι μόνιμη και δεν απαιτείται κλήση του κωδικού επιλογής φορέα (1780)

Net One

Η **Net One** δραστηριοποιείται στο χώρο των τηλεπικοινωνιών από το 1998 και, κατόπιν σχετικής άδειας που της έχει χορηγηθεί από την Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ), παρέχει ενοποιημένες υπηρεσίες φωνής και δεδομένων σε επιχειρήσεις. Η εταιρία, έχοντας λάβει και την Ειδική Άδεια από την ΕΕΤΤ για την Παροχή Υπηρεσιών Φωνητικής

Τηλεφωνίας (Αρ. Απόφασης 240/6 28-12-2001), βρίσκεται ήδη στη διαδικασία συμφωνίας διασύνδεσης του δικτύου της με το υπάρχον δίκτυο του ΟΤΕ. Πρόκειται δε για μία εταιρία υψηλής τεχνογνωσίας, με πελατοκεντρική φιλοσοφία και στόχο την κάλυψη των πραγματικών αναγκών των πελατών της για υψηλή ποιότητα υπηρεσιών, άρτια εξυπηρέτηση και χαμηλότερο κόστος.

Η Net One, είναι από τις λίγες εταιρίες στο χώρο της που παρέχει ενοποιημένες υπηρεσίες φωνής και δεδομένων δίνοντας έτσι τη δυνατότητα σε μεσαίες, μικρομεσαίες και μικρές επιχειρήσεις να εκμεταλλευτούν στο μέγιστο τα οφέλη του δικτύου, ελαχιστοποιώντας το κόστος επένδυσης που χρειάζεται μία τέτοια υποδομή.

Με πλήρως ανταγωνιστικές τιμές και με υψηλή ποιότητα, οι υπηρεσίες τηλεφωνίας της Net One καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που επιθυμούν να μειώσουν τα τηλεπικοινωνιακά τους κόστη.

Η υπηρεσία τηλεφωνίας της Net One επιτυγχάνεται με τους εξής τρόπους:

- Είτε μέσω επιλογής της Εταιρίας ως τηλεπικοινωνιακού φορέα, πληκτρολογώντας το πρόθεμα 1781 πριν από τον αριθμό κλήσης.
- Είτε μέσω προεπιλογής της Εταιρίας ως τηλεπικοινωνιακού φορέα, με μόνιμη σύνδεση του Πελάτη με το τηλεπικοινωνιακό δίκτυο της Εταιρίας κατόπιν αίτησης του Πελάτη στον Ο.Τ.Ε.
- Είτε μέσω μόνιμης σύνδεσης του πελάτη, απευθείας με το τηλεπικοινωνιακό δίκτυο της Εταιρίας με τη χρήση μισθωμένης γραμμής.
- Είτε με τη δρομολόγηση του τηλεφωνικού κέντρου του πελάτη.



Ο βασικός πάροχος, όπως ονομάζεται σε σχέση με τους εναλλακτικούς, ιδρύθηκε το 1949 και είναι σήμερα ένας από τους κορυφαίους ομίλους εταιριών στην Ελλάδα και μεταξύ των πρώτων δέκα τηλεπικοινωνιακών οργανισμών της Ευρώπης. Εκτός από τη χώρα μας, δραστηριοποιείται κυρίως στις αγορές της Νοτιοανατολικής Ευρώπης και της Μέσης Ανατολής. Πρόκειται για τον μεγα-

λύτερο ελληνικό όμιλο στον οποίο εντάσσονται πολλές θυγατρικές με εντυπωσιακά αποτελέσματα, όπως η COSMOTE και η ΟΤΕnet. Έχει εισαχθεί στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών (ΧΑΑ), με σημαντική παρουσία και στα διεθνή χρηματιστήρια Νέας Υόρκης και Λονδίνου. Η χρηματιστηριακή του αξία ανέρχεται στα 12 δις δολάρια. Στα πλαίσια της διεθνούς επενδυτικής του στρατηγικής, έχει εξαγοράσει σημαντικά μερίδια και συνεργάζεται με ξένες τηλεπικοινωνιακές εταιρίες της Νοτιοανατολικής Ευρώπης και της Ασίας. Από την 1η Ιανουαρίου 2001 έπαψε να δρα ως μονοπωλικός οργανισμός και λειτουργεί σε πλήρες ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Αποτελεί σαφώς μία από τις πρώτες επιλογές και παρέχει Αξιοπιστία, Ποιότητα, Σύγχρονη Υποδομή, Ασφάλεια, Συνεχή Τεχνική Υποστήριξη και Πανελλαδική Κάλυψη. Παράλληλα διαθέτει τη σημαντικότερη εμπειρία στον τηλεπικοινωνιακό τόμο, υλοποιεί τα μεγαλύτερα και πιο σημαντικά τηλεπικοινωνιακά έργα και διατηρεί το μεγαλύτερο πελατολόγιο μεταξύ εταιρικών και οικιακών πελατών ενώ διαθέτει και μία από τις πιο σύγχρονες τηλεπικοινωνιακές υποδομές παρέχοντάς εξυπηρέτηση, λύσεις και υπηρεσίες μέσα από τα δίκτυα Οπτικών Ινών (FITL), ATM, IP, HellasPac, HellasCom, Tetra. Όπως είναι φυσικό η εταιρεία διαθέτει Ανταγωνιστικά Τιμολογιακά Προγράμματα τηλεφωνίας και δεδομένων (ΟΤΕπαιχρώ, ΟΤΕdatapack, Δωρεάν Ψηφιακές Υπηρεσίες)



Η Q-TELECOM ανήκει κατά 100% στον Ελληνικό όμιλο εταιριών της Info-Quest, μία από τις μεγαλύτερες εταιρίες πληροφορικής

της χώρας. Η Q-TELECOM δεν είναι μόνο πάροχος υπηρεσιών κινητής τηλεφωνίας, αλλά και υπηρεσιών σταθερής τηλεφωνίας, Broadband Internet και δεκάδων ακόμα ειδικών τηλεπικοινωνιακών εφαρμογών. Το νέο δίκτυο θα παρέχει πλήθος επιλογών σε τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες για κάθε καταναλωτή ή εταιρεία, από τις απλές σταθερές τηλεφωνικές συνδέσεις μέχρι

τις ειδικές εφαρμογές ενοποιημένων επιχειρηματικών δικτύων σταθερών και κινητών επικοινωνιών. Εστιάζοντας την εμπορική της δράση στα μεγάλα αστικά κέντρα, η Q-TELECOM αναπτύσσει δίκτυο κινητής τηλεφωνίας 2ης γενιάς, με την εγκατάσταση σταθμών βάσης και ευρυζωνικό δίκτυο Σταθερής Ασύρματης Πρόσβασης LMDs (point-to-multipoint), στα 3,5 Ghz. Ταυτόχρονα αναπτύσσει εθνικό δίκτυο κορμού με χρήση μισθωμένων γραμμών και ιδίων συστημάτων μετάδοσης. Στόχος της εταιρείας είναι να παρέχει ένα ευρύ ολοκληρωμένο τηλεπικοινωνιακό δίκτυο πολλαπλών υπηρεσιών, που θα εξασφαλίσει στις επιχειρήσεις τη μέγιστη εκμετάλλευση των δυνατοτήτων και ευκαιριών που παρουσιάζονται, καθώς και την πλήρη ικανοποίηση των αναγκών τους, άμεσων και μελλοντικών, για υπηρεσίες Internet, ενδοεταιρικών δικτύων και τηλεφωνίας.

Η πιο νέα εταιρική προσφορά της Q-Telecom έχει την ονομασία Q 1765 Business 5 και προσφέρει σε όλες τις εταιρίες όπως ιδιωτικές εταιρίες, πρεσβείες, εταιρίες, οργανισμούς του δημοσίου κ.α. επιπλέον εκπτώσεις στο σύνολο του μηνιαίου λογαριασμού για όλες τις κλήσεις - Αστικές, περαστικές, προς Κινητά και Διεθνείς κλήσεις - που έχουν γίνει μέσω του κωδικού επιλογής φορέα 1765. Πρόκειται για ένα ιδιαίτερα ευέλικτο πακέτο με εκπτώσεις στους μεγάλους (άνω των 1000 €) λογαριασμούς σε συνδυασμό με ποιότητα επικοινωνίας και αξιοπιστία. Το Q 1765 Business 5 ταιριάζει σε κάθε επιχείρηση, μικρή ή μεγάλη, ανεξάρτητα από τον αριθμό των τηλεφωνικών συνδέσεων. Το νέο πακέτο μπορούν να το προμηθευτούν όλοι οι εταιρικοί πελάτες όπως

ιδιωτικές εταιρίες, πρεσβείες, εταιρίες, οργανισμούς του δημοσίου κ.α., χωρίς εφ' άπαξ τέλος εγγραφής ανά γραμμή.



Η TELEDOME είναι μία από τις πρώτες Ελληνικές ιδιωτικές εταιρίες Σταθερής Τηλεφωνίας στη χώρα μας, που έφερε τη νέα εποχή των τηλεπικοινωνιών και την έκανε προσιτή σε όλους. Η TELEDOME Α.Ε.Β.Ε. είναι μία από τις πρώτες εταιρίες στην Ελλάδα που δραστηριοποιήθηκαν στο χώρο των τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, ήδη από το 1996. Στις 30 Ιουνίου 1999 η εταιρεία έλαβε από την ΕΕΤΤ Γενική Άδεια Παροχής στο κοινό τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών, μέσω της οποίας άρχισε και τυπικά η δραστηριοποίηση της εταιρείας στην αγορά τόσο των οικιακών όσο και των εταιρικών πελατών. Η TELEDOME έχτισε το δικό της, ιδιόκτητο τηλεπικοινωνιακό

δίκτυο, προκειμένου να προσφέρει υψηλή ποιότητα υπηρεσιών μέσα από καινοτόμες και ανταγωνιστικές λύσεις. Έχοντας λάβει Ειδική Άδεια για την παροχή υπηρεσιών φωνητικής τηλεφωνίας, καθώς και την άδεια εκχώρησης του κωδικού επιλογής φορέα 1755, ήταν η πρώτη εταιρεία που τον Ιανουάριο του 2002, προχώρησε στην παροχή αστικής κλήσης, τόσο σε εταιρείες όσο και σε ιδιώτες.

Το δίκτυο φωνής της, αποτελείται από το κεντρικό σημείο διαχείρισης όλης της εγχώριας και διεθνούς κίνησης που βρίσκεται στην Αθήνα και από ακόμα 8 σημεία παρουσίας, σε στρατηγικά σημεία, στην υπόλοιπη Ελλάδα. Η εταιρεία έχει προχωρήσει σε τοπική διασύνδεση των κυριότερων περιοχών (μεγάλα αστικά κέντρα) με σκοπό την ομοιόμορφη κατανομή της τηλεφωνικής κίνησης και την εναλλακτική οδευση σε περίπτωση απώλειας κύριων συνδέσεων. Η TELEDOME έχει επισυνάψει συμφωνίες με τους μεγαλύτερους παρό-

χους εγχώριας και διεθνούς χωρητικότητας, έχοντας εξασφαλίσει μακροπρόθεσμα τη διασύνδεσή της με το εξωτερικό και τα κύρια σημεία διανομής σε εθνικό επίπεδο μέσω κυκλωμάτων υψηλού ρυθμού μετάδοσης.

TelePassport* Η TelePassport, ιδρύθηκε το 1998 με σκοπό να προσφέρει στους συνδρομητές της προηγμένες, καινοτόμες και ποιοτικές υπηρεσίες. Το 2001 η TelePassport, με την πλήρη απελευθέρωση της ελληνικής αγοράς Τηλεπικοινωνιών επέκτεινε τις δραστηριότητες της πέρα από τις επιχειρήσεις και στους οικιακούς πελάτες, προσφέροντας πραγματικά χαμηλές χρεώσεις σε όλες τις υπεραστικές, διεθνείς κλήσεις και τις κλήσεις από σταθερό προς κινητό. Η TelePassport προσφέρει πανελλαδική κάλυψη διαθέτοντας ήδη 34 τηλεπικοινωνια-

Ευγκριτικός Πίνακας Σταθερής Τηλεφωνίας	Εθνικές Κλήσεις		Κλήσεις προς Κινητά			Διεθνείς Κλήσεις Α	
	Αστικές	Υπεραστικές	CosmOTE	Q-Telecom	TIM	Vodafone	Κινητά
ACN (www.acn.gr) Κωδικός Φορέα: 1733	0.024 €	0.045 €	0.199 €	0.4 €	0.199 €	0.199 €	0.24 €
Algonet (www.algonet.gr) Κωδικός Φορέα: 1751	0.024 €	0.045 €	0.19 €	0.210 €	0.19 €	0.19 €	0.168 €
Cosmoline (www.cosmoline.gr) Κωδικός Φορέα: 1757	0.024 €	0.049 €	1.96 €	0.2 €	0.2 €	1.96 €	0.22 €
FORTHnet (www.forthnet.gr) Κωδικός Φορέα: 1789	0.024 €	0.05 €	0.189 €	0.245 €	0.215 €	0.194 €	0.239 €
OTE (www.ote.gr) Κωδικός Φορέα: 1777	0.026 €	0.026 €	0.105 €	0.135 €	0.110 €	0.105 €	0.0041 €
Lannet (www.lannet.gr) Κωδικός Φορέα: 1780	0.024 €	0.049 €	0.21 €	0.196 €	0.196 €	0.21 €	0.22 €
Q Telecom (www.qtelecom.gr) Κωδικός Φορέα: 1765	0.023 €	0.05 €	0.204 €	0.183 €	0.204 €	0.204 €	0.303 €
Teledome (www.teledome.gr) Κωδικός Φορέα: 1755	0.024 €	0.050 €	0.194 €	0.194 €	0.194 €	0.194 €	0.22 €
Telepassport (www.telepassport.gr) Κωδικός Φορέα: 1787	0.0235 €	0.04 €	0.19 €	0.205 €	0.19 €	0.19 €	0.21 €
Tellas 1738 (www.tellas.gr) Κωδικός Φορέα: 1738	0.024 €	0.047 €	0.2 €	0.2 €	0.216 €	0.2 €	0.195 €
Tellas My Greece (www.tellas.gr) Κωδικός Φορέα: 1738							
Μηνιαίο Πάγιο: 3 € Vivodi (www.vivodi.gr) Κωδικός Φορέα: 1750	0.024 €	0.024 €	0.190 €	0.207 €	0.207 €	0.190 €	0.188 €
	0.024 €	0.049 €	0.190 €	0.235 €	0.190 €	0.190 €	0.165 €

Στις περιπτώσεις που ενδύκνεται υπάρχει στρογγυλοποίηση τιμών (πχ το 1,96 γίνεται 2)

Δεν περιλαμβάνονται οι ειδικές τιμές για τα Σαββατοκύριακα

VoiceNet απλώς θα την αναφέρει

Οι κλήσεις προς κινητά (ελληνικών δικτύων) χρεώνονται ανά δευτερόλεπτο (ελάχιστη χρέωση 1 λεπτό).

Οι κλήσεις Internet χρεώνονται ανά λεπτό.

κούς κόμβους σε όλη την χώρα. Επιπλέον ο ιδιόκτητος κόμβος που διαθέτει η εταιρεία στη Φρανκφούρτη της Γερμανίας της προσφέρει άμεση διασύνδεση με τους μεγαλύτερους carriers στον κόσμο εξασφαλίζοντας έτσι τις καλύτερες διεθνείς επικοινωνίες.

Η TelePassport παρέχει Υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας σε κλήσεις Αστικές, Υπεραστικές, Διεθνείς, και κλήσεις από Σταθερό προς Κινητό με τεχνολογία αιχμής, ποιότητα και πολύ ευνοϊκές τιμές που μειώνουν το λογαριασμό του τηλεφώνου σας κατά μέσο όρο έως 35% στις συγκεκριμένες υπηρεσίες. Παρέχει επίσης την υπηρεσία Προεπιλογής φορέα (δωρεάν) καθώς και πρόσβαση στο Internet και απευθείας πελάτες (SDSL) με παροχή ολοκληρωμένων τηλεπικοινωνιακών λύσεων με αποκλειστική σύνδεση μέσω Telepassport.

Για να τηλεφωνήσετε μέσω του δικτύου της TelePassport πληκτρολογήστε το 1787 και αμέσως μετά πληκτρολογήστε τον αριθμό κλήσης που επιθυμείτε να καλέσετε. Χάρη στο 1787 έχετε πρόσβαση στο δίκτυό μας χωρίς να χρεώνεστε την αστική κλήση από τον ΟΤΕ. Επιπλέον για να μην πληκτρολογείτε το 1787 μπορείτε να κάνετε αίτηση Προεπιλογής Φορέα ώστε να δρομολογούνται αυτόματα οι κλήσεις σας στο δίκτυο της ΤΡΗ.



Επί της ουσίας πρόκειται για τη νέα μεγάλη εταιρία τηλεπικοινωνιών στην Ελλάδα με τη

δύναμη της ΔΕΗ. Τον Αύγουστο του 2001 η ΔΕΗ ΑΕ υπέγραψε συμφωνία συνεργασίας με την ιταλική WIND για τη δημιουργία μιας νέας εταιρίας τηλεπικοινωνιών, η οποία θα προσφέρει στην ελληνική αγορά υπηρεσίες σταθερής τηλεφωνίας και εφαρμογών Internet και φιλοδοξεί να αποτελέσει το σημαντικότερο τηλεπικοινωνιακό φορέα μετά τον ΟΤΕ στη χώρα. Μέχρι το Μάιο του 2002 έγιναν οι απαραίτητες διαδικασίες ώστε να επιτευχθεί η αλλαγή ιδιοκτησιακού καθεστώτος και να ολοκληρωθεί η εξαγορά και μεταφορά των αδειών από τη ΔΕΗ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ στη νέα εταιρία. Το Νοέμβριο του 2002 η εταιρία μετονομάστηκε σε Tellas ΑΕ. Η Tellas φιλοδοξεί να κερδίσει σημαντικά μερίδια και

των δύο αγορών (17% της σταθερής τηλεφωνίας και 15% της αγοράς Internet μέχρι το 2006). Συγκεκριμένα, η Tellas στοχεύει σε 900.000 τηλεφωνικές γραμμές και 200.000 συνδέσεις Internet μέχρι το 2006. Η εταιρία λειτουργεί με σύγχρονη οργανωτική δομή από 162 υπαλλήλους, εξαιρετικό τηλεφωνικό κέντρο με 78 υπαλλήλους και πολυάριθμους εξωτερικούς συνεργάτες. Η εμπορική δραστηριότητα της Tellas ξεκίνησε τον Φεβρουάριο του 2003. Οι υπηρεσίες της Tellas απευθύνονται σε οικιακούς χρήστες (συνδρομητές), σε ελεύθερους επαγγελματίες καθώς και σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις αλλά και μεγάλες εταιρίες.

Η βασική υπηρεσία σταθερής τηλεφωνίας της Tellas ονομάζεται Tellas 1738. Χωρίς πρόσθετα πάγια και χωρίς να απαιτείται αλλαγή στον αριθμό τηλεφώνου και μόνο με τη χρήση του προθέματος 1738 πριν από κάθε κλήση, οι πελάτες της Tellas μπορούν να πραγματοποιούν αστικές, υπεραστικές, διεθνείς κλήσεις και κλήσεις προς κινητά τηλέφωνα, σε εξαιρετικά συμφέρουσες τιμές τις εργάσιμες ημέρες της εβδομάδας και σε ακόμη χαμηλότερες τιμές το Σαββατοκύριακο και τις αργίες. Παράλληλα όμως με αυτή παρουσιάζεται ως πολύ συμφέρουσα λύση και η υπηρεσία με το όνομα «My Greece» η οποία προσφέρει τη δυνατότητα για υπεραστικές κλήσεις με αστική χρέωση κάθε μέρα τις εβδομάδας, χωρίς περιορισμούς. Η υπηρεσία απευθύνεται σε χρήστες με σημαντικό όγκο υπεραστικών κλήσεων που επιθυμούν να μιλήσουν χωρίς να τους απασχολεί πλέον το κόστος της κλήσης. Το πλάνο Tellas 1738 My Greece απευθύνεται σε οικιακούς χρήστες και επιχειρήσεις μέχρι 5 γραμμές και δεν συνδυάζεται με το Tellas 1738 Company. Η υπηρεσία βασίζεται στην επιλογή φορέα. Οι πελάτες πρέπει απλά να πληκτρολογούν τον κωδικό 1738 πριν από κάθε νούμερο που καλούν. Η κλήση θα δρομολογηθεί από το δίκτυο της TELLAS και θα τιμολογηθεί από αυτήν βάση του τιμολογιακού πλάνου «My Greece».



Η VIVODI Τηλεπικοινωνίες Α.Ε. είναι ένας δυναμικά αναπτυσσόμενος εναλλακτικός φορέας τηλεπικοινωνιών. Η εται-

ρεία ξεκίνησε τη λειτουργία της τον Ιανουάριο του 2001 και παρέχει σε εταιρικούς πελάτες και ιδιώτες ολοκληρωμένες Τηλεπικοινωνιακές Υπηρεσίες φωνής, δεδομένων, Internet και εικόνας. Η τεχνολογία αιχμής του δικτύου της VIVODI TELECOM προσφέρει ασφαλείς και ευέλικτες υπηρεσίες με υψηλή ποιότητα και επιδόσεις. Το δίκτυο της εταιρείας συνδυάζει ασύρματη και ενσύρματη τεχνολογία, παρέχοντας, σε πανελλαδικό και σε διεθνές επίπεδο, εξειδικευμένες υπηρεσίες βασισμένες στις ανάγκες των πελατών.

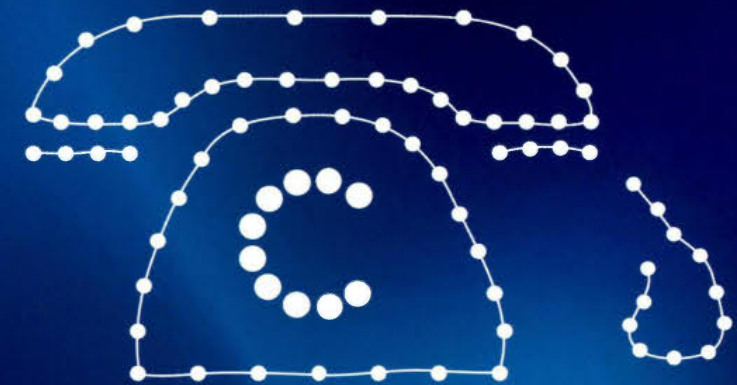
Η VIVODI TELECOM είναι αναγνωρισμένος από το κράτος Φορέας τηλεπικοινωνιών, έχοντας διασφαλίσει δύο πολύ σημαντικές άδειες από την Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών & Ταχυδρομείων: Η VIVODI TELECOM έχει λάβει τη Γενική Άδεια και την Ειδική Άδεια (Αρ. Αδείας 227/72/29-8-2001) από την ΕΕΤΤ για την παροχή τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών και, ειδικά, για: α) αριθμό επιλογής φορέα με τον αριθμό 1750, β) χρήση συχνοτήτων μικροκυματικών ζεύξεων (RF) και γ) γεωγραφικούς αριθμούς.

Επίσης, η VIVODI TELECOM έχει συμφωνήσει με τον ΟΤΕ και έχει προχωρήσει στη διασύνδεση των δικτύων τους.

Η εταιρεία εκτός από ξεκάθαρο στρατηγικό σχεδιασμό, τεχνολογία, φιλοδοξίες και πελατοκεντρική φιλοσοφία διαθέτει και μία σειρά υπηρεσιών που διευκολύνουν ιδιαίτερα τους ιδιώτες αλλά και τις επιχειρήσεις.

Μεταξύ άλλων αναφέρουμε τη μεγάλη ποικιλία υπηρεσιών, που καλύπτει και τις πιο εξειδικευμένες ανάγκες, τις ολοκληρωμένες υπηρεσίες και τις προσφερόμενες σε ολοκληρωμένα πακέτα λύσεων, την Υποδομή τοπικής πρόσβασης DSL που εγγυάται ασφαλείς και αξιόπιστες υπηρεσίες τα Ιδεατά Ιδιωτικά Δίκτυα (VPNs) μέσω της προηγμένης τεχνολογίας IP σε ελληνικές αλλά και σε ξένες επιχειρήσεις, σε ιδιαίτερα ανταγωνιστικές τιμές και τη δυνατότητα περιαγωγής μέσω των διεθνών κόμβων της και σε συνεργασία με άλλους διεθνείς τηλεπικοινωνιακούς φορείς, με αποτέλεσμα την επέκταση υπηρεσιών Φωνής και Internet στο εξωτερικό.

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 δύο πρώτα λεπτά και μετά ολοκληρωθεί χρέωση ανά δευτερόλεπτο (1").

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.

Επιμέλεια: Βιβή Σεβαστάκη



Ρένα Παπαζαχαρία



Υπομονή και αυτοπειθαρχία

Τη σύντροφο συναγωνίστρια και όχι το πρότυπο της κλασικής νοικοκυράς – εκτιμά ότι αναζητούν σήμερα οι άνδρες – η Ρένα Παπαζαχαρία. Τονίζει ότι την εκφράζει απόλυτα το επάγγελμα του ασφαλιστή και καταγράφει τη σκληρή δουλειά, την υπομονή και την αυτοπειθαρχία ως συστατικά στοιχεία για το ξεκίνημα μιας νέας ασφαλίστριας.

– Πώς αποφασίσατε να ασχοληθείτε με τις ασφάλειες; Ποιο ήταν το κίνητρο που σας οδήγησε στον ασφαλιστικό κλάδο;

Είμαι από τους τυχερούς στο χώρο. Ο πατέρας μου προϋπήρχε στον κλάδο. Έτσι για μένα δεν υπήρξε δίλημμα. Μόνο στοίχημα με τον εαυτό μου πως θα τα καταφέρω. Το επάγγελμά μας παρουσιάζει τεράστιο ενδιαφέρον με τις καθημερινές του προκλήσεις και τους διαρκείς στόχους. Με εκφράζει απόλυτα.

– Είστε υπεύθυνη υποκαταστήματος στα Τρίκαλα. Ποιες οι δυσκολίες της γυναίκας ασφαλίστριας σε μια επαρχιακή πόλη;

Δυσκολίες, υπάρχουν στο ξεκίνημα, ειδικά αν είσαι σε νεαρή ηλικία. Χρειάζεται σκληρή δουλειά, υπομονή και αυτοπειθαρχία, για να πείσεις πρώτα τον χώρο σου, κυρίως ανδροκρατούμενο, και μετά την κοινωνία ότι μπορείς. Μπορείς να τα καταφέρεις εξίσου καλά, ή και καλύτερα από τους άνδρες συναδέλφους. Θεωρώ ότι στις μικρές κοινωνίες μια παρουσία υπεύθυνη, με

ήθος και σοβαρότητα, κερδίζει το σεβασμό και την καταξίωση σε όποιον χώρο και αν κινείται.

– Σε ποια κατεύθυνση πρέπει να κινηθεί ένας πωλητής στις σημερινές συνθήκες και τι θα τον συμβουλευάτε;

Οποιαδήποτε κατεύθυνση και αν ακολουθήσει να μην «κυνηγά το δέντρο και χάνει το δάσος». Μην γίνει αυτοσκοπός η «παραγωγή», το προσωπικό συμφέρον, το οικονομικό του όφελος. Να σκύψει πάνω στις πραγματικές ανάγκες των πελατών του, κάνοντας υπεύθυνα τη δουλειά του και δικαιώνοντας τον τίτλο του ασφαλιστικού συμβούλου. Αυτό θα του φέρει επαγγελματική μακροήμευση.

– Μια επιτυχημένη γυναίκα ασφαλίστρια φοβίζει κατά τη γνώμη σας τους άνδρες;

Όταν στο μυαλό του άνδρα, κυριαρχεί το πρότυπο της «κλασικής νοικοκυράς», της υποτακτικής γυναίκας, της αφανούς παρουσίας, όποιου είδους δραστηριότητα και

να έχει η γυναίκα, τον φοβίζει. Σήμερα πιστεύω ελάχιστοι άνδρες σκέφτονται έτσι. Στις αναζητήσεις τους υπάρχει η σύντροφος συναγωνίστρια.

Οι περισσότεροι των συνεργατών μου είναι άνδρες κάθε ηλικίας. Έχω μια θαυμάσια συνεργασία και σχέση μαζί τους. Εισπράττω καθημερινά το σεβασμό και την εκτίμησή τους.

Βιογραφικό

Η Ρένα Παπαζαχαρία, γεννήθηκε στα Τρίκαλα και το 1984 ξεκίνησε την ενασχόλησή της με τις ασφάλειες, ασχολούμενη κυρίως με τον κλάδο Ζωής.

Από το 1990 ασχολείται με γενικές και συνεργάζεται αποκλειστικά με την ΥΔΡΟΓΕΙΟ, διαδεχόμενη τον πατέρα της ο οποίος συνεργαζόταν με την ΥΔΡΟΓΕΙΟ από το 1984.

Είναι υπεύθυνη υποκαταστήματος στα Τρίκαλα.



Άννα Τσαπάρα



Κοινωνική προσφορά το επάγγελμα του ασφαλιστή

Εγκατέλειψε τη σιγουριά της υπαλληλικής σχέσης με τράπεζες και ασχολείται επί 30 χρόνια με τις ασφαλιστικές εργασίες. Στις σημαντικότερες στιγμές της καριέρας της καταγράφει τη βράβευση για την παραγωγή του πρακτορείου της και δεν ξεχνά να σημειώσει τη βοήθεια και συμπαράσταση του συζύγου της στον εργασιακό της χώρο. Να μην αποβλέπουν μόνο στο υλικό κέρδος, είναι η συμβουλή της στις νέες συναδέλφους της.

– Συνεργάζεστε με την εταιρία ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ επί 17 χρόνια. Ποια ήταν η σημαντικότερη στιγμή της καριέρας σας και ποια η χειρότερη, αν υπήρξε;

Ξεκίνησα να ασχολούμαι με τις ασφαλιστικές εργασίες πριν 30 χρόνια, αφού προηγουμένως ήμουν υπάλληλος τραπεζίς. Με τον ερχομό των παιδιών μου, σταμάτησα να εργάζομαι στην Τράπεζα και αποφάσισα να ασχοληθώ με τις ασφάλειες. Πριν αρχίσω να πρακτορεύω στον «Γαλαξία», συνεργάστηκα με άλλες ασφαλιστικές εταιρίες. Η συνεργασία μου με το «Γαλαξία», ήταν από την πρώτη στιγμή πάρα πολύ καλή καθώς ήταν και εξακολουθεί να είναι μια υπεύθυνη και σοβαρή εταιρία.

Σημαντική στιγμή της καριέρας μου ήταν η βράβευσή μου για την παραγωγή του πρακτορείου μου.

– Ποιες θα καταγράφατε σαν ανάγκες του πωλητή;

Ο πωλητής πρέπει κατά τη γνώμη μου να είναι υπεύθυνος, ευγενικός και να γνωρίζει πολύ καλά το αντικείμενό του, να μπο-

ρεί να επικοινωνεί σωστά με τον υποψήφιο πελάτη και να φροντίζει να του προσφέρει σωστά προγράμματα καλύψεων ανάλογα με τον κίνδυνο.

– Εργαζόμενη γυναίκα και μητέρα δύο παιδιών. Υπήρξαν στιγμές που αισθανθήκατε ότι ο ερχομός των παιδιών σας ή οι οικογενειακές υποχρεώσεις έχουν «περιορίσει» την καριέρα σας;

Σαφέστατα όταν κάνεις παιδιά, περιορίζεις την επαγγελματική δραστηριότητα, γιατί αυξάνονται οι οικογενειακές υποχρεώσεις και το μέγεθος των παιδιών σου αποσπά περισσότερο χρόνο.

Εγώ έχω την τύχη ο σύζυγός μου να είναι κοντά μου στο γραφείο και η βοήθειά του να είναι μεγάλη και ουσιαστική.

– Στον επικοινωνιακό τομέα πώς θα συμβουλευάτε να κινηθεί τις πρώτες ημέρες μια νέα ασφαλίστρια στις πωλήσεις;

Στον επικοινωνιακό τομέα θα συμβούλευα τις νέες ασφαλίστριες να φροντίσουν να καταρτιστούν όσο μπορούν καλύτερα στο

αντικείμενο που θα προσφέρουν στους νέους πελάτες τους. Να είναι υπεύθυνες και κοντά τους για την επίλυση των προβλημάτων τους.

Να μην αποβλέπουν μόνο στο υλικό κέρδος από την εργασία τους, αλλά και στη δημιουργία ενός υγιούς χαρτοφυλακίου, γιατί οι ασφάλειες δεν είναι μόνο βιοποριστικό επάγγελμα, αλλά και κοινωνική προσφορά.

Βιογραφικό

Ασχολείται από το 1975 με τις ασφαλιστικές εργασίες. Συνεργάστηκε με την εταιρία «ΕΜΠΟΡΙΚΗ» ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ νυν «ΑΛΦΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ». Κατά διαστήματα συνεργάστηκε με τις εταιρίες «ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ», «ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ», «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ» κ.ά.

Η συνεργασία με το «ΓΑΛΑΞΙΑ» Α.Ε.Γ.Α. ξεκίνησε τον Ιανουάριο του 1987 και συνεχίζεται μέχρι σήμερα.

Η δραστηριότητά της είναι με όλους τους κλάδους, εκτός Ζωής.

Γυναίκες στις πωλήσεις



Καρολίνα Χρηστάτου



Παίρνουμε ενέργεια από την εργασία μας

Η γυναίκα που προσπαθεί στον επαγγελματικό στίβο έχει κερδίσει το σεβασμό όλων σε διεθνές επίπεδο, τονίζει η Καρολίνα Χρηστάτου που ασχολείται με τις ασφάλειες μόλις τα τελευταία χρόνια. Θεωρεί τον εαυτό της τυχερό για τις επαγγελματικές ευκαιρίες που της δόθηκαν από την εταιρία της – την Εγνατία Ασφαλιστική – και τονίζει ότι επιτυχία της είναι η εμπιστοσύνη των πελατών.

– Γεννηθήκατε στην Ελλάδα και μεγαλώσατε στην Αμερική. Πόσο διαφορετικές ήταν οι συνθήκες για την ανάδειξη των γυναικών; Υπήρχε το πλαίσιο για ίσες ευκαιρίες στον επαγγελματικό χώρο;

Στην Αμερική το σύστημα δίνει ίσες ευκαιρίες σε οποιοδήποτε άτομο και αξιολογεί συνεχώς την πορεία του.

Από προσωπική μου εμπειρία, πιστεύω ότι και στην Ελλάδα το ίδιο ακριβώς συνέβη και με μένα.

Τελικά έχω καταλήξει ότι δεν είναι θέμα φύλου αλλά ανθρώπου, και μπορώ να πω ότι ιδιαίτερα στην Ελλάδα, σέβονται τη γυναίκα που προσπαθεί.

– Πότε και γιατί ασχοληθήκατε με το χώρο των ασφαλειών; Πόσα χρόνια συνεργάζεστε με την Εγνατία; Τι έχετε αποκομίσει από αυτή τη συνεργασία;

Τον Ιανουάριο του 2000 αποφάσισα να ασχοληθώ με τις ασφάλειες, γιατί είχα εμπιστοσύνη στην ικανότητά μου να επικοινωνώ, και έτσι άρχισα την προσπάθειά

μου, σαν όνειρο ζωής, να μείνω στην Ελλάδα.

Είχα την τύχη να γνωρίσω την Εγνατία τον Ιούνιο του 2001 όταν στεγαζόταν ακόμα στη Συγγρού, ήταν ακόμα βέβαια στην αρχή της, αλλά και από τότε, σίγουρα, σε εντυπωσίαζε η φιλοσοφία των στελεχών της.

Από την Εγνατία απεκόμισα την επιτυχία.

Ξέρετε τίποτε δεν είναι τυχαίο και ότι η Εγνατία είναι η έκπληξη της ασφαλιστικής αγοράς, έχει να κάνει με την έξυπνη και σύγχρονη φιλοσοφία των στελεχών της, που πέρα από το πνεύμα εξέλιξης, άμεσης και υπεύθυνης συνεργασίας, κάνει τον ασφαλιστή να νιώθει ότι αυτός φέρνει τα χρήματα στην εταιρία και τον εμπνέει να φτάσει στην κορυφή.

– Ποιο ήταν για σας το «κλειδί» για την επιτυχία; Πόσο κοντά βρίσκεστε στην κατάρτηση των στόχων σας;

Τι είναι αυτό; Θέλω και εγώ ένα.

Επιτυχία και ικανοποίηση για μένα είναι η εμπιστοσύνη των πελατών μου και των οι-

κογενειών τους, και να είμαι κοντά τους 365 μέρες το χρόνο με χαμόγελο.

– «Σκληρά» εργαζόμενη γυναίκα, μητέρα και νοικοκυρά. Τι δεν προλάβετε να ολοκληρώσετε χθες από τις υποχρεώσεις σας;

Είμαι μια ευχαριστημένη εργαζόμενη γυναίκα που παίρνει ενέργεια και ικανοποίηση από την εργασία της.

Η κόρη μου είναι ο καλύτερος συνεργάτης μου και αυτό το έχει κερδίσει, με την καθημερινή προσπάθειά της.

Όσο για το προσωπικό μου χρόνο, πάντα τρέχω από πίσω, όπως όλες οι εργαζόμενες γυναίκες σήμερα.

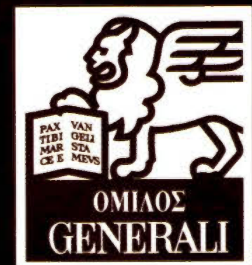
Βιογραφικό

Γεννήθηκε στον Πειραιά και μεγάλωσε στη Ν. Υόρκη. Κατά την επιστροφή της στην Ελλάδα ασχολήθηκε με τον ασφαλιστικό κλάδο και από το 2001 συνεργάζεται με την Εγνατία Ασφαλιστική.



*Η μόνη ασφάλεια
που μπορεί να συγκριθεί μαζί μας.*

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.



Κάνουμε
την ασφάλεια
ποιότητα ζωής!



Μαριάννα Παγώνη

Συνεχίζει να μας δένει κόμπα...

Σπάνιος άνθρωπος, γυναίκα που ξεχωρίζει ήταν μερικές από τις λέξεις που χρησιμοποίησε για την Μαριάννα Παγώνη στενός συνεργάτης της. Έτσι ακριβώς την «είδα» και εγώ στον καλαίσθητο χώρο της στην εταιρία *Μαριάννα Ραγονί moda* που αντιπροσωπεύει κατ' αποκλειστικότητα μερικούς από τους πιο γνωστούς οίκους του εξωτερικού με εξειδίκευση στην ένδυση και τα αξεσουάρ. Είναι ερωτευμένη όπως δηλώνει η ίδια με τη δουλειά της, συμφιλιωμένη με την καθημερινή ζωή, συνεπής απέναντι σ' αυτό που επέλεξε να κάνει. Η Μαριάννα Παγώνη άνοιξε τις πόρτες του *Μαριάννα Ραγονί moda* και την καρδιά της στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ.

Συνέντευξη στην Βιβή Σεβαστάκη



ΝΑΙ Ο κόμπος της γραβάτας αποκαλύπτει την προσωπικότητα του άνδρα; Αποκαλύπτει την προσωπικότητα, γιατί ο κάθε κύριος με τις κινήσεις, που κάνει με το χέρι του, όπως τον δένει, δείχνει την κίνηση στο σφίξιμο.

ΝΑΙ Η γραβάτα είναι σίγουρα συνώνυμο της προσωπικότητας του άνδρα και της έκφρασης της προσωπικότητας. Είναι τελικά φετίχ; Βεβαίως είναι φετίχ και είναι και γυναικείο. Να θυμίσω μάλιστα την Σάρον Στόουν, την ηθοποιό, η οποία κτράει τις γραβάτες από τους άνδρες της ζωής της και κάνει τη συλλογή της, όπως άλλωστε οι άνδρες έχουν τα άλλα φετίχ για μας. Η γραβάτα εκφράζει όχι μόνο την προσωπικότητα, αλλά και το τι θέλει να εκφράσει τη συγκεκριμένη στιγμή. Με μία διαφορετική γραβάτα ο ίδιος κύριος τονίζει αυτό που θέλει να εκφράσει στην επαγγελματική ώρα, τη σοβαρότητα της στιγμής, την πιο τυπική του μορφή, τον δυναμισμό του, δηλαδή η γραβάτα είναι η έκφρασή του.

ΝΑΙ Κ. Παγώνη να περάσουμε στα πιο πρακτικά. Οι άνδρες ξέρουν να δένουν κόμπα; Τώρα πλέον ναι. Πριν από αρκετά χρόνια, έως και πρόσφατα μπορώ να πω ότι ήταν πιο ατημέλητοι, πιο αμελείς οι άνδρες. Τα τελευταία χρόνια η εμφάνισή τους, η υγιεινή τους, είναι σημαντική, ίσως μπορώ να πω ότι είναι και πιο προσεγμένη από πολλές γυναίκες.

ΝΑΙ Παλιά ξέραμε ότι η γραβάτα ήταν το συντηρητικό μέρος του ντυσίματος, τις πιο πολλές φορές σκούρα ριγέ, τώρα τελευταία έχουμε περάσει σε πιο μοντέρνα μορφή. Στη σκέψη μου έρχεται ο «ακάλυπτος» με τη γραβάτα με τα μίκυ μάους. Έχει αλλάξει κάτι. Περνάει σε μία νέα φάση; Βέβαια τα τελευταία χρόνια έχει κάνει τομή και μια και αναφέρατε τον «ακάλυπτο» ήμουν εγώ η οποία έπαιζε μάλιστα και ρόλο σκηνοθέτη για τον ρόλο το συγκεκριμένο, και επειδή τους τύνουμε σε όλα τα τηλεοπτικά, περιοδικά, λειτουργούμε -τουλάχιστον εγώ- σκηνοθετικά. Γιατί μία στυλίστρια δεν μπορεί να ξέρει τα χιλιάδες σχέδια που υπάρχουν και πρέπει να τονίσει το ρόλο. Νομίζω ότι ήταν χαρακτηριστική η δική σας παρατήρηση και με τιμά που το προσέξατε. Η συγκεκριμένη γραβάτα έπαιξε σημαντικό ρόλο στην έκφραση του ρόλου του «ακάλυπτου». Βεβαίως και έχει αλλάξει λοιπόν. Η γραβάτα είναι συλλεκτικό αντικείμενο, δεν είναι όπως ήταν παλιά που φοράγαμε τον λαιμοδέτη, απλά για να στηρίξουμε το υποκάμισο. Η γραβάτα είναι το κόσμημα στον άνδρα, είναι θηλυκή του πινελιά εξού και είναι la cravat - η γραβάτα.

ΝΑΙ Κυρία Παγώνη, να ντύσουμε τους πολιτικούς μας. Κώστας Καραμανλής: τί θα του λέγατε να φορέσει; Η δική του άποψη είναι πάρα πολύ σωστή για το στυλ, για το ρόλο του.

ΝΑΙ Είναι πελάτης σας; Βεβαίως.

ΝΑΙ Γιώργος Παπανδρέου.

Ο κ. Παπανδρέου είναι πιο casual, έχει πιο αμερικανική αν θέλετε έκφραση ντυσίματος. Του πηγαίνουν οι ριγέ γραβάτες, δεν του πηγαίνουν τα τυπικά. Βέβαια στο ρόλο που έχει θα πρέπει να μπει εθιμοτυπικό ντυσίματος.

Δέστε τις!...και παρακαλούμε προσοχή μετά να τις λύνετε.....

σε γενικές γραμμές πρέπει να ξέρετε ότι ο κόμπος δεν πρέπει να είναι τόσο μεγάλος ώστε να ξεφύγει από το κολάρο, αλλά ούτε και τόσο λεπτός μόλις και μετά βίας να φαίνεται....

Four-in-hand

Παλιός Γαλλικός κόμπος

Ο πιο συνηθισμένος



Εύκολος με 5 απλές κινήσεις
Συνηθισμένος στις ΗΠΑ και ο πιο κομψός

Windsor

Πιο πολύπλοκος



Ανακάλυψη του Δούκα του Windsor
Συνηθισμένος στην Ευρώπη

Half Windsor

Ωραίος αλλά δύσκολος



Παραλλαγή του προηγούμενου και πιο εύκολος

Pratt



Ο νεότερος τρόπος και ο πιο εύκολος τρόπος να δέσετε την γραβάτα σας

ΝΑΙ Νίκος Κωνσταντόπουλος.

Πολύ κομψός και σ' αυτόν ταίριαζουν οι ριγέ γραβάτες.

ΝΑΙ Ο κ. Κωνσταντόπουλος είναι πελάτης σας;

Βέβαια και ο κ. Κωνσταντόπουλος, και η οικογένεια Παπανδρέου μας έχει τιμήσει. Μας έχουν τιμήσει όλοι, πρόεδροι δημοκρατίας, πρωθυπουργοί, πολιτικοί κ.λπ.

ΝΑΙ Τι θα φορεθεί το καλοκαίρι;

Χρώματα έντονα και μου κάνει εντύπωση γιατί φαίνεται πως τα έχει ανάγκη ο κόσμος.

ΝΑΙ Το χειμώνα;

Πάντα είναι τα κλασικά και τα σκούρα. Εμένα ο άνδρας μου αρέσει με τη σκούρα γραβάτα. Μπορεί να έχει μια έντονη ριγέ, αλλά το σκούρο φόντο κολακεύει πολύ.

ΝΑΙ Οι τιμές πάντα εξαρτώνται από την ποιότητα; Ενδεικτικά μια μεταξωτή γραβάτα πόσο στοιχίζει;

Στον οίκο μας οι τιμές ξεκινούν από 10-15 ευρώ μέχρι 500. Η ποιότητα στη γραβάτα εκτός από το υλικό είναι η ραφή και η κοπή.

ΝΑΙ Τι πρέπει να προσέξει ο άνδρας;

Δυστυχώς ο καταναλωτής που έρχεται να αγοράσει μία γραβάτα από τον οίκο μας ή από άλλο κατάστημα δεν μπορεί να ξέρει όλα τα μυστικά. Γι' αυτό όλοι πλέον προτιμούμε την εγγύηση ενός οίκου, προτιμούμε το αυθεντικό πράγμα. Δηλαδή όταν ο καταναλωτής έρθει σε εμάς, εμείς έχουμε προνοήσει για την ποιότητα, γιατί αν δεν είναι καλή, εμείς θα δυσφημιστούμε.

Η ραφή λοιπόν και η κοπή, η ποιότητα του υφάσματος και η συντήρηση είναι τα μυστικά της καλής γραβάτας. Επιπλέον οι κύριοι πρέπει να τη λύνουν τη γραβάτα.

ΝΑΙ Η δεμένη γραβάτα μέχρι που πρέπει να φτάνει; Μέχρι τη ζώνη.

ΝΑΙ Θα μας πείτε για τον καθαρισμό; Ο καθαρισμός είναι πολύ σημαντική εργασία που πρέπει να επιμείνουμε. Προσοχή στα καθαριστήρια, δεν ξέρουν και τις καταστρέφουν. Εμείς έχουμε ειδικά μαντηλάκια, τα οποία είναι αποκλειστικά για τον καθαρισμό της γραβάτας και δεν αφήνει λεκέδες. Είναι μικρά και πρέπει ο κύριος να τα έχει πάντα μαζί του. Βέβαια για τον καθαρισμό ολόκληρης της γραβάτας συνιστούμε να τη βυθίσετε σε ένα μπωλ με πολύ καθαρή βενζίνη, όχι όμως τοπικά.

ΝΑΙ Δραστηριοποιείστε και σε άλλους τομείς; Αυτή η εταιρία που βρίσκεσθε, η Mariana Pagoni Moda, είναι η καινούρια μαμά-εταιρία που με τη δική μου καθοδήγηση και με γενικό διευθυντή τον οικονομολόγο Παναγιώτη Καμπιώτη οργανώνουμε και αναπτύσσουμε την παγκόσμια αλυσίδα Pagoni Maizon des Cravates, παράλληλα με τη χονδρική. Εκτός δηλαδή από τα σημεία πώλησης τα οποία ανήκουν στην αλυσίδα μας "Βγήκαμε" και στη χονδρική. Στο



Αντιπροσωπεύουμε τα βαρύτερα και ηχηρότερα στο αντικείμενό μας ονόματα και όχι μόνο. Και είμαστε κάθεται, από έμπνευση σχεδιάω έως τον τελικό καταναλωτή.

Και επειδή γνωρίζω τι συμβαίνει στον τελικό καταναλωτή δεν θέλω να δεσμεύομαι με ονόματα μόνιμα, εάν οι συλλογές τους δεν είναι καλές. Ήμουν τυχερή στο θέμα της εργασίας μου γιατί μου δίνει τη δυνατότητα να δημιουργώ ακόμη και επιλέγοντας. Διότι αν έχεις να επιλέξεις από 20.000 συλλογές, διαλέγεις πάντοτε τις πιο εκλεκτικές και εκεί σέβεται τον πελάτη, αυτός που έρχεται σε τιμάει, σε τιμάει που έρχεται με κλειστά μάτια σε εσένα, στη συλλογή σου. Και αυτό που μας έχει κάνει πολύ μεγάλη επιτυχία στον τομέα της χονδρικής είναι ότι έχουμε το know how της λιανικής και έτσι μπορούμε να βοηθάμε και τον τομέα της χονδρικής σωστά. Δηλαδή δεν θα επιμείνεις στους πελάτες της χονδρικής να τους πουλήσεις, όταν ξέρεις ότι ο άνθρωπος αυτός θα πάρει το είδος να το πουλήσει για να είναι υγιής η επιχείρησή του, να κερδίσει βεβαίως, να σε πληρώσει, να είναι ευχαριστημένος και να ξαναγορίσει.

Δεν είναι να του βάλεις το μαχαίρι στο λαιμό, αυτό που δυστυχώς γίνεται και στον τομέα της χονδρικής και εκεί δημιουργούνται τα σκαμπανεβάσματα της αγοράς.

Επιπρόσθετα να τονίσω ότι μπορεί να είμαστε πλέον «παράδοση», αλλά δεν θέλω να χάσω με τίποτα το in to trendy της αγοράς. Διότι να το "βράσεις" αν είσαι μόνο παράδοση και δεν κοιτάς τι γίνεται σήμερα, τι γίνεται μετά από 5 χρόνια. Διαφορετικά κάποιοι άλλοι έρχονται και φεύγουν μπροστά. Είμαστε λοιπόν κάθεται από σχέδια μέχρι καταπόνηση, λειτουργούμε ως σύμβουλοι, είμαστε πολύ δυνατοί στην κατασκευή γραβατών και αξεσουάρ υποκαμπίων, ακόμη και στον τομέα επαγγελματικού δώρου.

Μας έχουν τιμήσει άνθρωποι διεθνούς κύρους, μεγάλες εταιρίες έρχονται σε μας για την τεχνογνωσία, τους συμβουλευόμαστε.

ΝΑΙ Λίγα λόγια για την Μαριάννα Παγώνη.

Η Μαριάννα είναι ένα παιδί, για ένα πράγμα ευγνώμων τη δουλειά μου, μου φύλαξε την ψυχική μου αγνότητα. Αυτή που είναι, όποια κι αν είναι. Μου αρέσει η δουλειά μου, το βλέπετε, μου αρέσει η επικοινωνία με τον άνθρωπο, μου αρέσει ο διάλογος, γνωρίζετε ότι έχω "ανακατευτεί" και με την τοπική αυτοδιοίκηση και τώρα θα ξανασχηθώ. Όμως στην ουσία μου αρέσει πάρα πολύ να είμαι με τον εαυτό μου. Θέλω να ασχολούμαι με το μέσο μου, μου δίνει σιγουριά, μου αρέσει να βρίσκομαι μόνη μου, να διαβάζω, να ακούω μουσική. Και ξέρετε, μπορείς να απομονώνεσαι με χιλιάδες κόσμο πλάι σου. Από εκεί και πέρα έχω γνωρίσει σημαντικούς ανθρώπους. Μπορώ βέβαια να σας αναφέρω ότι υπάρχουν πολύ σημαντικοί άνθρωποι οι οποίοι είναι τελείως άσημοι. Δηλαδή η λαχειοπώλης που είχαμε στη Βουκουρεστίου η Έφη (θεός συγχωρέστη) είναι μία από τις σημαντικότερες προσωπικότητες που έχω γνωρίσει. Ο Στράτος ο οδοκαθαριστής, η Παρασκευούλα μου, μία ανάπηρη γυναίκα - ίσως ο μεγαλύτερος αγωνιστής που έχω γνωρίσει και πιο επιτυχημένη και πιο ευτυχισμένη. Βεβαίως έχω γνωρίσει και ασύλληπτες προσωπικότητες, πνευματικές, προσωπικές, καλλιτεχνικές. Σέβομαι πάρα πολύ τον καλλιτέχνη. Ο Καλλιτέχνης για μένα είναι σαν άγιος. Δηλαδή θεωρώ πως όποιος έχει μια καλλιτεχνική φλέβα είναι από το Θεό δώρο. Και εκεί τον σέβεται - υποκλίνεται.

Έχω πολλή αγάπη μέσα μου...



Η κ. Μαριάννα Παγώνη με τον συνεργάτη της κ. Παναγιώτη Καμπιώτη

αντικείμενο μας στην γραβάτα με αποκλειστικές αντιπροσωπείες και στα υποκάμισα, στα αξεσουάρ, αλλά και στα ρούχα, είτε ανδρικά είτε γυναικεία πιο πολύ στο ανδρικό ντύσιμο και λιγότερο στο γυναικείο προς το παρόν.

Γενικά είμαι ένα άτομο που προτιμώ να πηγαίνουμε σταθερά για να μπορούμε να κρατήσουμε τη βαρύτητα του ονόματος που έχουμε. Είμαστε πολύ ευχαριστημένοι από το έργο μας.

ΝΑΙ Τι είναι αυτό που πιστεύετε ότι σας διαφοροποιεί από τις άλλες επιχειρήσεις; Λέμε γραβάτα και εννοούμε Παγώνη τώρα πα.

Αυτό ακριβώς. Πιστεύω ότι ήταν ο έρωτάς μου για τη δουλειά μου, η αφοσίωσή μου, παρόλο που ήταν αλλού οι βλέψεις μας - ότι αγαπάς αυτό που κάνεις. Και νομίζω ότι είναι και κάτι άλλο πιο σημαντικό. Η αγάπη προς τον άνθρωπο. Δηλαδή δεν μπορείς να έχεις συνεργασία αν δεν αγαπάς τον συνάνθρωπό σου, είτε αυτός είναι πελάτης σου, ανώτερός σου ή υφιστάμενός σου. Σας ευχαριστώ που στέκεστε στις αρχές, στις ανθρώπινες αξίες γιατί τώρα τελευταία έχουν αφαιρεθεί.

ΝΑΙ Κυρία Παγώνη, δυο λόγια για την εταιρία.

Δραστηριοποιείται από το 1933. Επίσημα από τον πατέρα μου, είμαι τρίτη διαδοχικά και ακολουθεί η κόρη μου που σπουδάζει στην Ιταλία.



D'Ary Athens

Ασφαλώς, από θέση ισχύος

AIG GREECE

**AIG
GREECE**

Εταιρία μέλος του American International Group (AIG)

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΛΕΩΦ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 119, 151 24 ΜΑΡΟΥΣΙ, ΤΗΛ.: 210 8127 600, FAX: 210 8127 189, E-Mail: info.aig-gr@aig.com, http://www.aig-greece.gr

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΑΘΗΝΩΝ: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 179, 171 21 Ν. ΣΜΥΡΝΗ, ΤΗΛ.: 210 9373 900, FAX: 210 9373 933, E-Mail: aig_ath@hol.gr

ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: ΣΑΛΑΜΙΝΟΣ 2, 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 2310 541 346, 2310 546 130, FAX: 2310 500 223, 2310 500 224, E-Mail: snaca@hol.gr



Εντός, & Εκτός Επί... τροχών

Γράφει ο Μιχάλης Ντιβέρης

Σημεία των καιρών μας για κάποιους, σύμβολο κύρους και κοινωνικής ανέλιξης για άλλους, απλώς απαραίτητο εργαλείο για λίγους, τα σύγχρονα SUV (Sports Utility Vehicle) ή «τζιπ», όπως επικράτησε εσφαλμένα να αποκαλούνται, «ανακαλύφθηκαν» για να δώσουν το κάτι παραπάνω στον σύγχρονο και απαιτητικό καταναλωτή. Η συγκεκριμένη κατηγορία οχημάτων γνωρίζει ιδιαίτερη άνθηση τα τελευταία χρόνια, αποσπώντας μεγάλο μερίδιο από τις συνολικές πωλήσεις αυτοκινήτων παγκοσμίως, αποδεικνύοντας πως η στρόφη της αυτοκινητοβιομηχανίας προς την κατεύθυνση των οχημάτων «παντός εδάφους» μόνο τυχαία δεν είναι. Εξάλλου, ολοένα και περισσότερες εταιρείες εισβάλλουν σε... ξένα χωράφια, προκειμένου να καρπωθούν την δημοτικότητα των SUV.

Δυνατό χαρτί των τελευταίων, η αυξημένη απόσταση από το έδαφος, οι θηριώδεις κινητήρες και τα εξελιγμένα συστήματα τετρακίνησης, τα οποία περιβάλλονται από δυναμική εμφάνιση που συνήθως παραπέμπει σε Station Wagon αμαξώματα. Έτσι, όντας ...προικισμένα από την «φύση»,

απευθύνονται σε φυσιολάτρες, υποσχόμενα απόλαυση σε μέρη όπου τα... κοινά θητά τετρακίνητα ούτε να... φωτίσουν με τους προβολείς τους δεν μπορούν. Θεωρητικά πάντα, γιατί στην πράξη δεν είναι τίποτα περισσότερο από επιβλητικά οχήματα που θα περάσουν το περισσότερο διάστημα της ζωής τους στην ασφάλτο. Εκεί όπου θα ικανοποιούν όχι τόσο την ερευνητική διάθεση των ιδιοκτητών τους, όσο την ανάγκη αυτών να βλέπουν τον κόσμο από ψηλά ή τουλάχιστον ψηλότερα από τους υπόλοιπους... καθώς θα διασχίζουν με λιγότερο άγχος τις «νεροπαγίδες» των πλημμυρισμένων από την παραμικρή βροχή δρόμων μας, ή θα «σκαρφαλώνουν» αμέριμνοι σε κάποιο πεζοδρόμιο προκειμένου να παρκάρουν. Εμείς, είτε απολαμβάνετε την οδήγηση στη φύση διασχίζοντας κρυμμένα, ακόμη και από τον χάρτη, μονοπάτια σε κάποιο από τα βουνά της Ελλάδας, είτε ξεχειλιζετε από ικανοποίηση όταν «κατακτάτε» χωρίς αλυσίδες ακόμη ένα χιονοδρομικό της πατρίδας μας, λέμε «ΝΑΙ» σε τέτοιου είδους οχήματα και σας παρουσιάζουμε μερικά από τα δημοφιλέστερα αλλά και ικανότερα SUV που κυκλοφορούν εντός αλλά και... εκτός του δικτύου της χώρας μας.

VW Touareg

Το πρώτο πολυτελές εκτός δρόμου όχημα της VW δεν είναι άλλο από το Touareg. Το SUV του λαού... υπόσχεται ατελείωτες συγκινήσεις εκτός δρόμου, αφού η δανεισμένη από την AUDI τετρακίνηση, τα τρία διαφορικά, το κοντό κιβώτιο, η αυξημένη απόσταση από το έδαφος και οι μεγάλες γωνίες προσέγγισης/ αποφυγής εμποδίων, το φέρνουν αντιμέτωπο με καθαρόαιμα 4x4. Η ανάπτυξη του Touareg έγινε παράλληλα με την Cayenne της PORSCHE με την οποία μοιράζονται το σύστημα τετρακίνησης αλλά και το πάτωμα, κάτι που είναι φανερό και αισθητικά. Όντας ιδιαίτερα στιβαρό και ανθεκτικό στις καταπονήσεις εκτός δρόμου και διαθέτοντας άφθονη τεχνολογία σε όλα τα επίπεδα, το Touareg συγκαταλέγεται «εύκολα» στα κορυφαία πολυτελή SUV. Κάτω από το μακρύ καπό του, στο οποίο φιγουράρει το λογότυπο της γερμανικής φίρμας, τοποθετούνται τέσσερις συνολικά κινητήριες μονάδες, δύο βενζινης και δύο πετρελαίου. Οι βενζινοκίνητες, που εκ των πραγμάτων ενδιαφέρουν περισσότερο, είναι χωρητικότητας 3.2 και 4.2 λίτρων απόδοσης 220 και 310 ίππων, που σε συνδυασμό με το σειριακό εξατάχυτο κιβώτιο «tiptronic» κινούν σβέλτα το Touareg ενώ, η ηλεκτρονικά ελεγχόμενη ανάρτηση μεταβάλλει την απόσταση του αυτοκινήτου από το έδαφος συν/ πλην 7 εκατοστά, προσφέροντας παράλληλα έλεγχο της απόσβεσης. Όπως εύκολα μπορείτε να αντιληφθείτε ο εξοπλισμός ακόμη και της βασικής έκδοσης είναι αρκετός, την στιγμή που ο προαιρετικός εξοπλισμός εκτοξεύει το αυτοκίνητο σε άλλα επίπεδα.

Τιμή βασικής έκδοσης : 56.430 €



SUZUKI Grand Vitara

Η SUZUKI έχει συνδέσει το όνομά της με την τετρακίνηση και όχι άδικα. Ήδη από το 1970, η ιαπωνική φίρμα είχε φανερώσει τις τετρακίνητες ανησυχίες της, αναγνωρίζοντας τα πλεονεκτήματα που προέκυπταν από μία τέτοια στρατηγική. Τους καρπούς της προσπάθειάς της, γεύεται εδώ και χρόνια αφού 4x4 με την επιτυχία του Grand Vitara δεν υπάρχουν και πολλά. Πρόκειται για ένα από τα «μπεστ σέλερ» της ελληνικής αγοράς αυτοκινήτου που συνδυάζει υποδειγματική συμπεριφορά τόσο σε ασφάλτινο όσο και σε χωμάτινο τερν. Περνώντας στο εσωτερικό, τα πράγματα δεν ξεφεύγουν από την ιαπωνική κατασκευαστική λογική με την εργονομία αλλά και την συναρμολόγηση να βρίσκονται σε ικανοποιητικά επίπεδα. Κινητήριος δύναμη του Grand Vitara αποτελούν δύο βενζινοκίνητες χωρητικότητας 1.6 και 2.0 λίτρων οι οποίοι αποδίδουν 94 και 128 ίππους αντίστοιχα. Όσο για την κορυφαία επταθέσια έκδοση του Grand Vitara, με τα διακριτικά XL-7, εφοδιάζεται από τον 2.7 λίτρων κινητήρα, των 173 ίππων. Ιδιαίτερα δημοφιλείς πάντως, ειδικά στη χώρα μας, έχουν αποδειχτεί και οι Cabrio εκδόσεις του Grand Vitara.

Τιμή βασικής έκδοσης : 20.298€



JEEP Grand Cherokee

Ο "πνευματικός πατέρας" μίας ολόκληρης κατηγορίας οχημάτων, η JEEP παρουσίασε και επίσημα το νέο Grand Cherokee σκορπώντας χαμόγελα ενθουσιασμού στους λάτρεις των εκτός δρόμου περιηγήσεων. Τα κλασικά στιλιστικά στοιχεία της φίρμας συναντώνται και σε αυτό το ολοσχερώς ανανεωμένο μοντέλο η παραγωγή του οποίου θα αρχίσει το 2005. Το σήμα κατατεθέν της JEEP, η μάσκα με τις επτά γρίλιες «βροντοφωνάζει» παρών την στιγμή που όλα τα άλλα μοιάζουν αλλαγμένα. Ο άνεμος αλλαγής πέρασε και στο εσωτερικό του αυτοκινήτου το οποίο διαθέτει έντονη αίσθηση πολυτέλειας αλλά και άπλετους χώρους και για τους πέντε επιβάτες. Το Grand Cherokee θα προσφέρεται με ESP αλλά και τρία νέα συστήματα μόνιμης τετρακίνησης, τα Quadra-Trac I, II και III δίνοντας έτσι δυνατότητα επιλογής στον υποψήφιο αγοραστή, ανάλογα με τις ανάγκες του. Τέλος οι κινητήρες που θα το εξοπλίζουν είναι χωρητικότητας 3.6 (αντικαθιστά τον κινητήρα των 4.700 κ. εκ.) 4.7 και 5.7 λίτρων.



TOYOTA RAV4

Η TOYOTA έχει πάρει τα ηνία στην κατηγορία των μικρών SUV και όχι άδικα αφού το RAV4 εδώ και χρόνια καταφέρνει και διατηρείται στην κορυφή των ευρωπαϊκών πωλήσεων. Ανανεωμένο εδώ και λίγους μήνες το ιαπωνικό SUV διαθέτει πιο σύγχρονη και δυναμική εμφάνιση από ποτέ. Τα ανασχεδιασμένα φωτιστικά σώματα τόσο εμπρός όσο και πίσω, η νέα μάσκα, οι προβολείς ομίχλης και το κάλυμμα της ρεζέρβας είναι τα κομμάτια που συμπληρώνουν το «παζλ» της εξωτερικής αλλαγής. Περνώντας στο εσωτερικό, συναντά κανείς τη γνώριμη αισθητική του προηγούμενου μοντέλου, μόνο που αυτή τη φορά το τιμόνι έχει χειριστήρια για τις βασικές λειτουργίες του ηχοσυστήματος ενώ, υπάρχει και νέο σύστημα αυτόματου κλιματισμού. Όσον αφορά στην οδική συμπεριφορά του RAV4, οι λάτρες υπόσχονται αισθητή αναβάθμιση χάρη στις αλλαγές στη ρύθμιση της ανάρτησης, τα συστήματα ελέγχου ευστάθειας, πρόσφυσης και υποβοήθησης φρεναρίσματος αλλά και το νέο λόγο υποβοήθησης του τιμονιού. Το RAV4 ζωντανεύει από ένα αλλά καλό μηχανικό σύνολο δύο λίτρων, απόδοσης 150 ίππων, το οποίο χαρακτηρίζεται τόσο από την ελαστική λειτουργία του όσο και από τις χαμηλές εκπομπές ρύπων.

Τιμή βασικής έκδοσης : 30.200 €



BMW X3



Η BMW έκανε τα πρώτα δειλά βήματά της στην κατηγορία των πολυτελών SUV με την X5 και αυτά στέφθηκαν από απόλυτη επιτυχία. Σήμερα, η X3 το νέο καμπί της βαυαρικής φίρμας αναμένεται να ακολουθήσει τη λαμπρή πορεία της μεγάλης αδελφής της και να πρωταγωνιστήσει στο «segment» των μικρών, πολυτελών SUV. Η αισθητική της ακολουθεί τα γνώριμα μονοπάτια όλων των BMW, ενώ οι έντονες ακμές και τα νεύρα του καπό αποπνέουν δυναμισμό. Στο εσωτερικό οι γραμμές είναι πιο ήπιες και δένουν αρμονικά μεταξύ τους, ενώ πρακτικές και ηλεκτρικές διευκολύνσεις θα πρέπει να θεωρούνται δεδομένες. Στον τομέα της τετρακίνησης, η BMW έχει υιοθετήσει σύστημα που παραπέμπει σε αυτό της 330 Xi, με τον ηλεκτροϋδραυλικό ηλεκτρονικά ελεγχόμενο συμπλέκτη να ρυθμίζει την κατανομή της ροπής ανάμεσα στους δύο άξονες, ανάλογα με την πρόσφυση του οδοστρώματος. Παράλληλα υπάρχουν τα συστήματα ευστάθειας (DSC), κατάβασης (HDC) και φυσικά το TSC που ρυθμίζει το ύψος του πίσω άξονα, όταν υπάρχει ρυμουλκούμενο. Προς το παρόν, μόνο ένας είναι ο κινητήρας που δίνει πνοή στην X3 και δεν είναι άλλος από τον γνωστό τρίλιτρο, των 231 ίππων. Μελλοντικά θα ακολουθήσουν και άλλες εκδόσεις οι οποίες θα είναι εφοδιασμένες με τους κινητήρες των 2.2. και 2.5 λίτρων απόδοσης 170 και 192 ίππων. Τιμή βασικής έκδοσης : 54.500 €



NISSAN X-Trail



Το NISSAN X-Trail παρουσιάστηκε για πρώτη φορά στην διεθνή έκθεση αυτοκινήτου στο Παρίσι το 2000 ως πρωτότυπο, αφήνοντας θετικές εντυπώσεις τόσο στο κοινό όσο και στον ειδικό τύπο. Έτσι, οι ιθύνοντες της NISSAN «αναγκάστηκαν» να το οδηγήσουν στην παραγωγή ενέργεια για την οποία ποτέ δεν μετάνιωσαν. Με εμφάνιση που σε κερδίζει χωρίς να προκαλεί, πρωτοποριακή τετρακίνηση που υπόσχεται απροβλημάτιστες μετακινήσεις «παντός εδάφους» αλλά και την παροιμιώδη ιαπωνική αξιοπιστία πολυτιμο σύμμαχο, κερδίζει διαρκώς την εμπιστοσύνη του αγοραστικού κοινού και στη χώρα μας. Το αυτοφερόμενο πλαίσιο «Monocoque» του X-Trail εξασφαλίζει υψηλά επίπεδα ακαμψίας, διατηρώντας ταυτόχρονα το βάρος του σε χαμηλά επίπεδα γεγονός που αν μη τι άλλο ευνοεί τις επιδόσεις και την οδηγική αίσθηση του αυτοκινήτου. Τρεις κινητήρες εφοδιάζουν το SUV της NISSAN που ξεκινούν από τα 2, περνούν από τα 2.2 και καταλήγουν στα 2.5 λίτρα. Το πρώτο και το τελευταίο καταναλώνουν βενζίνη και αποδίδουν 140 και 165 ίππους, ενώ το πετρελαιοκίνητο των 2.2 λίτρων αποδίδει 114 ίππους. Τιμή βασικής έκδοσης : 30.160 €

HONDA C-RV



Άλλη μία πρόταση από την άπω ανατολή. Οι Ιάπωνες όπως και να το κάνουμε έχουν τον τρόπο τους στο να κατασκευάζουν αυτοκίνητα σε όλες τις κατηγορίες και η HONDA δεν θα μπορούσε να είναι εξαίρεση. Έτσι κατασκεύασε έναν αξιοπρεσβευτή για την κατηγορία των SUV, ο οποίος κοντράρει στα ίσα όχι μόνο τον εγχώριο ανταγωνισμό, αλλά και τον ευρωπαϊκό. Αυτός δεν είναι άλλος από το C-RV, που πλαισιώνει το επίσης πολύ καλό H-RV, ένα αυτοκίνητο που αν μη τι άλλο δεν περνά απαρατήρητο στο δρόμο ή στο βουνό. Αποδεκτές γραμμές χωρίς εξάρσεις εξωτερικά, ικανοποιητική ποιότητα, εργονομία και χώροι για τους επιβάτες εσωτερικά είναι εξήγηση για την πολύ καλή πορεία του αυτοκινήτου. Σε αυτό βέβαια συμβάλλει τα μάλα και ο κατά παράδοση πολύ καλός δίλιτρος κινητήρας των 150 ίππων που το συνοδεύει σε όλες τις εκδόσεις, χαρίζοντας του ικανοποιητικές επιδόσεις τόσο στο δρόμο όσο και εκτός αυτού. Ο εξοπλισμός του είναι ικανοποιητικός αφού διαθέτει όλες τις συνηθισμένες ευκολίες που απαιτεί ο σύγχρονος οδηγός από ένα αυτοκίνητο αλλά όπως πάντα, υπάρχει αρκετός χώρος για κάτι ακόμη... Τιμή βασικής έκδοσης : 29.174 €

KIA Sorento



Η ταχύτερα αναπτυσσόμενη κορεατική αυτοκινητοβιομηχανία δεν θα μπορούσε να μείνει έξω από τον χορό των SUV. Έτσι έκανε την δική της υπέρβαση παρουσιάζοντας το Sorento, ένα αυτοκίνητο γεμάτο περγαμινές αλλά και εξαιρετική σχέση τιμής αξίας. Αναβαθμισμένο συνολικά, αντικατοπτρίζει την μελλοντική εικόνα της KIA, η οποία δεν έχει να ζηλέψει τίποτα από τους κυρίαρχους στο χώρο της αυτοκίνησης. Το Sorento κάνει τα πάντα αλλά πάνω από όλα τα κάνει καλά. Είναι όμορφο, με ποιοτικό εσωτερικό, κινείται αξιοπρεπώς εντός και εκτός δρόμου και σαν να μην αρκούσαν όλα αυτά, διαθέτει δύο πολύ καλούς βενζινοκινητήρες. Οι τελευταίοι, χωρητικότητας 2.4 και 3.5 λίτρων διεκπεραιώνουν με ...ψηλά το κεφάλι το δύσκολο έργο της μετακίνησης των σχεδόν δύο τόνων του KIA, χάρη και στην ιπποδύναμή τους που ανέρχεται στους 139 και 195 ίππους αντίστοιχα. Αυτοί μεταδίδονται κατά βάση στους εμπρός τροχούς με τη βοήθεια μηχανικού κιβωτίου πέντε σχέσεων στην έκδοση 2.4 (αυτόματου κιβωτίου τεσσάρων ταχυτήτων στην έκδοση 3.5) ενώ μέσω των περιστροφικών διακόπτη η δύναμη διχοτεύεται σε όλους τους τροχούς. Παράλληλα, υπάρχει και η δυνατότητα υποπολλαπλασιασμού των σχέσεων. Τιμή βασικής έκδοσης : 31.230 €



MITSUBISHI Outlander



Το Outlander αποτελεί την πρώτη απόπειρα της MITSUBISHI στην κατηγορία των SUV. Με πρωτοποριακή εμφάνιση, αυξημένη πρακτικότητα και ικανοποιητικές δυνατότητες εκτός δρόμου, το Outlander εγγυάται εξορμήσεις παντός εδάφους, γεμάτες προσωπικότητα. Ο δυναμικός χαρακτήρας του αυτοκινήτου τονίζει ιδιαίτερα από τη μάσκα με το «ραμφοειδές» σχήμα και τα έντονα νεύρα στο καπό, το οποίο καταλήγει σε μεγάλους αεραγωγούς. Όσον αφορά στο εσωτερικό του, εκεί επικρατεί η λιτή σχεδίαση, με απλές γραμμές και ικανοποιητική εργονομία. Οι Ιάπωνες, έχοντας αποκτήσει αρκετή τεχνολογία στα 4x4 από την εμπλοκή τους στους αγώνες του παγκοσμίου πρωταθλήματος ράλι, αλλά και από τα Pajero και Pajero Pinin, δεν δυσκολεύτηκε στην δημιουργία ενός συστήματος τετρακίνησης για το SUV της. Αυτή, παρά το γεγονός πως δεν συνδυάζεται με υποπολλαπλασιασμό σχέσεων, τα καταφέρνει μία χαρά σε επιφάνειες με χαμηλή πρόσφυση. Το ίδιο καλά τα πάει και στην ασφάλτο, εκεί όπου οι επιβάτες θα εκτιμήσουν ιδιαίτερα τον πολιτισμένο χαρακτήρα του αυτοκινήτου που δεν θα προβληματίσει τον οδηγό του ακόμη και στο μπουλιάρισμα της πόλης. Όσον αφορά τα μηχανικά σύνολα που το εξοπλίζουν, κάτω από το επιβλητικό καπό του Outlander τοποθετούνται δύο κινητήρες χωρητικότητας 2 και 2.4 λίτρων, απόδοσης 136 και 160 ίππων αντίστοιχα ενώ, ο εξοπλισμός περιλαμβάνει μεταξύ άλλων αερόσακο οδηγού-συνοδηγού, ABS με EBD, air condition, ράδιο-cd και ηλεκτρικά παράθυρα. Τιμή βασικής έκδοσης : 29.860 €

LAND ROVER Discovery 3



Όταν η LAND ROVER δημιουργεί, τότε οι ανταγωνιστές τις δεινοπαθούν. Το Discovery 3 είναι η απάντηση του κατά παράδοση εκτός δρόμου κατασκευαστή, προς όλους τους "Ξερόλες"... που προσπαθούν να τον φτάσουν, αντιγράφοντας τις ιδέες του. Η εξωτερική εμφάνιση του Discovery 3 δεν αποποιείται το παρελθόν του, διατηρώντας όλα εκείνα τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα που το έκαναν διάσημο κατά το παρελθόν. Σκληροτράχηλο, με επιβλητικές γραμμές και για πρώτη φορά ασύμμετρη πίσω πόρτα, δεν αφήνει περιθώρια σύγκυσης με άλλα αυτοκίνητα εκτός δρόμου. Όσον αφορά στους "αφανείς ήρωες", νέες τεχνολογίες έχουν χρησιμοποιηθεί, οι οποίες υπόσχονται να είναι πιο φιλικές προς τον οδηγό ενώ η μόνιμη τετρακίνηση έχει αγγίξει το τέλειο. Σε αυτό συνεπικουρεί και το πρωτοποριακό σύστημα Train Response, το οποίο είχε τοποθετηθεί για πρώτη φορά στο πρωτότυπο Range Stormer. Ουσιαστικά πρόκειται για ένα σύστημα που βελτιστοποιεί την οδική συμπεριφορά του αυτοκινήτου, δίνοντας την δυνατότητα στον οδηγό να επιλέξει, μέσα από πέντε επιλογές, τη σωστή, αναλόγως των περιστάσεων, ρύθμιση. Το επιβλητικό αμάξωμα του Discovery θα κινούν συνολικά δύο βενζινοκινητήρες 4.4 και 4 λίτρων οι οποίοι θα συνεργάζονται με αυτόματο εξατάχυτο κιβώτιο και ένας πετρελαιοκινητήρας 2.7 λίτρων, ο οποίος θα συνοδεύεται από εξατάχυτο μηχανικό κιβώτιο. Σύμφωνα με την LAND ROVER, το λανσάρισμα του αυτοκινήτου θα γίνει τμηματικά σε όλες τις αγορές του κόσμου και τοποθετείται χρονικά στα τέλη του έτους.

FORD Maverick



Το Maverick είναι γνωστό και επιτυχημένο στην ελληνική αγορά και όχι μόνο. Αυτό όμως δεν ήταν αρκετό για τη FORD η οποία ανανέωσε το μοντέλο της προκειμένου να το διατηρήσει στην πρώτη γραμμή της μάχης των SUV. Το εξωτερικό "φρεσκάρισμα" περιλαμβάνει νέα φωτιστικά σώματα και προβολείς ομίχλης, ανασχεδιασμένη μάσκα και διαφοροποιημένους προφυλακτήρες εμπρός και πίσω. Στο εσωτερικό δεσπόζει η νέα κεντρική κονσόλα με τα ποιοτικά υλικά, αλλά και οι άφθονοι αποθηκευτικοί χώροι για μικροαντικείμενα. Κάτω από το καπό του Maverick τοποθετείται ο νέος Duratec των 2.3 λίτρων και 150 ίππων (που αντικαθιστά τον δίλιτρο και πλαισιώνει αυτόν των 3 λίτρων), ο οποίος σχεδιάστηκε για να πληρεί τις αυστηρές προδιαγραφές εκπομπών ρύπων Euro IV. Όσο για τις ικανότητες του οχήματος εκτός δρόμου, το νέο σύστημα τετρακίνησης Intelligent 4WD System, εγγυάται ξένοιαστες εξορμήσεις, βελτιστοποιώντας την πρόσφυση και την σταθερότητα του αυτοκινήτου, καθώς μεταδίδει την κίνηση σε κάθε τροχό ξεχωριστά, ανάλογα με τις εκάστοτε συνθήκες. Τιμή βασικής έκδοσης : 29.099 €

MERCEDES-BENZ M-Class



Μπορεί η MERCEDES-BENZ να φημίζεται για τα πολυτελή οχήματά της, αυτό όμως δεν σημαίνει πως δεν διαθέτει και πείρα στα εκτός δρόμου αυτοκίνητα. Όταν η γερμανική φίρμα "έσπρωξε" στην αγορά την M-Class ξεκίνησε... άθελά της τον πόλεμο των πολυτελών SUV, ένας πόλεμος που μαίνεται με αμείωτη ένταση. Το σκεπτικό των Γερμανών ήταν να μεταφέρουν την ποιότητα κύλισης αλλά και την χλιδή σε εκτός δρόμου περιηγήσεις και τα κατάφεραν με τρόπο υποδειγματικό. Αισθητικά, δεσπόζει το λαμπερό αστέρι στη μάσκα του "σκληροτράχηλου" αυτοκινήτου ενώ, εσωτερικά τα πάντα θυμίζουν MERCEDES, με ότι αυτό συνεπάγεται. Όσο για τα κινητήρια σύνολα που φροντίζουν για την κίνηση της M-Class, η MERCEDES «μεταλαμπάδευσε» τα καλύτερα κινητήρια σύνολα στο καμπί της, προκειμένου αυτό να κατακτήσει και την υψηλότερη κορυφή. Αυτά είναι 3.7 και 5.0 λίτρων απόδοσης 245 και 306 ίππων. Την τελευταία λέξη πάντως η MERCEDES-BENZ την άφησε στην AMG, που έπειτα από τις απαραίτητες ρυθμίσεις δημιούργησε την M 55 AMG των 5.5 λίτρων και των 500 αττίθων ίππων. Όσο για εσάς που ζείτε εκτός των τειχών κάποιου μεγάλου αστικού κέντρου, μπορείτε να επιλέξετε ανάμεσα στις πετρελαιοκίνητες ML 270 CDI και ML 400 CDI, των 163 και 250 ίππων αντίστοιχα. Τιμή βασικής έκδοσης : 60.000€



PORSCHE Cayenne



Νομίζαμε ότι τα είχαμε δει όλα όταν ξαφνικά αντικρίσαμε την Cayenne, την πρώτη πεντάπορτη και συνάμα εκτός δρόμου PORSCHE. Υπερβολή ίσως, να σκεφτείτε πολλοί από εσάς, αλλά μάλλον οι μηχανικοί της γερμανικής φίρμας δεν συμμερίζονται την άποψή σας. Ούτε και το ίδιο το αυτοκίνητο συνεπώς, που αποτελεί για πολλούς το κορυφαίο όχημα υπερεπιδόσεων εκτός δρόμου. Κάτω από το αμάξωμα της Cayenne η PORSCHE έχει τοποθετήσει τρία μηχανικά σύνολα, δύο 4.500 κ. εκ. 340 ή 450 ίππους στην έκδοση Turbo και ένα 3.2 λίτρων το οποίο αποδίδει 250 ίππους. Η Cayenne έχει μόνιμη τετρακίνηση, κεντρικό διαφορικό με δυνατότητα κλειδώματος, κιβώτιο με κονή κλιμάκωση, ηλεκτρονικά ρυθμιζόμενη αερανάρτηση αλλά και το διάσημο πλέον PSM (Σύστημα Ελέγχου Ευστάθειας) που έχει τη δυνατότητα να μεταβάλλει την απόσταση του αμαξώματος από το έδαφος, επενεργώντας στο βάρος που φέρουν οι δύο άξονες. Επομένως, όπως εύκολα μπορείτε να καταλάβετε, οι δυνατότητες της Cayenne εκτός δρόμου, θα κάνουν ακόμη και τα παραδοσιακά "τζιπ" να κοκκινίσουν από ντροπή. Τιμή βασικής έκδοσης : 73.900€

City Insurance Brokers

Τί διαφορετικό προσφέρουμε;

Η εταιρία ικανοποιεί δύο τομείς συνεργασίας. Τον τομέα αυτό που συνεργάτες θέλουν να ενταχθούν μέσα σε ένα σύστημα επαγγελματικής διαχείρισης των συμβολαίων τους και των πελατών τους και στον τομέα των συνεργατών που θέλουν να κάνουν καριέρα ουσιαστική και να αναπτυχθούν εκμεταλλευόμενοι την υποδομή μας.

Για τον μεν πρώτο τομέα η εταιρία μας προσφέρει την δυνατότητα σε όσους θέλουν να μειώσουν τα λειτουργικά τους έξοδα (τηλέφωνα, ενοίκια, μηχανογράφηση, συντήρηση, επιστολογραφία, επικοινωνία με εταιρίες, ενασχόληση με διαδικαστικά και γραμματειακά καθήκοντα κ.α.) να χρησιμοποιήσουν την υποδομή μας και να σερβίρουν τους πελάτες τους χωρίς κόστος για αυτούς, σημειώνει ο κ. Ιωάννης Μάμαλης Διευθύνων Σύμβουλος της City Brokers.

Η δομή μας, δίδει την δυνατότητα στον καθένα από τους συνεργάτες μας να έχει πλήρη έλεγχο όποτε θελήσει για όλες τις ενέργειες που γίνανε στον πελάτη του. Για παράδειγμα μπορεί κάποιος να παρακολουθήσει πότε μίλησε κάποιος από την εταιρία με τον πελάτη του, τι συζητήθηκαν, τότε έχει κλειστεί ραντεβού τηλεφωνικό ή εισπρακτικό, τι πληρωμές έχει κάνει ο πελάτης του, μέσω ποιού συστήματος (visa, τράπεζα, κ.α.) και ένα σωρό πληροφορίες που πραγματικά ήταν από δύσκολο έως αδύνατον μέχρι τώρα κάποιος ασφαλιστικός σύμβουλος ή διαμεσολαβητής να παρακολουθήσει.

Αποτέλεσμα αυτού είναι ότι πραγματικά χωρίς κόστος, κάποιος τοποθετεί το χαρτοφυλάκιο του μέσα στην εταιρία μας και το μόνο που τον απασχολεί πλέον είναι κάθε 15 του μηνός να πάει στην τράπεζά του και να εισπράξει τις προμήθειές του (οι οποίες και αυτές πιστώνονται μέσω online συστήματος)

Για τον δε δεύτερο τομέα η εταιρία μας έχει χτίσει από το 2000 έναν κανονισμό



Ο κ. Ι. Μάμαλης, Διευθύνων Σύμβουλος της City Brokers

πωλήσεων ο οποίος προσφέρει πραγματικά δελεαστικά κίνητρα για τον κάθε επαγγελματία συνεργάτη.

Η φιλοσοφία του κανονισμού δεν επιβραβεύει μόνο την συνεχή αύξηση και παραγωγή αλλά και την ποιοτική δουλειά του κάθε συμβούλου με τον πελάτη του.

Προσπαθήσαμε και πετύχαμε αναβαθμίζοντας τον κανονισμό μας το 2001 και διατηρώντας τον όσον αφορά στα όρια ιδίων, να δώσουμε παροχές στον επαγγελματία συνεργάτη μας τις οποίες πραγματικά έχει ανάγκη. Και ποιες είναι αυτές;

Να του καλύψουμε έξοδα κίνησης.

Να του προσφέρουμε αυτοκίνητο για να κάνει τις συναντήσεις του.

Να τον εντάξουμε σε ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο.

Να του καλύψουμε έξοδα κινητού.

Και ένα σωρό άλλες παροχές τις οποίες κάποιος μπορεί να τις κερδίσει με μέτριο ρυθμό παραγωγικότητας.

Επειδή στην φιλοσοφία μας δεν υπάρχει άσπρο μαύρο για αυτό δημιουργήσαμε καινούργιες «αποχρώσεις» αμοιβών.

Προσπαθήσαμε να φτιάξουμε δίκαιες βαθμίδες μέσα στον κανονισμό και δημιουργήσαμε 7 διαφορετικές βαθμίδες έτσι ώστε να μην είναι αδικημένος ούτε ο πολύ παραγωγικός ούτε ο λίγο παραγωγικός, ούτε ο συνεργάτης αυτός που θέλει να κάνει καριέρα Manager. Με αυτόν τον τρόπο υπάρχει πραγματική ισοτιμία στις αμοιβές.

Ποια είναι η φιλοσοφία της City Brokers για τους πελάτες της;

Θέλουμε οι πελάτες της CITY να είναι πελάτες επιπέδου και επίσης να απολαμβάνουν υπηρεσίες επιπέδου.

Υπάρχει τμήμα εξυπηρέτησης πελατών μέσω του οποίου εξυπηρετείται ο πελάτης οποιουδήποτε συνεργάτη ακόμα και τις ώρες αυτές που ο συνεργάτης θα πρέπει να κάνει κάτι πιο δημιουργικό και παραγωγικό από το να απαντήσει για παράδειγμα στο πόσο κοστίζει μία απλή ασφάλεια αυτοκινήτου ή τι πρέπει να κάνει για το ατύχημα που έπαθε.

Με αυτόν τον τρόπο επιτυγχάνουμε άμεση ανταπόκριση στα αιτήματα των πελατών μας και δημιουργούμε σχέσεις μαζί τους μακρόβιες.

Ποια η φιλοσοφία σας για τους συνεργάτες σας;

Η εταιρία μας πιστεύει ότι η ανάπτυξη έρχεται από την ποιοτική δουλειά και όχι από την ποσοτική και πράγματι 7 χρόνια τώρα αυτό αποδεικνύεται μέρα με τη μέρα.

Δεν θέλουμε να συνεργαστούμε με τον οποιοδήποτε συνεργάτη όσον αφορά στην

ποιότητα δουλειάς τους και το ήθος του. Για μας μετράει η διάθεση του συνεργάτη να προσφέρει σωστές υπηρεσίες και να θέλει να είναι σωστά καλυμμένος πάντα ο πελάτης του. Δεν μας ενδιαφέρει πόσο παραγωγικός θα είναι κάποιος συνεργάτης ή όχι και για αυτό έχουμε εξαφανίσει από την φιλοσοφία μας τον στόχο μέσα στον κανονισμό μας. Πιστεύουμε ότι ο κάθε επαγγελματίας ξέρει να βάζει από μόνος του, τους δικούς του προσωπικούς στόχους.

Αυτό που προέχει είναι έστω και η λίγη δουλειά που θα κάνει να είναι ποιοτική και αρεστή στον πελάτη.

Προσπαθούμε να δημιουργήσουμε ένα Club ασφαλιστικών συμβούλων. Επαγγελματιών οι οποίοι θα είναι ξεχωριστοί στην ασφαλιστική αγορά, δεν θα πουλάνε το ένα ή το άλλο προϊόν αλλά θα συμβουλεύουν τον πελάτη τους για το καλύτερο δυνατό συνδυασμό προϊόντων.

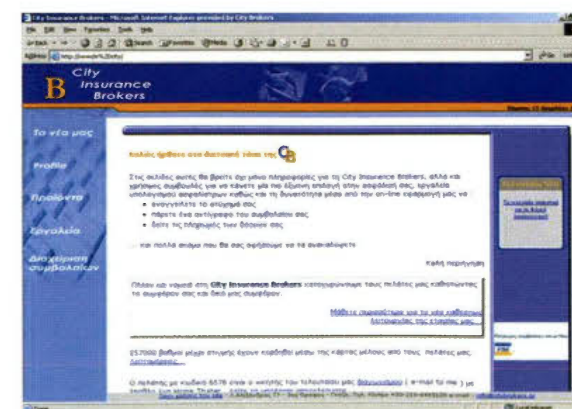
Μας ενδιαφέρει να έχουμε τον κάθε συνεργάτη μας ικανοποιημένο και τιμημένο που φέρνει την κάρτα της City Insurance Brokers μαζί του και να μην την θεωρεί ακόμα μία επαγγελματική του κάρτα.

Φροντίδα μας αποτελεί η εκπαίδευση των συνεργατών μας τόσο σε θέματα επικοινωνίας όσο και σε θέματα προϊόντων έτσι ώστε να είναι οι Top σύμβουλοι.

Έτσι λοιπόν λέμε όχι στους πολλούς αλλά να στους ποιοτικούς συνεργάτες. Και το να σε αυτούς το λέμε έμπρακτα όχι μόνο με λόγια όχι μόνο με επιθυμίες αλλά με ουσιαστικά έργα υποδομής και ανάπτυξης. Ένα από αυτά λοιπόν είναι και οι νέες μας υπηρεσίες e-city & e-office.

Τί δυνατότητες δίνουν οι νέες υπηρεσίες σας e-city και e-office;

(www.CityBrokers.gr)



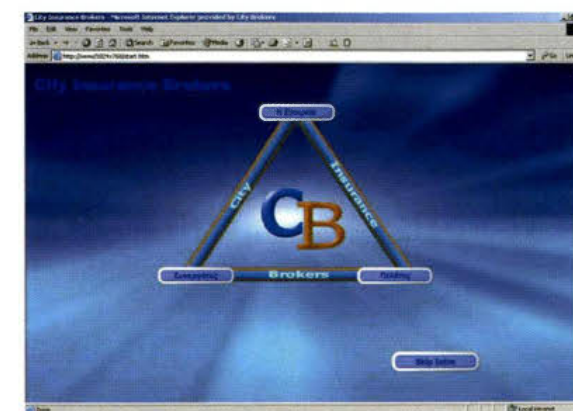
Δημιουργήσαμε τις νέες αυτές υπηρεσίες με σκοπό την διευκόλυνση των πελατών μας και των συνεργατών μας.

Είναι γεγονός ότι αυτού του είδους οι υπηρεσίες δεν υπάρχουν στον ελληνικό ασφαλιστικό χώρο και πραγματικά θεωρούμε πολύ σημαντικό να μπορεί μία εταιρία μεσιτείας να παρέχει τέτοια εργαλεία.

Ο λόγος που κατασκευάσαμε αυτές τις υπηρεσίες είναι το γεγονός ότι ουσιαστικά αυτό που προσφέρουμε είναι υπηρεσίες τόσο στους πελάτες μας όσο στους συνεργάτες μας, έτσι η παροχή υπηρεσιών πρέπει να υποστηρίζεται από σωστές, εύκολες και εξυπνες υπηρεσίες.

Οι δυνατότητες που έχουν οι συνεργάτες μας με την υπηρεσία e-office είναι ουσιαστικά να έχουν όλη την διαχείριση των συμβολαίων τους (εικόνα, εισαγωγές, μεταβολές, πρόσθετες πράξεις, πληρωμές, αντίγραφα, κ.α.) από οποιοδήποτε μέρος του κόσμου και αν βρίσκονται με μοναδικό απαιτούμενο μία απλή σύνδεση στο Internet. Δεν χρειάζεται να εγκαταστήσουν κανένα πρόγραμμα και να έχουν κανένα ιδιαίτερο εξοπλισμό. Έτσι ακόμα και στο γραφείο του πελάτη τους ή σε κάποιο Internet Café ή με την χρήση των κινητών νέας τεχνολογίας μπορεί ο συνεργάτης μας να δει στοιχεία για κάποιον πελάτη του, ή ακόμα και να καλύψει έναν νέο πελάτη πατώντας δυο τρία κουμπιά σε έναν υπολογιστή.

Με αυτόν τον τρόπο πέραν από την απόλυτη διαφάνεια που έχει ο κάθε συνεργάτης μας για τις συναλλαγές των πελατών του, του δίνεται η δυνατότητα να διεκπαιρώνει



δουλειές χωρίς να δεσμεύεται από την ανάγκη προσέλευσης στο γραφείο του, χωρίς να χάνει χρόνο μεταξύ των ραντεβού του, χωρίς να πρέπει να κρατάει ογκώδη αρχεία αντιγράφων και να χάνει ώρες για να αναζητήσει πληροφορίες που τις περισσότερες φορές ο πελάτης τις χρειάζεται άμεσα. Μπορεί πλέον ο συνεργάτης να έχει ενημέρωση για

τα Memo των εταιριών, για τα μηνύματα που του έχουν κρατήσει στο γραφείο, για τα ραντεβού που του έχουν κλειστεί, ανά πάσα στιγμή και μάλιστα χωρίς να χρειάζεται να περιμένει σε ένα τηλεφωνικό κέντρο να του δώσουν την προτεραιότητα που χρειάζεται.

Πιστεύουμε ότι η εφαρμογή αυτή δίδει νέες διαστάσεις στην επαγγελματική εργασία των ασφαλιστικών συμβούλων. Τους αποδεδμεύει, τους ενδυναμώνει με χρησιμη πληροφορία, τους εξοικονομεί χρόνο, τους εξοικονομεί χρήμα. Αποτέλεσμα, η δουλειά μας να γίνεται ευχάριστη, εύκολα και σωστά χωρίς λάθη και χωρίς καθυστερήσεις.

Η εφαρμογή e-city δίδει αντίστοιχες ευκολίες και στον πελάτη ο οποίος μπορεί να έχει μερική διαχείριση των συμβολαίων του και μπορεί 365 μέρες τον χρόνο και 24 ώρες το 24ωρο να ζητήσει για παράδειγμα την προσθήκη οδικής βοήθειας στο αυτοκίνητό του χωρίς να πρέπει να απασχολήσει τον συνεργάτη μας ο οποίος πιθανώς εκείνη την στιγμή να θέλει να διαπραγματευτεί κάποια πώληση πολύ πιο ουσιαστική από το "βάλει" ή "βγάλει" την οδική βοήθεια στο συμβόλαιο μου.

Επίσης ο πελάτης θα μπορεί να κλείνει μόνος του τα ραντεβού με τον εισπράκτορα της εταιρίας μας, ό,τι ώρα και μέρα τον βολεύει χωρίς να χρειάζεται να περιμένει στην τηλεφωνική του γραμμή ή να πιέζεται να καλέσει μόνο τις εργάσιμες μέρες και ώρες για να εξυπηρετηθεί.

Αποτέλεσμα όλων αυτών πιστεύουμε ότι είναι η πλήρης αναβάθμιση του επιπέδου υπηρεσιών που δίδουμε τόσο στους πελάτες μας όσο και στους συνεργάτες μας γιατί όπως σας είπα και πριν στον τομέα παροχής υπηρεσιών αυτό που μετράει είναι η παροχή υπηρεσίας.

C E R R U T I 1 8 8 1

Η προσιτή πολυτέλεια στην καρδιά της Αθήνας

Ο οίκος Cerruti ιδρύθηκε το 1881 με αντικείμενο την παραγωγή υφασμάτων πολυτελείας και σύντομα επεκτάθηκε σε πολλαπλές δραστηριότητες. Σήμερα διαθέτει ευρεία ενδυματολογική γκάμα από μαγιό έως και σμόκιν. Μιλώντας στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο Γενικός Διευθυντής του καταστήματος Cerruti 1881 - Ακαδημίας 38 - μοναδικού σημείου πώλησης αποκλειστικά προϊόντων του οίκου, Κώστας Παπαδόπουλος μας ξενάγει στις μοναδικές συλλογές ρούχων και αξεσουάρ, και μας προτείνει λύσεις για την γκαρνταρόμπα.

Της Βιβής Σεβαστάκη

Κ. Παπαδόπουλε σε τί κόντ απευθύνεστε;

Σε κάθε είδους κοινό που θέλει να έχει μία ωραία εικόνα προς τα έξω - μιλάω για το ενδυματολογικό μέρος - σίγουρα σε επαγγελματίες, γιατρούς, δικηγόρους, ασφαλιστές εν προκειμένω, οι οποίοι με το ντύσιμό τους προβάλλουν μια δυναμική εικόνα και με τις γνώσεις τους βεβαίως στο αντικείμενό τους, προσηλαθούν να περάσουν τα αντίστοιχα μηνύματα στο κοινό τους. Άρα κατά συνέπεια δεν μπορούμε να περιορίσουμε το κοινό, από τον απλό πολίτη που θέλει να ντυθεί καλά, έως τον επώνυμο επιχειρηματία. Εξάλλου ο CERRUTI έχει σειρές ρούχων, από την πολλή σπορ έως την πολλή βραδινή, ακόμη και ενδυμασία για γαμπρούς. Επομένως υπάρχει μεγάλο εύρος, δεν μπορούμε να το περιορίσουμε.

Συμπληρώνετε τα ρούχα με τα κατάλληλα αξεσουάρ;

Ο CERRUTI είναι από τους οίκους που φρόντισε να έχει μια καθ' όλα ολοκληρωμένη σειρά από κολώνια μέχρι παπούτσια, ζώνη, γραβάτα. Μπαίνοντας κάποιος στο κατάστημα θα βρει τα πάντα. Δεν χρειάζεται να ψάξει σε κάποιο άλλο κατάστημα για να συμπληρώσει το ντύσιμό του.

Δεν απευθύνεστε μόνο σε αντρικό κοινό, έχετε και γυναικεία ρούχα.

Βέβαια ο CERRUTI ξεκίνησε από το αντρικό ρούχο, αλλά στη συνέχεια πέρασε και στο γυναικείο, έχοντας μάλιστα και πολλά δείγματα υψηλής ραπτικής. Στο εξωτερικό ειδικά τα défilé διαδέχονται το ένα μετά το άλλο, έχει μεγάλη ζήτηση σε ό,τι αφορά στις γυναίκες.

Υπάρχει δυνατότητα ρούχου και παραγγελίας;
Ο CERRUTI παρέχει τη δυνατότητα "Sur-Mesure" Ραφής, σε κοστούμια και αντίστοιχο γυναικείο ρούχο. Σε ό,τι αφορά στη διαδικασία, παίρνουμε τα μέτρα του πελάτη και τα στέλνουμε με e-mail ή FAX στην Ιταλία. Εκεί ράβονται.

Και μια και είμαστε ασφαλιστικό περιοδικό, τι ενδυματολογική πρόταση θα κάνετε στον πρόεδρο της INTERAMERICAN Δημήτρη Κοντομηνά;

Ο κ. Κοντομηνάς έχει πολύ ωραίο σωματότυπο, οπότε οτιδήποτε κοστούμι του πηγαίνει. Του πηγαίνουν μάλιστα και τα στυρωτά κοστούμια. Το τονίζω αυτό γιατί έχουν αρχίσει σιγά-σιγά να επιστρέφουν στο συγκεκριμένο είδος κοστούμιού. Η νεολαία μάλιστα τα έχει λάβει τα μηνύματα, αλλά οι παλαιότεροι και καλοντυμένοι άνθρωποι πάντα προτιμούν τα στυρωτά



Ο Γενικός Διευθυντής του καταστήματος Cerruti 1881 κ. Κώστας Παπαδόπουλος

κοστούμια. Για μένα το στυρωτό κοστούμι είναι ένδειξη καλοντυμένου ανθρώπου και το προτιμώ πάντα.

Σίγουρα μια ρίγα είναι πάντα επίκαιρη, η ρίγα εξάλλου και ειδικά στη γραβάτα στυλιστικά προσδίδει κύρος και για αυτό την προτιμούν πολλοί επαγγελματίες.

Ένας ασφαλιστής και μια ασφαλιστρια με μέτριο εισόδημα μπορούν στο κατάστημα CERRUTI να βρουν συμφέρουσες λύσεις;

Αυτό που έχω να πω στο θέμα "συμφέρουσα αγορά" είναι ότι οι επαγγελματίες επειδή ζουν μέσα στα κοστούμια, πρέπει να παίρνουν ακριβά ρούχα γιατί τελικά η απόσβεση γίνεται με την ποιότητα. Ένα ρούχο το οποίο το φοράμε σπανίως, και να είναι δεύτερης ποιότητας δεν μας ενδιαφέρει τόσο πολύ, γιατί θα φορεθεί λίγο και θα φθαρεί λίγο. Ενώ, ένα καλό, ένα ποιοτικό ρούχο φορώντας το καθημερινά θα αντέξει στο χρόνο και τελικά θα αποδειχθεί φθινό. Κατά συνέπεια προτείνω σωστές επιλογές. Αγοράζοντας δηλαδή κάθε φορά συμπληρωματικά στα προηγούμενα και μην ξεχνάτε ότι οι καλοί οίκοι βγάζουν ρούχα διαχρονικά. Παίρνοντας λοιπόν ένα κομμάτι σήμερα, ένα αύριο, συμπληρώνουμε μια γκαρνταρόμπα και τελικά φτιάχνουμε ένα σημαντικό ρεπερτόριο χρωματικό και ποιοτικό. Τελικά μπορεί να έχουμε ένα πολύ ωραίο ντύσιμο καθημερινό χωρίς να είναι ακριβό. Γιατί παίρνοντας ένα ρούχο σήμερα, μέτριας ποιότητας, μέχρι να πάρουμε το επόμενο έχει φθαρεί, άρα κατά συνέπεια "δουλεύω" με λίγα ρούχα. Ενώ χτίζοντας μια γκαρνταρόμπα τελικά θα έχουμε μία πολύ ωραία συλλογή ρούχων που μπορεί να αποδειχθεί πιο συμφέρουσα.

Επιμένω εγώ στους ασφαλιστές. Να μας προτείνετε ένα σύνολο ρούχων για έναν ασφαλιστή με μέσο εισόδημα.

Μία γκαρνταρόμπα μπορεί να χτιστεί με δύο ή τρία ρούχα. Τα βασικότερα είναι ένα σκούρο κοστούμι, για τις καλές εξόδους ένα ρούχο ή ριγέ το οποίο καλύπτει πρωινά ντυσίμα-

C E R R U T I 1 8 8 1

τα. Ακόμη ένα μπλένζερ και δύο παντελόνια τα οποία μπορεί να τα συνδυάζει με τα μπλένζερ. Δηλαδή με 3-4 ρούχα μπορεί να έχουμε καλό αποτέλεσμα.

Οικονομικά μπορεί να προσδιοριστεί η πρότασή;

Εάν πούμε ότι δίνονται μαζικά οι αγορές θα υπολογίσει γύρω στα 1.500 - 2.000 ευρώ. Μιλάμε βέβαια για ένα ντύσιμο που θα περάσει όλη τη σεζόν.

Παρέχετε και διευκολύνετε με κάρτες;

Ναι βέβαια, υπάρχει πρόγραμμα άτοκων δόσεων με πιστωτικές κάρτες και κατά συνέπεια ο πελάτης μπορεί να εξυπηρετηθεί πληρώνοντας και με δόσεις.

Πόσα καταστήματα CERRUTI υπάρχουν στην Ελλάδα;

Είμαστε το μοναδικό κατάστημα αυτή τη στιγμή στην Αθήνα - θα το ειδικεύσω, σημείο πώλησης αποκλειστικά CERRUTI - Multiprands μπορείτε να βρείτε και σε άλλα μέρη, ουσιαστικά κατάστημα που να πουλάει συγκεντρωτικά όλα τα CERRUTI είμαστε μόνο εμείς.

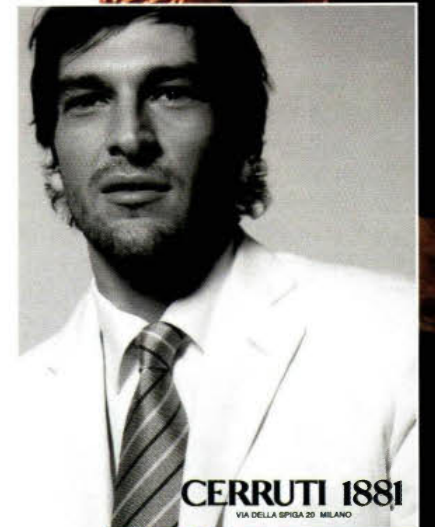
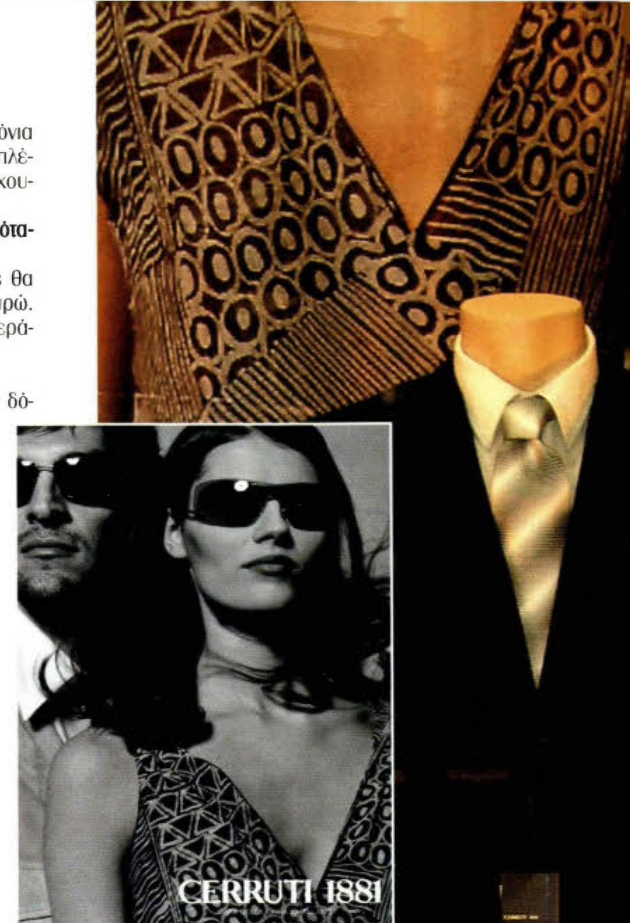
Έχετε παρασχωρήσεις Franchise;

Όχι, αυτή τη στιγμή αντιπρόσωποι είναι η εταιρία ΒΑΡΔΑΣ. Από εκεί και πέρα όμως υπάρχει συνεργασία και πάνω σ' αυτή τη συνεργασία στηρίζομαστε και κρατάμε σαν σημείο πώλησης το συγκεκριμένο κατάστημα.

Έχετε κάποια οικονομικά στοιχεία για τον οίκο CERRUTI;

Όταν μιλάμε πρέπει να μιλάμε σε επίπεδο παγκόσμιο. Δίδοντας target, αλλά κάθε χρόνο ανεβαίνουν βεβαίως τα όρια. Σίγουρα είναι μια κερδοφόρος επιχείρηση, μάλιστα τα τελευταία χρόνια έχει περάσει και σε πολυεθνικά χέρια και συγκεκριμένα στην παρούσα φάση είναι σε περίοδο αγοραπωλησίας ο Cerruti. Δηλαδή θα αλλάξει χέρια, οπότε και μες είμαστε εν αναμονή των εξελίξεων. Ο ασφαλιστικός κλάδος είναι ένας κλάδος που αναπτύσσεται δυναμικά τονίζει ο Γενικός Διευθυντής του οίκου Cerruti, επισημαίνοντας ότι οι επαγγελματίες επιβιώνουν σε όποιο επίπεδο είναι αυτό.

Απευθυνόμενος μάλιστα στον ασφαλιστικό κλάδο σημειώνει ότι αυτό που περνάει τελικά στον πελάτη είναι ο επαγγελματισμός, όρος που ισχύει βεβαίως για όλα τα επαγγέλματα. Πρέπει να είμαστε ειλικρινείς με τους πελάτες υπογραμμίζει ο κ. Παπαδόπουλος γιατί καταλαβαίνουν τότε τους βοηθάμε πραγματικά και τότε όχι. Άρα όταν μία πώληση γίνεται στο βωμό του ψέματος θα γυρίσει μπουμερανγκ.



**Ασφαλιστές
προσοχή!**

Νέα ρύθμιση για το φόρο κληρονομιάς

Διευκρινιστική Εγκύκλιος Υπουργείου Οικονομικών για την απαλλαγή συζύγου και ανηλίκων τέκνων του θανόντος από φόρο κληρονομιάς για περιουσία μέχρι 300.000 ευρώ

Με αφορμή ερωτήματα που μας υποβλήθηκαν σχετικά με το πιο πάνω θέμα και σε συνέχεια των οδηγιών που σας είχαμε δώσει με την 1021578/166/ΠΟΛ. 1039/Α'0013/4-3-2003 εγκύκλιό μας, με την οποία είχαμε κοινοποιήσει τις σχετικές με τη φορολογία κεφαλαίου διατάξεις του ν. 3091/2001, σας γνωρίζουμε τα ακόλουθα:

Με τις διατάξεις της παραγράφου 4 του άρθρου 12 του πιο πάνω ν. 3091/2001 προστέθηκε παράγραφος ζ' στην παράγραφο 2 του άρθρου 25 του ν. 2961/2001, με την οποία ειδικότερα ορίζεται ότι απαλλάσσεται από το φόρο κληρονομιάς η απόκτηση περιουσίας μέχρι του ποσού των 300.000 ευρώ ανά δικαιούχο, εφόσον δικαιούχοι είναι σύζυγος και ανήλικα τέκνα του κληρονομούμενου. Για τον επιζώντα σύζυγο τίθεται ως προϋπόθεση απαλλαγής διάρκεια έγγαμης συμβίωσης τουλάχιστον πέντε ετών προ του θανάτου.

Η απαλλαγή αυτή κρίθηκε δίκαιη, δεδομένου ότι οι σύζυγοι συμβάλλουν, κατά κανόνα, από κοινού στην απόκτηση της οικογενειακής περιουσίας, τα δε ανήλικα τέκνα δεν έχουν ίδιους πόρους για καταβολή του φόρου. Η ευνοϊκή μεταχείριση του συζύγου και των ανηλίκων τέκνων δικαιολογείται για λόγους κοινωνικής δικαιοσύνης και υποστήριξης της οικογένειας και θεωρήθηκε δίκαιη η διάκριση υπέρ του συζύγου και των ανηλίκων τέκνων και η μεγαλύτερη απαλλαγή τους από τους λοιπούς συγγενείς της Α' κατηγορίας.

Τονίζεται ιδιαίτερα ότι η πιο πάνω απαλλαγή είναι υποκειμενική και αποσκοπεί στην οικονομική ελάφρυνση του επιζώντος συζύγου και των ανηλίκων τέκνων του θανόντος χωρίς να τίθεται από το νόμο ως προϋπόθεση για τη χορήγηση αυτής να συντρέχουν ως κληρονόμοι του θανόντος ταυτόχρονα σύζυγος και ανήλικα τέκνα. Δηλαδή η απαλλαγή παρέχεται σε κάθε περίπτωση στον επιζώντα σύζυγο ή στα ανήλικα τέκνα είτε αυτός ή αυτοί είναι μοναδικοί κληρονόμοι του θανόντος είτε κληρονομούν με λοιπά τέκνα (ενήλικα) ή τρίτα πρόσωπα. Για την κατανόηση των ανωτέρω, παραθέτουμε τα ακόλουθα παραδείγματα:

Παράδειγμα 1

Στις 2-2-2003 απεβίωσε ο Α και άφησε μοναδική κληρο-

νόμο την σύζυγό του Β. Η κληρονομαία περιουσία ανέρχεται σε 600.000 ευρώ. Από την αξία των 600.000 ευρώ αφαιρείται ποσό 300.000 ευρώ και το υπόλοιπο φορολογείται.

Παράδειγμα 2

Στις 5-5-2003 απεβίωσε ο Α και άφησε εξ αδιαθέτου κληρονόμους τη σύζυγό του Β., και τα ανήλικα παιδιά του Γ και Δ. Η κληρονομαία περιουσία ανέρχεται σε 1.600.000 ευρώ.

Λαμβάνουν: η σύζυγος $1.600.000 \times 1/4 = 400.000$ ευρώ. Αφαιρείται αξία 300.000 ευρώ και το υπόλοιπο φορολογείται.

Κάθε παιδί κληρονομεί $1.600.000 \times 3/8 = 600.000$ ευρώ. Αφαιρείται ποσό 300.000 ευρώ και το υπόλοιπο φορολογείται.

Παράδειγμα 3

Στις 2-8-2003 απεβίωσε η Α και άφησε κληρονόμους τα δύο τέκνα της Β και Γ, από τα οποία το Γ είναι ανήλικο. Η κληρονομαία περιουσία ανέρχεται σε 600.000 ευρώ. Κάθε τέκνο παίρνει 300.000 ευρώ το οποίο είναι αφορολόγητο για τον Γ.

Παράδειγμα 4

Στις 4-6-2003 απεβίωσε η Α και άφησε με διαθήκη κληρονόμους το σύζυγο της Β, το ανήλικο τέκνο της Γ, το ενήλικο τέκνο της Δ και τρίτα πρόσωπα. Η κληρονομική μερίδα του συζύγου ανέρχεται σε 200.000 ευρώ και είναι αφορολόγητη και η κληρονομική μερίδα του ανήλικου τέκνου Γ ανέρχεται σε 400.000 ευρώ και είναι αφορολόγητη μέχρι του ποσού των 300.000 ευρώ.

Οι λοιποί κληρονόμοι υπόκεινται στο φόρο κληρονομιάς με βάση την ισχύουσα φορολογική κλίμακα.

Επαναλαμβάνουμε ότι τα προαναφερόμενα ισχύουν από την 1η Ιανουαρίου 2003 δηλαδή καταλαμβάνουν υποθέσεις φορολογίας κληρονομιών στις οποίες η φορολογική υποχρέωση γεννιέται από την ημερομηνία αυτή και μετά, καθώς και υποθέσεις στις οποίες εφαρμόζεται (από την ημερομηνία αυτή) η παράγραφος 2 του άρθρου 9 του ν. 2961/2001.

INTERNATIONAL LIFE

Εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής

INTERNATIONAL HELLAS

Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων

INTERNATIONAL A.E.D.A.K.

Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων
Κεφαλαίων

Praxis INTERNATIONAL

Εταιρία Χρηματοστηριακών & Επεν-
δυτικών Υπηρεσιών

INTERNATIONAL ONLINE

Εταιρία Εφαρμογών Πληροφορικής

INTERNATIONAL FINANCE

Εταιρία Συμβούλων

COSMOS
INTERNATIONAL life

Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής (Κύπρος)

INTERNATIONAL HOLDING

Εταιρία Συμμετοχών

**[Ένας κόσμος ασφάλειας
προνομιών και εξέλιξης]**

INTERNATIONAL LIFE

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

INTERAMERICAN

Δικαιώνει την ιδέα της ασφάλισης

Η INTERAMERICAN πλήρωσε το πρώτο τετράμηνο του 2004 σε αποζημιώσεις 92,6 εκατ. ευρώ.

Τη συνέπεια της INTERAMERICAN αποδεικνύουν τα ποσά αποζημιώσεων που καταβλήθηκαν κατά το πρώτο τετράμηνο του 2004. Συνολικά, η εταιρία πλήρωσε σε αποζημιώσεις, κατά το διάστημα Ιανουαρίου-Απριλίου, 92,6 εκατ. ευρώ, δικαιώνοντας την εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων της.

Η INTERAMERICAN προσανατολισμένη σταθερά στους πελάτες της, δηλώνει καθημερινά την πορεία της κοντά τους. Οι υπηρεσίες της Εταιρίας λειτουργούν άμεσα και αποτελεσματικά και το σημαντικότερο για τους ασφαλισμένους της, η INTERAMERICAN εκπληρώνει με απλουστευμένες διαδικασίες και στο ακέραιο τις οικονομικές υποχρεώσεις της, τη στιγμή που οι πελάτες της την χρειάζονται. Ειδικότερα στον κλάδο Ζωής τα ποσά που πληρώθηκαν, έφθασαν στα 56,3 εκατ. ευρώ σε σύνολο 20.000 περίπου αποζημιωθέντων πελατών. Η INTERAMERICAN, έχοντας συμπληρώσει 35 χρόνια λειτουργίας, βρίσκεται σε θέση να επιβεβαιώνει εμπράκτως την αποστολή της, αποδίδοντας σε πελάτες της τους καρπούς των αποταμιεύσεών τους. Είναι χαρακτηριστικό ότι η Εταιρία, στο πρώτο τετράμηνο κατέβαλε για λήγοντα συμβόλαιο ζωής 5,3 εκατ. ευρώ.

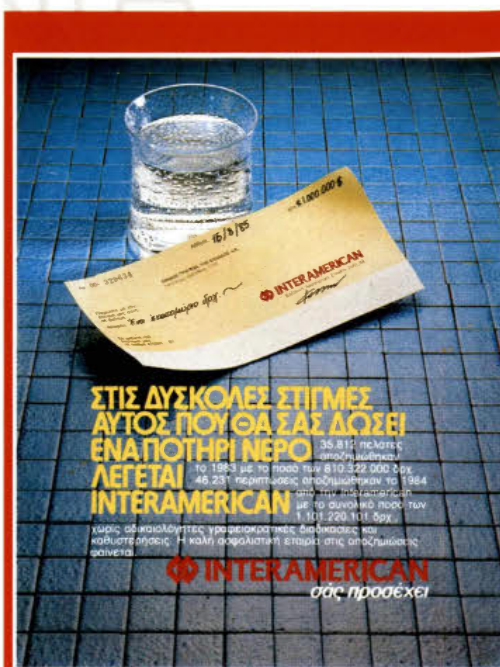
Στον τομέα Υγείας, η INTERAMERICAN κάλυψε

7.000 πελάτες της για δαπάνες νοσοκομειακής περίθαλψης ποσού 15,2 εκατ. ευρώ και άλλους 60.000 πελάτες που είναι ασφαλισμένοι στο MEDISYSTEM και έκαναν χρήση ιατρών του Δικτύου, διαγνωστικών υπηρεσιών, check-up και νοσηλείας. Το συνολικό ποσόν που διέθεσε η INTERAMERICAN στους ασφαλισμένους της στην Υγεία έφθασε τα 21,5 εκατ. ευρώ.

Στον Κλάδο Ζημιών η INTERAMERICAN αποζημιώσε περισσότερους από 11 χιλιάδες πελάτες της, πληρώνοντας συνολικά 14,85 εκατ. ευρώ για ζημιές αυτοκινήτων, για κατοικία και επιχείρηση, για αστική ευθύνη και για λοιπές ζημιές.

Στις παραπάνω αποζημιώσεις αξίζει να προστεθεί η πολύ έντονη παρουσία της INTERAMERICAN στους τομείς Βοηθείας: Οδικής και Άμεσης Ιατρικής, τομείς τους οποίους ο Όμιλος έχει ενοποιήσει διοικητικά προκειμένου να μεγιστοποιήσει τη δυνατότητα των σχετικών παροχών, προς όφελος των πελατών.

Σε 125 χιλιάδες συνολικά περιπτώσεις η INTERAMERICAN με τις αποζημιώσεις και παροχές της κατά το διάστημα του πρώτου τετραμήνου του 2004, τίμησε τα συμβόλαια με τους πελάτες της και κατέδειξε τη βασική προτεραιότητά της που είναι η άμεση και ολοκληρωμένη κάλυψή τους, σύμφωνα με τις υποχρεώσεις της.



Μια από τις πιο
επιτυχημένες διαφημίσεις
της INTERAMERICAN
από... το 1985!

■ Η INTERAMERICAN, έχοντας από χρόνια εισαγάγει και αναπτύξει τον θεσμό του Financial Planning στις πωλήσεις, αποδίδει ιδιαίτερη σημασία στη συνεχή εκπαίδευση και επιμόρφωση των Financial Planners της Εταιρίας. Στο πλαίσιο του σχετικού προγράμματος, πραγματοποιήθηκε στις 21 Απριλίου στο ξενοδοχείο Metropolitan, ημερίδα ιδιαίτερου ενδιαφέροντος για το σύγχρονο χρηματοοικονομικό περιβάλλον και τις τάσεις της αγοράς, με κύριους ομιλητές τον κ. Λεωτέρη Θαλασσινό και κ. Νίκο Φίλιππα, καθηγητές του Πανεπιστημίου Πειραιά.

Τα θέματα που αναπτύχθηκαν αφορούσαν στις επικρατούσες σήμερα συνθήκες στο διεθνές ασφαλιστικό και οικονομικό σκηνικό και στις διαφαινόμενες προοπτικές για τις αγορές, αλλά και στον κρίσιμο ρόλο του Financial Planner, ο οποίος καλείται να κατευθύνει τον αποταμιευτή και επενδυτή στις κατάλληλες επιλογές και λύσεις για την κάλυψη των χρηματοασφαλιστικών αναγκών του. Αναφορά έγινε και στα νέα χρηματοοικονομικά «εργαλεία», που βρίσκονται προ των θυρών και της ελληνικής αγοράς. Την ημερίδα, η οποία πρόσφερε μέσα από τις γνώσεις και την κριτική προσέγγιση των ομιλητών σημαντικά στοιχεία στο ακροατήριο, παρακολούθησαν 200 επίλεκτοι Financial Planners της INTERAMERICAN, οι οποίοι στο τέλος είχαν την ευκαιρία να συζητήσουν για τα όφελή που εγγυάται ο χρηματοοικονομικός προγραμματισμός στους ασφαλιζόμενους.

Η INTERAMERICAN έχει προγραμματίσει σειρά ανάλογων εκδηλώσεων που συνδέουν την ακαδημαϊκή έρευνα και γνώση με την εμπειρία της ασφαλιστικής αγοράς, προάγοντας τον επαγγελματισμό και αναβαθμίζοντας τον συμβουλευτικό ρόλο των Financial Planners έναντι των πελατών τους, ώστε να αξιοποιούνται με τον καλύτερο τρόπο τα προϊόντα και οι υπηρεσίες νέας γενιάς.



Ο καθηγητής κ. Α. Θαλασσινός



Ο καθηγητής κ. Ν. Φίλιππας



Ο κ. Κ. Αποστολίδης, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing της INTERAMERICAN

ALICO AIG Life

Γιορτάζει τα 40 της χρόνια στην Ελλάδα

Η ALICO AIG Life συμπληρώνει φέτος 40 χρόνια επιτυχημένης δραστηριότητας στην Ελλάδα. Όλα αυτά τα χρόνια, η Εταιρία η οποία ουσιαστικά εισήγαγε τον θεσμό της ασφάλισης Ζωής στη χώρα μας, βρίσκεται στην πρωτοπορία των εξελίξεων, προσφέροντας πάντα κορυφαίου επιπέδου υπηρεσίες.

Η ALICO AIG Life ήλθε στην Ελλάδα το 1964, σε μια εποχή που η έννοια της ασφάλισης Ζωής ήταν σχεδόν άγνωστη. Είναι η εταιρία που καθιέρωσε τον επαγγελματία ασφαλιστικό σύμβουλο Ζωής, πλήρους και αποκλειστικής απασχόλησης, ενώ παράλληλα ανέπτυξε ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα που από την πρώτη στιγμή θεωρήθηκαν πρωτοποριακά. Δημιούργησε ένα άρτια οργανωμένο Εκπαιδευτικό Κέντρο στις εγκαταστάσεις των Κεντρικών

της Γραφείων στην Αθήνα με σκοπό την ολοκληρωμένη εκπαίδευση και συνεχή επιμόρφωση των συνεργατών της, ενώ σήμερα διαθέτει και δεύτερο αντίστοιχο Κέντρο στην Θεσσαλονίκη.

Η ALICO AIG Life έχει καταξιωθεί εδώ και πολλά χρόνια ως η Νο1 Διεθνής Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής στην Ελλάδα, με κορυφαίες οικονομικές επιδόσεις προς όφελος των ασφαλισμένων της, συνέπεια και συνετή διαχείριση. Συνεχίζει έτσι σταθερά μια παράδοση που θέλει την ALICO AIG Life πάντα πρώτη στους πιο κρίσιμους τομείς που χαρακτηρίζουν το ασφαλιστικό έργο.

Κατά το 2003, το Συνολικό Εισόδημα της Εταιρίας ανήλθε σε 268,2 εκατομμύρια Ευρώ, το Σύνολο Ενεργητικού ξεπέρασε τα 866 εκατομμύρια Ευρώ, ενώ τα Καθαρά Κέρδη ανήλθαν σε 14,2 εκατομμύ-

ρια Ευρώ. Παράλληλα, αξίζει να σημειωθεί ότι οι ασφαλισμένοι της ALICO AIG Life απολαμβάνουν κάθε χρόνο τον υψηλότερο δείκτη Παροχών στον Κλάδο Ζωής και Υγείας (Αποθεματικό & Αποζημιώσεις ως ποσοστό επί του συνόλου των ασφαλιστρών), ο οποίος για το 2003 ανήλθε σε 92,86%.

Η ALICO AIG Life αναδεικνύει σταθερά τη σημασία των δεικτών οικονομικής ευρωστίας και παραγωγικότητας, εδραιώνοντας την φερεγγυότητά της με γνώμονα το πραγματικό όφελος των ασφαλισμένων της. Η ALICO AIG Life Ελλάδος είναι υποκατάστημα της American Life Insurance Company (ALICO). Η ALICO αξιολογείται με AAA από την Standard & Poor's για την οικονομική της ισχύ ως ασφαλιστική εταιρία και με AAA από τη Moody's Investor Service για την οικονομική ισχύ στον τομέα των ασφαλειών.



Νέα Διοίκηση στην

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Συγκροτήθηκε σε σώμα το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Εθνικής Ασφαλιστικής. Τη θέση του Προέδρου στο Δ.Σ. της Εταιρίας, ανέλαβε ο Πρόεδρος και Διοικητής της Εθνικής Τράπεζας, κ. Τάκης Αράπογλου. Το Δ.Σ. εξέλεξε Γενικό Διευθυντή τον κ. Σπύρο Λευθεριώτη, στη θέση του αποχωρούντος κ. Κωνσταντίνου Φιλίππου. Ο κ. Λευθεριώτης είναι στέλεχος της Εθνικής Ασφαλιστικής, με 23 χρόνια προϋπηρεσία σε διάφορους τομείς της Εταιρίας, Οικο-

νομολόγος και Πολιτικός Επιστήμων. Το Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρίας κατά την πρώτη του συνεδρίαση μεταξύ άλλων, εξουσιοδότησε τον Πρόεδρο, να αναζητήσει στέλεχος από την ασφαλιστική αγορά, για να αναλάβει τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου της Εθνικής Ασφαλιστικής. Αξίζει να σημειωθεί, ότι η διατυπωμένη πολλαπλώς, επιθυμία της Διοίκησης της Εθνικής Τράπεζας, για ενίσχυση των συνεργιών μεταξύ του δικτύου της ΕΤΕ και της Εθνικής Ασφαλιστικής, εκφράζεται για πρώτη φορά και με τη συμμετοχή στο Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής, του Γενικού Διευθυντή της Λιανικής Τραπεζικής της Ε.Τ.Ε., κ. Ιωάννη Φίλου. Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. είναι ο κ. Ανθimos Θω-

μόπουλος, Γενικός Διευθυντής Οικονομικών και Λειτουργικής Στήριξης της ΕΤΕ. Το νέο Δ.Σ. της Εταιρίας έχει ως εξής: Τάκης Αράπογλου - Πρόεδρος, Ανθimos Θωμόπουλος - Αντιπρόεδρος, Σπύρος Λευθεριώτης - Γενικός Διευθυντής, Ιωάννης Φίλος - Μέλος, Βασίλης Παναγιωτόπουλος - Μέλος, Ελένη Τσαμαδοπούλου - Μέλος, Νικόλαος Θεοχαράκης - Μέλος, Βασίλης Φουρλής - Μέλος, Λυκούργος Λιαρόπουλος - Μέλος, Ιωάννης Κόλλιας - Μέλος (Εκπρόσωπος Εργαζομένων), Πέτρος Μήτσουρας - Μέλος (Εκπρόσωπος Εργαζομένων).



Ασφαλίζει τον εξοπλισμό της Ολυμπιάδας

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αναλαμβάνει και την ασφαλιστική κάλυψη του εξοπλισμού (περιεχομένων) των αθλητικών και μη εγκαταστάσεων της Οργανωτικής Επιτροπής των Ολυμπιακών Αγώνων «ΑΘΗΝΑ 2004». Η Εταιρία έχει ήδη επιλεγεί ως κύριος ανάδοχος και της ασφαλιστικής κάλυψης αστικής ευθύνης των Ολυμπιακών Αγώνων. Πρόκειται για ένα από τα σημαντικότερα συμβόλαια της ασφαλιστικής αγοράς. Το ύψος των ασφαλιζόμενων κεφαλαίων ανέρχεται μέχρι και του ποσού των €180 εκ. Η σύμβαση προβλέπει την ασφαλιστική κάλυψη των κινδύνων των κινητών αγαθών ή του εξοπλισμού, ως εξής:

α) κατά τη μεταφορά από τα Ολυμπιακά κέντρα Εφοδιασμού (αποθηκευτικά συγκροτήματα Μαγούλας και Ασπρόπυργου Αττικής), ή άλλους αποθηκευτικούς χώρους που χρησιμοποιεί η Ο.Ε.Ο.Α. «ΑΘΗΝΑ 2004» Α.Ε. εντός της Ελληνικής Επικράτειας προς τις αποθήκες των Ολυμπιακών και Παραολυμπιακών Εγκαταστάσεων ή το χώρο χρήσης τους στις Ολυμπιακές και Παραολυμπιακές εγκαταστάσεις, τη μεταφορά μεταξύ των Ολυμπιακών και Παραολυμπιακών εγκαταστάσεων και τη μεταφορά τους από το χώρο χρήσης τους στον τόπο προέλευσής τους. Η περίοδος αυτή περιλαμβάνει και τη συσκευασία των αγαθών που τυχόν θα απαιτηθεί από τη μεταφορά τους.

β) κατά το χρόνο αποθήκευσης των αγαθών στα Ολυμπιακά Κέντρα Εφοδιασμού, σε άλλους αποθηκευτικούς χώρους εντός της Ελληνικής Επικράτειας και στους αποθηκευτικούς χώρους των Ολυμπιακών και Παραολυμπιακών Εγκαταστάσεων, το χρόνο αποσυσκευασίας τους, πριν την τοποθέτησή τους, το χρόνο συναρμολόγησης και τοποθέτησης και λειτουργίας των αγαθών στην τελική θέση τους, και το χρόνο αποξήλωσης και αποσυναρμολόγησής τους.



Σε νέα γραφεία στην Ξάνθη

Τα νέα γραφεία εγκαινιάσε, στις 16 Μαρτίου, η INTERAMERICAN στην Ξάνθη. Η νέα στέγη στην ακριτική πόλη σηματοδοτεί για την Εταιρία και τους τοπικούς συνεργάτες της ένα νέο ξεκίνημα, με φιλόδοξους στόχους.



Το νέο μοντέλο ανάπτυξης των Πωλήσεων της INTERAMERICAN ορίζει την Ανατολική Μακεδονία ως μία Περιφέρεια με αξιολογές προοπτικές και προσδοκία από τα καταστήματα και γραφεία που την αποτελούν, ανάλογα αποτελέσματα. Αυτή ήταν και η υπόσχεση, κατά τα εγκαίνια των νέων γραφείων, του Περιφερειακού Συντονιστή Ανατολικής Μακεδονίας κ. Παναγιώτη Νικολόπουλου προς τη διοίκηση της Εταιρίας.

Συνεχίζεται η θετική πορεία του Ομίλου



Ιδιαίτερα ικανοποιητική και κατά το πρώτο τετράμηνο του 2004 συνεχίζεται η πορεία του Ομίλου Allianz Ελλάδος. Τα εγγεγραμμένα ασφαλιστήρια ανήλθαν σε 61 εκατομμύρια ευρώ έναντι 55,2 εκατομμυρίων ευρώ το αντίστοιχο διάστημα του 2003 (αύξηση 10,5%), ανά τα υπό διαχείριση κεφάλαια της Allianz Dresdner ΑΕΔΑΚ και ΕΠΕΥ αυξήθηκαν σε 435,67 εκατομμύρια ευρώ από 360,22 εκατομμύρια ευρώ κατά το αντίστοιχο διάστημα του 2003 (αύξηση 20,9%).

Σε επίπεδο αποτελεσμάτων, ο περιορισμός των εξόδων σε συνδυασμό με τα θετικά τεχνικά αποτελέσματα οδήγησαν σε συνολική προ φόρων κερδοφορία 4,3 εκατομμυρίων ευρώ, κατά το πρώτο τετράμηνο του 2004. Σχολιάζοντας τα αποτελέσματα και την πορεία του πρώτου τετραμήνου, ο Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου στην Ελλάδα κ. Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου επισήμανε ότι, «παρ' ότι το γενικότερο οικονομικό περιβάλλον μοιάζει να είναι καλύτερο, χρειάζεται εγρήγορση εν όψει των Ολυμπιακών Αγώνων και πειθαρχία σε επίπεδο λειτουργικού κόστους και πολιτικής ανάληψης κινδύνων».



■ Η Βενέτης Α.Β.Ε.Ε.Τ. η μεγαλύτερη εταιρία στο χώρο της παραδοσιακής αρτοποιίας, ανέθεσε στην AVANTI την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών σε θέματα Ασφαλιστικών Καλύψεων. Οι παρεχόμενες υπηρεσίες περιλαμβάνουν τη δημιουργία μελετών διάγνωσης ασφαλιστικών αναγκών, τη μελέτη των υπαρχόντων ασφαλίσεων, τη σύγκρισή τους με τις διαθέσιμες στην αγορά λύσεις, τη δημιουργία προτάσεων ασφάλισης ειδικά προσαρμοσμένων στις επιμέρους ανάγκες της εταιρίας. Στο μεταξύ ένα ακόμα Γραφείο Πωλήσεων προστέθηκε εν τω μεταξύ, στο δίκτυο της AVANTI. Το Γραφείο βρίσκεται στην περιοχή της Καλλιθέας επί της Λ. Συγγρού 130.



ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το 10ο Συνέδριο στο Βερολίνο

Στο κοσμοπολίτικο Βερολίνο, την πρωτεύουσα της Ενωμένης Γερμανίας, έδωσαν το φετινό ραντεβού τους η διοίκηση, οι συνεργάτες και τα στελέχη πωλήσεων της ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ στις 20-23 Μαρτίου. Όλοι μαζί και πάλι συντάχθηκαν με την αναπτυξιακή στρατηγική της Εταιρίας και επιβεβαίωσαν με περίσσια χαρά και ικανοποίηση την προοπτική της για ένα ευοίωνο και εποικοδομητικό μέλλον.



Ο Πρόεδρος της ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κος Δημήτριος Πεταλωτής, καθώς και ο Εντεταλμένος Σύμβουλος κος Vincenzo Adamoli, απηύθυναν εγκάρδιο χαιρετισμό και συγκινημένοι αναφέρθηκαν στις προοπτικές ανάπτυξης της Εταιρίας. Ο Γενικός Διευθυντής, κος Δημήτριος Ζορμπάς, αναφέρθηκε στη στρατηγική της Εταιρίας, τις νέες συνεργασίες και την ανάπτυξη του θεσμού του Bancassurance μέσω του Δικτύου των Συνεταιριστικών Τραπεζών. Επίσης, έκανε μνεία για το ασφαλιστικό γενικότερα περιβάλλον όπως αυτό διαμορφώνεται σήμερα, καθώς και για το υψηλό επίπεδο φερεγγυότητας και αξιοπιστίας της Εταιρίας. Ο Κεντρικός Εμπορικός Διευθυντής, κος Νικόλαος Κωστόπουλος, μίλησε για τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται σε ολόκληρη την ασφαλιστική αγορά και την αναγνώριση του θεσμού της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα, κυρίως για προγράμματα σύνταξης και υγείας. Το συνέδριο έκλεισε με τις βραβεύσεις των πρώτων εκ των συνεργατών που πέτυχαν τους υψηλότερους παραγωγικούς και προσωπικούς στόχους σ' όλο το Δίκτυο (Ιδιώτες Πράκτορες και Συν/κά Πρακτορεία, Ασφαλιστικούς Συμβούλους και Συν/κές Τράπεζες).



Το Σπίτι του Ασφαλιστή

Ο Ασφαλιστής του μέλλοντος είναι ο Ασφαλιστής του πελάτη

Η **ASK** σας προσφέρει

► Πρόσβαση στα Προϊόντα Ελληνικών και Διεθνών Εταιριών
(Ασφαλίσεις Ζωής και Γενικές, Τραπεζικά και Επενδυτικά Προϊόντα)

► Επαγγελματική Ανεξαρτησία

► Εκπαίδευση και Επαγγελματική Υποστήριξη

► Σιγουριά και Εξασφάλιση

Στην εποχή των μεγάλων ανακαταστάσεων, εμείς δίνουμε λύσεις, γιατί και **Ξέρουμε** και **μπορούμε!**

Ask for **ASK**

INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

Οι κορυφαίοι στη χώρα της σάμπας

**ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ
ΠΙΣΤΗ**

Τη Βραζιλία επέλεξε η Ευρωπαϊκή Πίστη για να βραβεύσει τους 122 κορυφαίους Ασφαλιστικούς της Συμβούλους, Πράκτορες, Διευθυντές Καταστημάτων και Περιφερειακούς Διευθυντές που πέτυχαν στο πλαίσιο του ετήσιου διαγωνισμού το στόχο πωλήσεων για το 2003.

Στο ξενοδοχείο Meridien Copacabana, σε μια ξεχωριστή βραδιά, ο Πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Πίστες κ. **Κωνσταντίνος Τσάκας**, ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. **Νίκος Χαλκιάπουλος** και η Διευθύντρια Πωλήσεων κα. **Βασιλική Ρούσση**, βράβευσαν και τίμησαν τους νικητές. Τους βραβευθέντες καλωσόρισε ο πρόεδρος κ. Κωνσταντίνος Τσάκας, ο οποίος αναφέρθηκε στο 2003, μία χρονιά θετικού απολογισμού για την Ευρωπαϊκή Πίστη. Στη συνέχεια ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Νίκος Χαλκιάπουλος, ενημέρωσε για τις προοπτικές που δημιουργούν οι εξελίξεις στην αγορά και παρουσίασε το πλάνο ανάπτυξης για το 2003, ενώ η Διευθύντρια Πωλήσεων κα. Βασιλική Ρούσση συνεχάρη τους παρευρισκόμενους και παρουσίασε αποτελεσματικότερες μεθόδους για την επίτευξη των στόχων πωλήσεων.

Το Δίκτυο
Πωλήσεων
στο επιβλητικό
αγαλμα
Corcovado
του Ιησού.



Το Δίκτυο Πωλήσεων
στον Βράχο της Ζαχαρίας.

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΙ ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ

ΕΝΙΑΙΟ ΕΝ ΙΣΧΥΙ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ

10Σ ΑΒΑΤΑΓΓΕΛΟΣ ΟΡΦΕΑΣ

ΕΝΙΑΙΑ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

1Η ΜΑΧΕΙΜΑΡΗ ΕΥΓΕΝΙΑ

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ

10Σ ΣΙΓΓΑΛΑΣ ΜΙΧΑΛΗΣ

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

10Σ ΑΒΑΤΑΓΓΕΛΟΣ ΟΡΦΕΑΣ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

10Σ ΤΟΥΠΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ

1Η ΜΑΧΕΙΜΑΡΗ ΕΥΓΕΝΙΑ

20Σ ΚΑΜΠΑΝΤΑΝΗΣ ΒΑΙΟΣ

30Σ ΣΙΓΓΑΛΑΣ ΜΙΧΑΛΗΣ

40Σ ΛΕΝΗΣ ΣΤΑΜΑΤΗΣ

50Σ ΜΠΙΡΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ

UNIT MANAGERS

ΕΝΙΑΙΟ ΕΝ ΙΣΧΥΙ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ

1Η ΑΓΓΕΛΟΥ ΦΑΝΗ

20Σ ΚΛΕΙΔΑΡΑΣ ΓΑΒΡΙΗΛ

30Σ ΜΑΥΡΕΛΗΣ ΘΟΔΩΡΟΣ

ΕΝΙΑΙΑ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

10Σ ΒΟΥΔΟΥΡΗΣ ΝΙΚΟΣ

2Η ΒΡΑΝΑ ΡΕΝΑ

3Η ΔΑΝΕΛΗ ΕΥΜΟΡΦΙΑ

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ

1Η ΑΓΓΕΛΟΥ ΦΑΝΗ

20Σ ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΕΡΓΟΣ

30Σ ΚΛΕΙΔΑΡΑΣ ΓΑΒΡΙΗΛ

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

1Η ΒΥΖΑ ΘΕΟΔΟΣΙΑ

20Σ ΓΕΩΡΓΙΑΔΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ

30Σ ΣΕΒΕΝΤΙΚΙΔΗΣ ΤΑΣΟΣ

ΔΙΕΥΘΥΝΤΕΣ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΩΝ

ΕΝΙΑΙΟ ΕΝ ΙΣΧΥΙ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ

10Σ ΜΑΡΑΒΕΛΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

20Σ ΧΑΤΖΗΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΓΙΑΝΝΗΣ

30Σ ΤΖΟΥΜΕΡΚΑΣ ΓΙΑΝΝΗΣ

ΕΝΙΑΙΑ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

1Η ΛΕΩΝΗ ΣΤΕΛΛΑ

20Σ ΜΑΡΑΒΕΛΗΣ ΝΙΚΟΣ

30Σ ΧΑΤΖΗΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΓΙΑΝΝΗΣ

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ

10Σ ΜΑΡΑΒΕΛΗΣ ΝΙΚΟΣ

20Σ ΨΩΜΑΣ ΝΙΚΟΣ

30Σ ΤΖΟΥΜΕΡΚΑΣ ΓΙΑΝΝΗΣ

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ

1Η ΦΥΤΕΑ ΧΡΙΣΤΙΝΑ

20Σ ΤΖΟΥΜΕΡΚΑΣ ΓΙΑΝΝΗΣ

3Η ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΜΑΡΙΑ

40Σ ΣΓΟΥΡΟΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ

5Η ΤΣΙΤΣΙΜΠΙΚΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ

60Σ ΜΑΡΝΕΡΗΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ

70Σ ΧΑΤΖΗΝΑΣΤΑΣΙΟΥ ΓΙΑΝΝΗΣ

80Σ ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΓΙΩΡΓΟΣ

9Η ΑΛΕΒΙΖΟΥ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ

100Σ ΚΟΛΟΒΟΣ ΣΤΑΘΗΣ

ΔΑΣ

ΝΕΑ ΕΤΗΣΙΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΖΩΗΣ

10Σ ΡΟΚΚΟΣ ΟΔΥΣΣΕΑΣ

20Σ ΜΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ

30Σ ΒΟΥΔΟΥΡΗΣ ΝΙΚΟΣ

4Η ΒΡΑΝΑ ΡΕΝΑ

50Σ ΚΟΥΤΑΝΤΟΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ

60Σ ΚΑΛΛΙΑΣ ΓΙΑΝΝΗΣ

7Η ΔΑΝΕΛΗ ΕΥΜΟΡΦΙΑ

80Σ ΔΡΟΥΓΚΑΣ ΒΑΣΙΛΗΣ

9Η ΑΔΑΜΟΥ ΚΑΤΕΡΙΝΑ

10Η ΖΑΚΥΝΘΙΝΟΥ ΚΛΕΑΝΘΗ

ΕΝΙΑΙΟ ΕΝ ΙΣΧΥΙ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ

10Σ ΑΡΓΥΡΟΣ ΣΠΥΡΟΣ

20Σ ΡΟΚΚΟΣ ΟΔΥΣΣΕΑΣ

30Σ ΣΤΕΦΩΝΗΣ ΜΙΧΑΛΗΣ

ΕΝΙΑΙΑ ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

10Σ ΡΟΚΚΟΣ ΟΔΥΣΣΕΑΣ

20Σ ΚΑΛΛΙΑΣ ΓΙΑΝΝΗΣ

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΚΛΑΔΟΥ ΖΩΗΣ

10Σ ΜΑΡΑΒΕΛΗΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ

20Σ ΑΡΓΥΡΟΣ ΣΠΥΡΟΣ

30Σ ΡΟΚΚΟΣ ΟΔΥΣΣΕΑΣ

ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ ΓΕΝΙΚΩΝ ΚΛΑΔΩΝ

10Σ ΜΑΚΡΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

20Σ ΑΡΓΥΡΟΣ ΣΠΥΡΟΣ

ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ

ΕΝΙΑΙΟ ΕΝ ΙΣΧΥΙ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ

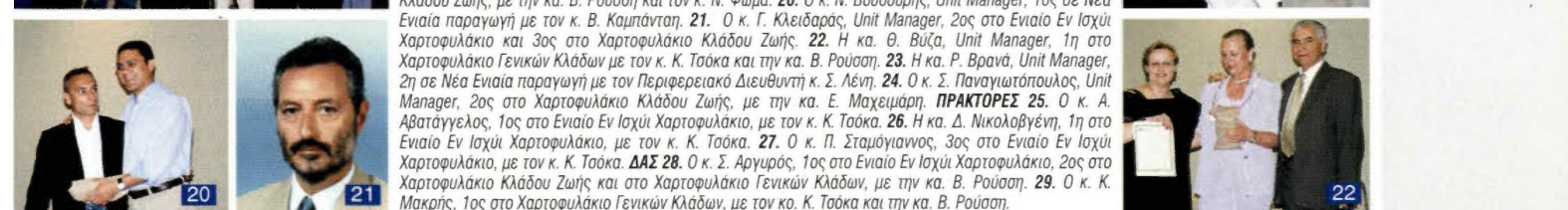
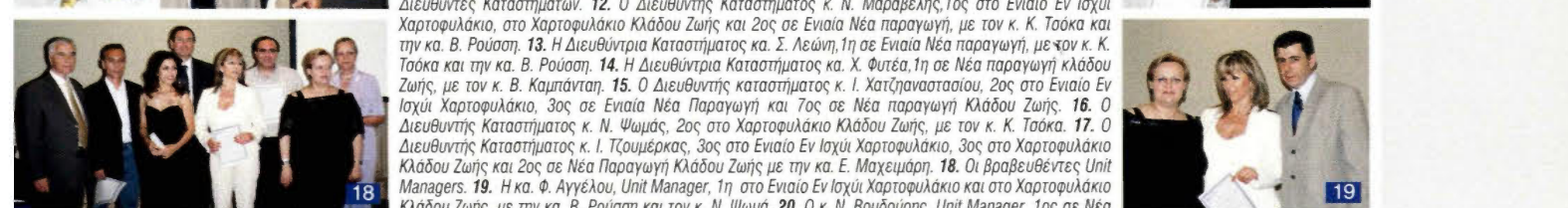
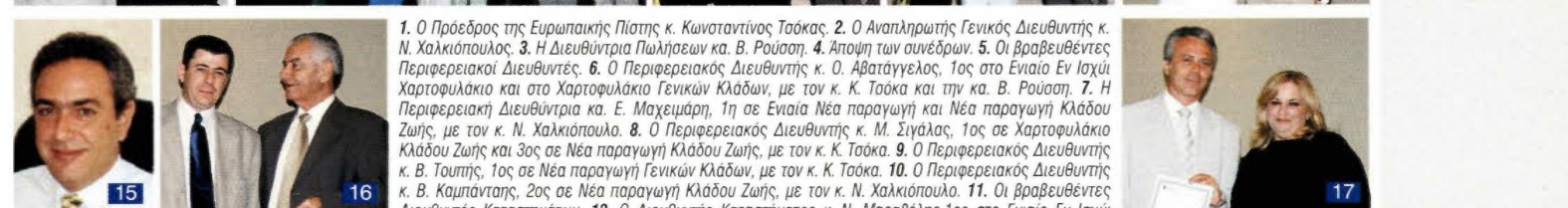
10Σ ΑΒΑΤΑΓΓΕΛΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ

2Η ΝΙΚΟΛΟΒΓΕΝΗ ΔΗΜΗΤΡΑ

30Σ ΣΤΑΜΟΓΙΑΝΝΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ

40Σ ΕΞΑΔΑΚΤΥΛΟΣ ΓΙΩΡΓΟΣ

50Σ ΔΑΚΑΣ ΜΑΤΘΑΙΟΣ



1. Ο Πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Πίστες κ. Κωνσταντίνος Τσάκας. 2. Ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Ν. Χαλκιάπουλος. 3. Η Διευθύντρια Πωλήσεων κα. Β. Ρούσση. 4. Αποψη των συνέδρων. 5. Οι βραβευθέντες Περιφερειακοί Διευθυντές. 6. Ο Περιφερειακός Διευθυντής κ. Ο. Αβαταγγέλος, 1ος στο Ενιαίο Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο και στο Χαρτοφυλάκιο Γενικών Κλάδων, με τον κ. Κ. Τσάκα και την κα. Β. Ρούσση. 7. Η Περιφερειακή Διευθύντρια κα. Ε. Μαχειμάρη, 1η σε Ενιαία Νέα παραγωγή και Νέα παραγωγή Κλάδου Ζωής, με τον κ. Ν. Χαλκιάπουλο. 8. Ο Περιφερειακός Διευθυντής κ. Μ. Σιγάλας, 1ος σε Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής και 3ος σε Νέα παραγωγή Κλάδου Ζωής, με τον κ. Κ. Τσάκα. 9. Ο Περιφερειακός Διευθυντής κ. Β. Τουπίης, 1ος σε Νέα παραγωγή Γενικών Κλάδων, με τον κ. Κ. Τσάκα. 10. Ο Περιφερειακός Διευθυντής κ. Β. Καμπάντης, 2ος σε Νέα παραγωγή Κλάδου Ζωής, με τον κ. Ν. Χαλκιάπουλο. 11. Οι βραβευθέντες Διευθυντές Καταστημάτων. 12. Ο Διευθυντής Καταστήματος κ. Ν. Μαραβέλης, 1ος στο Ενιαίο Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο, στο Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής και 2ος σε Ενιαία Νέα παραγωγή, με τον κ. Κ. Τσάκα και την κα. Β. Ρούσση. 13. Η Διευθύντρια Καταστήματος κα. Σ. Λεώνη, 1η σε Ενιαία Νέα παραγωγή, με τον κ. Κ. Τσάκα και την κα. Β. Ρούσση. 14. Η Διευθύντρια Καταστήματος κα. Χ. Φυτέα, 1η σε Νέα παραγωγή Κλάδου Ζωής, με τον κ. Β. Καμπάντη. 15. Ο Διευθυντής καταστήματος κ. Ι. Χατζηναστασίου, 2ος στο Ενιαίο Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο, 3ος σε Ενιαία Νέα Παραγωγή και 7ος σε Νέα παραγωγή Κλάδου Ζωής. 16. Ο Διευθυντής Καταστήματος κ. Ν. Ψωμάς, 2ος στο Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής, με τον κ. Κ. Τσάκα. 17. Ο Διευθυντής Καταστήματος κ. Ι. Τζουμέρκας, 3ος στο Ενιαίο Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο, 3ος στο Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής και 2ος σε Νέα Παραγωγή Κλάδου Ζωής με την κα. Ε. Μαχειμάρη. 18. Οι βραβευθέντες Unit Managers. 19. Η κα. Φ. Αγγέλου, Unit Manager, 1η στο Ενιαίο Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο και στο Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής, με την κα. Β. Ρούσση και τον κ. Ν. Ψωμά. 20. Ο κ. Ν. Βουδούρης, Unit Manager, 1ος σε Νέα Ενιαία παραγωγή με τον κ. Β. Καμπάντη. 21. Ο κ. Γ. Κλειδαράς, Unit Manager, 2ος στο Ενιαίο Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο και 3ος στο Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής. 22. Η κα. Θ. Βύζα, Unit Manager, 1η στο Χαρτοφυλάκιο Γενικών Κλάδων με τον κ. Κ. Τσάκα και την κα. Β. Ρούσση. 23. Η κα. Ρ. Βρανά, Unit Manager, 2η σε Νέα Ενιαία παραγωγή με τον Περιφερειακό Διευθυντή κ. Σ. Λένη. 24. Ο κ. Σ. Παναγιωτόπουλος, Unit Manager, 2ος στο Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής, με την κα. Ε. Μαχειμάρη. **ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ** 25. Ο κ. Α. Αβαταγγέλος, 1ος στο Ενιαίο Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο, με τον κ. Κ. Τσάκα. 26. Η κα. Δ. Νικολοβγένη, 1η στο Ενιαίο Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο, με τον κ. Κ. Τσάκα. 27. Ο κ. Π. Σταμόγιαννος, 3ος στο Ενιαίο Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο, με τον κ. Κ. Τσάκα. **ΔΑΣ** 28. Ο κ. Σ. Αργυρός, 1ος στο Ενιαίο Εν Ισχύι Χαρτοφυλάκιο, 2ος στο Χαρτοφυλάκιο Κλάδου Ζωής και στο Χαρτοφυλάκιο Γενικών Κλάδων, με την κα. Β. Ρούσση. 29. Ο κ. Κ. Μακρής, 1ος στο Χαρτοφυλάκιο Γενικών Κλάδων, με τον κ. Κ. Τσάκα και την κα. Β. Ρούσση.



Πατά γερά και στη Θεσσαλονίκη

Την Παρασκευή 2 Απριλίου 2004, η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, έκανε τα εγκαίνια του νέου ιδιόκτητου κτιρίου της στη Θεσσαλονίκη, στον κόμβο της περιφερειακής οδού Θεσσαλονίκης - Νέων Μουδανιών, περιοχή Πυλαίας, επιφάνειας 2.500 τ.μ. στο οποίο θα στεγάζονται πλέον τα γραφεία της που εξυπηρετούν τη Βόρειο Ελλάδα. Στην εκδήλωση αυτή παρευρέθηκαν ο Νομάρχης Θεσσαλονίκης, κος Ψωμιάδης Παναγιώτης, ο οποίος απηύθυνε και χαιρετισμό, ο βουλευτής Κιλκίς κος Κωνσταντίνος Κιλιτζίδης, ο εκπρόσωπος του δημάρχου Θεσσαλονίκης Στρατηγός κος Αναστάσιος Γερογιάννης, ο Διευθυντής της Τροχαίας Θεσσαλονίκης κος Χρήστος Κόνιαρος, ο Διευθύνων Σύμβουλος της PROTON BANK κος Ηλίας Λιανός, τα στελέχη της εταιρίας, η διοίκηση και πράκτορες της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ ΚΥΠΡΟΥ και μεγάλος αριθμός πρακτόρων και συνεργατών από τη Βόρειο Ελλάδα. Ο κος Χρήστος Χατζηευθυμίου, Διευθυντής Βορείου Ελλάδος στην ομιλία του τόνισε ότι οι καινούριες εγκαταστάσεις μας πληρούν όλες τις σύγχρονες λειτουργικές ανάγκες και θα βοηθήσουν την εταιρία μας να χαράξει ισχυρή πορεία και να καταστεί μια από τις πλέον δυναμικές στο χώρο της Βορείου Ελλάδος.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ Α.Ε., κος Αναστάσιος Κασκαρέλης, αναφέρθηκε στη συνεχή αναπτυξιακή πορεία της εταιρίας και τόνισε ότι 8 χρόνια παρουσιάζει ρυθμούς ανάπτυξης 45% ετησίως με ταυτόχρονη αύξηση των αποθεμάτων κατά 60%. Κλείνοντας ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες του για τα επιτεύγματα αυτά και τους κάλεσε να συνεχίσουν όλοι μαζί ώστε η εταιρία να ενδυναμώσει χρόνο με το χρόνο. Εξάλλου πρόσφατα στο Ναύπλιο και την Καλαμπάκα, η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ πραγματοποίησε τα ετήσια συνέδρια για τους συνεργάτες της. Τα συνέδρια αυτά αποτελούν θεσμό για την ΥΔΡΟΓΕΙΟ και πραγματοποιούνται σε 7 πόλεις της Ελλάδος που καλύ-

πτουν γεωγραφικά όλη τη χώρα.

- Το 1ο συνέδριο έγινε στο Ναύπλιο στο ξενοδοχείο AMALIA, στις 12-13/3/2004, παρουσία 150 και πλέον συνεργατών από την Πελοπόννησο.

- Το 2ο συνέδριο πραγματοποιήθηκε στην Καλαμπάκα, στο ξενοδοχείο AMALIA, την 23-24/4/2004 σε παρουσία 140 συνεργατών από τη Θεσσαλία. Κύριοι ομιλητές και στα δύο συνέδρια ήταν ο Δ/νων Σύμβουλος της εταιρίας κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, ο κ. Παρίσης Νικόλαος Γενικός και Οικονομικός Δ/ντής, η κα Αναγνωστάκη Τζένη Δ/ντρια Κλάδου Αυτοκινήτων, η κα Κωτσούπουλου Μιμικά Τεχνικός δ/ντής Λοιπών Γενικών Κλάδων και η κα Ηλιοπούλου Γιάννα Δ/ντρια Τμήματος Ζημιών.

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

- Η θυγατρική εταιρία της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ, η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΚΥΠΡΟΥ L.T.D., αναπτύσσεται με ρυθμούς που ξεπερνούν κάθε προσδοκία και εδραιώνει τη θέση της μέρα με τη μέρα στην αγορά της Κύπρου.

- Αναφέρθηκε στην ίδρυση και λειτουργία της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ ΑΕΛΔΕ μέσω της οποίας γίνεται και διάθεση χρηματοοικονομικών προϊόντων.

- Αγορά ιδιόκτητων γραφείων σε όλες τις πόλεις στις οποίες η εταιρία έχει αξιολογήσει παραγωγή. Ήδη στις αρχές Απριλίου έγιναν και τα εγκαίνια του νέου τριώροφου κτιρίου της εταιρίας (2.200 τ.μ.) στη Θεσσαλονίκη.

- Ξεκίνησε η υλοποίηση του στόχου για την εισαγωγή της εταιρίας στο χρηματιστήριο με την επικαιροποίηση και κατάθεση του σχετικού φακέλου στο Χ.Α.Α. Ήδη η Γ.Σ. των μετόχων ενέκρινε παμψηφεί την υποβολή φακέλου στο Χ.Α.Α., έχουν δε ήδη υπογραφεί οι συμβάσεις αναδόχου και συμβούλου με την PROTON ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ.

- Τέλος, ευχαρίστησε τα στελέχη, το προσωπικό και τους συνεργάτες της εταιρίας για την σημαντική συμβολή τους στην υλοποίηση των στόχων της εταιρίας.

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

- Το λειτουργικό κόστος για το 2003 είναι στο 11,3% όταν ο μέσος όρος της αγο-



ράς είναι στο 20%. Στόχος για την επόμενη διετία είναι το λειτουργικό κόστος να πέσει κάτω από το 10%.

- Τα κέρδη για το 2003 θα ανέλθουν στο ποσό των 2.350.000 ευρώ.

- Οι επενδύσεις στα ακίνητα ανήλθαν το 2003 σε 13.500.000 ευρώ.

- Οι επενδύσεις σε χρεόγραφα ξεπέρασαν τα 16.500.000 ευρώ.

Η κα Ηλιοπούλου Ιωάννα παρουσίασε στοιχεία και στατιστικά ζημιών της εταιρίας μέχρι 31/12/2003. Ειδική αναφορά έγινε στο φιλικό διακανονισμό παρακινώντας τους ασφαλιστές να τον προωθήσουν, "Στόχος της εταιρίας είναι όλοι οι αναίτιοι πελάτες της Υδρογείου να πληρώνονται με φιλικό διακανονισμό" είπε χαρακτηριστικά.

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

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

Σύντομο χαιρετισμό προς τους συνέδρους απηύθυνε ο κ. Σταματόπουλος Μάκης, Δ/ντής Πωλήσεων της εταιρίας και ο κ. Βαφειάδης Ιωάννης Δ/νων Σύμβουλος της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ ΑΕΛΔΕ.



Επιλογή Ζωής ...με προνόμια

Εσείς Προγραμματίζετε (Επιλέγετε)

Τις καταβολές (περιοδικές και έκτακτες)
και το χρόνο που σας βολεύει



Εσείς Επιλέγετε (Προγραμματίζετε)

Το κεφάλαιο που θέλετε σαν εφάπαξ
και το χρόνο που το θέλετε

Εμείς Εγγυόμαστε

- Το σύνολο των καταβολών σας
- Εγγυημένη απόδοση σε όλη τη διάρκεια του συμβολαίου

η ΕΠΙΛΟΓΗ της ΖΩΗΣ σας

 **COMMERCIAL Value**

Μέλος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ

Δ. ΑΡΕΟΠΑΓΓΤΟΥ & ΜΑΚΡΗ 1, 117 42 ΑΘΗΝΑ - ΤΗΛ.: 210 92. 90. 808, FAX: 210 92. 31. 952

Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 64, 151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ, ΑΘΗΝΑ - ΤΗΛ.: 210 63.89.200, FAX: 210 61.06.227



ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ
ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΠΡΑΚΤΩΡΩΝ

Σύμφωνα με την υπ' αριθμό Κ3 - 11087/27-11-2000 Υπουργική Απόφαση εξαιρούνται από την εκπαίδευση και τις εξετάσεις όσοι έχουν διατελέσει επί πενταετία και πλέον Διευθύνοντες Σύμβουλοι ή Γενικοί Διευθυντές Ελληνικής ασφαλιστικής εταιρίας ή νόμιμοι αντιπρόσωποι αλλοδαπής ασφαλιστικής επιχείρησης.



Η Άντρη Μυλωνά κορυφαία Ασφαλιστική Σύμβουλος της Laiki Cyprialife για το 2003

Στην τελετή βράβευσης των κορυφαίων που πραγματοποιήθηκε πριν από μερικές μέρες, η κ. Άντρη Μυλωνά αναδείχθηκε κορυφαία Ασφαλιστική Σύμβουλος της Laiki Cyprialife για το 2003. Πέτυχε τα ψηλότερα παραγωγικά αποτελέσματα σε συμβόλαια ζωής, υγείας και ατυχημάτων. Αυτή είναι η δεύτερη φορά στην καριέρα της που κατορθώνει να κερδίσει τον τίτλο του κορυφαίου. Είναι κάτοχος του διεθνούς Πιστοποιητικού Χρηματοοικονομικού Συμβούλου και του διπλώματος LUTC (Fellow). Υπάγεται στο Γιώργο Γεωργίου, Διευθυντή Υποκαταστήματος της επαρχίας Λάρνακας, και στον Επαρχιακό Διευθυντή, Χρυσόστομο Παρασκευόπουλο. Η διεύθυνση της Laiki Cyprialife συγχαίρει την κ. Μυλωνά για τα αποτελέσματά της και της εύχεται κάθε επιτυχία στη συνέχεια.



Αντικίνηθηκε η παραγωγή ασφαλιστών της ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Α.Ε.Γ.Α. στο πρώτο τρίμηνο του τρέχοντος έτους έναντι της αντίστοιχης περιόδου. Σύμφωνα με επίσημα στοιχεία της εταιρίας, στο διάστημα από 1η Ιανουαρίου έως 31η Μαρτίου 2004 τα έσοδα από ασφαλιστικές εργασίες σημείωσαν άνοδο της τάξης του 45,38% σε μια συγκυριακά δύσκολη περίοδο, καθ' όλη τη διάρκεια του πρώτου τριμήνου του 2004 πραγματοποιήθηκαν οι βουλευτικές εκλογές που επηρέασαν αρνητικά την πορεία εσόδων πολλών ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Στελέχη της ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, σχολιάζοντας τη βελτίωση των οικονομικών δεικτών, στέκονται ιδιαίτερα στην αποδοτική παρουσία των νέων συνεργατών της εταιρίας, αλλά και εν γένει του συνόλου του δικτύου πωλήσεων. Ανάπτυξη αναμένεται να παρουσιάσουν και οι λοιποί Κλάδοι μέσα στο έτος 2004 μιας και η ΓΑΛΑΞΙΑΣ προωθεί στην αγορά ολοκληρωμένα και πολύ ελκυστικά πακέτα ασφάλισης Κατοίκων, Επιχειρήσεων, Α.Ε. Σκαφών Αναψυχής, Προσωπικών Ατυχημάτων κ.λπ.



Νέο προϊόν εγγυημένης ετήσιας απόδοσης

«ASPIAS ASSET» λέγεται το νέο επενδυτικό προϊόν της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ. Πρόκειται για το επενδυτικό πρόγραμμα το οποίο για πρώτη φορά, προσφέρει επενδυτική ασφάλεια, παρέχοντας ταυτόχρονα και τις εγγυημένες αποδόσεις των Κρατικών Ομολόγων της Ευρωζώνης. Επισημαίνεται ότι το «ASPIAS ASSET», εγγυάται μηδενικό κίνδυνο για το καταβαλλόμενο κεφάλαιο του ασφαλισμένου.

Επιπλέον, αποφέρει μια από τις καλύτερες αποδόσεις της αγοράς σήμερα (3% τον χρόνο), που - από το πρώτο κιόλας έτος - αποδίδεται σε τραπεζικό λογαριασμό. Υπογραμμίζεται δε ότι, ελάχιστο κεφάλαιο για τη συμμετοχή στο εν λόγω προϊόν, είναι το ποσό των 1.000 ευρώ, ούτως ώστε να συμπεριλαμβάνονται σε αυτό, ακόμα και οι μικροί αποταμιευτές. Παράλληλα το «ASPIAS ASSET» έχει διπλό χαρακτήρα, καθώς λειτουργεί άριστα και ως συνταξιοδοτικός προγραμματισμός με δύο τρόπους:

α) μετατρέποντας το συσσωρευμένο κεφάλαιο σε σύνταξη στη λήξη του συμβολαίου,
β) αγοράζοντας τίτλους σε διαφορετικά χρονικά διαστήματα με σκοπό ο ασφαλισμένος να δημιουργεί το κεφάλαιο που χρειάζεται για τη συμπλήρωση σύνταξης.

ΦΟΙΝΙΕ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Αποτελέσματα α' τριμήνου 2004

Με ένα οριακά αρνητικό αποτέλεσμα έκλεισε το α' τρίμηνο του έτους για τη ΦΟΙΝΙΕ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Η παραγωγή ασφαλιστών των ομαδικών συνταξιοδοτικών συμβολαίων μειώθηκε σημαντικά σε σύγκριση με το αντίστοιχο τρίμηνο του έτους 2003. Η μείωση αυτή δεν επηρέασε σημαντικά το αποτέλεσμα του κλάδου λόγω του μικρού περιθωρίου κέρδους των ομαδικών συνταξιοδοτικών συμβολαίων και της σημαντικής αύξησης της παραγωγής ασφαλιστών των Unit Linked προϊόντων.

Στους γενικούς κλάδους ασφάλισης παρουσιάζεται σημαντική μείωση της παραγωγής του κλάδου αυτοκινήτων (25%) και αύξηση στον κλάδο Πυρός (17,5%).

Το τεχνικό αποτέλεσμα του κλάδου αυτοκινήτων παρουσιάζει μείωση (24%) ενώ στο σύνολο των λοιπών γενικών κλάδων εντυπωσιακή αύξηση (54%). Τα λειτουργικά έξοδα μειώθηκαν κατά 4%. Τα έσοδα επενδύσεων παρά τη μείωση που εμφανίζουν σε σχέση με το αντίστοιχο τρίμηνο του 2003 κυμάνθηκαν σε αρκετά ικανοποιητικά επίπεδα ενώ οι αποδόσεις των Unit Linked προϊόντων εξακολουθούν να τα κατατάσσουν στις πρώτες θέσεις της αγοράς. Η ολοποίηση του προγράμματος αναδιάρθρωσης της εταιρίας συνεχίζεται αταλάντευτα με βασικό στόχο την οριστική επιστροφή της εταιρίας στην κερδοφορία.



Ανοδικά κινήθηκε η παραγωγή ασφαλιστών της ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ Α.Ε.Γ.Α. στο πρώτο τρίμηνο του τρέχοντος έτους έναντι της αντίστοιχης περιόδου. Σύμφωνα με επίσημα στοιχεία της εταιρίας, στο διάστημα από 1η Ιανουαρίου έως 31η Μαρτίου 2004 τα έσοδα από ασφαλιστικές εργασίες σημείωσαν άνοδο της τάξης του 45,38% σε μια συγκυριακά δύσκολη περίοδο, καθ' όλη τη διάρκεια του πρώτου τριμήνου του 2004 πραγματοποιήθηκαν οι βουλευτικές εκλογές που επηρέασαν αρνητικά την πορεία εσόδων πολλών ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Στελέχη της ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, σχολιάζοντας τη βελτίωση των οικονομικών δεικτών, στέκονται ιδιαίτερα στην αποδοτική παρουσία των νέων συνεργατών της εταιρίας, αλλά και εν γένει του συνόλου του δικτύου πωλήσεων. Ανάπτυξη αναμένεται να παρουσιάσουν και οι λοιποί Κλάδοι μέσα στο έτος 2004 μιας και η ΓΑΛΑΞΙΑΣ προωθεί στην αγορά ολοκληρωμένα και πολύ ελκυστικά πακέτα ασφάλισης Κατοίκων, Επιχειρήσεων, Α.Ε. Σκαφών Αναψυχής, Προσωπικών Ατυχημάτων κ.λπ.

Ασφάλειες αξίας... από το 1967

Δυναμικά πακέτα ασφάλισης:

- Αυτοκινήτου
- Πυρός (κατοικίας & επιχειρήσεων)
- Προσωπικού Ατυχήματος
- Αστικής Ευθύνης
Σκαφών Αναψυχής
- Γενικής Αστικής Ευθύνης

ΑΣΦΑΛΙΖΟΥΜΕ
ΤΟ ΣΗΜΕΡΑ...

ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΟΥΜΕ
ΤΟ ΑΥΡΙΟ!

ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 40-42, Τ.Κ. 117 42 ΑΘΗΝΑ,
ΤΗΛ: 210 9009000 FAX: 210 9241760

Reinsurance solutions in a changing world...

Anticipates risk. Finds solutions.
Eliminates obstacles between you and your vision.



Aon Turner Reinsurance Services S.A.
7 Granikou Street, 15 125 Maroussi, Athens, Greece
tel: +30 210 6386 700 | fax: +30 210 6386 790

www.aon.com

Risk Management • Insurance & Reinsurance Brokerage • Human Capital & Management Consultancy • Outsourcing

ΓΑΛΑΞΙΑΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ



Τα μυστικά των Ασφαλίσεων

Με τα μέσα της σύγχρονης τεχνολογίας, το Τμήμα Πληροφορικής του Ομίλου Επιχειρήσεων INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ και με κείμενα και εκκίνηση Με-λά Γιαννιώτη, κατασκεύασε ένα μοναδικό και πλή-ρως αποκαλυπτικό DVD (ψηφιακός οπτικός δίσ-κος), με τίτλο **“Τα Μυστικά των Ασφαλίσεων”** και περιεχόμενο τις, για πρώτη φορά ζωντανά αποκαλυπτόμενες, αρχικές ιδέες του Μακεδόνα Φιλόσοφου Αριστοτέλη, που εφάρμοσε στην πρά-ξη ο μαθητής του Μέγας Αλεξάνδρος, με την ίδρυ-ση της πρώτης στον κόσμο Ασφαλιστικής Επιχεί-ρησης, με 4 ενδιαφέροντα μυστικά τους, καθώς και άλλες 6 αποκαλύψεις επιτυχίας του Ομίλου Επιχειρήσεων INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, ο οποίος εφαρμό-ει τις ιδέες του Αριστοτέλη. Αυτός ο ψηφιακός οπτικός δίσκος, διάρκειας 18 λεπτών, περιέχει κατατοπιστικά κείμενα της Επι-στήμης των Ασφαλίσεων και εύχρηστο έγχρωμο οπτικοακουστικό υλικό ενώ μπορεί να χρησιμοποι-ηθεί τόσο στις συσκευές τηλεοράσεων όσο και σε καλούς ηλεκτρονικούς υπολογιστές. Διατίθεται δωρεάν στους Συνεργάτες του Ομίλου αλλά και σε κάθε ενδιαφερόμενο τρίτο, μετά από επικοινωνία του με τα ανά την Ελλάδα Υποκατα-στήματα του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ.



Νέο πρότυπο ISO 9001:2000

Η Laiki Cyprialife είναι η πρώτη και, ίσως, η μοναδική ασφαλιστική εταιρία ζωής στην Κύπρο με το διεθνές Πιστοποιητικό ISO 9001:2000.

Η διαδικασία ελέγχου ποιότητας από το British Standards Institute πραγματοποιήθη-κε πρόσφατα και η Εταιρία εξασφάλισε την ανανέωση του πιστοποιητικού της με το ISO 9001:2000.



Σε κοινό περίπτερο με την ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ συμμετείχε στην 38η «Πανελλήνια Έκθεση Λαμίας», η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Το περίπτερο της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ επισκεφθηκε ο Υπουργός Ανάπτυξης κ. Δ. Σιούφας με το κλιμάκι του. Στην Έκθεση παρουσιάστηκαν τα πολυσταθιαστά «Νέα Κα-τοικία» και «Νέα Επαγγελματική Στέγη», τα οποία είναι σύγ-χρονα προγράμματα με πληθώρα καλύψεων.

ΠΑΙΔΙΚΟΣ ΣΤΑΘΜΟΣ



Εξαιρετική εντύπωση έκανε η εμφάνιση των εκδηλώσεων καλοκαιριού 2004, οι λεγόμενες ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ που δίνουν τα σχολεία, του Παιδικού βρεφονηπιακού κέντρου ΜΑΝΤΑΡΙΝΙ στην Κηφι-σιά (Λάμπρου Κατσώνη 42 τηλ. 210 8012761 - 210 6233243 http: www.mantarini-kids.gr E-mail: msprygo@mandarini.gr). Οι γονείς διαπίστωσαν από τη συνολική εικόνα ότι το αποτέλεσμα ήταν καρπός επιμονής, επίπονης και μακράς προσπάθειας που γίνεται σ' όλη τη διάρκεια της χρονιάς. Κε-ντρικό έργο που παρουσίασαν οι μικροί ηθοποιοί ήταν η ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ ΕΚΣΤΡΑΤΕΙΑ με κοστούμια εποχής και πεδι-λα-σανδάλια ειδικής αποκλειστικής παραγ-γελίας ίδια για όλα τα παιδιά “αρχαίας κο-πής”. Ευχάριστη έκπληξη και οι αθλητικοί αγώνες από ειδικούς γυμναστές παιδιών. Όλα τα παιδιά μετείχαν στα Ολυμπιακά αθλή-ματα και όλα βραβεύτηκαν με μετάλλια για τη συμμετοχή και διάκρισή τους εκεί και στις άλ-



λες εκδηλώσεις του Σχολείου όπως κολύμβηση, μουσική κ.λπ. Το προσωπικό του Σχολείου που εικο-νίζεται σε αναμνηστική φωτογραφία με το τέλος των εκδηλώσεων ανάμεσα στο ζεύγος Μαρίας και Ευαγ. Σπύρου, που διευθύνουν το σταθμό, ευχήθηκε καλό καλοκαίρι και καλή νέα Σχολική Χρονιά μ' ένα πλατύ χαμόγελο ικανοποίησης για το έργο, που όλοι μαζί πιασμένοι χέρι-χέρι, πραγματοποιήσαν ως τώρα.



Η μακέτα του νέου -υπό ανέγερση- κτιρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης-Ασφάλειαι Μινέττα στη Λεωφ. Συγγρού.

Πρώτη σε εξυπηρέτηση
Πρωτοπόρος σε καλύψεις

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ



ΠΥΡΟΣ
Για κινητή και ακίνητη περιουσία



ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
Για όλο τον κόσμο



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΚΑΙ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΕΡΓΩΝ



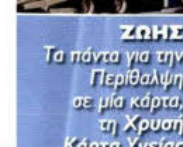
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
Με ένα τηλεφώνημα στο 210 9409582 καθ' όλο το 24ωρο, όλο το χρόνο, έχετε δωρεάν Παροχή Ιατρικών Συμβουλών από τους γιατρούς μας, εσείς και η οικογένειά σας



ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ
MINETTA-INTERPARTNER ASSISTANCE



ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΦΥΧΗΣ



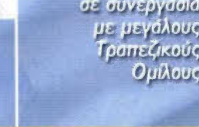
ΖΩΗΣ
Τα πάντα για την Περίθαλψη σε μία κάρτα, τη Χρυσή Κάρτα Υγείας



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



ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ
Κάλυψη σε όλο τον κόσμο



ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ

Μισός αιώνας παράδοσης με σύγχρονη αντίληψη

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 - 105 63 ΑΘΗΝΑ (ΣΥΝΤΑΓΜΑ), ΤΗΛ: 210 3727500 - FAX: 210 3228801, 210 3243720
ΥΠΟΚΜΑ ΘΕΣΣΟΝΙΚΗΣ: ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 4 - 546 23 ΘΕΣΣΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ: 2310 281198, 288216, 271717 - FAX: 2310 224675
ΓΡΑΦΕΙΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ: ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 7 - 185 31 ΠΕΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ: 210 4171375 - FAX: 210 4125172
URL: www.minetta.gr • e-mail: minetta@attglobal.net



Ο Ι. Παυλίδης διευθύνων σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής



Την εκλογή νέου Διοικητικού Συμβουλίου ενέκρινε σήμερα η γενική συνέλευση της Αγροτικής Ασφαλιστικής. Πρόεδρος του νέου Διοικητικού Συμβουλίου ανέλαβε ο κ. Δημήτριος Μηλιάκος, διοικητής της ΑΤΕ, αντιπρόεδρος ο κ. Παναγιώτης Βαράγκης, υποδιοικητής της ΑΤΕ, και Διευθύνων Σύμβουλος ο κ. Ιωάννης Παυλίδης, μαθηματικός - οικονομολόγος, αντικαθιστώντας τον κ. Δημήτριο Βιδάλη, ο οποίος υπέβαλε την παραίτησή του. Νέα μέλη του διοικητικού Συμβουλίου ορίστηκαν οι κ.κ. Ανδρέας Γραμματικός, Θεόδωρος Κουτσούμπας, Χρήστος Τσιτσιφίγκος, Λεωνίδας Καμπισούλης, Σοφοκλής Μουλάς, ενώ παραμένει από το απερχόμενο διοικητικό συμβούλιο ο κ. Γεώργιος Σκαμιάς, πρόεδρος του Συλλόγου εργαζομένων της εταιρίας. Ο κ. Παυλίδης αναλαμβάνοντας σήμερα τα καθήκοντά του, δήλωσε ότι ξεκινάει μια καινούργια σελίδα για την Αγροτική Ασφαλιστική, μία νέα περίοδος η οποία θα πρέπει να συν-

δεθεί με κερδοφόρο ανάπτυξη και σημαντική συμμετοχή στα δρώμενα της ασφαλιστικής αγοράς. Στο μεταξύ επανήλθε στην κερδοφορία η **ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.**, σύμφωνα με τον Ισολογισμό του πρώτου τριμήνου 2004, ενώ περαιτέρω βελτίωση του συνόλου των οικονομικών δεικτών της αναμένεται με το κλείσιμο του Ισολογισμού του εξερχόμενου.

Ήδη μετά τη λήψη μέτρων εξυγιαντικού χαρακτήρα - περιορισμός λειτουργικού κόστους, επαναδιαπραγμάτευση συμβάσεων προμηθευτών, προώθηση σύγχρονων ασφαλιστικών προϊόντων και προϊόντων Bancassurance - τα αποτελέσματα του πενταμήνου Ιανουαρίου - Μαΐου εμφανίζουν σαφή βελτίωση. Ειδικότερα τα κέρδη, το πρώτο τρίμηνο του 2004, ανήλθαν στο ποσό των 154.000 ευρώ και η παραγωγή ασφαλίσεων κατά το πεντάμηνο Ιανουαρίου - Μαΐου αυξήθηκε κατά 6,9% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2003.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής **Ιωάννης Παυλίδης**, δήλωσε ότι η νέα Διοίκηση - σε συνέντευξη τύπου - θα ανακοινώσει τα μέτρα τα οποία θα σηματοδοτήσουν μια νέα αναπτυξιακή και κερδοφόρο περίοδο για την Εταιρία.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ταξίδι συνεργατών στην Κούβα



Στην Κούβα ταξίδεψαν οι 70 καλύτεροι συνεργάτες του Δικτύου Agency της Φοίνιξ Metrolife Εμπορική με συνοδούς ή μέλη των οικογενειών τους, από τις 17 έως τις 26 Μαρτίου. Στο ταξίδι συμμετείχαν επίσης ο Διευθυντής Πωλήσεων Δικτύου Agency & Εκπαίδευσης της εταιρίας κ. Γιώργος Μαυρέλης, ο Διευθυντής Επενδύσεων κ. Γιάννης Κοκκινιάς καθώς και στελέχη της Διεύθυνσης Πωλήσεων.

INTERNATIONAL LIFE



Στη μαγευτική Αυστρία ταξίδεψαν οι επιτυχημένοι του διαγωνισμού πωλήσεων του 2003 της International Life. Κατά κοινή ομολογία των επιτυχημένων που συμμετείχαν στο ταξίδι, το ταξίδι σημείωσε πολύ μεγάλη επιτυχία διότι είχε πλούσιο πρόγραμμα από δραστηριότητες, οι οποίες περιελάμβαναν σκι σε υπέροχα χιονοδρομικά κέντρα και άλλες δραστηριότητες καθώς επίσης και επισκέψεις σε μεγάλες πόλεις της Αυστρίας όπως το Σάλτσμπουργκ.

Νέος Διευθύνων Σύμβουλος στην



Τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου στην εταιρία Commercial Value Α.Α.Ε. θυγατρικής του Ομίλου Ασπίς, ανέλαβε ο κ. Δημήτριος Βιδάλης. Ο κ. Βιδάλης έχει σπουδάσει μαθηματικά και οικονομικά στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, είναι αδειούχος αναλογιστής και αποτελεί ιδρυτικό μέλος της Ένωσης Αναλογιστών.

Επισημαίνεται ότι στην πολύχρονη εργασιακή του προϋπηρεσία, μεταξύ άλλων, καταγράφεται η ανάληψη επιτελικών θέσεων στις εταιρίες Πασκάλ (πραγματογνώμονας, επιθεωρητής ζημιών), ΗΛΙΟΣ (Υπεύθυνος Μεταφορών, Αστικής Ευθύνης, αναλογιστής και Δ/ντής Ζωής), AGF (Τεχνικός Δ/ντής Γενικών Ασφαλίσεων, Αναλογιστής και Δ/ντής Ζωής), Allianz (Τεχνικός Δ/ντής Γενικών Ασφαλίσεων), Ευρώπη (αντιπρόεδρος Δ.Σ.), Αγροτική Ασφαλιστική (Σύμβουλος Διοίκησης σε θέματα παραγωγής) κ.ά.



■ Την ασφάλιση 2.723 οχημάτων ιδιοκτησίας του ΟΤΕ ανέλαβε η Αγροτική Ασφαλιστική, προσθέτοντας ένα ακόμα σημαντικό συμβόλαιο στο χαρτοφυλάκιό της. Το συμβόλαιο προβλέπει την κάλυψη αστικής ευθύνης του ΟΤΕ έναντι τρίτων (σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές), αντί συνολικής προϋπολογιζόμενης αμοιβής 890.303,04 ευρώ, με όριο ασφαλείας τις 500.000 ευρώ για σωματικές βλάβες και τις 100.000 ευρώ για υλικές ζημιές.



Η Εγνατία παραδίδει τη R1 στον υπερτυχερό του διαγωνισμού

Με επιτυχία ολοκληρώθηκε ο διαγωνισμός της Εγνατίας Ασφαλιστικής «Απλά κερδίστε τη!» που πραγματοποιήθηκε κατά τη διάρκεια της 2ης Έκθεσης Μotosυκλέτας. Ο υπερτυχερός κ. Λεωνίδας Πατάπης από τη Σαλαμίνα, παρέλαβε σε μια σύντομη κι ευχάριστη τελετή (στις 20/04/04) τη R1 από τα κεντρικά γραφεία της Εγνατίας Ασφαλιστικής. Μαζί με τη superbike, παρέλαβε ακόμη ένα κράνος καθώς και το δικαίωμα παρακολούθησης δωρεάν μαθημάτων των γνωστών σχολών «California Superbike School» και «0-300 Riding School» μιας και η Εγνατία Ασφαλιστική δίνει πάντα προτεραιότητα στην ασφαλή οδήγηση μοτοσυκλέτας!



**Επειδή...
το ακριβό κοστίζει πολύ
και το φθηνό ακόμη περισσότερο...**

**Σας προσφέρουμε αυτό που χρειάζεστε
στη σωστή τιμή!**

VICTORIA

Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία

Κεντρικά Ν.Ελλάδος: Πανεπιστημίου 57, 105 64 Αθήνα
Τηλ. Κέντρο : 210 3705300
Fax : 210 3244134

Κεντρικά Β.Ελλάδος: Τσιμισκή 21, 546 24 Θεσσαλονίκη
Τηλ. Κέντρο : 2310 371100
Fax : 2310 371392

Εταδερή αξία.

www.victoria.gr
e-mail: victoria@victoria.gr

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ING

Αύξηση των ασφαλιστρών κατά 1.8 εκατομμύρια ευρώ σημειώθηκε το 1ο τρίμηνο του 2004 στην ING Ελλάδας. Η αύξηση προέρχεται κατά το μεγαλύτερο μέρος από τις Γενικές Ασφαλίσεις. Τα ασφαλιστρα Ζωής Ατομικών είναι υψηλότερα από πέρυσι κατά 1.5%, λόγω των ασφαλιστρών νοσοκομειακών προγραμμάτων που αυξήθηκαν 1.3 εκατομμύρια ευρώ.

Πρώτο τρίμηνο 2004

(κιλιάδες ΕΥΡΩ)

Παραγωγή Ασφαλιστρών

ΖΩΗ	2004	2003	ΔΙΑΦΟΡΑ %
Παραδοσιακά Ζωής	10.485	11.002	-4.7%
Προσωπικά Ατυχήματα	2.208	2.253	-2.0%
Νοσοκομειακά	19.227	17.949	7.1%
Unit Linked	5.597	5.757	-2.8%
ΣΥΝΟΛΟ	37.518	36.961	1.5%

ΓΕΝΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

Πυρός	2.393	1.969	21.6%
Αυτοκινήτου	3.233	2.575	25.6%
Άλλοι κλάδοι	573	390	47.0%
ΣΥΝΟΛΟ	6.199	4.933	25.7%

Πρώτο τρίμηνο 2004

(κιλιάδες ΕΥΡΩ)

Νέα παραγωγή Ζωής

ΖΩΗ	2004	2003	ΔΙΑΦΟΡΑ %
Παραδοσιακά Ζωής	982	860	14.2%
Προσωπικά Ατυχήματα	284	271	5.0%
Νοσοκομειακά	3.559	3.898	-8.7%
Unit Linked	1.156	732	57.8%
ΣΥΝΟΛΟ	5.981	5.762	3.8%

INTERNATIONAL LIFE

Αύξηση πωλήσεων για το Α' 3μηνο του 2004

Αύξηση νέας παραγωγής το Α' 3μηνο του 2004 σημείωσαν οι ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου International Life: International Hellas (εταιρία γενικών ασφαλειών) και International Life (εταιρία ασφαλίσεων ζωής). Συγκεκριμένα, η παραγωγή των προϊόντων ζωής σημείωσε άνοδο κατά 16,5% σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα. Επίσης, η παραγωγή του κλάδου των γενικών ασφαλίσεων παρουσίασε άνοδο της τάξης του 55,9% το αντίστοιχο διάστημα του 2003. Αξίζει να σημειωθεί ότι, ο Όμιλος διαθέτει έναν από τους υψηλότερους δείκτες φερεγγυότητας. Επίσης εμφανίζει υψηλό δείκτη ταχύτητας καταβολής των αποζημιώσεων στους ασφαλισμένους. Σημειώνεται ότι, ο Όμιλος International Life έχει κάτω από την ομπρέλα του 8 εταιρίες και διανύει το 48ο έτος λειτουργίας του στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Μέσα σε αυτά τα χρόνια ο Όμιλος έχει κατορθώσει να δημιουργήσει ένα αφοσιωμένο δίκτυο πωλήσεων σε όλη την Ελλάδα έχοντας κερδίσει την εμπιστοσύνη και την αφοσίωση των 150.000 πελατών του.

Μοντέλο κλινικής για την παιδιατρική

Πολύ καλά είναι τα δείγματα δραστηριότητας του πρώτου χρόνου της Παιδιατρικής Κλινικής του Ομίλου. Με υποδομή και οργάνωση πρωτόγνωρη για τα δεδομένα της χώρας μας, για τις οποίες επενδύθηκαν συνολικά 6,5 εκατ. ευρώ, η ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ Παιδών περνά από τη... βρεφική ηλικία προς τη νηπιακή, έχοντας κλείσει το 2003 με κύκλο εργασιών 4 εκατ. ευρώ.

Το 2003 η κλινική κατέγραψε 2.361 παιδιά που νοσηλεύθηκαν και 10.513 που επισκέφθηκαν τα εξωτερικά ιατρεία της. Έχει συνάψει συμφωνίες με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και με πολλά δημόσια ταμεία και στοχεύει να κλείσει το 2004 με κύκλο εργασιών 6 εκατ. ευρώ, προσδοκώντας να περάσει στην κερδοφορία το 2005.



Νέα προϊόντα από την Alpha Ασφαλιστική

Ένα Νέο Ισόβιο Νοσοκομειακό Πρόγραμμα και Βελτιώσεις σε υφιστάμενα προϊόντα του Κλάδου Ζωής, ανακοινώθηκαν από την Alpha Ασφαλιστική κατά την Ετήσια Συνάντηση και τις Βραβεύσεις των Διακεκριμένων Στελεχών Πωλήσεων της Εταιρίας, στις 17 Απριλίου 2004 στην Καλαμπάκα.

• Από τον Ιούνιο 2004, διατίθεται νέο Ισόβιο Νοσοκομειακό πρόγραμμα, με κάρτα νοσηλείας, ανώτατο όριο ανά νοσηλεία στην Ελλάδα και στο εξωτερικό 150.00 ευρώ, Δωμάτιο και Τροφή 510 ευρώ, το οποίο διπλασιάζεται σε περιπτώσεις νοσηλείας στο εξωτερικό, εκπιπτόμενο ποσό ανά νοσηλεία 1.500 ευρώ και έξοδα επείγουσας αερομεταφοράς 5.000 ευρώ. Το πρόγραμμα προβλέπει επιστροφή ποσοστού καλύψεως της αποζημιώσεως από άλλο ασφαλιστικό οργανισμό, σε περίπτωση, κατά την οποία η εισπραχθείσα αποζημίωση από άλλο φορέα, εκτός της Alpha Ασφαλιστικής, είναι ίση ή μεγαλύτερη του εκπιπτόμενου ποσού. Στην περίπτωση αυτή, η Εταιρία θα καταβάλει το 100% της διαφοράς μεταξύ των αναγνωρισμένων εξόδων και της ανωτέρω εισπραχθείσας αποζημιώσεως. Επίσης, επιπροσθέτως του ανωτέρω ποσού, η Alpha Ασφαλιστική θα καταβάλει ποσό ίσο με το 10% της διαφοράς μεταξύ της εισπραχθείσας αποζημιώσεως από άλλο ασφαλιστικό φορέα και του εκπιπτόμενου ποσού. Σε περίπτωση που παρέλθουν πέντε (5) έτη χωρίς αίτηση για αποζημίωση, τότε, ειδικά για την πρώτη μόνο φορά, μετά την παρέλευση της πενταετίας, που θα γίνει χρήση της παροχής, το ποσό της αποζημιώσεως που θα καταβληθεί, θα είναι ίσο με το 100% του ποσού των αναγνωριζόμενων εξόδων, χωρίς να αφαιρεθεί από αυτά το εκπιπτόμενο ποσό.

• Από τον Απρίλιο 2004, το πρόγραμμα εξωνοσοκομειακών παροχών Alpha Διάγνωση βελτιώνεται, χωρίς αύξηση του καθαρού ετήσιου ασφαλιστρου και προσφέρει ολοκληρωμένες διαγνωστικές εξετάσεις με παραπεμπτικό του θεράποντος ιατρού έως του ποσού των 3.000 ευρώ ετησίως και με 85% κάλυψη της δαπάνης σε ένα εκτενές δίκτυο συμβεβλημένων διαγνωστικών κέντρων σε όλη την Ελλάδα και έκπτωση 30% για όλες τις εξετάσεις επί των τιμών του διαγνωστικού κέντρου, όταν δεν υπάρχει παραπεμπτικό θεράποντος ιατρού.



Νέα γραφεία για τον Κλάδο Ζημιών

Με γνώμονα την ουσιαστική και ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση η ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α. δημιούργησε Κέντρο Εξυπηρέτησης για τους πελάτες της το οποίο από 07/06/2004 βρίσκεται στη Λεωφ. Συγγρού 23 απέναντι από τα κεντρικά γραφεία της εταιρίας.

Στο νέο κτήριο μεταφέρθηκε ο Κλάδος Ζημιών καθώς και το Τμήμα Μηχανογράφησης της εταιρίας.



Ασφάλιση σε Πρώτη Προβολή !



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**

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ ΚΑΙ
ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝΟυσιαστική συζήτηση
για τα προβλήματα της αγοράς

Ο Υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Γιάννης Παπαθανασίου ήταν ο επίσημος προσκεκλημένος ομιλητής σε γεύμα που παρέθεσε ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών, στο Ξενοδοχείο INTERCONTINENTAL στις 25 Μαΐου 2004.

Ο Υφυπουργός στην ομιλία του αναφέρθηκε στα μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης που έχει η ελληνική ασφαλιστική αγορά, κυρίως λόγω του συμπληρωματικού ρόλου που μπορεί να αναπτύξει προς το σύστημα της κοινωνικής ασφάλισης και κάλεσε τις ασφαλιστικές εταιρίες να προχωρήσουν σε συγχωνεύσεις προκειμένου ν' αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται στον τομέα της κοινωνικής ασφάλισης αλλά και που δημιουργούν οι οικονομίες κλίμακος.

Ο Υφυπουργός στην ομιλία του αναφέρθηκε επίσης στα άμεσα μέτρα που προτίθεται να λάβει για την επίλυση των προβλημάτων και την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς. Συγκεκριμένα, αναφέρθηκε στα εξής:

- Υλοποίηση ενός αποτελεσματικότερου ελέγχου της ασφαλιστικής αγοράς. Η διερεύνηση των μεθόδων που θα επιτρέψουν τη βελτίωση των ελέγχων είναι το πρώτο θέμα με το οποίο θα ασχοληθεί η Επιτροπή Ιδιωτικής Ασφάλισης, που συγκαλείται με τη νέα της σύνθεση την επόμενη Παρασκευή.
- Προώθηση μέτρων επιτάχυνσης των διαδικα-

σιών ασφαλιστικής εκκαθάρισης, η οποία θα ανατεθεί στο Επικουρικό Κεφάλαιο.

- Συγκρότηση νομοπαρασκευαστικών επιτροπών για την ενσωμάτωση της Οδηγίας 2002/92/ΕΚ για τους διαμεσολαβούντες και αντίστοιχα για την τροποποίηση της νομοθεσίας περί υποχρεωτικής ασφάλισης της εξ αυτοκινητικών ατυχημάτων αστικής ευθύνης και την εναρμόνιση των διατάξεων των ν. 489/76 και 2496/97.

• Περιορισμό του φαινομένου των ανασφαλιστών οχημάτων μέσω του ελέγχου των λήξεων και καταγγελιών των ασφαλιστηρίων αυτοκινήτου από το Υπουργείο Ανάπτυξης.

• Επικείμενη υπογραφή απόφασης που θα θεσπίζει την υποχρεωτική σύνταξη εξαμηνιαίων λογιστικών καταστάσεων από όλες τις ασφαλιστικές εταιρίες, στη βάση των προτάσεων της ασφαλιστικής αγοράς.

Τον Υφυπουργό προλόγισε ο Πρόεδρος του Συνδέσμου κ. Θάνος Μελακοπίδης ενώ στο γεύμα παραβρέθηκε μεγάλος αριθμός εκπροσώπων και στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς, οι οποίοι υποδέχθηκαν θετικά τις εξαγγελίες του κ. Παπαθανασίου, ενώ είχαν και την ευκαιρία να ανταλλάξουν μαζί του απόψεις και σκέψεις για τα τρέχοντα ζητήματα αλλά και τις προοπτικές του κλάδου.

Νέος Διευθυντής
Marketing &
Εκπαίδευσης Γενικών
ΑσφαλίσεωνAllianz 

Ο Όμιλος Allianz, αποδίδοντας πάντοτε ιδιαίτερη σημασία στη στελέχωση του με το καλύτερο ανθρώπινο δυναμικό συμπεριέλαβε στα στελέχη του τον κ. Σωτήρη Κλήμη.



Ο κ. Κλήμης είναι, από την 3η Μαΐου 2004, ο νέος Διευθυντής Εκπαίδευσης και Marketing Γενικών Ασφαλίσεων της Allianz. Είναι απόφοιτος του τμήματος Διοίκησης Επιχειρήσεων της Ανωτάτης Βιομηχανικής Σχολής Θεσσαλονίκης. Έκα-

νε μεταπτυχιακές σπουδές στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, με θέμα το Marketing και την Επικοινωνία με Νέες Τεχνολογίες. Επιπλέον έχει παρακολουθήσει σεμινάρια στο ΕΛΚΕΠΑ, την ΕΕΔΕ και άλλους φορείς, κυρίως σε θέματα πωλήσεων και Marketing. Έχει επίσης μετεκπαιδευτεί στο εξωτερικό, στο Τογιο Eiwa University στη Yokohama, σε θέματα ποιότητας, στο IMD στη Λωζάννη σε θέματα διοίκησης, στις Ηνωμένες Πολιτείες στο Long Island University και στο UFL Gainesville σε θέματα Marketing και πωλήσεων.

Πανελλήνια Συνάντηση Παραγωγικών Συνεργατών της LEBEN

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στις 4 Ιουνίου σε παραλιακό ξενοδοχείο στην Αθήνα η Πανελλήνια Συνάντηση Παραγωγικών Συνεργατών της LEBEN. Παραβρέθηκαν συνεργάτες του Παραγωγικού Δικτύου από ολόκληρη την Ελλάδα, καθώς και όλα τα διοικητικά στελέχη της εταιρίας.

Τους συμμετέχοντες καλωσόρισε ο κ. Αλέξανδρος Δούμας, Διευθυντής. Στη συνέχεια παρουσίασε τα αποτελέσματα χρήσης 2003 της εταιρίας, δημιουργώντας ιδιαίτερες εντυπώσεις και σχολιασμούς στην ανακοίνωση του επιτοκίου επένδυσης και των κερδών. Αναφερόμενος στους αριθμούς του Α' τριμήνου 2004 επισήμανε τη σημαντική αύξηση παραγωγής ασφαλιστών, τα οποία αυξήθηκαν κατά 20% στο πρώτο τρίμηνο του τρέχοντος έτους, όπως και στην αύξηση της δύναμης πωλήσεων κατά 17%, δίνοντας το κίνητρο στους παραβρισκόμενους να κρατήσουν σε υψηλά επίπεδα την παραγωγή και να συνεχίσουν την προσπάθεια για περαιτέρω αύξηση της, η οποία και διαφαίνεται στα στοιχεία του πενταμήνου. Ακολούθησαν ομιλίες και παρουσιάσεις από



τους κ.κ. Επαμεινώνδα Καλαγιάκο, Νομικό Σύμβουλο της εταιρίας, Ευάγγελο Σπύρου, Εκδότη, Αθανάσιο Σωτηρόπουλο, Γενικό Συντονιστή του εσωτερικού δικτύου πωλήσεων της EUROBERATUNG και Νικόλαο Κυπραίου, στέλεχος πωλήσεων, ο οποίος παρουσίασε το πρώτο πακέτο ασφάλισης της LEBEN, το Πρόγραμμα Ολοκληρωμένης Ασφάλισης "Euro Protection", μέσα από μία πρωτότυπη παρουσίαση, κερδίζοντας τις εντυπώσεις από τους παραβρισκόμενους στη συνάντηση.

Κατά τη διάρκεια της ημερίδας έγινε παρουσίαση της νέας σειράς ασφαλιστικών προγραμμάτων EURO

PLUS. Μεμονωμένα παρουσιάστηκαν τα βελτιωμένα προγράμματα Συνταξιοδοτικής εξασφάλισης "Europension Plus", Παιδικής εξασφάλισης "Eurostudy Plus", Αποταμιευτικής εξασφάλισης "Europrofit Plus", Στεγαστικής εξασφάλισης "Euroliving Plus" και εξασφάλισης Ζωής "Eurosafes Plus". Πολύ θετική ήταν η αποδοχή της χρήσης Plus, με την οποία δίνεται η δυνατότητα στον πελάτη να δημιουργήσει πρόσθετες εξασφαλισμένες εγγυημένες αποδόσεις, κάνοντας χρήση και φορολογικών επιδοτήσεων. Ταυτόχρονα, παρουσιάστηκαν και τα νέα διαφημιστικά φυλλάδια, που έκαναν ιδιαίτερη εντύπωση για το πρωτοποριακό περιεχόμενο και τον σχεδιασμό τους.

Η ημέρα έκλεισε με την αμοιβαία πεποίθηση, εταιρίας και συνεργατών, ότι ήταν μία πολύ επιτυχημένη συνάντηση, όπου αποκτήθηκαν νέα εφόδια για αύξηση της παραγωγής, με ουσιαστικά προγράμματα, που η χρήση τους καλύπτει κενά ασφάλισης και αποταμιεύσης υποψήφιων πελατών, οι οποίοι μέχρι σήμερα δυσκολεύονται να βρουν λύση.

Δώστε στην καριέρα σας



νέα προοπτική!

Τώρα είναι η ευκαιρία να ενώσετε την καριέρα σας με τις υψηλές προοπτικές της Ατλαντικής Ένωσης!

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

- ✓ Απόλυτα υγιή οικονομική βάση
 - ✓ 2,5 φορές μεγαλύτερο ποσοστό φερεγγυότητας από το απαιτούμενο από την ελληνική και ευρωπαϊκή νομοθεσία
 - ✓ Μεγάλους ρυθμούς ανάπτυξης κατ' έτος τα τελευταία 6 χρόνια
 - ✓ 45 δις € ενεργητικό μετόχων
 - ✓ 202 δις € άδραιομα 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!

Nextdeal

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ GROUP:

Deutscher Ring  La Baloise

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

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



ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Σημαντική αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών

Ικανοποιητική αύξηση παραγωγής εμφάνισε η Generali το α' τρίμηνο του 2004. Η συνολική παραγωγή των δύο εταιρειών του Ομίλου Generali Life και Generali Hellas, στους κλάδους ζωής και γενικών ασφαλίσεων αντιστοίχως, ανήλθε στα 23.356.000 ευρώ έναντι 19.981.000 ευρώ στο πρώτο τρίμηνο του 2003, παρουσιάζοντας μία αύξηση κατά 16,89%.

Η παραγωγή της εταιρείας Generali Life ανήλθε στο α' τρίμηνο του τρέχοντος έτους στα 6.390.000 ευρώ έναντι 5.491.000 ευρώ το α' τρίμηνο του 2003, σημειώνοντας αύξηση 16,37% ενώ η παραγωγή της Generali Hellas έφθασε τα 16.966.000 ευρώ έναντι 14.490.000 ευρώ το α' τρίμηνο του 2003 σημειώνοντας αύξηση 17,09%.

Εξάλλου στα 1.015 εκατ. ευρώ ανήλθαν το 2003 τα καθαρά προ φόρων κέρδη του Ιταλικού Ασφαλιστικού Ομίλου Generali παγκοσμίως, έναντι ζημιών 754 εκατ. ευρώ το 2002. Τα κέρδη ήταν αυξημένα κατά 9% από τον στόχο των 931 εκατ. ευρώ ο οποίος είχε οριστεί για το 2003 στο πλαίσιο ενός τριετούς στρατηγικού σχεδίου του ομίλου, όπως ανακοίνωσε στην Τεργέστη η διοίκηση του Ομίλου.

Η επιστροφή του Ομίλου Generali στα κέρδη οφείλεται κυρίως στη σημαντική βελτίωση του τεχνικού αποτελέσματος και λιγότερο στα κέρδη εξ επενδύσεων. Πιο συγκεκριμένα το γενικό τεχνικό αποτέλεσμα του 2003 βελτιώθηκε κατά 843 εκατ. ευρώ φθάνοντας στα 260 εκατ. ευρώ

ενώ το 2002 ήταν αρνητικό κατά 583 εκατ. ευρώ. Επίσης, το αποτέλεσμα αυτό ήταν εμφανώς υψηλότερο από τον στόχο των 123 εκατ. ευρώ για το 2003 ο οποίος είχε τεθεί από την διοίκηση του Ομίλου.

Η συνολική παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε στο ποσό των 49,6 δις. ευρώ, καταγράφοντας άνοδο της τάξεως του 5,8% σε σχέση με τα 46,9 δις. ευρώ το 2002.

Η παραγωγή ασφαλιστρών στον κλάδο ζωής αυξήθηκε κατά 7,9%, στα 31,4 δις. ευρώ (το 2002 ήταν 29,1 δις. ευρώ) ενώ η παραγωγή στις γενικές ασφαλίσεις έφθασε στα 18,2 δις. ευρώ έναντι 17,8 δις. ευρώ το 2002 (αύξηση 2,2%).

Το 2003 χαρακτηρίστηκε για τον Όμιλο Generali ως έτος επέκτασης των δραστηριοτήτων του μέσω εξαγορών και νέων συνεργασιών. Ειδικότερα

στην Ιταλία μετά από συμφωνίες με το Intesa Group και την Alleanza επεκτάθηκε ακόμη περισσότερο στον τομέα του bancassurance, με αποτέλεσμα η Banca Generali να είναι τώρα ένα από τα μεγαλύτερα τραπεζοασφαλιστικά δίκτυα στην Ιταλία.

Στη Γαλλία η Generali ολοκλήρωσε τις εξαγορές του Le Continent Group και του χαρτοφυλακίου ιδιωτών πελατών της Zurich αυξάνοντας τα μερίδιά της στη γαλλική αγορά σε 6,2% στην αγορά γενικών ασφαλίσεων και 6,9% στις ασφαλίσεις ζωής.

Στην Ανατολική Ευρώπη η Generali ενίσχυσε ακόμη περισσότερο τη θέση της με την εξαγορά του χαρτοφυλακίου της Zurich και τη δημιουργία νέας

εταιρείας γενικών ασφαλίσεων στην Κροατία. Στην Κίνα η Generali China Life, που δραστηριοποιείται από το 2002 άρχισε τις δραστηριότητες και στο bancassurance σε συνεργασία με την Αγροτική τράπεζα της Κίνας, την τέταρτη μεγαλύτερη στη χώρα, ενώ στις αρχές του 2004 η Generali China Life πήρε άδεια για επέκταση των εργασιών της και στο Πεκίνο.

Ανακοινώνοντας τα αποτελέσματα της χρήσης 2003, ο πρόεδρος του Συμβουλίου Διοίκησης κ. Antoine Bernheim, δήλωσε: «Αυτά είναι άριστα αποτελέσματα. Κατά τη διάρκεια των προηγούμενων δώδεκα μηνών επικεντρώσαμε την προσή μας στην εφαρμογή ενός στρατηγικού σχεδίου που προβλέπει την ενίσχυση των ασφαλιστικών εργασιών και τη βελτίωση των δομών του Ομίλου. Η διαχείριση αυτή οδήγησε στην επίτευξη των φιλοδοξών στόχων μας. Κοιτάζοντας μπροστά, στοχεύουμε στη βελτίωση των αποτελεσμάτων μας, στην παγίωση των θέσεων μας στις ιστορικές αγορές και την αύξηση των εργασιών μας στις νέες αγορές της Ανατολικής Ευρώπης και της Άπω Ανατολής».

Επισημαίνεται ότι ο Όμιλος Generali περιλαμβάνει 191 εταιρείες εκ των οποίων οι 118 είναι ασφαλιστικές σε περισσότερες από 50 χώρες του κόσμου.



MedComfort και Account Pension από την Generali

Παράλληλα ο όμιλος Generali στο πλαίσιο των προσπάθειών του να παρέχει υψηλή ποιότητα υπηρεσιών προς τους ασφαλισμένους προχώρησε στη δημιουργία δύο νέων ασφαλιστικών προγραμμάτων του συνταξιοδοτικού Generali Account Pension και του νοσοκομειακού Generali MedComfort.

Το Generali Account Pension είναι ένα καθαρά αποταμιευτικό πρόγραμμα με εγγυημένο επιτόκιο 3,35%. Είναι ένας λογαριασμός που αποτελείται από τα ετήσια ασφάλιστρα συν τις όποιες επιπλέον καταβολές τυχόν γίνουν. Το εγγυημένο επιτόκιο απόδοσης δίνει τη δυνατότητα στον ασφαλισμένο να γνωρίζει από την αρχή του συμβολαίου το ποσό που θα έχει ο λογαριασμός όταν λήξει. Δηλαδή, στη λήξη του συμβολαίου ο δικαιούχος θα λάβει το εγγυημένο κεφάλαιο που είναι ήδη γνωστό από την αρχή συν τις όποιες επιπλέον αποδόσεις τυχόν υπάρχουν. Το Generali MedComfort είναι ένα ισόβιο νοσοκομειακό πρόγραμμα με υψηλό επιπέδου παροχές το οποίο δεν είναι συνδεδεμένο με Βασική Ασφάλεια Ζωής. Απευθύνεται σε όλους όσοι θέλουν αποκλειστικά και μόνο να εξασφαλίσουν ένα σωστό επίπεδο νοσηλείας ή να ενισχύσουν το υπάρχον πρόγραμμά τους, χωρίς να ξοδεύουν επιπλέον χρήματα για την υποχρεωτική αγορά Βασικής Ασφάλειας.

Τα αποτελέσματα του α' τριμήνου τριμήνου του 2003, αλλά και τα νέα προϊόντα πιστοποιούν την απόφαση της Generali να πρωταγωνιστήσει στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, προς όφελος πάντα των ασφαλισμένων δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος των δύο εταιρειών κ. Πάνος Δημητρίου.



Καλοκαίρι με το Detto travel

Εμείς έτσι σας ταξιδεύουμε!!!

Ενδιαφέρουσες προτάσεις για τις καλοκαιρινές σας αποδράσεις εντός και εκτός συνόρων, προσφέρει το ταξιδιωτικό γραφείο detto travel για το φετινό καλοκαίρι. Ταξιδέψτε με υπευθυνότητα στα κοσμοπολίτικα νησιά, επωφεληθείτε από τις υπερπροσφορές και απολαύσεις, ολικές εκδρομές σε μαγευτικές τοποθεσίες. Ενδεικτικά αναφέρουμε το πακέτο υπερπροσφοράς για Κρήτη και Ρόδο (8 ημέρες) που περιλαμβάνει 7 διανυκτερεύσεις στο ξενοδοχείο επιλογής σας με ημιδιατροφή, αεροπορικά εισιτήρια, ενοικίαση αυτοκινήτου. Και όλα αυτά από 200 ευρώ για Κρήτη και από 230 ευρώ για Ρόδο.

Και για όσους το φετινό καλοκαίρι επιθυμούν να βγουν από τα σύνορα, οι προσφορές του detto travel συνεχίζονται για Μαρόκο, Ρωσία, Τυνησία, Ιορδανία, Αίγυπτο, Σκωτία, Σκανδιναβία και Ντουμπάι.

Τα γραφεία του detto travel είναι Φιλελλήνων 4 στον 6ο όροφο στο Σύνταγμα. Τηλ.: 210 3315180 και Εθνικής Αντιστάσεως 23 στη Χαλκηδόνα. Τηλ.: 210 2511960.



GENERAL UNION

Χορηγός σε Ημερίδα στην Κοζάνη

Στις 22 του Μάη, πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Τσελίκας στην Κοζάνη μια ημερίδα ασφαλιστικών θεμάτων από το Σωματείο Ασφαλιστικών Πρακτόρων Δυτικής Μακεδονίας «Ο Άγιος Χριστόφορος».

Χορηγός αυτής της σημαντικής εκδήλωσης ήταν ο όμιλος ασφαλιστικών εταιριών General Union.

Οι κύριοι ομιλητές της ημερίδας ήταν οι κ.κ.: Ιωάννης Τζιώνας, Επίκουρος Καθηγητής Πανεπιστημίου Μακεδονίας και Διηγηγός, Νικόλαος Βασιλειάδης, Γενικός Γραμματέας ΠΟΑΠ και Αθανάσιος Χύτης, μέλος της διαχειριστικής επι-



τροπής ΣΑΠ και προϊστάμενος τμήματος ζημιών αυτών της εταιρείας Ευρωπαϊκή Πίστη, ενώ το συντονισμό είχε αναλάβει ο Πρόεδρος του Σωματείου Ασφαλιστικών Πρακτόρων Δυτικής Μακεδονίας, κ. Βασίλειος Σταμάτης.

Κατά τη διάρκεια της ημερίδας οι ομιλητές αναφέρθηκαν σε φλέγοντα θέματα του ασφαλιστικού κλάδου.

«Η σύμβαση Ασφαλιστικής Πρακτορεύσεως υπό το φως της νέας κοινοτικής οδηγίας» ήταν το θέμα που ανέπτυξε κατά τη διάρκεια της ομιλίας του ο κ. Τζιώνας, ενώ ακολούθησε ο κ. Βασιλειάδης ο οποίος αναφέρθηκε στις «Θέσεις των Ασφαλιστικών Πρακτόρων μέσω της ΠΟΑΠ». Τέλος για τον «Φιλικό Διακανονισμό Ζημιών Αυτοκινήτου και τη Συμφωνία Άμεσης Πληρωμής (ΣΑΠ)» μίλησε ο κ. Χύτης.

Η νέα ασφαλιστική δύναμη!

υδρόγειος

Συνέπεια

Εξυπηρέτηση

Αξιοπιστία

Σιγουριά

ΑΝΩΝΥΜΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
& ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΣΟΛΩΝΟΣ 137,
ΚΑΛΛΙΘΕΑ 176 75,
ΤΗΛ.: 210 94.77.200,
FAX: 210 94.04.777

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Θεαματική παραγωγή 13.500.000 ευρώ το Rich Club

Εντυπωσιακή αύξηση σημείωσε ο κύκλος εργασιών του **RICH CLUB** το α' τετράμηνο του 2004. Αναλυτικότερα, η παραγωγή ανήλθε στα **13.500.000 ευρώ** παρουσιάζοντας αύξηση 35% σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα που κινήθηκε στα 10 εκ. ευρώ.

Η έντονη ανοδική πορεία του δικτύου αποδίδεται στις πολλές νέες συνεργασίες, στην ανανέωση και υποστήριξη του ανθρώπινου δυναμικού του σ' ολόκληρη την Ελλάδα, το οποίο ακολουθεί μια συμπαγή στρατηγική και τηρεί τις διαδικασίες λειτουργίας του Rich Club.

Δείκτης της πετυχημένης έναρξης του παραγωγικού έτους, αποτελεί και το γεγονός πως πρόκειται για ένα δίκτυο που εξετάζει νέες συνεργασίες, επιλέγοντας τις ασφαλιστικές εταιρίες και που προωθεί μια σειρά και από άλλα προϊόντα, όπως οι πιστοποιήσεις ISO & HASP, σταθερή τηλεφωνία, δημιουργώντας έτσι ένα παράλληλο δίκτυο πωλήσεων. Την ίδια τροχιά ανόδου πραγματοποιεί και το παγκύπριο Δίκτυο Rich Club, κατέχοντας μερίδα λέοντος στην κυπριακή αγορά και εμπλουτίζοντας καθημερινά την γκάμα των προϊόντων και υπηρεσιών του.

ΕΥΡΩΑΣΠΙΔΑ από την ΑΣΠΙΣ ΚΥΠΡΟΥ

Από την 1η Ιουνίου 2004 η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ είναι έτοιμη να ανοίξει νέους δρόμους ανοδικής πορείας ανατρέποντας το κατεστημένο με το νέο πρωτοποριακό Ασφαλιστικό Σχέδιο που έχει κυκλοφορήσει στην Κυπριακή αγορά. Ένα προϊόν που δημιουργήθηκε από τον άνθρωπο για τον άνθρωπο... επειδή στη ζωή δεν είναι όλα πάντα ρόδινα. Το να είμαστε υπεύθυνοι για την οικογένειά μας είναι αυτό που μας κάνει να ξεχωρίζουμε σαν άνθρωποι, σ' αυτόν τον δύσκολο αγώνα δρόμου που ονομάζεται ΖΩΗ.



Στη ζωή δεν είναι όλα πάντα ρόδινα

Ένα προϊόν που εξασφαλίζει πλήρεις καλύψεις για όλα τα σοβαρά περιστατικά της οικογένειας. Η ΕΥΡΩΑΣΠΙΔΑ προστατεύει ΟΛΗ την ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ από το κόστος μιας από τις 15 ΣΟΒΑΡΕΣ ΑΣΘΕΝΕΙΕΣ (μέχρι £100,000) όπως καρκίνος, καρδιακή προσβολή, εγκεφαλική συμφόρηση, χειρουργική επέμβαση By-Pass, νεφρική ανεπάρκεια, μεταμόσχευση κυρίων οργάνων, παράλυση, τύφλωση, εγχείρηση αντικατάστασης βαλβίδας καρδιάς, εγχείρηση για ασθένεια αορτής καρδιάς, κατά πλάκα σκλήρυνση, κώμα, απώλεια ακοής, απώλεια ομιλίας, σοβαρά εγκαύματα καθώς και για πρώτη φορά σε όλη την Ευρώπη καλύπτουμε και το κόστος για σοβαρές ασθένειες παιδιών από τριών χρονών και άνω, όπως καρκίνος, εγκεφαλίτιδα, νεφρική ανεπάρκεια, κώμα, σοβαρά εγκαύματα, μεταμόσχευση κυρίων οργάνων, παράλυση, βακτηριακή μηνιγγίτιδα, ινσουλινοεξαρτώμενος σαχαρώδης διαβήτης (τύπου Ι) συστηματική παιδική χρόνια αρθρίτιδα. Παράλληλα για τον σύζυγο και την σύζυγο κάλυψη από Μόνιμη Ολική Ανικανότητα σε περίπτωση ασθένειας ή ατυχήματος προς εξάσκηση του επαγγέλματος που εξασκούν (μέχρι £100,000). Προσφέρεται επίσης Απώλεια Εισοδήματος μέχρι και £2.000 το μήνα.

ΒΑΣΙΛΗΣ ΒΑΒΥΛΟΥΣΑΚΗΣ

Νέος Πρόεδρος του Ταμείου Ασφάλισης Ναυτικών Πρακτόρων & Υπαλλήλων

Ο Βασίλης Βαβυλούςακης - διακεκριμένο στέλεχος της ασφαλιστικής αγοράς από το 1993 και της εταιρίας ΔΥΝΑΜΙΣ, αναλαμβάνει πρόεδρος του Ταμείου Ασφάλισης Ναυτικών Πρακτόρων και υπαλλήλων.

Γεννήθηκε το 1969 στην Αθήνα και είναι κάτοχος διδακτορικού τίτλου στη διαχείριση κινδύνων (PSU - USA). Εργάζεται για την Ασφαλιστική Αγορά από το 1993.



Ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του από την S. Modiano & Co/J.J. BENZONANA, Εταιρεία Πρακτόρων Αβαριών για τους Γάλλους και Γερμανούς Ναυτασφαλιστές. Έχει διαχειρισθεί υψηλής επικινδυνότητας ασφαλίσεις και καλύψεις ιδιαίτερως εξειδικευμένων κινδύνων. Στον επαγγελματικό χώρο είναι μέλος Ινστιτούτων και Οργανισμών της ημεδαπής και αλλοδαπής που άπτονται της ειδικότητάς του. Έχει γράψει μελέτες πάνω σε ασφαλιστικά θέματα και άρθρα του έχουν δημοσιευτεί στον κλαδικό τύπο.

Κάρτα MEDICOM για τους Μηχανικούς

Ο Σύλλογος Πολιτικών Μηχανικών σε συνεργασία με την ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ, την ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΠΑΙΔΩΝ και την ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ εξασφάλισε για τα μέλη του τη δυνατότητα έκδοσης της Κάρτας Προνομιακής Φροντίδας η οποία χορηγείται δωρεάν και προβλέπει για τους κατόχους της και τις οικογένειές τους τα εξής προνόμια:

ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ

- Εσωτερικοί Ασθενείς: έκπτωση 10% στα νοσήλια
- Εξωτερικοί Ασθενείς: έκπτωση 15% στις διαγνωστικές εξετάσεις
- Ειδικά πακέτα Check-Up

ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ

- Έκπτωση 25% στις διαγνωστικές εξετάσεις
- 10 Δωρεάν Ιατρικές επισκέψεις το χρόνο στις βασικές ειδικότητες

ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΠΑΙΔΩΝ

- Έκπτωση 15% στις διαγνωστικές εξετάσεις
- Έκπτωση 10% στα νοσήλια

Ας σημειωθεί ότι η ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ έχει σύμβαση νοσηλείας με το ΤΣΜΕΔΕ και η ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ σύμβαση νοσηλείας για Καρδιοχειρουργικά περιστατικά.

Η προσφορά αυτή της MEDICOM στα μέλη του Συλλόγου Πολιτικών Μηχανικών οφείλεται στην πρωτοβουλία της Συντονίστριας της INTERAMERICAN, κ. Νάταλι Σταυρίδου.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ασφαλίζει μαθητές στη Νίκαια

Ο Δήμος Νίκαιας δια του Δημάρχου του κ. Ρ. Κομήτσα συμφωνεί για την ασφάλιση όλων των μαθητών του με ένα Ομαδικό Ασφαλιστήριο, σύμφωνα με την προσφορά που κατατέθηκε, στο πλαίσιο λήψης πρωτοβουλιών μέριμνας για τους Δημότες του. Συγκεκριμένα, σε όλους τους μαθητές, παρέχεται ασφαλιστική κάλυψη για ιατροφαρμακευτικές δαπάνες και ημερήσιο νοσοκομειακό επίπεδο από ατύχημα, δαπάνες από αφιόνια ασθένεια, ενώ, παράλληλα, προβλέπονται καλύψεις και καταβολές εφάπαξ ποσών σε σοβαρές περιπτώσεις, όπως μόνιμη ολική ή μερική ανικανότητα από ατύχημα. Η διάρκεια της ασφαλίσεως είναι από 1.4.2004 έως το τέλος του επόμενου σχολικού έτους και οι παροχές της προστατεύουν όλους τους μαθητές των 4 Νηπιαγωγείων, 5 Δημοτικών, 2 Γυμνασίων και 1 Λυκείου του Δήμου καθ' όλη τη διάρκεια των σχολικών δραστηριοτήτων, συμπεριλαμβανομένης μίας ώρας πριν, κατά τη μετάβαση στο σχολείο και μίας ώρας μετά, κατά την επιστροφή στο σπίτι. Επίσης, ισχύουν και κατά τη διάρκεια συμμετοχής τους σε εκδρομές ή άλλες σχολικές δραστηριότητες, με την προϋπόθεση να γίνονται υπό την επίβλεψη των υπευθύνων του σχολείου.

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

INSURANCE FORUM 2004 – 14 & 15 ΜΑΙΟΥ Συμπεράσματα Συνεδρίου



Ενδιαφέροντα συμπεράσματα προέκυψαν από το Insurance Forum 2004 που πραγματοποιήθηκε στις 14 & 15 Μαΐου και οργανώθηκε από την εταιρία Mega Service, Διευθύνων Σύμβουλος της οποίας είναι ο κ. Μιχάλης Μαυροβουνιώτης. Στο Ασφαλιστικό Φόρουμ 2004 συμμετείχαν εκπρόσωποι όλων των δικτύων. Οι εισηγητές είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις με εκπροσώπους τόσο του ιδίου όσο και των άλλων δικτύων διανομής.

Τονίστηκε η ανάγκη καθιέρωσης του ετήσιου Ασφαλιστικού Φόρουμ, και αυτό συμφωνήθηκε.

Ειδικότερα τα συμπεράσματα είναι μεταξύ άλλων τα εξής:

- Οι ασφαλισμένοι είναι ικανοποιημένοι από την εξυπηρέτηση που προσφέρουν τα ασφαλιστικά δίκτυα πωλήσεων. Από τις ασφαλιστικές εταιρίες ζητούν χαμηλότερα ασφάλιστρα, πιο σαφή ασφαλιστήρια συμβόλαια. Για την επιλογή ασφαλιστικής εταιρίας τον πρώτο λόγο παίζει ο ασφαλιστικός σύμβουλος και η σύσταση. Μικρή πια η επιρροή της διαφήμισης. Η ασφαλιστική εταιρία τους θέλουν να έχει φήμη και κοινωνική ευαισθησία. Πιο μεγάλη είναι η ικανοποίηση των πελατών από τα νοσοκομειακά προγράμματα και μικρότερη από τα συνταξιοδοτικά προγράμματα. Ο ασφαλιστικός σύμβουλος θέλουν να είναι σωστά εκπαιδευμένος, ενημερωμένος, φιλικός και ειλικρινής.

- Ο ρόλος των μεσιτών θα είναι καθοριστικός στη νέα εποχή των ασφαλειών. Στα χαρακτηριστικά ενός επιτυχημένου brokerage περιλαμβάνονται η άριστη εξυπηρέτηση πελατών, η τυποποίηση διαδικασιών, η γρήγορη προσαρμογή στις ταχύτατα μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς και η δημιουργία δικτύου.

Οι στρατηγικές συμμαχίες, οι συνενώσεις, η διεκδίκηση για λογαριασμό των πελατών, η ξεκάθαρη αναπτυξιακή στρατηγική είναι τα βασικά σημεία στρατηγικής που πρέπει να λυθούν τόσο στο θεσμικό όσο και στο εταιρικό επίπεδο των μεσιτών.

- Το Bankassurance είναι πολύ νέο δίκτυο διανομής. Η διεξόδηση του στην αγορά είναι ακόμη μικρή. Ο πελάτης πολλές φορές αναγκάζεται να ασφαλιστεί για να εξασφαλίσει το δάνειο από την τράπεζα και έτσι η αγοραστική διαδικασία δεν ακολουθεί την ίδια μορφή με τις υπόλοιπες διαδικασίες όταν διαμε-

σολαβητής είναι άλλο ασφαλιστικό δίκτυο.

- Agency System: Αποτελεί ακόμη το παραδοσιακό δίκτυο των εταιριών για την προώθηση των ασφαλειών ζωής, συνταξιοδοτικών και νοσοκομειακών προγραμμάτων. Το κόστος του είναι μεγαλύτερο από τα άλλα δίκτυα διανομής είναι όμως ένα «δίκτυο» δίκτυο, με ό,τι αυτό συνεπάγεται. Έπαιξε καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη των ασφαλειών ζωής. Σήμερα αντιμετωπίζει προβλήματα προσαρμογής με βασικότερα την ανάγκη μείωσης του λειτουργικού του κόστους και αύξησης της παραγωγικότητάς του. Μπορεί να ξεπεράσει την κρίση με επαναπροσδιορισμό των λειτουργιών του ώστε να είναι πιο cost-effective.

- Πράκτορες: Το παραδοσιακό δίκτυο για την προώθηση των γενικών ασφαλειών με πρωτεύοντα τον κλάδο αυτοκινήτων. Στους γενικούς κλάδους, στις λιανικές πωλήσεις κατέχει το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς. Οι περισσότερες επιχειρήσεις είναι οικογενειακές και αντιμετωπίζουν τα προβλήματα μετάβασης στην επόμενη γενιά. Οι πελάτες είναι ευχαριστημένοι από την εξυπηρέτηση που λαμβάνουν από τους πράκτορες. Βρίσκεται στο κρίσιμο σταυροδρόμι της μετάβασης στη νέα εποχή και οι προσαρμογές θα είναι τραυματικές. Κεντρικό θέμα η πολιτική στρατηγικών συμμαχιών και συνενώσεων.

- Διεθνείς Τάσεις: Η παροχή ασφαλιστικών συμβουλών είναι διαχωρισμένη από την χρηματοοικονομική συμβουλή. Οι ανεξάρτητοι μεσίτες και πράκτορες είναι τα κυρίαρχα δίκτυα. Υπάρχει κατοχύρωση του επαγγέλματος του διαμεσολαβητή, διαρκής εκπαίδευση του και αυστηρή θεσμική επιτήρηση. Το agency system συμμετέχει στο κόστος λειτουργίας του και τα mega agencies είναι η νέα πραγματικότητα. Νέα δίκτυα διανομής μη προερχόμενα από την ασφαλιστική οικογένεια κερδίζουν περιστασιακά μερίδια αγοράς γιατί πωλούν εύκολα αλλά αδυνατούν να εξυπηρετήσουν. Οι ενημερωμένοι και απαιτητικοί καταναλωτές είναι προϋπόθεση για τη σωστή ανάπτυξη του ασφαλιστικού κλάδου.

Η διαδικασία επιλογής νέων ασφαλιστικών συμβουλών πρέπει να ακολουθεί τυποποιημένα στάδια που θα ταιριάζουν τις προδιαγραφές της θέσης με την προσωπικότητα του υποψηφίου. Η χρήση τυποποιημένων τεστ αξιολόγησης θεωρείται απαραίτητη.

Ημερίδα Κοινωνικής Ασφάλισης και Υγείας στην Τήνο, από την



Το μείζον θέμα της Κοινωνικής Ασφάλισης και παράλληλα η ασφαλιστική μέριμνα για την Υγεία, συζητήθηκαν σε ημερίδα που οργάνωσε το κατάνημα της INTERAMERICAN στην Τήνο, την Πρωτομαγιά, στο Ίδρυμα Τηνιακού Πολιτισμού.

Η εκδήλωση, που πραγματοποιήθηκε με πρωτοβουλία του Συντονιστή της INTERAMERICAN στο νησί, κ. Ε. Περιάλη, με συντονιστή τον Επιθεωρητή Ανάπτυξης κ. Τ. Δαναζόπουλο και με την άρτια υποστήριξη της Διεύθυνσης Marketing.

Από τους ομιλητές, ο έγκριτος δημοσιογράφος και οικονομικός αναλυτής κ. Γ. Αυτιάς αναφέρθηκε στην αβεβαιότητα που επικρατεί στην Κοινωνική Ασφάλιση, στον χώρο της οποίας τα προβλήματα επιτείνονται λόγω της γήρανσης του πληθυσμού, αλλά και της ανεργίας. Στη συνέχεια ο κ. Δ. Χρηστίδης, ιατρός, εκπρόσωπος του Medisystem στην Τήνο, αναφέρθηκε σε θέματα προληπτικής ιατρικής και την εκδήλωση έκλεισε ο Συντονιστής του καταστήματος στην Τήνο, κ. Ε. Περιάλης, ο οποίος και έκανε μια συνολική αναφορά στην παρουσία της Εταιρίας στο νησί.



Ο κ. Γεώργιος Αυτιάς και ο Συντονιστής κ. Ε. Περιάλης.



Στην ομιλία από την εκδήλωση



Τρεις ασφαλιστικές εταιρίες της Θεσσαλονίκης εκτός σωματείου της Αθήνας

Από το υπ' αρ. πρωτ. Κ3-2908/10-4-2004 έγγραφο της αρμόδιας Διεύθυνσης Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων του Υπουργείου Ανάπτυξης, προκύπτει και βεβαιώνεται επίσημα ότι τρεις Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις με έδρα τη Θεσσαλονίκη, με επιλογή τους δεν είναι μέλη και δεν ανήκουν στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών της Αθήνας, που φέρει τίτλο «Ελλάδος».

Οι τρεις Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις της Θεσσαλονίκης αλληλογραφούν και ενημερώνονται απευθείας με την αρμόδια Διεύθυνση του Υπουργείου Ανάπτυξης.

Δυναμική Χρηματοοικονομική Ανάλυση Από την BMS Hellas

Η BMS Hellas πιστή στις υποσχέσεις της για εναλλακτικές διαφορετικές προσεγγίσεις στην αντασφαλιστική πρακτική πραγματικότητα, παρουσίασε την Τρίτη 18 Μαΐου στο Holiday Inn, ένα μοντέλο – εργαλείο βοήθημα για την στρατηγική επενδυτικών αποφάσεων βασισμένο στην Δυναμική Χρηματοοικονομική Ανάλυση (DFA)

Με την βοήθεια αυτού του μοντέλου, δίνεται στην Ασφαλιστική Εταιρεία η δυνατότητα να αξιολογήσει το αποτέλεσμα των στρατηγικών αποφάσεων της τόσο σε επίπεδο χαρτοφυλακίου αλλά και αναασφαλιστικών προγραμμάτων. Η BMS Hellas σαν μέλος του Ομίλου BMS International και εκπληρώνοντας το σκοπό της σαν διαμεσολαβητής, δηλαδή να ικανοποιεί τις ανάγκες των πελατών της σε εξειδικευμένες υπηρεσίες, ήρθε σε συμφωνία συνεργασίας με την Ultimate Risk Solutions (URS) εταιρεία η οποία εδρεύει στην Νέα Υόρκη. Η URS έχει σχεδιάσει ένα πρόγραμμα το οποίο είναι προϊόν μελέτης αναλογιστών και ασφαλιστών. Το εν λόγω πρόγραμμα δεν περιορίζεται μόνο στην αξιολόγηση της εκθεσης της εταιρείας σε καταστροφικούς κινδύνους που αντιμετωπίζει αλλά μεταξύ των παραμέτρων που εξετάζονται, περιλαμβάνονται λειτουργικοί κίνδυνοι, όπως η συχνότητα ή/και το μέγεθος ζημιών, προγράμματα επενδύσεων της εταιρείας, πολιτικές τιμολόγησης και γενικά η όλη πολιτική ανάπτυξης εργασιών.

Η «Δυναμική Χρηματοοικονομική Ανάλυση» βοηθά την Ασφαλιστική Εταιρεία να προσεγγίσει κατά το μέγιστο το πιθανό αποτέλεσμα του ισολογισμού της. Κατά γενική ομολογία των παρευρισκόμενων οι οποίοι είναι εξειδικευμένα στελέχη της Ασφαλιστικής Αγοράς, το εργαλείο αυτό είναι ενδιαφέρον και εύρηστο στην εφαρμογή του. Είναι φυσικά αντιληπτό ότι δεν δίνει τις μαγικές απαντήσεις αλλά μας οδηγεί σε μια ασφαλέστερη επιλογή στρατηγικής πολιτικής. Την URS εκπροσώπησε ο Alex Bushel, στέλεχος της εταιρείας και αναλογιστής με πείρα 15 ετών, ο οποίος παρουσίασε και την εν λόγω ανάλυση. Την BMS International εκπροσώπησαν οι Graham McKean, πρόεδρος του Ομίλου και ένας από τους ιδρυτές της, και οι κύριοι Tom Gleis, Gerry Tighe και Dimitri Tsempezoglou, υπεύθυνοι για την περιοχή της Μεσογείου, και την BMS Hellas ο Διευθύνων σύμβουλος κύριος Ηλίας Μαρμαράς και οι κυρίες Αλεξάνδρα Δημητριάδη και Αντιγόνη Περίπινια. Ο κος McKean ανέπτυξε τις απόψεις του για την εξέλιξη και την σημασία της καλύψης Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης ένα από τα προϊόντα στα οποία εξειδικεύεται ο όμιλος BMS. Αξίζει να σημειωθεί ότι η BMS με την εξειδίκευσή της στον τομέα αυτό και με την δυνατότητα ανάλυσης, η οποία της έχει εκχωρηθεί από συνεργαζόμενους αντασφαλιστές, θα είναι σε θέση να ικανοποιήσει τις ανάγκες για κάλυψη της Επαγγελματικής ευθύνης των διαμεσολαβούντων όπως αυτή προβλέπεται από την οδηγία της Ευρωπαϊκής Ένωσης από 1η Ιανουαρίου 2005.



Συνεργασία της CARGLASS με την ASTRA

Η CARGLASS με την ασφαλιστική εταιρία ASTRA Ασφαλιστική ενώνουν τις δυνάμεις τους στο κομμάτι της θραύσης κρυστάλλων αυτοκινήτων. Η Carglass Hellas και η ασφαλιστική εταιρία ASTRA Ασφαλιστική έχουν τη χαρά να ενημερώσουν τους πελάτες τους για την έναρξη της συνεργασίας τους από 28 Μαΐου 2004, όσο αφορά στην ασφαλιστική κάλυψη θραύσης κρυστάλλων. Οι πελάτες της ASTRA Ασφαλιστική έχουν τώρα τη δυνατότητα να εξυπηρετούνται μέσω του δικτύου καταστημάτων και εξουσιοδοτημένων συνεργατών της Carglass, σε οποιοδήποτε σημείο της Ελλάδας ή της Ευρώπης και αν βρίσκονται, απολαμβάνοντας παράλληλα την εξαιρετική ποιότητα των προϊόντων και υπηρεσιών της Carglass, χωρίς γραφειοκρατικές διαδικασίες και μεσάζοντες.

ΒΑΣΙΛΗΣ ΔΙΑΜΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ: 1ος Ασφαλιστής της Allianz και για το 2003

Ο κ. Βασίλης Διαμαντόπουλος αναδεικνύεται για τρίτη συνεχή χρονιά πρώτος σε παραγωγικά αποτελέσματα μεταξύ όλων των Ασφαλιστικών Συμβούλων του Ομίλου Allianz στην Ελλάδα.

Ο κ. Διαμαντόπουλος κατέχει τον τίτλο του Κορυφαίου Ασφαλιστικού Συμβούλου αφού συνδυάζει εκτός από τα παραγωγικά αποτελέσματα, μεγάλο χαρτοφυλάκιο στον Κλάδο Ζωής και υψηλή διατηρησιμότητα, ενώ ταυτόχρονα προωθεί με επιτυχία τα προϊόντα όλων των Εταιριών του Ομίλου.

Αξίζει να σημειωθεί επίσης ότι ο κ. Διαμαντόπουλος δραστηριοποιείται κατά κύριο λόγο στην περιφέρεια, υπαγόμενος στη Μονάδα Πωλήσεων του κ. Σταύρου Διαμαντόπουλου στην Καλαμάτα (πρώτο γραφείο εκτός Αθηνών στον Όμιλο Allianz για έκτη συνεχή χρονιά και τρίτο πανελλαδικά για το 2003), που εντάσσεται στην Εμπορική Διεύθυνση του κ. Δ. Σφήκα.



Διοργάνωση Σεμιναρίων από την



Με μεγάλη συμμετοχή στελεχών της ALICO AIG Life ολοκληρώθηκε μία σειρά εκπαιδευτικών σεμιναρίων που διοργάνωσε για τρίτη συνεχή χρονιά στην Ελλάδα η Περιφερειακή Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life. Σκοπός των σεμιναρίων αυτών είναι η ενδυνάμωση των ικανοτήτων και της αποτελεσματικότητας στελεχών διαφορετικών επιπέδων της εταιρίας σε θέματα διοίκησης και ηγεσίας. Στα σεμινάρια συμμετείχαν στελέχη της ALICO AIG Life από χώρες της Περιφερειακής Διεύθυνσης Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, καθώς επίσης και από άλλες Περιφερειακές Διευθύνσεις από όλον τον κόσμο.

Η ΣΙΓΟΥΡΗ ΕΠΙΛΟΓΗ!



Κηφισίας 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χαλάνδρι

τηλ.: 210-67 76 111, fax: 210-67 76 425, e-mail: info@interasco.gr



Ο Όμιλος εταιριών Καραϊνδρου στην εκδήλωση των Ποσειδωνίων



Με μία λαμπρή δεξίωση στο EKALI CLUB ο Όμιλος Εταιρειών Καραϊνδρου και οι Willis Group, σηματοδότησαν όπως πάντα την επίσημη έναρξη των εκδηλώσεων των Ποσειδωνίων. Αμφιτρώνες, ο Ανδρέας και η Στέλλα Καραϊνδρου που όχι μόνο επιμελήθηκαν προσωπικά και την τελευταία λεπτομέρεια της άσπρης βραδιάς, αλλά φιλοξένησαν υποδειγματικά τους υψηλούς προσκεκλημένους τους από το χώρο του εφοπλισμού, της πολιτικής και της οικονομίας, που ήρθαν απ' όλα τα μέρη του κόσμου.

Οι συνδιοργανωτές από την πλευρά της Willis Group, είναι οι Marine senior. J. Ratcliffe, S. Barton και C.N. Clark.

Ο Όμιλος Εταιρειών Καραϊνδρου, δραστηριοποιείται στο ναυτιλιακό στίβο για περισσότερα από 50 χρόνια, ασφαλίζοντας τους στόλους των μεγαλύτερων εφοπλιστικών οίκων σε συνεργασία με τους Lloyd's του Λονδίνου.

Ο κος Ανδρέας Καραϊνδρος τυγχάνει μάλιστα να είναι και ο πρόεδρος της Ενώσεως Ελλήνων Ασφαλιστικών Πρακτόρων των Lloyd's.

Αν και κατέχουν την κυρίαρχη θέση στις ναυτοασφάλειες, οι Ασφάλειες Καραϊνδρου τα τελευταία τρία χρόνια έχουν σημειώσει σημαντική αύξηση παραγωγής και σε κλάδους ασφαλειών όπως ασφάλειες ζωής, γενικές ασφάλειες.

Ιδιαίτερως ο Όμιλος Καραϊνδρου έκανε αισθητή την παρουσία του και στον τομέα των αντασφαλίσεων, αξιοποιώντας την πολύτιμη εμπειρία του, αλλά και το κύρος του ονόματός του. Ανάμεσα στους πολυπληθείς προσκεκλημένους διακρίναμε: Τους υπουργούς Εμπορικής Ναυτιλίας κόν Μ. Κεφαλογιάννη, Εργασίας κόν Π. Παναγιωτόπουλο, τον βουλευτή Β. Πολύδωρα με τις δύο γλυκύτατες κόρες του, Emiliios Ph. Margaritis, Εμπορικό ακόλουθο της Αμερικής, καθώς και ναυτιλιακούς και οικονομικούς παράγοντες μεταξύ των οποίων τους Παύλο Γιαννακόπουλο, Ν. Ευθυμίου Πρόεδρο ΕΕΕ, Σ. Αλεξανδράτο Πρόεδρο ΝΕΕ, Μαρία Τσάκου, Ισιώρο Κούβελα, Δημήτρη και Γιώργο Μελισσανίδη, Ανδρέα και Θέμη Πετράκη, Νίκο και Χάρη Βαφιά, Θεόδωρο και Μιχάλη Βενιάμη, ο Αλέκος και η Ζαίρα Πετράκη με την υπέροχη κόρη τους Εβελίνα, Γ. Βερνίκος, Γιώργο και Νίκο Τσαβλίρη, Β. Μανιά, τα ζεύγη Β. Παναγιωτίδη, Γ. Φιδάκη, Θ. Σάμιου, Άγγελος και Γκρέτα Μιχαηλίδου.

Από τη νέα γενιά της ναυτιλίας και της οικονομίας παρέστησαν οι: Γ. Μουνδρέα, Γ. Λελάκης, Μαρίνα Βερνίκου, Δ. Ευθυμίου, Γιώργο και Κατερίνα Αλεξανδράτο, Χάρης και Γεωργία Τσατσάκης, Αλέξ. και Ιωάννη Παναγιωτίδη, Δ. Βερνίκος, Σπύρος και Χριστίνα Χ. Χαρμπή, Γιάννης και Πάνος Γ. Χαρμπή, Γ. Σαρακάκης, Γ. Μάνσης, Αλεξάνδρα και Κλαίρη Τσαβλίρη, Γιώργο και Ιωάννα Μείμης κ.ά.

Με μια δεξίωση στο Yacht Club για ολίγους αλλά εκλεκτούς εκπροσώπους του ναυτιλιακού γίγνεσθαι και της ναυτοασφαλιστικής αγοράς, γιόρτασε τα Ποσειδωνία 2004 ο Σύνδεσμος των Αντιπροσώπων Μεσιτών Lloyd's στην Ελλάδα.

Καλωσορίζοντας τους προσκεκλημένους ο πρόεδρος του Συνδέσμου κ. Ανδρέας Καραϊνδρος, τόνισε μεταξύ άλλων ότι "τα μέλη του Συνδέσμου των Lloyd's Brokers είναι εκ

των πραγμάτων στενά συνδεδεμένα με το διεθνή ναυτιλιακό στίβο καθώς η ναυτιλία είναι από τη φύση της παγκοσμιοποιημένη δραστηριότητα". Ο κ. Καραϊνδρος επισήμανε επίσης ότι ο Σύνδεσμος ιδρύθηκε το 1938 και ως εκ τούτου οι περισσότεροι Έλληνες μεσίτες αποτελούν τη δεύτερη και τρίτη γενιά που ασχολείται με τις ναυτοασφάλειες. Τα μέλη μας, συνέχισε, είναι πρωτοπόροι στο χώρο των brokers, παρακολουθούν στενά τις

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Συνεχίζεται η ανοδική πορεία

Εγκρίθηκαν όλα τα θέματα της ημερησίας διατάξεως κατά την πρόσφατη συνεδρίαση της Τακτικής Γενικής Συνέλευσης της Ευρωπαϊκής Πίστης ΑΕΓΑ, μεταξύ των οποίων: οι οικονομικές καταστάσεις της Εταιρίας καθώς και οι ενοποιημένες ετήσιες οικονομικές καταστάσεις για τη χρήση 2003, η απαλλαγή των μελών του Διοικητικού Συμβουλίου και των Ελεγκτών από πάσης ευθύνης για την υπόλογο χρήση, η εκλογή ορκωτών Ελεγκτών για τη χρήση 2004 καθώς και η έγκριση έκδοσης κοινού ομολογιακού δανείου, ύψους 5 εκ. ευρώ, διάρκειας 5 ετών. Σε αντίθεση με το σύνολο των εισηγμένων εταιριών, η Ευρωπαϊκή Πίστη δεν έχει προβεί σε αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου την τελευταία τριετία και με το συγκεκριμένο ομολογιακό δάνειο η Εταιρία αποσκοπεί στην ενίσχυση της κεφαλαιακής της επάρκειας για την επίτευξη των στρατηγικών της στόχων.

Ο Πρόεδρος της Γενικής Συνελεύσεως κος Χρήστος Γεωργακόπουλος, κατά την εισαγωγική του ομιλία έκανε απολογισμό της χρήσης 2003, δίνοντας έμφαση στην κατά 20,9% αύξηση των πωλήσεων και κατά 29% αύξηση του δικτύου πωλήσεων. Παράλληλα επισήμανε την ιδιαίτερα υψηλή απόδοση των Ιδίων Κεφαλαίων, η οποία ανήλθε κατά το έτος 2003 σε 4,57%. Η Γενική Συνέλευση εξέφρασε την εμπιστοσύνη της στη Διοίκηση της Εταιρίας και στις ενέργειές της, ενώ ο Πρόεδρος της Γενικής Συνέλευσης εξέφρασε την αισιοδοξία του για την πορεία της Εταιρίας, την οποία στρατηγικά τοποθέτησε στις 7 μεγαλύτερες εταιρίες της ασφαλιστικής αγοράς τα επόμενα 5 χρόνια και την παρουσία της σε δύο τουλάχιστον Ευρωπαϊκές χώρες. Η συνέχεια της ανοδικής πορείας της Ευρωπαϊκής Πίστης είναι εμφανής όχι μόνο από τις δύο συνεχόμενες κερδοφόρες χρήσεις (2002-2003), αλλά και από το γεγονός ότι η παραγωγή 5μήνου 2004 είναι αυξημένη κατά 28% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περίοδο του 2003.

εξελίξεις στον τομέα τους και ως εκ τούτου εκπροσωπούν με επιτυχία τις μεγαλύτερες ναυτιλιακές εταιρίες.

Σε ότι αφορά τη διεύρυνση του Καταστατικού του Συνδέσμου και την ενσωμάτωση νέων μελών, ο κ. Καραϊνδρος προέβλεψε ότι η θέση των Ελλήνων brokers θα ισχυροποιηθεί ακόμη περισσότερο και θα συνεχίσουν να παίζουν πρωταγωνιστικό ρόλο στα τεκταινόμενα της ναυτοασφαλιστικής αγοράς.



Τώρα το καλοκαίρι τα μανταρίνια δεν χάνονται,

όπως νομίζουν οι μεγάλοι. Τώρα το καλοκαίρι,

οι μικρές φέτες μανταρινιού,

τα παιδάκια μανταρίνια δηλαδή, βγαίνουν από

τη φλούδα και πάνε στη θάλασσα,

στην εξοχή, παντού. Μαζεύουν ήλιο, εμπειρίες,

γνώση και το χειμώνα ξαναχυρίζουν

στη φλούδα τους και ξαναφτιάχνουν

το όμορφο και ολόγλυκο μανταρίνι.

Καλό καλοκαίρι

Το μανταρίνι



Μανταρίνι®

Σύγχρονο Ελληνικό Αηπιαγωγείο και βρεφονηπιακός σταθμός

ΛΗΜΠΡΟΥ ΚΑΤΣΩΛΗ 42 + Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ ΚΗΦΙΣΙΑ ΤΗΛ: 210 8012761 - 6233243.
fax: 210 6233243. <http://www.manarini-kids.gr> - Email: paragon@manarini-kids.gr

CGU Insurance

Συνεχίζονται τα καλά αποτελέσματα

Εξελίξεις που δημιουργούν στους ανθρώπους της CGU Insurance βάσιμες προσδοκίες για υψηλή κερδοφορία και κατά το 2004 καταγράφηκαν σε όλα τα μεγέθη και τους δείκτες της εταιρίας κατά το πρώτο τρίμηνο του έτους.

Τα δεδομένα ασφαλιστήρια παρουσιάζουν μέση άνοδο 13,9% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο. Ειδικότερα στις ασφαλίσεις Περιουσίας, η αύξηση των ασφαλιστήριων είναι 16,0% και στις ασφαλίσεις Αυτοκινήτου 7,2%.

Ταυτόχρονα οι καθαρές ασφαλιστικές αποζημιώσεις εμφανίζουν μείωση κατά 3,9% σε απόλυτο ποσό και κατά 6 εκατοστιαίες μονάδες ως ποσοστό των δεδομένων ασφαλιστήριων ιδίας κράτησης.

Ιδιαίτερα σημαντικός είναι και ο περιορισμός του συνολικού κόστους πρόσκτησης και λειτουργίας στο πολύ χαμηλό για τα ελληνικά δεδομένα επίπεδο του 30,1% των ασφαλιστήριων (από 35,6% του αντίστοιχου τριμήνου του 2003).

Ο συνδυασμός των πιο πάνω μεγεθών διαμόρφωσε το net combined operating ratio, δηλαδή το άθροισμα των ποσοστών αποζημιώσεων και εξόδων, πολύ κάτω από το κρίσιμο όριο του 100% (79,8% έναντι 95,9% της αντίστοιχης περιόδου του 2003), επιτρέποντας έτσι την πραγματοποίηση και σημαντικού καθαρού τεχνικού κέρδους, πριν δηλαδή το συνυπολογισμό των εσόδων επενδύσεων.

Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι:

• Η σύνθεση του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου της CGU Insurance διαμορφώθηκε ως εξής:

– Ασφαλίσεις περιουσίας 61,5%
– Ασφαλίσεις αυτοκινήτου 29,2%
– Ασφαλίσεις μεταφορών και σκαφών 4,6%
– Λοιπές ασφαλίσεις 4,7%

• Με βάση την ιδιότητα των ασφαλισμένων το 57% των ασφαλιστήριων προήλθε από επιχειρήσεις και το 43% από ιδιώτες.

Η CGU Insurance είναι συνδεδεμένη επιχείρηση της Aviva plc, του μεγαλύτερου βρετανικού και εβδόμου 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 ποιότητα ασφάλισης.

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.

Με αύξηση κερδών κατά 167,65% έκλεισε το 2003 η ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.

Ο Πρόεδρος & Δ/νων Σύμβουλος της ΕΥΡΩΠΗΣ Α.Ε.Γ.Α., συγγενής εταιρία της Εθνικής Ασφαλιστικής, κ. Νίκος Α. Μακρόπουλος ανακοινώνει ότι, για τη χρήση 2003 τα προ φόρων κέρδη παρουσίασαν αύξηση κατά 167,65% σε σχέση με αυτά της προηγούμενης χρήσης και συγκεκριμένα, ανήλθαν στο ποσό των € 1.788.993,01 έναντι των € 668.395,30. Η απόδοση των ιδίων κεφαλαίων για τη χρήση 2003 ανήλθε σε 27,71%. Τα έσοδα από ασφαλιστικές εργασίες ανήλθαν στο ποσό των € 7.070.823,72 παρουσιάζοντας αύξηση κατά 15% περίπου έναντι € 6.260.823,72.

Για το πρώτο τρίμηνο του 2004 η παραγωγή της Εταιρίας παρουσίασε άνοδο κατά 18%, αναλυτικά κατά κλάδο έχει ως εξής:

ΚΛΑΔΟΙ	2004	2003	ΜΕΤΑΒΟΛΗ
ΠΥΡΟΣ	1.013.572,79	796.023,05	27,33%
ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ	247.832,39	120.508,32	105,66%
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ	291.296,87	306.041,95	-4,82%
ΛΟΙΠΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	278.015,00	249.196,29	11,56%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ	136.831,93	181.617,74	-24,66%
ΛΟΙΠΟΙ ΚΛΑΔΟΙ	88.674,29	87.704,14	1,11%
ΣΥΝΟΛΟ	2.056.223,27	1.741.091,49	18,10%

Τα αποτελέσματα του Α' Τριμήνου επιτρέπουν στην Εταιρία να αισιοδοξεί για την πορεία της κατά το 2004, αναμένοντας αύξηση παραγωγής και κερδοφορίας.

■ Στα γραφεία της, στις 5 Απριλίου 2004, φιλοξένησε η Εθνική Ασφαλιστική τη συνάντηση των φορέων υλοποίησης του ερευνητικού έργου «ΑΡΙΣΤΙΩΝ», στο οποίο συμμετέχει και η ίδια. Το έργο έχει ως αντικείμενο την «Αποτίμηση της Σεισμικής Τρωτότητας των Υφιστάμενων Κτιρίων και την Ανάπτυξη Προηγμένων Υλικών και Τεχνικών Ενίσχυσης». Το έργο εντάσσεται στο Επιχειρησιακό Πρόγραμμα Ανταγωνιστικότητα του Γ' ΚΠΣ. Στη συνάντηση παρέστησαν οι υπεύθυνοι των Ερευνητικών Ομάδων των ακόλουθων φορέων, οι οποίοι συμμετέχουν στο έργο: ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΑΤΡΩΝ, Τμήμα Πολιτικών Μηχανικών • ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ, Τμήμα Πολιτικών Μηχανικών • ΔΗΜΟΚΡΙΤΕΙΟ ΠΑΝ/ΜΙΟ ΘΡΑΚΗΣ, Τμήμα Πολιτικών Μηχανικών • ΓΕΩΔΥΝΑΜΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ ΕΘΝΙΚΟΥ ΑΣΤΕΡΟΣΚΟΠΕΙΟΥ ΑΘΗΝΩΝ • ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΑΝΤΙΣΕΙΣΜΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ & ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ • ΙΔΡΥΜΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ & ΕΡΕΥΝΑΣ • ΕΔΡΑΣΗ Χ. ΨΑΛΙΔΑΣ Α.Τ.Ε. • ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α. • ENVIROACOUSTICS A.B.E.E. • ΕΞΕΛΤΕΚ Α.Ε. • ISOMAT A.B.E.E. • TITAN A.E. ΤΣΙΜΕΝΤΩΝ



Στις 12.05.2004 διεξήχθησαν εκλογές στην **Αγροτική Ασφαλιστική**, για την ανάδειξη του νέου Δ.Σ. του Συλλόγου των Εργαζομένων. Η σύνθεση του Δ.Σ. και του προεδρείου διαμορφώθηκε ως εξής:

Πρόεδρος: Γεώργιος Σουκαμιάς
Γραμματέας: Κώστας Αναστασιάδης
Αντιπρόεδρος: Δημήτρης Βαρδακαστάνης
Ταμίας: Νίκος Μήλιος
Μέλη: Γιάννης Μαρκόπουλος - Δημήτρης Πολύμερος
Κώστας Βερυκάκης

■ Η **Αθηναϊκή Κλινική** διοργάνωσε την 1η Επιστημονική Ημερίδα με θέμα «Νέες τεχνικές και εξελίξεις στην Οториνολαρυγγολογία, την Ενδοσκοπική Χειρουργική και την Οφθαλμολογία». Κατά τη διάρκεια της Ημερίδας συζητήθηκαν τα εξής θέματα:

- Σύνδρομο υπνικής άπνοιας
- Σακχαρώδης Διαβήτης και Οφθαλμός
- Χειρουργική της Παχυσαρκίας και Λαπαροσκόπηση
- Λαπαροσκοπική διόρθωση γαστρο-οισοφαγικής παλινδρόμησης
- Ο ρόλος της λαπαροσκοπικής χειρουργικής στη διάγνωση και θεραπεία της οξείας κοιλίας
- Λαπαροσκοπικές τεχνικές στην ογκολογική χειρουργική
- Χειρουργική υποβοηθούμενη από υπολογιστές



Συνέδρια

Κίνητρα

Επαγγελματικά Ταξίδια

Εισιτήρια

Ξενοδοχεία

Εκδηλώσεις

Κρουαζιέρες

Οργανωμένα Ταξίδια
ΕξωτερικούΟργανωμένα 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

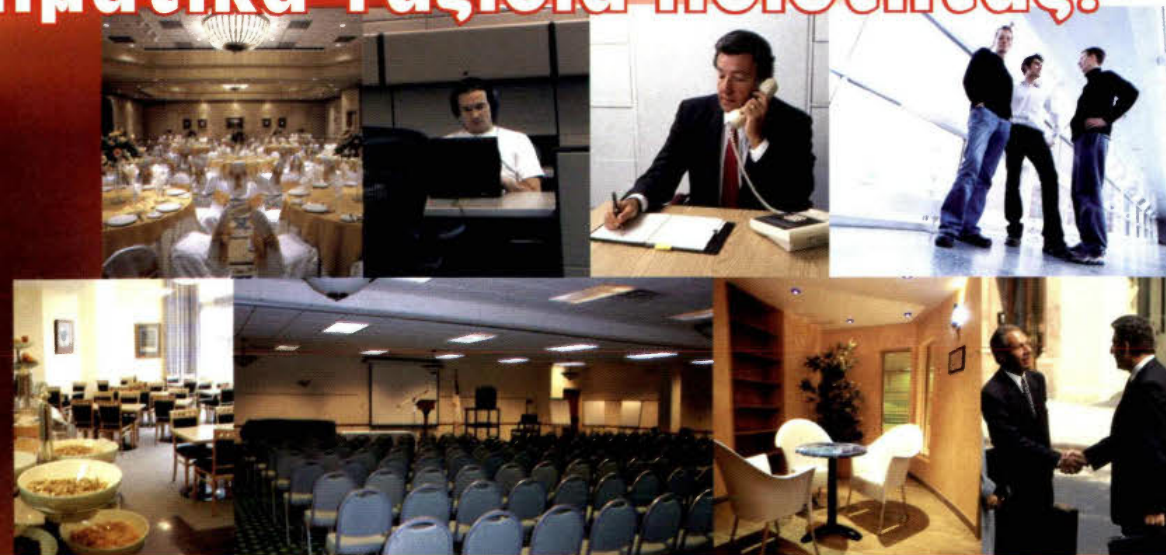
143 43 Ν. Χαλκηδόνα

τηλ.: 210 2511960-2511959

fax: 210 2511959

e-mail: detto1@otenet.gr

www.detto.gr





εί NAI το περιοδικό του ασφαλιστή

- εί NAI** το περιοδικό των ασφαλιστών και των Managers ασφαλιστών.
Επειδή δεν υπάρχουν Managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές.
- εί NAI** το περιοδικό των Γενικών Διευθυντών που έχουν Managers.
Επειδή δεν υπάρχουν Γενικοί Διευθυντές χωρίς Managers.
- εί NAI** το περιοδικό των Ασφαλιστικών εταιριών.
Επειδή δεν υπάρχουν Ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς Γενικούς Διευθυντές.
- εί NAI** το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον.
- εί NAI** το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε να μας βλέπουν σαν ανθρώπους που μας απασχολούν θέματα της δουλειάς μας, της οικογένειάς μας, του εαυτού μας, θέματα ψυχολογίας, υγείας, επικοινωνίας, περιβάλλοντος ζωής.

εί NAI καιρός να γίνετε συνδρομητές σήμερα!

**ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ
ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ**



ΣΥΝΤΑΞΗ



ΥΓΕΙΑ



ΕΠΕΝΔΥΣΗ



ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ

ΓΙΑ ΝΑ ΧΑΜΟΓΕΛΑΤΕ ΠΑΝΤΑ...

...Ο,ΤΙ ΚΙ ΑΝ ΣΥΜΒΕΙ !

Γίνεται να χαμογελάτε πάντα, ό,τι κι αν συμβεί; Με την **Ευρωπαϊκή Πίστη** γίνεται! Την ασφαλιστική εταιρεία η οποία βρίσκεται πάντα δίπλα σας σε κάθε δύσκολη στιγμή. Με σύγχρονα κι ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα που καλύπτουν τη **Ζωή**, τη **Σύνταξη**, την **Υγεία**, τις **Επενδύσεις** και την **Περιουσία** σας. Έτσι, με την Ευρωπαϊκή Πίστη μπορείτε να απολαμβάνετε το σήμερα ξέγνοιαστοι, χωρίς αγωνία για το αύριο, ξέροντας πως, ό,τι κι αν συμβεί, θα υπάρχει πάντα κάποιος δίπλα σας. **Για να χαμογελάτε πάντα ό,τι κι αν συμβεί!**

**ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ
ΠΙΣΤΗ**

ΖΑΧΑΡΙΑ ΠΑΠΑΝΤΩΝΙΟΥ – ΔΙΗΓΗΜΑΤΑ

Πέτρα σε λίμνη

ΑΠΙΣΤΕΥΤΟ! Ο κ. Νικήτας Νικόδημος στο σημερινό του περίπατο προχώρησε πιο πέρα απ' τον ξερό πλάτανο! Το γεγονός ανατάτωσε την κωμώπολη. Αδύνατο να το εξηγήσουν. Δεκαπέντε χρόνια τώρα ο κ. Νικόδημος, την ίδια ώρα, κάνει τον ίδιο δρόμο, ακριβώς ως το κούτσουρο του ξερού πλάτανου, όριο της υγιεινής πεζοδρομίας. Έξαφνα όμως σήμερα τον είδαν να προχωρήσει πολύ πιο πέρα, τρία τέταρτα της ώρας μακριά· και θα πήγαινε ακόμη μακρύτερα, αν ο σκύλος του φυλακίου του δημοτι-

κού φόρου, ασυνήθιστος να τον βλέπει, δεν τον γάβγιζε με μανία και δεν τον γύριζε πίσω. Το μοναδικό φαινόμενο δεν ήταν μόνο του. Συνοδεύτηκε από άλλα παράδοξα και, προ πάντων, απ' το μανιασμένο μπαστούνι του. Το κρατούσε σα σπαθί και τρυπούσε τον αέρα. Πέρασε σα θύελλα. Δε σταμάτησε να ιδή κανένα γνωστό. Κουνούσε βιαστικά το κεφάλι κ' έφευγε. Διάφορες υποψίες γεννήθηκαν! Ο δήμαρχος νόμισε πως ξέσπασεν επί τέλους η οργή του κ. Νικόδημου εναντίον του, επειδή δεν έβαλεν ακόμη φανό για να φωτίσει το κατασκότεινο σοκάκι του σπιτιού του. Ο ταμίας υποψιάστηκε πως είχε συνέπειες το

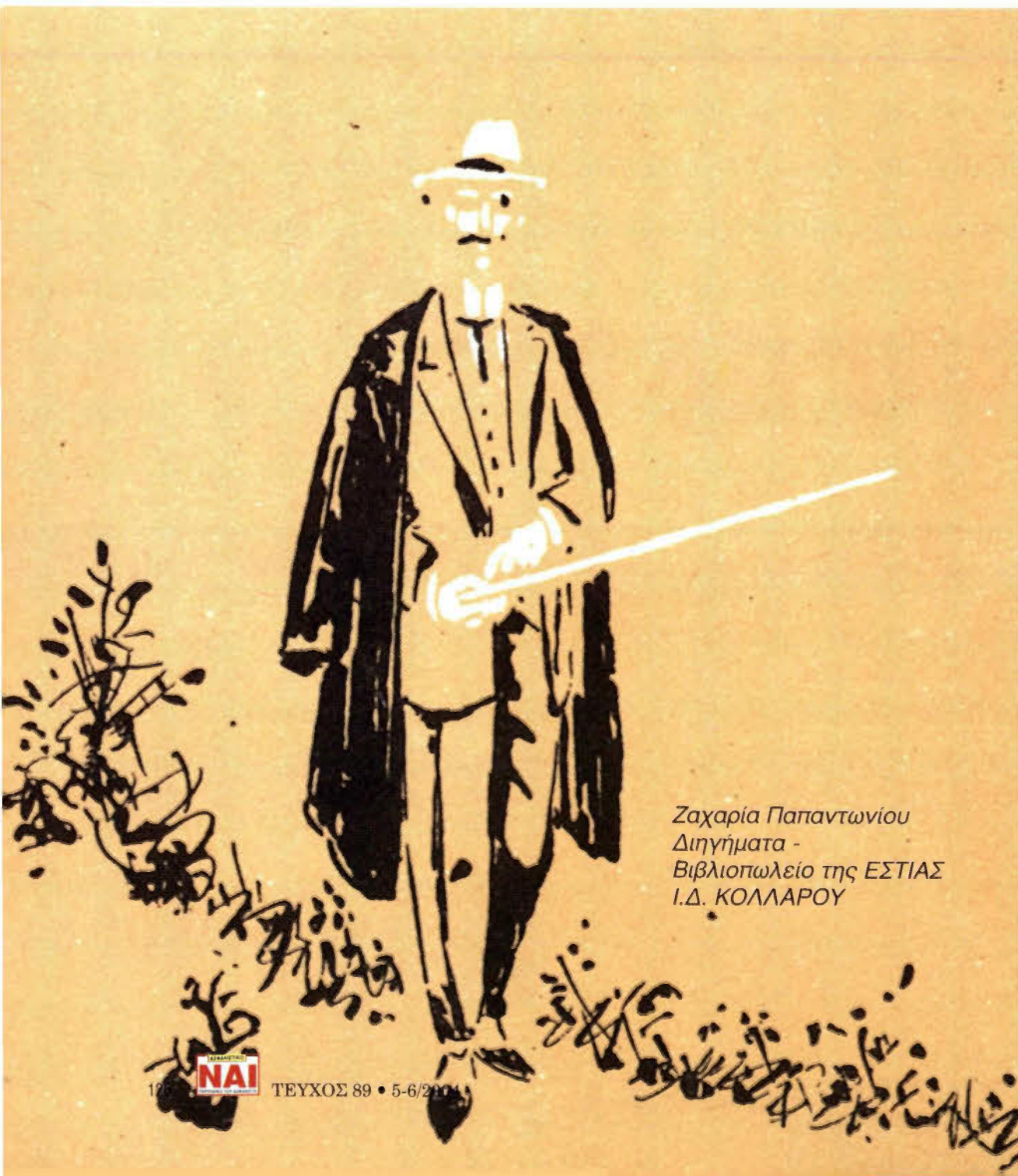
προχτεσινό μικρό των τσούγκρισμα στην πρέφα. Ο γιατρός εξήγησε το φαινόμενο με κάποια δυσπεψία. Ο κύριος και η κυρία ταμία με απελπισία τον είδαν ν' απομακρύνεται, επειδή ιδιαίτερος την ώρα του περιπάτου βαριούνται ο ένας τον άλλο και ζητούν ένα τρίτο για σωτήρα. Ξαν να μπήκε στη σκέψη των ο κ. Νικόδημος, έκαμε μια μεγάλη λοξοδρομία κι αποτραβήχτηκε με ιπποτικό χαιρετισμό λέγοντας μέσα του: «Βρήτε κάποιον άλλο σήμερα να σας γλυτώσω!» Χαιρετούσε μ' αιφνίδια τινάγματα του καπέλου ή με φιλικά ανεμίσματα του χεριού και δε στάθηκε πουθενά. Στη φωνή των γνωστών του: «Μα τ' είν' αυτά, κύριε Νικόδημ; Για που;», ήταν κουφός. Αφού τέλος ο σκύλος του δημοτικού φόρου τον γάβγισε δυνατά, εγύρισε πίσω με βήματα μεγάλα, σπαθοκοπώντας τον άνεμο με το αφηνιασμένο μπαστούνι του. Ενύχτωσε και δε μπορούν ακόμα στο καφενείο της επαρχίας να εξηγήσουν πως απόψε πήρε προκλητική στάση κατά της κοινωνίας ένας άνθρωπος αποτυχημένος από χρόνια! Μήπως είχε καμιά αιφνίδια επιτυχία; Μα σε τί; Είν' αδύνατο. Ας μετρήσω τις αποτυχίες και τις παραιτήσεις του. Είχε σπουδάσει Νομικά, από θαυμασμό προς την επιστήμη του δικαίου. Σε τρία χρόνια όμως παράτησε τη δικηγορία, χωρίς κανέναν να μάθει γιατί. Σταμάτησε στο τρίτο φύλλο της, πριν προφτάσει να διατυπώσει τη γνώμη του για τα κοινά, ή, τουλάχιστον, τις αντιπάθειές του, η επαρχιακή εφημερίδα του «Ασπίς». Εχώρισε με τη γυναίκα του, επειδή ο ένας έγινεν η πλήξη του άλλου. Το δεύτερο συνοικέσιό του ναυάγησε από κάποιο λάθος στην ώρα. Το τονωτικό φάρμακο που έπαιρνε, επειδή του το είχε συστήσει διάσημος γιατρός, έχασε τη δύναμή του απ' τη στιγμή που περαστικός ανθυπίατρος της φρουράς του το κατηγόρησε. Πέθανε ο φιλάργυρος εισοδηματίας, που πάντα τον κέρδιζε και τον εφούρκιζεν ο κ. Νικόδημος στην πρέφα. Ο φίλος του αρχιμανδρίτης, ο μόνος άνθρωπος με τον οποίον κρυφόλεγαν τις πλέον σκανταλιάρικες ιστορίες για γυναίκες, τι ατυχία! έγινεν επίσκοπος. Τα «Απαντα» του Βασιλειάδη και τον τόμο της «Σιών» του Λάτα, δανεισμένα σε φίλο του προ τριών ετών, δεν του τα ξαναγύρισαν. Όταν αυτά ακολούθησαν το ένα το άλλο, σαν νάγιναν επίτηδες, ο κ. Νικόδημος ένοιωσε να τον παίρνει ο ατέλειωτος εκείνος θάνατος,

που παίρνει τους ανθρώπους στην επαρχία – χωρίς να πάψουν να μιλούν και να βαδίζουν. Του είδους αυτού μακαρίτης έγινε κι ο Νικόδημος. Ξεκινούσε κάθε μέρα για τον ταχτικό του περίπατο, για να ιδή τους ίδιους λόφους, να μετρήσει τα ίδια δέντρα και, το πολύ – αυτό ήταν το μεγαλύτερο συμβάν του τόπου –, να ιδή το λεωφορείο που έφερνε τον νέον υπάλληλο του κράτους. Δεκαπέντε χρόνια τώρα εξακολουθεί το επάγγελμα τούτο του μακαρίτη! Και μήπως τουλάχιστον μπαίνει στην τέλειαν ανυπαρξία; Όχι. Μια ενόχληση τον ακολουθεί πάντα – η μνήμη. Όπου και να βρίσκεται, θυμάται όλα τα παλιά. Ιδιαίτερος τα ασημαντα που του είχαν συμβή. Ενοχλητική ιστορία! Στις επαρχίες εργάζεται η μνήμη. Ο Νικόδημος, πειραγμένος, τάβαζε μαζί της. – Αυτή η κατσίκια, έλεγε, δεν παύει το μάσημα; Μα, ακριβώς σα να ήθελε κάποιος δαίμονας να του δείξει το άδειο της ζωής του, να τες! Έφταναν, σωρός, οι εικόνες των ασημαντων πραγμάτων που είχε ζήσει, επεισόδια ξεθωριασμένα, κοιτάγματα, ήχοι, εικόνες των ματιών, της αφής και του ουρανίσκου. Αυλή της Αθήνας μ' ένα ευκάλυπτο – μια κόρη που ανεβαίνει τη σκάλα – ο κρότος της δεκάρας του στο πιατάκι του φοιτητικού καφενείου – το χρυσόδετο ημερολόγιο του Βρετού, στο σπίτι των πεθερικών του, μέσα στη μεγάλη σάλα, όταν πρωτομπήκεν εκεί – η λεύκα του καφενείου Καρατζά – ένα βαρέλι που βουρτοίζεται το Σεπτέμβριο – μια δυνατή βροχή... Άπειρα τοπία – ελάχιστα γεγονότα! Αυτή ήταν η ζωή του. Κ' εξαφνα σήμερα, καθώς ετοιμάστηκε για το μετρημένο περίπατο, ανέλπιστο γεγονός ήρθε. Μια κλήση. Τον καλούσαν μάρτυρα σε μια υπόθεση τιμής που έκαμε κρότο. Ανώτερος υπάλληλος καταχράστηκε την εμπιστοσύνη γνωστού σπιτιού, απ' τα καλύτερα του τόπου. Το σκάνδαλο το συζητούσαν παντού. Μα πως έτυχε να τον θυμηθούν για μάρτυρα; Όταν ο κ. Νικόδημος έλαβε την κλήση, στάθηκε στο δρόμο και τη διάβαζε σαν ερωτικό γράμμα. Δυο και τρεις φορές. Διάβαζεν ακόμα και το έντυπο μέρος. Όστε ζη ακόμα! Η κλήση του φάνηκε σαν ειδοποίηση πως είναι ζωντανός. Δεν περίμενε πια ούτε αυτό! Και, στη στιγμή, του ήρθεν ο πόθος να δράσει. Να! Θα κάρη στο δικαστήριο μια κατάθεση πολύκροτη, ώστε να εκδικηθεί όλην την αποτυχία της ζωής του. Αυτό δε θα ήταν μια δράση; Όσα δεν έγραψε στην «Ασπίδα», όσα δεν έπραξε, να η ευκαιρία να τα πε στην δική. Τελειωτικά. Συμπυκνωμένα σε αξιώματα. Τσεκουριές. Στην πολιτεία, στην κοινωνία! Στον κλήρο, παρακαλώ! Στον άνθρωπο που σέρνει τα δεσμά της χυδαίας ύλης. Στους Έλληνες που απομακρύνονται απ' την Μεγάλην Ιδέα. Όλη η

χώρα θα μιλή για την κατάθεσή του! Αυτός ο πόθος τον συνεπήρε ολόκληρον. Η αποτυχημένη ζωή του αρπάχτηκε απ' το γαλάζιο χαρτί. Στη στιγμή αγάπησε την κοινωνία, που χαρίζει την ανυποληψία και τον έπαινο. Την είδε να στέκει στα νύχια και να τον ακούη με θαυμασμό μέσα στο δικαστήριο. Άκουσε τον πρόεδρο από τώρα δα να χτυπά το κουδούνι. «Ησυχία, παρακαλώ, ν' ακουσθή ο μάρτυς από του κυρίου ενόρκους! Θα λάβω μέτρα! Κλητήρ!» Κατά διαβόλου τύχη, ήταν ανοιξιάτικη ώρα. Χωριά άσπριζαν στις σμαραγδένιες πλαγιές του βουνού. Πουλιά νέα σταματούσαν μια στιγμή στα δέντρα, έλεγαν μια χαρούμενη φλυαρία κ' έφευγαν. Τι γλυκό αεράκι! Ωραία πουν η ζωή! Κατά τη συνήθεια της να γεμίζει τα χαλάσματα με γαλάζιο ουρανό ή με χρυσά λουλούδια, η φύση εχάιδεψε τον κ. Νικήτα με μια απ' τις ηδονικές της πνοές και τότε, μαζεύοντας τα γερασμένα κόκκαλά του ο αποτυχημένος, πετάχτηκε στον περίπατο, σαν τις θύελλες εκείνες που δρασκέλιζαν συχνά τον τόπο με ταχύτητα τρομακτική και, χωρίς να σταματήσει πουθενά, άρχισε να σχεδιάζει την κατάθεσή του, που θάκανε κρότο. Το βράδυ μετά το δείπνο πέρασε να ιδή τους δικαστικούς. Ήταν μαζεμένοι σε καφενείο έρημο, με τρύπιο μπιλιάρδο, ώστε να μην έχουν καμιά επαφή με την κοινωνία. Έτσι τους ήθελε το κράτος. Βρήκεν εκεί τον εισαγγελέα και δύο πρωτοδίκους. Η μικρή επαρχία τους είχε ψήσει σε φωτιά μεσαιωνική με την ερημιά της, μα αυτοί, από αντίσταση, διατηρούσαν δροσερό το πνεύμα των. Μια από τις σπάνιες εκδικήσεις των για τη ζωή των στα κατσάβραχα ήταν η αποψινή των συνομιλία... Κρυφομιλούσαν για γυναικείες ιστορίες. Κανέναν δεν υποπτευόταν το πυκνό δάσος της Αρκαδίας, που πρασίνισε για λίγη ώρα στην άθλια εκείνη γωνιά του καφενείου! Μα, στη στιγμή, η φανταστική πρασινάδα χάθηκε κ' οι γυμνές νεράιδες κ' οι σάτυροι έφυγαν έντρομοι, μόλις φάνηκεν ο κ. Νικόδημος. Άνοιξε την πόρτα και χαιρέτησε, ανύποπτος για τον πανικό που έφερε. – Μου στείλατε μια κλήση; είπε στον εισαγγελέα. – Κλήσιν! Α, ναι, για την υπόθεσιν του... Σας επρότεινε ο κατηγορούμενος για μάρτυρα, είπεν εκείνος κοιτάζοντάς τον με τα δικαστικά γυαλιά του. Αυτή η βρωμούπόθεσις θα μας ξυπνήσει λίγο. – Αλήθεια; – Μα βέβαια, έχει σκάνδαλον! Θάχωμε πιέ- να!

Όταν ο κ. Νικόδημος έφτασε στο κακουργιοδικείο την ημέρα της δίκης και είδε μεγάλο συνωστισμό στη θύρα, του παρουσιάστηκε ζωντανή η εικόνα που είχε φανταστή στον

ιστορικό του εκείνο περίπατο. Να την η κοινωνία! Όπως τη φαντάστηκε! Η κοινωνία ακροατήριο! Στριμωγμένη, στεκούμενη στα νύχια, ήρθε να δώση το δίκαιο και το άδικο, την κατηγορία και τον έπαινο, την ακοή της και την κατάπληξη. Ά, αυτή είναι! Γι' αυτή παλέβουν όλοι! Για την προσοχή της ζούνε και πεθαίνουν! Μα, έννοια σου, κ' είναι τέλεια προετοιμασμένος να τη συγκινήση... Όλα τα άρθρα που δεν έγραψε στην «Ασπίδα» κ' οι λόγοι που δεν άστραψαν στη δικηγορία του θα μπουν στην κατάθεσή του – χτυπητή, λαμπερή, σφυροκοπημένη με υπομονή σα μαχαίριδιο. Φορούσε μιαν απίθανη ρεντιγκότα, ρούχο που είχε ιδή τις πιο επίσημες κηδείες και τελετές του τόπου. Το ψηλό του κολάρο, σφιγμένο προσεκτικά με λαιμοδέτη που είχαν ανήσυχια στίγματα, του προετοίμασε μια ολόρθη κεφαλή Ρωμαίου. Το μπαστούνι του ήταν της Κυριακής. Έτσι ντυμένος, βημάτιζε νευρικά έξω απ' το δικαστήριο, περιμένοντας τη βροντερή φωνή του κλητήρα «Νικήτας Νικόδημος!» ως τις δύο που έγινε διακοπή. Το απόγευμα ήταν ο πρώτος που ξανάρθε. Και πάλι γύριζε τις αδιάκοπες βόλτες του, ενώ η δική ξανάρχισε και, στο διάστημα τούτο, ο νους του σφυροκοπούσε πάντα την κατάθεση, ώστε να τη φέρη στο απροχώρητο της ορμής και της συμμετρίας. Κι άκουγε από μέσα του τον κώδωνα που μάλωνα διαρκώς και τη φωνή του προέδρου: «Να περιορισθίτε εις το θέμα, σας επαναλαμβάνω – όχι, αυτά δεν έχουν σχέση! – γνωρίζομεν την δικονομίαν όσον και σεις – θα εκκενώσω την αίθουσαν – χωροφύλαξ!» Και μεγάλη ηδονή τον πλημμύριζε για το ενδιαφέρον της δίκης, το οποίον σε λίγο, μ' αυτόν, θα φτάση στο ζενίθ. Έξαφνα, καθώς κρατούσε το ρολόγι στην παλάμη του και κοίταζε την ώρα – θα ήταν έξη απάνω κάτω –, είδε φίλο του δικηγόρο να βγαίνει από την πόρτα αψηφώντας το συνωστισμό. – Ε! Δεν είμαστε για τον περίπατο, κύριε Νικήτα; – Είμαι μάρτυς, απάντησε. – Μάρτυς; Μα δεν άκουσες; Προ πέντε λεπτών η υπεράσπισις παρητήθη των λοιπών μαρτύρων... – Τι; Πως; Τι είπες; ρώτησεν ο αποτυχημένος. Κ' έκαμεν αλλόκοτο πήδημα προς την πόρτα. Σε λίγο σκοτείνιασε. Απάνω απ' την μικρή πόλη που κοιμάται, το βουνό σήκωνε την πελώρια καμπούρα του. Και πάλι ήρθαν οι άλλες μέρες κ' οι άλλες νύχτες και ξανάγιναν όσα και πριν. Δεν εμάθαμε το υπόλοιπο της ιστορίας του κ. Νικήτα Νικόδημου.



Ζαχαρία Παπαντωνίου
Διηγήματα -
Βιβλιοπωλείο της ΕΣΤΙΑΣ
Ι.Δ. ΚΟΛΛΑΡΟΥ

Επόμενο



Η περικεφαλαία του Αθηναίου στρατηγού Μιλτιάδη, με την επιγραφή "ο Μιλτιάδης αφιέρωσε στον Δία", πολύ πιθανόν μετά την μάχη του Μαραθώνος, 490 π.Χ.
Αρχαιολογικό Μουσείο Ολυμπίας.

Τί κοινό έχει το με την μάχη του Μαραθώνα;



ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΑΦΜ: 095606935
Δ.Ο.Υ. ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ
Δίστρατο Ε. Σπύρου Ε.Π.Ε.

ΕΚΔΟΤΗΣ
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, Αγγελική Μποτιώτη

ΡΕΠΟΡΤΑΖ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ
Μιχάλης Ντιβέρης

ΣΚΙΤΣΟ
Ζαφείρης Ιωσηφίδης, Κώστας Κουφογιώργος,
Ελπίδα Σπύρου

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Κ. Παπαντωνόπουλος
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
Κατερίνα Γαγαδοπούλου
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
Τόλης Λιαγουρόπουλος

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ
Ε. Μακρή
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
Γ. Καλτσώνη

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.

Διπλή ασφάλεια για σας!



λόγω τιμής!



A warm, golden-toned photograph of a man carrying a young child on his back. The child is sleeping peacefully with their eyes closed, resting their head against the man. The man is looking off to the side with a gentle smile. The background is a soft, out-of-focus light.

Γιώργος, 9 χρονών - 32 κιλά

Αφήστε όλα τα άλλα βάρη σε εμάς!

Υγεία, σύνταξη, στέγη, σπουδές παιδιών, καθημερινά βάρη της ζωής. Ξενοιάστε! Ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ με εξειδικευμένες εταιρίες που καλύπτουν όλο το φάσμα των χρηματοασφαλιστικών υπηρεσιών, απαντά ιδανικά στις ανάγκες σας. Από ένα πρόγραμμα ασφάλισης περιουσίας, μέχρι τα πιο σύγχρονα επενδυτικά προϊόντα. Από ολοκληρωμένα προγράμματα υγείας και σπουδών, μέχρι προγράμματα συνταξιοδότησης. Όλα στην υπηρεσία του ανθρώπου και της ζωής. Με το κύρος μιας μεγάλης ελληνικής δύναμης που επεκτείνεται συνεχώς. Με επιτυχημένη δραστηριότητα 60 ετών που εγγυάται ποιότητα και αξιοπιστία. Με υπευθυνότητα, ευαισθησία και ανθρωπιά. Αυτός είναι ο κόσμος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ και στο κέντρο του πάντα είστε εσείς!

www.aspis.gr



ΑΣΠΙΣ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
κόσμος αξιών

Εταιρίες του Ομίλου ΑΣΠΙΣ: ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ / ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ / ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΚΥΠΡΟΥ / ASPIS BANK / ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ / ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ / ΑΣΠΙΣ ΕΣΤΙΑ / COMMERCIAL VALUE / E-VALLEY