

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 90 • ΙΟΥΛΙΟΣ-ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2004 • Euro 5

«Τέλος στο φαινόμενο της εικονικής εποπτείας»

Συνέντευξη του
Γιάννη Παπαθανασίου
Υφυπουργού Ανάπτυξης

Νίκος Αγγελόπουλος

Υφυπουργός Απασχόλησης
& Κοινωνικής Προστασίας

**Επαγγελματικά
ταμεία και από
τις ασφαλιστικές
εταιρείες**

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΟΥ ΝΑΙ

**ΑΠΟΓΕΥΜΑΤΙΝΑ
ΙΔΙΩΤΙΚΑ ΙΑΤΡΕΙΑ
ΤΩΝ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΩΝ**

Ρεπορτάζ
15 δείκτες
«ευαισθησίας»
για τις ασφαλιστικές

Έρευνα
Πόσο κοστίζει
το γρήγορο Internet



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.

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 Σεργίας 8, 102 10 Αθήνα • Τηλ. κέντρο: 210 3299000 • Fax: 210 3299111 • www.ethniki-asfalistikiki.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



Τεύχος 90, Ιούλιος-Αύγουστος 2004

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ



ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΙΔΡΥΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1989

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

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

ΜΕΛΟΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ
ΤΥΠΟΥ

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



12 Από το tsu chu στον θρίαμβο της Λισαβόνας



32 Συνέντευξη Γιάννη Παπαθανασίου Υφυπουργού Ανάπτυξης



42 Η εμπειρία των απογευματινών ιατρείων



Συνέντευξη Νίκου Αγγελόπουλου Υφυπουργού Απασχόλησης και Κοινωνικής Προστασίας

38



Πωλήσεις

52



Συνέδριο ING



Συνέντευξη Θάνου Ασκητή

1

Περιεχόμενα

Γράμμα του εκδότη	6
Μεγάλη η χάρη της	8
Από το tsu chu, έως τον θρίαμβο της Λισαβόνας	12
Ασφαλιστικό underwriting	18
Γιάννης Παπαθανασίου, υφυπουργός Ανάπτυξης Τέλος στο φαινόμενο της οικονομικής εποπτείας	32
15 δείκτες «ευαισθησίας» για τις ασφαλιστικές	36
Νίκος Αγγελόπουλος Υφυπουργός Απασχόλησης και Κοινωνικής Προστασίας	

«Και οι ασφαλιστικές εταιρείες στα επαγγελματικά ταμεία»	38
Δημόσια Νοσοκομεία Η εμπειρία των Απογευματινών Ιατρείων	42
Πωλήσεις	52
Γυναίκες στις πωλήσεις	62
Συνέδριο ALPHA Ασφαλιστική	64
Ακρίτας... ασφαλιστής: Ο φίλος... της διπλανής πόρτας	70
Συνέδριο ING: Όλο και πιο ψηλά!	74
Οίκος CARVEN PARIS	

Με γαλλική φινέτσα	80
ADSL στο σπίτι μας Πώς διαμορφώνονται οι τιμές για «γρήγορο» Internet	82
Gadgets	84
Ειδήσεις	88
Θάναος Ασκητής: «Κατάφερα να μειώσω την ενοχή του Έλληνα και της Ελληνίδας για το sex»	1
Στη Μύκονο με ford street ka	6
Cabriolet, Ανοικτοί πειρασμοί	10

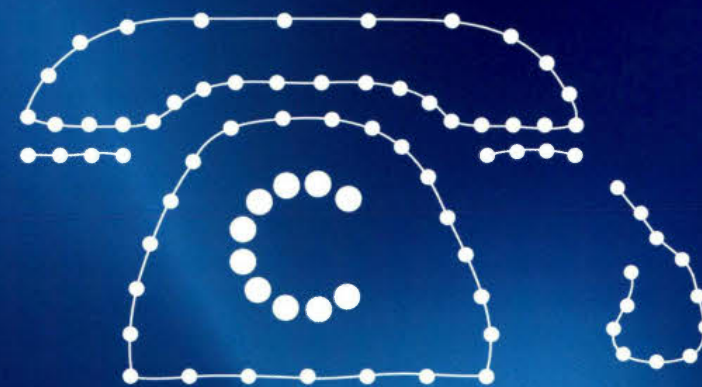
Διπλή ασφάλεια για σας!



λόγω τιμής!



συνδεθείτε με την
πιο σταθερή τηλεφωνία



έως 81% φθηνότερες χρεώσεις

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

☎ 801 11 17570

www.cosmoline.com

Cosmoline®

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



Ρε... Σπύρου, πού πας; Τι είναι αυτά που γράφεις!

Στα μέσα Ιουλίου, λίγο μετά το θρίαμβο της Εθνικής Ομάδας υπό τον Ότο Ρεχάγκελ, μέρες ζέστης και αγχωμένης Ελλάδας να προλάβει τους Ολυμπιακούς του 2004, όταν όλα αγκομαχούσαν «στο πάρα πέντε», άνθρωποι, δρόμοι, τρένα, γήπεδα, στάδια, μέτρα ασφαλείας, υπουργοί, δήμαρχοι, αθλητές, χορηγοί, εθελοντές και πάσης φύσεως εμπλεκόμενοι σε «κάτι» της Ολυμπιάδας, εκνευρισμένος απ' τα απρόοπτα «φρακαρίσματα» των δρόμων, έκατσα στον ίσκιο της κληματαριάς στο σπίτι μου να γράψω αυτό το άρθρο. Δεν «μουν καθόταν» τίποτα και άρχισα να ξαναδιαβάζω τις σελίδες των δηλώσεων των παικτών, του προπονητή Ότο και ξαναείδα τις φωτογραφίες θριάμβου στο Παναθηναϊκό Στάδιο. Είδα τον Ρεχάγκελ μπροστά - μπροστά θριαμβευτή, την πορεία με το δαφνοστεφανωμένο πούλμαν, τα μετάλλια, τις ζητωκραυγές, τις τιμές, τη δόξα, το λαό και τους «θεούς» στους θρόνους του Ολύμπου.

Έκλεισα αποκαυνωμένος τα μάτια, με πήρε ο ύπνος και... ονειρεύτηκα πως ήμουν ο Βαγγέλης Ρεχάγκελ. Καλοκαίρι τον '38 γεννήθηκε φτωχόπαιδο στο Έσεν ο Ότο, σε μια βιομηχανούπολη γεμάτη εργάτες, τέλος καλοκαιριού εγώ σ' ένα φτωχό χωριό στην Άρτα και μεγάλωσα στην εργατούπολη του Αγρινίου με καπνεργάτες και μαστόρους. «Κάποτε υπήρξε ελαιοχρωματιστής. Είναι ένας πρόην εργάτης που μεγαλοπιάνεται. Ξέρει μόνο γερμανικά, αλλά θέλει να τον προσκαλούν στην Κυανή Ακτή της Γαλλίας και στο Κάπρι της Ιταλίας και να παριστάνει τον κοσμοπολίτη. Μόλις έφτασε στην Ελλάδα πήγε για καφέ στο Κολωνάκι», έγραψε με κακία Γερμανός δημοσιογράφος για τον Ότο. Κι εγώ ο Σπύρου, αν και δεν το 'γραψε κανένας δημοσιογράφος το υπογράφω μόνος μου - δεν έχω ανάγκη κανέναν - κι εγώ δημοσιογράφος - δούλεψα σε οικοδομές, πήγα σε κοσμοπολίτικα μέρη και στα νησιά της Καραϊβικής και στη Νίκαια και στο Μόντε Κάρλο και είχα και γραφείο 10 χρόνια στο Κολωνάκι!

Σιγά, ρε Σπύρου μην είσαι ο Ρεχάγκελ! Θα μου πείτε... Όμως και στα αμφιθέατρα της Νομικής και στο Στρατό και στην INTERAMERICAN όταν δούλενα «Ρε Σπύρου» με φώναζαν αρκετοί, πριν οι Έλληνες ανακαλύψουν τον Ρεχάγκελ.

Τι ωραίο όνειρο ήταν αυτό! Ήμουν Ρεχάγκελ, «Ρε Σπύρου», τι σημασία έχει! Ήμουν βασιλιάς! Όλες οι τηλεοράσεις τον κόσμον πάνω μου. Σέρνονταν στα πόδια μου για μια δήλωση. Ποιος βασιλιάς Μπεκενμπάουερ; Ήμουν ο προπονητής Ελλάδος. Έμπαινα στο στάδιο, δίπλα μου ο Ρεχάγκελ, αλλά όλοι ρώταγαν ποιος είναι αυτός δίπλα, στον Ρε Σπύρου; Ποιος;

Αυτός λέγανε, ο «Ρε Σπύρου» πέταξε έξω τις βεντέτες, κάτι υπουργάκια, κάτι κομματάρχες, κάτι ψώνια που νόμιζαν πως έπαιζαν μπάλα, κάτι γιαχνί Ακαδημαϊκούς, κάτι πουλημένους και διαπλεκόμενους κι έφτιαξε ομάδα. Ναι, ρε, ο «Ρε Σπύρου» δεν καταλάβαινε Θεό. Συνδικαλιστές, αποτυχημένους βουλευτές, πολυθεσίτες, δημόσιους λειτουργούς της πλάκας, παράγοντες της Βουλής, εξωκοινοβουλευτικούς κύκλους, φο-μπιζού επώνυμους, σαχλαμαράκηδες της TV, βρωμόφατσες των παραθύρων, επαγγελματίες της οικογενειοκρατίας, πεθαμένους που νομίζουν ότι ζουν λόγω συστήματος, τρωκτικά, ψευτοδημοσιογράφους αγράμματους, όλους τους έσβησε απ' τον πάγκο της Εθνικής Ελλάδος.

Έφτιαξε ομάδα ο «Ρε Σπύρου», με νέα παιδιά, άγνωστα στο ευρύ κοινό, αλλά με ψυχή λιονταρίσια για την Ελλάδα... Έσπασε όλα τα κλισέ και τις μοντέρνες τακτικές τύπου προπονητών Γαλλίας, Τσεχίας, Πορτογαλίας, Γερμανίας, Ισπανίας που πετάχθηκαν σπύτι τους κι έφτιαξε τη νέα τακτική η Ελλάδα με τα απλά παιδιά της να είναι μια μάνα με καλά παιδιά που ξέρουν να διακρίνονται και να νικάνε οπουδήποτε, οποιονδήποτε!

Τον έδωσε λέει τον «Ρε Σπύρου» και η πατρίδα χρυσά και εξουσία και άδεια να πάει διακοπές όπου τον αρέσει! Τον έδωσε 67 καλάμια ψαρέματος να ψαρεύει σε όλες τις παραλίες απ' τα Χανιά ως τη Μυτιλήνη κι απ' τα Κανάρια νησιά ως το Ακρωτήριο της Καλής Ελπίδος.

Πήρε μπόνους 5 χαρέμια τις καλύτερες γυναίκες και όρο να διαλέξει αυτή που θέλει για σύζυγο κι αν δεν του φερθεί ωραία να την αλλάξει αμέσως με την επόμενη... και η πρώτη να τον κάνει μασάζ.

Πήρε bonus διαρκείας 94 πιστωτικές κάρτες τύπου Γενικών Διτών να ψωνίζει απεριόριστα ό,τι θέλει. Σε όλα τα «IN-στέκια» ο «Ρε Σπύρου» ήταν παρών συνοδευόμενος με τα «πρώτα» κορμιά. Πήρε 84 συμβάσεις συντα-

ξιοδοτικών προγραμμάτων να τα χρησιμοποιεί ταυτόχρονα.

Έχει βοηθούς και γραμματείς, υπαλλήλους με στολές τύπου «Play boy», όλοι στεφανωμένοι με λουλούδια και ορχιδέες Σιγκαπούρης.

Στα καλύτερα εστιατόρια είχε ελευθέρως για γεύματα τύπου Ρώμης και γκαρσόνια ντυμένα Νέρονες να κλαίνε από ζήλια...

Όλοι οι ηθοποιοί αστέρες του Χόλλυγουντ έκαψαν τα σπίτια τους από ντροπή όταν έμαθαν που ζει ο «Ρε Σπύρου»... ο νέος Ρεχάγκελ... και οι συγγραφείς τύπου Θουκυδίδη έσκισαν τις ιστορίες τους όταν διάβασαν την ιστορία του «Ρε Σπύρου»!

.....

Ρε Σπύρου, κοιμάσαι;

Ήταν ο κυρ Παναγιώτης ο γείτονας με μια σακούλα κόκαλα για το σκυλί, τον Ηρακλή, που μ' έβγαλε απ' το όνειρο... Τι γράφεις ρε Σπύρου όλη την ώρα με τα χαρτιά; Τι γράφω; Ελα ντε κ. Παναγιώτη.

Τι να γράψω μ' αυτές τις ζέστες;

Για την παραγωγή, για τις συμβάσεις, για την Ένωση που δεν έχει ηγεσία, για τον Δούκα που πουλάει γενικώς ό,τι έχει, για τον Κοντομηνά που περνάει Άλφα-Άλφα με τον Άλφα, για τον Καραλή που στόχευε να φτιάξει αυτό που είχε, για τους νέους των κρατικών που είναι παλιοί ή για το χρηματιστήριο που άφησε συντρίμια;

Τι να γράψω; Άσε με να ονειρεύομαι μια παραλία, να φιλοκοινωνέμαι σε αιώρα, Αραπίνες λάνγκες ερωτιάρες να μου φέρνουν δροσιστικούς χυμούς καρδιάς και εξωτικών φρούτων, να είμαι Θεός «Ρε Σπύρου» και σκλάβος στα γόνατα όλους αυτούς που μας τη βαράνε ως σωτήρες...

Ναι, άκουσα ότι Παπανδρέου, Καραμανλής, Παπαρήγα, Κωνσταντόπουλος, Καρατζαφέρης, Μπακογιάννη και Σαμαράς με επόπτη εργασίας τον Μητσοτάκη σπάνε πέτρες στον ήλιο κάπου σκλάβοι στην Αφρική λέγοντας σε κάθε σφυριά «Ζήτω η Ελλάς»!

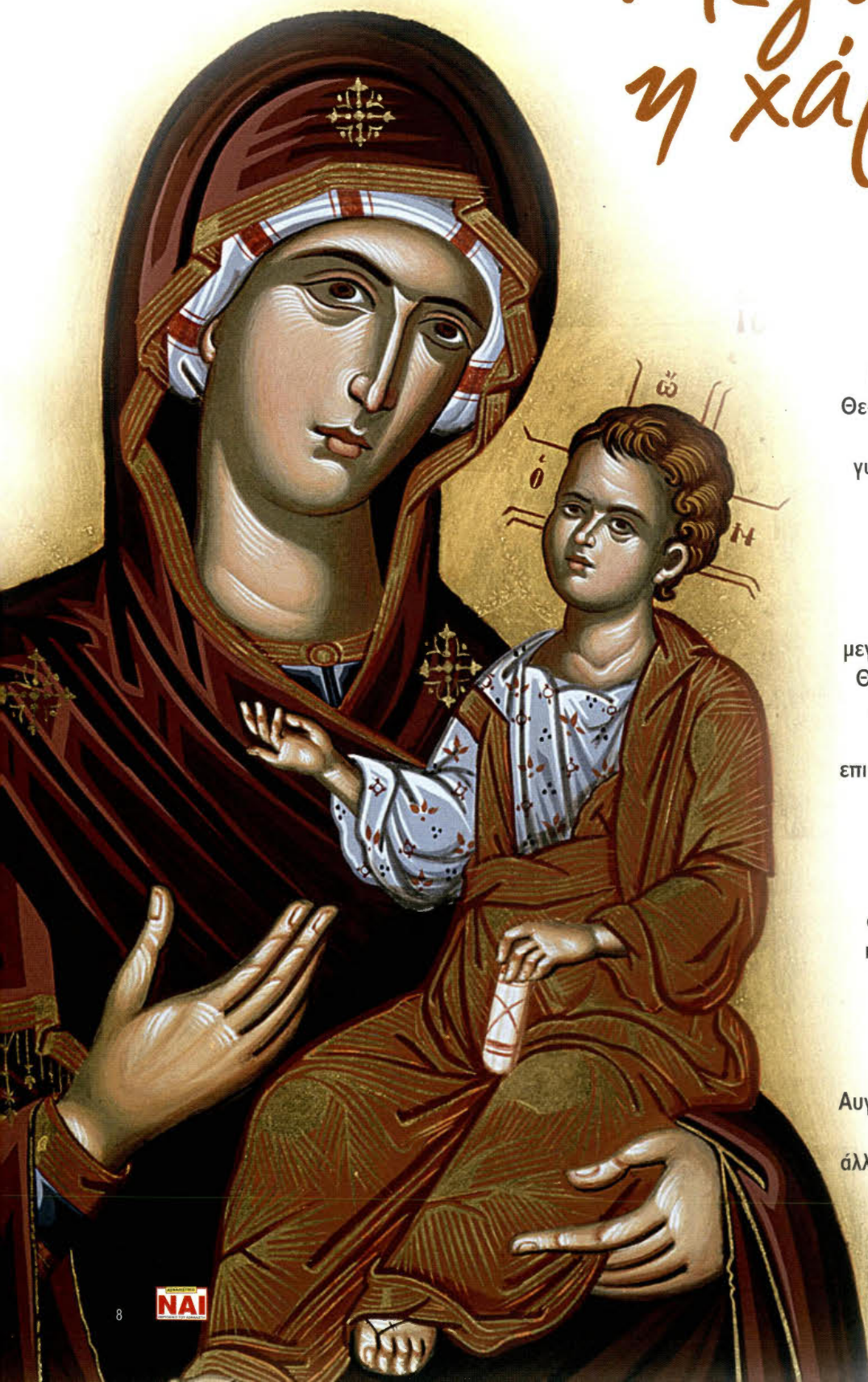
Είπαν ακόμα ότι το «πόπολο», ο κυρίαρχος λαός αυτό το καλοκαίρι δεν πάει μεροκάματο, δεν σκάβει, δεν ιδρώνει πήραν εισιτήρια Εργατικής Εστίας για Καραϊβική, Μπαχάμες, Σεϊχέλες, Κανάρια Νησιά, Μπόρα-Μπόρα... Λούτρο Χανίων και οι του τρίτου δρόμου για Μύκονο...

Καλό καλοκαίρι αδέρφια, ραντεβού το Σεπτέμβρη! Φεύγω, έσφιξαν για τα καλά οι ζέστες, με βάρεσε στο κεφάλι ο ήλιος... Φευγάτε διακοπές! Τα σοβαρά μετά τους Ολυμπιακούς.

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης «ΝΑΙ»



Μεγάλη η χάρη της



Παναγία, η Μητέρα του Χριστού, Θεοτόκος, η Μητέρα των πάντων, η Αγία των πάντων. Η πιο ιερή γυναίκα της χριστιανοσύνης, η πιο ιερή γυναίκα της ελληνικής ορθοδόξου πίστεως. Τιμάται δεκάδες φορές το χρόνο σε χιλιάδες τόπους, με χιλιάδες προσωνύμια. Μία από τις μεγαλύτερες γιορτές η Κοίμηση της Θεοτόκου, ο Δεκαπενταύγουστος. Δεν υπάρχει τόπος, δεν υπάρχει χώρος σε όλη την ελληνική επικράτεια όπου στις 15 Αυγούστου να μη γίνεται μία γιορτή, ένα πανηγύρι αφιερωμένο στην Κοίμηση της Θεοτόκου. Η σύνδεση που έγινε ανά τους αιώνες της χριστιανικής λατρείας και ό,τι συμβολίζει η Παναγία, με τις λαϊκές, κοσμικές παραδόσεις που απορρέουν από τον τρόπο ζωής των κατοίκων κατά τη διάρκεια των ημερών του Αυγούστου, προσέδωσε στην εορτή της Κοίμησης της Θεοτόκου μία άλλη διάσταση καθιστώντας την μία από τις μεγαλύτερες γιορτές της χριστιανοσύνης.

Ο έντονος συμβολισμός της Παναγίας ως μεσίτριας ανάμεσα στο Θεό και τους ανθρώπους, ως η αγία Μάνα, που λατρεύει το παιδί της για ό,τι και εάν αυτό κατηγορείται ότι έπραξε, καθιστά την Παρθένο Μαρία ως ένα από τα ισχυρότερα πρόσωπα-σύμβολα της χριστιανικής

θρησκείας.

Η ορθόδοξη εκκλησία την τιμά με πολλές γιορτές στη διάρκεια του έτους, ενώ οι ναοί που έχουν χτιστεί στο όνομά της είναι απειράριθμοι.

Ο αρχαιότερος από τους ναούς αυτούς ήταν στην Εφεσο και εγκαινιάστηκε το 431 μ.Χ.

Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ως ελάχιστη τιμή στο Όνομά της κατέγραψε από την έκδοση «Δίπτυχα της Εκκλησίας της Ελλάδος» το συνολικό αριθμό ανά μητρόπολη των ναών, παρεκκλησιών και μοναστηριών αφιερωμένων σ' Αυτή, ο αριθμός των οποίων φθάνει τα 2.200. Επίσης αναρίθμητες είναι οι κατὰ τόπους επωνυμίες της Παναγίας. Προσωνύμια που φανερώνουν χώρους στους οποίους κτίστηκε ο ναός, τρόπο ανακάλυψης της εικόνας της, συναισθήματα των πιστών της, ιστορικές καταστάσεις και ο ρόλος που έπαιξε στους κατοίκους η πίστη τους στην Παναγία, δείγμα εκτός των άλλων και των αναρίθμητων ιδιοτήτων που της προσέδωσε η λαϊκή παράδοση. Τα γνωστά ιστορικά στοιχεία για τη μορφή και τη ζωή της είναι πολύ λίγα σε αντιδιαστολή με τον ρόλο που της ανέθεσαν οι πιστοί στη διάρκεια των αιώνων. Περιορίζονται σε σύντομες πληροφορίες που δίνουν οι ευαγγελικές αφηγήσεις. Η Μαρία πιθανότατα γεννήθηκε 20 χρόνια πριν τη χριστιανική χρονο-

λογία και ήταν κόρη του Ιωακείμ και της Άννας. Ανήκε στο γένος του Δαβίδ. Νεότατη αρραβωνιάστηκε τον Ιωσήφ, και άγγελος Κυρίου της ανήγγειλε ότι θα γεννήσει τον Χριστό, τον υιό του Θεού. Μετά τη φυγή στην Αίγυπτο δεν υπάρχουν περισσότερες πληροφορίες για τη ζωή της μέχρι που ο Ιησούς αρχίζει το κήρυγμά του στα 30 του χρόνια. Εντονη και δραματική είναι και πάλι η παρουσία της στο Γολγοθά, στα πόδια του εσταυρωμένου, εικόνα που έχει εμπνεύσει όλων των μορφών τις τέχνες. Πλούσια είναι η παράδοση που αναφέρεται στο τέλος της Παναγίας. Λέγεται λοιπόν ότι τρεις μέρες πριν ο Κύριος πάρει κοντά του τη Μητέρα Του, έστειλε τον Αρχάγγελο Γαβριήλ να την ειδοποιήσει. Μόλις άκουσε την είδηση αυτή, η Παναγία πήγε στο όρος των Ελαιών, εκεί που είχε προσευχηθεί ο Υιός της πριν σταυρωθεί. Σ' εκείνο τον ιερό χώρο προσευχήθηκε η Θεοτόκος και ευχαρίστησε το Θεό. Μετά επέστρεψε στο σπίτι της όπου προετοίμασε η ίδια τις λεπτομέρειες για τον ενταφιασμό της. Ενώ γίνονταν όλα αυτά, νέφη μετέφεραν τους Αποστόλους, που βρίσκονταν διασκορπισμένοι σε όλα τα μέρη της Γης, στο σπίτι της Παναγίας. Εκεί η Θεοτόκος παρέδωσε την ψυχή της στο Θεό. Η ταφή της έγινε με ευλάβεια και τιμές στη Γεσθημανή. Μόνο ο Απόστολος Θωμάς έλειπε από την κηδεία. Τρεις μέρες μετά την ταφή προσήλθε και ο Θωμάς και ζήτησε να προσκυνήσει το σώμα της Παναγίας. Όταν όμως άνοιξαν τον τάφο αυτός ήταν άδειος. Η Θεοτόκος μεταφέρθηκε σωματικά και ψυχικά στους ουρανούς. Η εκκλησία μας γιορτάζει με μεγαλοπρέπεια την Κοίμηση της Θεοτόκου στις 15 Αυγούστου.

ΤΑ ΟΝΟΜΑΤΑ ΤΗΣ ΠΑΝΑΓΙΑΣ

Ἀνθρωπος Ἀναμάρτητος, Ἀληθινή, Ἀρχαία, Ἀσύγκριτος, Ἀκήρατος, Ἀγνή, Ἀδαμιαία, Βασίλισσα, Βιωφελής, Βελτίστη, Βασιλεία, Βασιλομήτωρ, Βοηθός, Βάτος, Βουλή, Βαθεΐα, Γλυκυδερχής, Γλυκύθυμος, Γυνή, Γαληνοτάτη, Γαλήνιος, Γηθόσυνος, Γρήγορος, Γλυκυτάτη, Δικαιοτάτη, Δέσποινα, Δαίμονοκαθαίρετις, Δαβιτική, Δημοχαρής, Δακρυοαναρέτις, Ευλογητή, Ἐπέρastos, Ἐπίκουρος, Εὐσχέμων, Εὐγενής, Εὐπαις, Ἐκλεκτή, Ἐνθεος, Ἐλεήμων, Ζωαρχική, Ζωοποιός, Ζειδωρος, Ζωοπόρος, Ζωάρεκα, Ζωήρρυτος, Ζαθέη, Ζωηφόρος, Ἡλιότοκος, Ἡμερος, Ἡθεος, Ἡδεΐα, Ἡδύπνοος, Ἡλιόμορφος, Ἡκοσμος, Ἡπία, Θρόνος, Θεόπαις, Θεουργός, Θεόφρων, Θεοπεσία, Θεοειδής, Θεόνυμφος,

Θεογεννήτωρ, Θεία, Ἰλεως, Ἰλαστήριον, Ἱεροσολυμίτις, Ἱερομύστις, Ἰσχυρά, Ἱερά, Ἰσραηλίτις, Κυρία, Κοσμοπόθητος, Κυριοτόκος, Κρήνη, Κιβωτός, Κλίμαξ, Κηδεμών, Κόρη, Κρατίστη, Κλίνη, Λαμπτήρ, Λυχνία, Λυτρωτής, Λιμίν, Λαμπρανεστάτη, Λαβίς, Λαμπάς, Λυσitelής, Λώιον, Λαμπροτάτη, Μεγίστη, Μυριώνυμος, Μεστίς, Μακαρία, Μονογενής, Μητρόθεος, Μυστήριον, Μαρία, Νοερά, Νύμφη, Νευργός, Νεφέλη, Ναζηρέα, Νηοχαρής, Νικοπολιός, Νήδυμος, Νεολαία, Ξανθή, Ξυλλήπτωρ, Ξεναγός, Ξενοκαταλύτις, Ξυνήγορος, Ξυνητική, Ξένιος, Ξενοβλήτης, Οἰκτίρων, Ὁδηγήτρια, Ὁρμαχος, Οὐραία, Ὀλβιοδότης, Οὐρανός, Ὀμόθεος, Ὀσία, Παντάνασσα, Πανύμνητος, Παρθένος, Παναγία, Πάνσοφος, Παντοδύναμος,

Πανάγαθος, Πραεΐα, Ρηιστή, Ρῥοτις, Ρωστική, Ρύσιος, Ρωμालέα, Ρυτήριος, Ροδοεΐς, Ράβδος, Ρητή, Ραγδαία, Σεραφεΐμ, Στάμνος, Στολιστής, Συναπτική, Σοφία, Συνεκτική, Συστατική, Σελήνη, Σεβασμία, Τρισσολαμής, Τερατουργός, Τελεία, Τροπαιοῦχος, Τιμαλφεστάτη, Τηλαυγής, Τέμενος, Ταμειοῦχος, Ὑψιστος, Ὑπερύμνητος, Ὑπερδεδοξασμένη, Ὑπερφυής, Ὑπέρφωτος, Ὑπερευλογημένη, Φῶς, Φωτοδόχος, Φοβερά, Φιλτάτη, Φλογοφόρος, Φιλάνθρωπος, Φυσιζῶος, φωτογενής, Φωσφόρος, Ξενοκαταλύτις, Χάρις, Χαρωπός, Χαρίεις, Χρεωλύτις, Χρυσόμορφος, Χριστοτερπής, Χρηστή, Χαριτοβλύτις, Ψυχωφελής, Ψυχαγωγός, Ψεκάς, Ψυχαποδόχος, Ψευδομής, Ψαλμοφιλής, Ψαλτή, Ψαλματοδόχος, Ὠκεανός, Ὠφέλιμος, Ὠνιος,

Ὠκυτάτη, Ὠραιόπαις, Ὠραΐομος, Ὠδή, Ὠραιοτάτη, Καισάριος Δαπόντες (1770)

Ι. ΣΤΗΝ ΕΙΚΟΝΟΓΡΑΦΙΑ

1. Ἀπό ιδιότητες τῆς Θεοτόκου

Ἀμόλυντος Ἀκαταμάχητος Ἀγία Σιών Ἀχειροποίητος Ἀντιφωνήτρια Ἀξίον Ἑστίν Γοργοεπήκοος Δεομένη Διασώζουσα Δακρυρροῦσα Εὐεργέτις Ἐλπίς ἀπλητισμένων Ἐπίσκοπος Ἐλεούσα (Γλυκοφιλοῦσα) Ἐπακούουσα Θεοσκέπαστος Κυρία Καθέδρα Κλίμαξ Καταφυγή Κεχαριτωμένη

Καρδιοβαστάζουσα
Κυρία τῶν Ἀγγέλων
Λυχνία
Μυροβλύτισσα
Ὁρος ἀλατόμητον
Ὁξεῖα ἀντίληψις
Πέτρα
Παράκλησις
Πάντων Χαρά (Θλιβομένων
Χαρά)
Πλατυτέρα
Παντάνασσα
Πανάχραντος
Παμμακάριστος
Πονολύτρα
Πανσολύπη
Σκέπη
Υψηλότερα
Φανερωμένη
Χρυσοπηγή
Χώρα τοῦ Ἀχωρήτου
Ψυχασώστρια

2. Ἀπό τὸν τόπο προελεύσεως ἢ εὐρέσεως εἰκόνων τῆς Θεοτόκου

Πηγή: «*Η ΠΡΩΤΗ*» Θεομητορικό ημερολόγιο Μητροπολίτου Αχελώου. Ευθυμίου Κ. Στύλιου, Εκδόσεις ΓΡΗΓΟΡΙ

Ναοί στο όνομα της Παναγίας ανά Μητρόπολη

- Ιερά Αρχιεπισκοπή Αθηνών**
22 Ναοί
24 Μ. Ενοριακούς ναούς και
Παρεκκλήσια
7 Ναοὺς - Αρχαιολογικά
Μνημεῖα
- Ι.Μ. Αιτωλίας και Αχαρναίας**
36 ναοὺς
- Ι.Μ. Αλεξανδρουπόλεως**
11 ναοὺς
1 Γυναικεία Ιερά Μονή
- Ι.Μ. Αργολίδος**
22 Ναοὺς
Ιερές Μονές 2
Μετόχια Ιερῶν Μονῶν 2
Διαλυμένες Ιερές Μονές 4
- Ι.Μ. Ἀρτας**
21 Ναοί
Ιερές Μονές
Γυναικεῖς 2
Μετόχια Ι. Μονῶν 8
- Ι.Μ. Ἀττικής**
27 Ναοί
Προσκυνηματικοὶ Ιεροὶ Ναοὶ 1
Ενοριακὰ Παρεκκλήσια 1
Παρεκκλήσια Ἱδρυμάτων 3
Παρεκκλήσια Κοιμητηρίων 1
Παρεκκλήσιο ΤΠΟΚΕ 1
Παρεκκλήσιο Ενόπλων
Δυνάμεων 3
Ιερές Μονές - Γυναικεῖς - 6
- Ι.Μ. Βεργίας Ναούσης και
Καπατανίας**
Ναοί 15
Ἱδρυματικοὶ 1

Ἀψευθυώτισσα
Ἀκρωτηριανή
Ἀρακιώτισσα
Βλαχερνίτισσα
Εἰκοσιφοίνισσα
Κυριώτισσα
Κυκλώτισσα
Καταπολιανή
Κουκουξέλισσα
Λαμποβίτισσα
Μεγαλοσπηλαιώτισσα
Μυρτιδιώτισσα
Μεσαμπελίτισσα
Ὀλυμπιώτισσα
Περιβλεπτος
Πελαγονίτισσα
Προυσιώτισσα
Σουμελιώτισσα
Τροοδήτισσα
Χρυσοσπηλιώτισσα

3. Προελεύσεως Ἀγίου Ὁρους

Ἀντιφωνήτρια
(Μ. Βατοπεδίου)
Ἄξιον Ἑστίν (Πρωτῶτον)
Βηματάρισσα (Μ.
Βατοπεδίου)

Γερόντισσα (Μ.
Παντοκράτορος)
Ἑσφαγμένη (Μ. Βατοπεδίου)
Ἐκκλησιάρχουσα
(Μ. Χιλανδαρίου)
Μυροβλήτισσα
(Μ. Ἀγ. Παύλου)
Οἰκονόμισσα (Μ. Λαύρας)
Πορταῖτισσα (Μ. Ἰβήρων)
Τριχερούσα (Μ. Χιλανδαρίου)
Φοβερά Προστασία (Μ.
Κουτλουμουσίου)
(Βλ. Καλοκύρη, 35
και ΘΗΕ/8, 709 ἐξ.)

II. ΣΤΗΝ ΥΜΝΟΛΟΓΙΑ

Ἁγία Ἀγίων
Ἀειπάρθενος
Ἀχραντος
Ἀπειρόγαμος
Ἀγνή
Βασίλισσα
Δέσποινα
Δεσπότην δοχεῖον
Ἐπουράνιος Πύλη
Ἥλιου οἶκος
Θεονύμφετος

Θεοχαρίτωτος
Θεοτόκος
Θεόνυμφος
Θεοκνήτωρ
Καλλώπισμα
Κλίμαξ
Κόρη
Λυχνία
Μητέρα τοῦ Κτίστου
Μήτηρ ἀνύμφευτος
Μήτηρ Θεοῦ
Μαρία
Νεφέλη
Ναὸς τῆς Θεότητος
Εὐλὸν τῆς Ζωῆς
Ὁρος ἀλατόμητον
Οὐρανὸς
Παρθενομήτωρ
Παρθένος
Παναγία
Πλατυτέρα
Πανάχραντος
Πανύμνητος
Πάναγνος
Πύλη Οὐράνιος
Πηγὴ Χάριτος
Πανάμωμος
Στάμις χρυσῇ

- Ναοὶ 49
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 3
Διαλυμένες Ι. Μονές 9
- Ι.Μ. Θεσσαλονίκης**
Ναοὶ 8
Παρεκκλήσια Κοιμητηρίων 1
Παρεκκλήσια Νοσοκομείων 1
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν - 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 3
- Ι.Μ. Θηβῶν και Λεβαδείας**
Ναοὶ 22
Προσκυνηματικοὶ Ναοὶ 1
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 2
Ησυχαστήρια Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Θήρας, Ἀμοργοῦ και
Νήσων**
Ναοὶ 11
- Ι.Μ. Ιερισσοῦ Ἀγ. Ὁρους και
Ἀρδαμερίου**
Ναοὶ 10
- Ι.Μ. Ἰωαννίνων**
Ναοὶ 64
Ι. Μονές Μετόχια 3
Γυναικεῖς Μονές 3
- Ι.Μ. Καίσαριανῆς, Βύρωνος
και Ὑμηττοῦ**
Ναοὶ 4
Παρεκκλήσια Ἱδρυμάτων 1
Παρεκκλήσια Στρατοπέδου 1
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
- Ι.Μ. Καλαβρύτων και
Αιγιαλείας**
Ναοὶ 26
Ιερά Προσκυνήματα

- Παρεκκλήσια 4
Ιερές Μονές Γυναικῶν 2
- Ι.Μ. Καρπενήσιου**
Ναοὶ 19
Ιερές Μονές 1
Μετόχια Ι. Μονῶν 3
- Ι.Μ. Καρυστίας και Σκύρου**
Ναοὶ 29
Ιερές Μονές
Γυναικεῖς 1
- Ι.Μ. Κασσάνδρας**
Ναοὶ 15
Ιερές Μονές
Ἀνδρῶν 1
Ησυχαστήρια Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Καστοριάς**
Ναοὶ 40
Ιερές Μονές 1
Υπὸ ἰδρυση 1
- Ι.Μ. Κερκύρας, Παξῶν και
Διαποντίων Νήσων**
Ναοὶ 39
Συναδελφικοὶ Ιεροὶ Ναοὶ 1
Ιερά Προσκυνήματα 1
Παρεκκλήσια Μητροπολιτικά 2
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 5
Ιερές Μονές Γυναικῶν 1
Ησυχαστήρια Ἀνδρῶν 1
- Ι.Μ. Κεφαλληνίας**
Ναοὶ 43
Ι. Ναοὶ Κοιμητηρίων 1
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 5
Ιερές Μονές Γυναικῶν 1
Μετόχια Ι. Μονῶν 2
Διαλυμένες Μονές 1
- Ι.Μ. Κίτρους, Κατερίνης και
Πλαταμῶνος**
Ναοὶ 8
Ιερές Μονές
Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Κορίνθου, Σικυῶνος,
Ζεμενοῦ, Ταρσοῦ και
Πολυδελφούς**
Ναοὶ 41
Ιερές Μονές
Ἀνδρῶν 2
Γυναικῶν 2
Ησυχαστήρια Γυναικῶν 2
Μοναστηριακὰ κτίσματα 3
Διαλυμένες Μονές 1
- Ι.Μ. Κυθήρων**
Ναοὶ 5
Ιερά Προσκυνήματα 1
- Ι.Μ. Λαγκαδά**
Ναοὶ 10
Ιερές Μονές - Ησυχαστήρια 1
- Ι.Μ. Λαρίσης και Τυρνάβου**
Ναοὶ 16
Παρεκκλήσια Στρατοῦ 1
Παρεκκλήσια Ενοριακὰ 3
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Λευκάδος και Ἰθακῆς**
Ναοὶ 18
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
- Ι.Μ. Λήμνου και Ἀγίου
Ευστρατίου**
Ναοὶ 8
Προσκυνηματικοὶ Ναοὶ 1
Παρεκκλήσια Ενοριακὰ 1
- Ι.Μ. Μαντινείας και
Κυνουρίας**
Ναοὶ 36
Ιερές Μονές Γυναικῶν 7
Μετόχια Ι. Μονῶν 2
- Ι.Μ. Μακρονείας και**

- Κομοτηνῆς**
Ναοὶ 11
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
- Ι.Μ. Μεγάρων και Σαλαμίνος**
Ναοὶ 4
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Μεσογαίας και
Λαυρεωτικῆς**
Ναοὶ 18
Ιερές Μονές
Ησυχαστήρια Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Μεσσηνίας**
Ναοὶ 50
Παρεκκλήσια Ενοριακοὶ Ναοὶ
Καλαμάτας 1
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 4
Ησυχαστήρια 1
- Ι.Μ. Μηθύμνης**
Ναοὶ 9
Ιερές Μονές Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Μονεμβασίας και
Σπάρτης**
Ναοὶ 34
Μετόχια Ι. Μονῶν 1
- Ι.Μ. Μυτιλήνης**
Ναοὶ 16
Μετόχια Ι. Μονῶν 1
- Ι.Μ. Ναυπάκτου και Ἀγ.
Βλασίου**
Ναοὶ 12
Ι. Μονές Ἀνδρῶν 1
Ι. Μονές Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Νεαπόλεως και
Σταυρουπόλεως**
Ναοὶ 5
Ἱδρυματικοὶ Ναοὶ 1
Παρεκκλήσια ἀνήκοντα εἰς
Ενοριακοὺς Ναοὺς 1
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
- Ι.Μ. Νέας Ἰωνίας και
Φιλαδέλφειας**
Ναοὶ 7
Ιερές Μονές Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Νέας Κρήνης και
Καλαμαριάς**
Ναοὶ 4
Ενοριακὰ Παρεκκλήσια 1
Ἰδιωτικά Παρεκκλήσια 2
- Ι.Μ. Νίκαιας**
Ναοὶ 13
Παρεκκλήσια Φυλακῶν 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Νιζοπόλεως και
Πρεβέζης**
Ναοὶ 29
- Ι.Μ. Εἰάνθης και Περιθωρίου**
Ναοὶ 11
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Παραμυθίας Φιλιατῶν,
Γηρομερίου και Πάργας**
Ναοὶ 33
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 2
Μετόχια 1
- Ι.Μ. Παρναξίας**
Ναοὶ 15
Ιερές Μονές
Ησυχαστήρια 1
- Ι.Μ. Πατρῶν**
Ναοὶ 31
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 2

- Ι.Μ. Πειραιῶς**
Ναοὶ 15
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
- Ι.Μ. Περιστέρι**
Ναοὶ 3
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
- Ι.Μ. Πολυανῆς και Κυλκισίου**
Ναοὶ 15
Ιερές Μονές Ερημιώμενες 2
- Ι.Μ. Σάμου και Ἰκαρίας**
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 5
Ιερές Μονές Γυναικῶν 4
- Ι.Μ. Σεργίου και Κοζάνης**
Ναοὶ 15
Εξωκκλήσια 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Σερρών και Νιγρίτης**
Ναοὶ Κοιμητηρίων (Σέρρες) 1
Παρεκκλήσια (Σερρών) 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Σιδηροκάστρου**
Ναοὶ 17
Προσκυνηματικοὶ ναοὶ 1
Ιερές Μονές 1
Διαλυμένες Μονές 1
- Ι.Μ. Σισανίου και Σιατίστης**
Ναοὶ 18
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Σταγῶν και Μετεώρων**
Ναοὶ 15
Ιερές Μονές Γυναικῶν 2
Διαλυμένες Μονές 1
- Ι.Μ. Σύρου, Τήνου, Ἀνδρου,
Κέας και Μήλου**
Ναοὶ 31
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 4
- Ι.Μ. Τρίκκης και Σταγῶν**
Ναοὶ 18
Ιερές Μονές Γυναικῶν 2
Διαλυμένες 2
- Ι.Μ. Τριφυλίας και Ολυμπίας**
Ναοὶ 36
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 2
- Ι.Μ. Ὑδρας, Σπετσῶν και
Αἰγίνης**
Ναοὶ 17
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 2
Ησυχαστήρια Ἀνδρῶν 1
Ησυχαστήρια Γυναικῶν 2
Διαλυμένες Μονές 1
- Ι.Μ. Φθιώτιδας**
Ναοὶ 35
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 3
Ιερές Μονές Γυναικῶν 2
Μοναστηριακὰ κτίσματα 5
- Ι.Μ. Φιλίππων Νεαπόλεως και
Θάσου**
Ναοὶ 17
- Ι.Μ. Φλωρίνης, Πρεσπῶν και
Εορδαίας**
Ναοὶ 17
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
Διαλυμένες Μονές 2
- Ι.Μ. Φωκίδας**
Ναοὶ 20
Ιερές Μονές 1
- Ι.Μ. Χαλκίδος**
Ναοὶ 54
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 1
Ησυχαστήρια Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Χίου, Ψαρῶν και**

- Οινουσσῶν**
Ναοὶ 21
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 2
Διαλυμένες 2
- Εκκλησίες που ἀνήκουν στα
Πρεσβυτερνικὰ Πατριαρχεῖα και
στις Αυτοκέφαλες Εκκλησίες**
- Ιερές Μητροπόλεις**
Επαρχίας Χαλκηδόνος 1
Επαρχίας Ἰμβρου και Τενέδου 1
Ιεροὶ Ναοὶ 2
Επαρχία Πρυγκλητονήσων 1
- Πατριαρχικὴ Εἰσαρχία Πάτμου
Β' Μοναστική Πολιτεία Ιεράς
Πάτμου**
Ιερά Ησυχαστήρια (Κελλιά) 2
Ιερά Καθίσματα 5
Μοναστηριακοὶ Ναοὶ 1
Γυναικεῖς Μονές Πάτμου 2
- Ιερά Αρχιεπισκοπὴ Κρήτης**
Ναοὶ 26
Παρεκκλήσια Ἱδρυματικά 1
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 2
Ησυχαστήρια 2
- Ι.Μ. Γορτύνης και Αρκαδίας**
Ναοὶ 24
Ιερές Μονές Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Ρεθύμνης και Αυλοποτάμου**
Ναοὶ 24
Ιερές Μονές Διαλυμένες 2
- Ι.Μ. Κυδωνίας και Αποκορώνου**
Ναοὶ 19
Ιερές Μονές Γυναικῶν 1
- Ι.Μ. Λάμπης Συβρίτου και
Σφακιῶν**
Ναοὶ 26
Ιερές Μονές Διαλυμένες 2
- Ι.Μ. Ιεραπύτνης και Σητείας**
Ναοὶ 17
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 2
- Ι.Μ. Πέτρης και Χερσονήσου**
Ναοὶ 15
Ἀνδρῶν Ιερές Μονές 2
Γυναικῶν Ιερές Μονές 1
Διαλυμένες 1
- Ι.Μ. Κισσάμου και Σελίνου**
Ναοὶ 15
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 1
Ιερές Μονές Γυναικῶν 2
Διαλυμένες 1
- Ι.Μ. Αρχαλοχωρίου, Καστελλίου
και Βιάννου**
Ναοὶ 14
- Μητροπόλεις Δωδεκανήσου**
Μητρόπολη Ρόδου
Ναοὶ 16
Ιερές Μονές Ἀνδρῶν 5
Ιερές Μονές Γυναικῶν 2
- Ι.Μ. Κῶου**
Ναοὶ 7
- Ι.Μ. Λέρου, Καλέμνου και
Αστυπάλαιας**
Ναοὶ 10
Ιερές Μονές Γυναικῶν 1
Ησυχαστήρια 1
- Μετόχια Μονές 2, Διαλυμένες 3**
- Ι.Μ. Καρπάθου και Κάσσου**
Ναοὶ 9
Μονές Ἀνδρῶν 1
Ησυχαστήρια 1

Από το tsu chu, έως τον θρίαμβο της Λισαβόνας



Γράφει ο Παναγιώτης Λάτας

Αυτή μαγείρευε, ανύποπτη για το κακό που δεν θα αργούσε νά 'ρθει. Εφτά από τα δώδεκα παιδιά της είχαν βρει και κλωτσοβολούσαν ένα σφικτό δεμάτι χόρτα δεμένο με βούρλα, όταν ξαφνικά αυτό κατέληξε με φόρα στην κατσαρόλα με τη σούπα-ινγκουάνα που ήδη έβραζε για τη φαμίλια! Τη συνέχεια εύκολα μπορούμε να τη φανταστούμε. Σφαλιάρες για τη ζημιά που έγινε, συνέχιση όμως του παιχνιδιού! Γιατί, η σκηνή αυτή, κάποιες χιλιετίες πριν, στην αφρικανική σαβάνα (ή μήπως στη Μεσοποταμία, όπου ο πολιτισμός ξεκίνησε;) είναι μεν φανταστική, πιθανώς όμως δεν απέχει πολύ απ' αυτό που πραγματικά συνέβη, για να γεννηθεί, σταδιακά, το δημοφιλέστερο άθλημα του κόσμου: Το ποδόσφαιρο.

Τις πραγματικές ρίζες του αθλήματος είναι δύσκολο - αν όχι αδύνατο - να τις εντοπίσουμε. Κι αυτό, γιατί ο προπάππος του σημερινού ποδοσφαίρου δεν δημιουργήθηκε από ένα συμπτωματικό γεγονός που, κατόπιν, εξαπλώθηκε μεταφερόμενο από αποικιοκράτες ή ιμπεριαλιστές χάριν παιδιάς, αλλά απ' την ευκολία και συνάμα την πρόκληση να κλωτσάμε οτιδήποτε βρίσκεται μπροστά μας με συνεχώς και πιο «τεχνικό» τρόπο. Απ' την ανάγκη, επίσης, να ανήκουμε σε ομάδες και να προσπαθούμε από κοινού για το δικό μας καλό και το κακό των «άλλων».

Στο πέρασμα των αιώνων το έπαιζαν οι Αιγύπτιοι αλλά και οι Έλληνες, που το ονόμαζαν επίσκυρο, ακόμα και οι Ρωμαίοι, που προτι-

μούσαν το όνομα χαρμπάστουμ. Πριν τους Ρωμαίους οι Κινέζοι, τον 3ο αιώνα π.Χ., το χάρωνταν με τη λακωνική και γεμάτη φαντασία ονομασία tsu chu! Στην Κεντρική Αμερική οι Μάγια και οι Αζτέκοι για χίλια ολόκληρα χρόνια, από το 600 έως το 1600 μ.Χ. (όταν οι Ευρωπαίοι κονκισταδόρες τους έκοψαν κάθε κακή συνήθεια) οργάνωναν... πρωταθλήματα με παρόμοιο παιχνίδι, που το έπαιζαν με μπάλα από καουτσούκ μέσα σε ορθογώνιο γήπεδο! Τι σύμπτωση, ε;

Οι Ινδιάνοι της Βόρειας Αμερικής ασχολούνταν περισσότερο με έναν... γλωσσολόγο, παρά έπαιζαν ποδόσφαιρο, αφού το έλεγαν (πάρτε βαθιά ανάσα) pasuckquakkohwog, που σε ελεύθερη μετάφραση - αν θυμάμαι καλά τα λίγα ινδιάνικα που έμαθα στο Γυμνάσιο - σημαίνει «μαζεύτηκαν να παίξουν μπάλα με το

πόδι». Ναι, στον ενικό, αν και για να το παίξουν χρησιμοποιούσαν όχι μόνο το ένα αλλά και τα δυο πόδια! Κάτι παρόμοιο έκαναν και οι Εσκιμώοι. Μόνο που, σαν πιο πρακτικοί άνθρωποι, είχαν επινοήσει απλούστερο όνομα όταν αναφέρονταν σ' αυτό το παιχνίδι: Έλεγαν aqsatuk και έτρεχαν στη σέντρα!

Να μπει μια τάξη

Το 1580 ο Ιταλός Giovanni Bardi συνέταξε και δημοσίευσε - εις μάτην - μια σειρά από όρους και κανονισμούς για να μπει μια τάξη στο χάος. Γιατί όντως θύμιζε χάος ο τρόπος που απαξάπαντες έπαιζαν το δημοφιλέστερο - ακόμα και τότε - παιχνίδι. Έπεφταν πάνω στην μπάλα και όποιον αρπάξει ο Χάρος! Και ήταν ο φόβος αυτού ακριβώς (του... Χάρου) που, τον

19ο αιώνα, ώθησε τους Άγγλους να προσπαθήσουν, με πιο οργανωμένο και συστηματικό τρόπο, να θεσπίσουν κάποιους κανόνες στο παιχνίδι. Μέχρι τότε έπαιζαν ποδόσφαιρο λίγο - πολύ όπως και στην εποχή των Ρωμαίων: Ο καθένας κλωτσούσε όχι μόνο την μπάλα, αλλά και τα πόδια, τα κεφάλια και τους πισινούς των συμπαίκτων του, με αποτέλεσμα να προξενούνται Ομηρικοί καβγάδες. Άλλωστε γι αυτό οι βρετανοί άνακτες προσπάθησαν, χωρίς όμως αποτέλεσμα, να περιορίσουν το «άθλημα» αυτό ως βάρβαρο που δεν θα μπορούσε να αφορά ευγενείς, μέχρι την εποχή που τα... εισαγωγικά στη λέξη άθλημα θα μπορούσαν να εκλείψουν!

Ήδη το παιχνίδι αυτό, σε διάφορες εκδοχές, είχε υιοθετηθεί από πολλά σχολεία της χώρας. Σε κάποια από αυτά έδιναν περισσότερο βάρος στην «ντρίπλα», σε άλλα όμως, όπως στο περίφημο Rugby School, επιτρεπόταν το πιάσιμο της μπάλας με τα χέρια και η... διακίνησή της, εντός του γηπέδου, με τον τρόπο αυτό!

Στις 26 Οκτωβρίου του 1863, εκπρόσωποι γνωστών σχολείων και κλαμπ, συναντήθηκαν σε μια ταβέρνα του Λονδίνου, και, με τη συνοδεία άφθονης μπίρας, με μια φωνή διατράνωσαν τη γενική πεποίθηση: «Enough is enough! Δεν πάει άλλο», είπαν και θέσπισαν κανόνες που... όμως δεν έγιναν αποδεκτοί από όλους. Συγκεκριμένα, εκείνοι που ήθελαν να πιάνουν με

τα χέρια την μπάλα και να της... κάνουν βόλτα, δεν μπορούσαν να φανταστούν τη ζωή τους δίχως αυτή τη συνήθεια, ενώ οι άλλοι που προτιμούσαν να προβάλουν τη δεξιότητά τους ντρίπλάροντας τους αντιπάλους τους, ήταν αμετάπειστοι. Έτσι οι δρόμοι τους χώρισαν και οι πρώτοι δημιούργησαν το παιχνίδι που έγινε γνωστό από το όνομα του σχολείου που προαναφέραμε: Rugby. Οι δεύτεροι τελειοποίησαν το άθλημα που έμελλε να εξαπλωθεί σε όλο το κόσμο.

Στην Ελλάδα

Στην σύγχρονη Ελλάδα το άθλημα αυτό το έφεραν (επίσημα τουλάχιστον) μάλλον οι Βρετανοί, μέσω... Κέρκυρας τη δεκαετία του '60 του 19ου αιώνα. Με την αυγή του 20ού αιώνα και συγκεκριμένα τον Απρίλιο του 1906, χρονιά που οργανώθηκαν και οι - ανεπίσημοι - ενδιάμεσοι Ολυμπιακοί Αγώνες, διεξήχθη στην, περιορισμένης ακόμα έκτασης, Ελλάδα, το πρώτο ποδοσφαιρικό τουρνουά. Ήταν τότε που άνοιξαν οι ποδοσφαιρικοί λογαριασμοί μας με την παλιά πατρίδα των ελλήνων βασιλέων, τη Δανία, η οποία μας κατατρόπωσε, κερδίζοντάς μας τουλάχιστον με... 9-0! Λέμε τουλάχιστον, επειδή αυτό το απίστευτο σκορ αφορούσε μόνο το πρώτο ημίχρονο, αφού δεύτερο ουδέποτε διεξήχθη! Ακόμα εκκρεμεί και ίσως φέτος, μετά τον θρίαμβο της Εθνικής μας

επί πορτογαλικού εδάφους, είναι ευκαιρία να καλέσουμε την Εθνική Δανίας για να ολοκληρώσουμε το ματς του 1906, παίζοντας το δεύτερο ημίχρονο, 98 χρόνια αργότερα!

Το 1926 ιδρύθηκε η Ένωση Ποδοσφαιρικών Σωματείων Ελλάδας, η οποία γίνεται δεκτή από την FIFA (η οποία, παρεμπιπτόντως, φέτος γιορτάζει τα 100στά γενέθλιά της). Όλα τα άλλα είναι γνωστή ιστορία, αφού το ελληνικό ποδόσφαιρο, περνώντας δεκαετίες δόξας και ανδιοστολής αγάπης εκ μέρους του κοινού, έπρεπε, με την πάροδο του χρόνου και την είσοδο σ' αυτό ακατάλληλων ανθρώπων, σε πλήρη ανυποληψία, την οποία διέκοψε (και πάλι) ένας «τύποις» αλλοδαπός: Ο... Όθωνας Ρεκαγκλής, γνήσιος εγγόνος - όπως θα επιθυμούσαν πολλοί Έλληνες - του Περικλή και διασέγγονος του Ηρακλή, κάτοχος όμως διαβατηρίου που παρέπεμπε στη χώρα των Νιμπελούγκεν, ο οποίος, καθοδηγώντας φέτος την ελληνική Εθνική Ομάδα στη χώρα απ' όπου απέπλευσε ο Κολόμβος για να κατακτήσει τον κόσμο, κατέκτησε το Ευρωπαϊκό Πρωτάθλημα, φέρνοντας στο Κύπελλο του Euro 2004 στην Ελλάδα και τους ιδιοκτήτες πρακτορείων στοιχημάτων στο ψυχιατρείο!

Ο Όθωνας, στον οποίο πολλοί, θέλοντας να τονίσουν τη γερμανική μεθοδικότητά του, τού προσέδωσαν το... παρατσούκλι Otto, άνοιξε νέους δρόμους ελπίδας για το ελληνικό ποδόσφαιρο.





Το Ευρωπαϊκό Πρωτάθλημα

Μιλώντας όμως για το Ευρωπαϊκό Πρωτάθλημα Ποδοσφαίρου (UEFA European Football Championship), θα πρέπει να πούμε ότι ξεκίνησε τη «καριέρα» του το 1958 (με την τελική του φάση το 1960) ως Κύπελλο Ευρωπαϊκών Εθνών. Με τη σημερινή του ονομασία έγινε γνωστό μόλις το 1968. Έκτοτε πολύ νερό κύλησε στο αυλάκι και πολλοί ορκίστηκαν στο όνομά του. Αξίζει όμως να θυμίσουμε τους νι-

κητές αυτών των 12 τουρνουά, αφού τη λίστα κοσμεί πια και το όνομα της χώρας μας!

- 1960 (Χώρα διεξαγωγής Γαλλία)
ΣΟΒ. ΕΝΩΣΗ - ΓΙΟΥΓΚΟΣΛΑΒΙΑ 2-1
στην παράταση (Παρίσι)
- 1964 (Χ. Διεξ. Ισπανία)
ΙΣΠΑΝΙΑ - ΣΟΒ. ΕΝΩΣΗ 2-1
(Μαδρίτη)
- 1968 (Χ. Διεξ. Ιταλία)
ΙΤΑΛΙΑ - ΓΙΟΥΓΚΟΣΛΑΒΙΑ 1-1 /
Στον επαναληπτικό: 2-0 (Ρώμη)
- 1972 (Χ. Διεξ. Βέλγιο)
ΔΥΤ. ΓΕΡΜΑΝΙΑ - ΣΟΒ. ΕΝΩΣΗ 3-0

Αναστατώσεις σε εθνικό και προσωπικό επίπεδο!

Το τουρνουά είχε σημαντική επίδραση στη κοινωνική και επαγγελματική ζωή των θεατών, καθώς οι εργαζόμενοι βίωναν με εξαιρετικά «θερμό» και συναισθηματικά φορτισμένο τρόπο τις επιτυχίες και αποτυχίες των ομάδων τους. Μια ενδιαφέρουσα έρευνα που διεξήχθη για την Canon μεταξύ 300 συμμετεχόντων από τις χώρες Μ. Βρετανία, Γαλλία, Γερμανία, Πορτογαλία, Ισπανία, Ελβετία, Ελλάδα, Δανία, Σουηδία, Ολλανδία και Ιταλία, κατέδειξε ότι η παραγωγικότητα των εργαζομένων επηρεαζόταν άμεσα από τα αποτελέσματα

των αγώνων. Ας δούμε, πιο συγκεκριμένα, κάποια εντυπωσιακά συμπεράσματα της έρευνας: Μετά τον αποκλεισμό της Γαλλίας από την Ελλάδα, οι γαλλικές επιχειρήσεις απώλεσαν περί τα 250 εκατομμύρια ευρώ, λόγω μείωσης της παραγωγικότητας των εργαζομένων τους κατά 15%! Την ίδια στιγμή, οι απώλειες της Γαλλίας μετασχηματίζονται σε κέρδη για την Ελλάδα: συνολικά κατά μέσο όρο, οι ελληνικές επιχειρήσεις κέρδισαν περισσότερα από 18 εκατομμύρια ευρώ, καθώς οι εργαζόμενοι χρησιμοποιούσαν πιο αποτελεσματικά τον χρόνο τους στο γραφείο. Ενώ η Ελλάδα απολαμβάνει την πρωτοφανή επιτυχία της Εθνικής της στο τουρνουά, η ήττα της Εθνικής Αγγλίας από την Πορτογαλία είχε την μεγαλύτερη αρνητική επί-

δραση απ' όλους τους αγώνες, με την παραγωγικότητα των Άγγλων εργαζομένων να πέφτει κατά 43%, μετά από τον αναπάντεχο αποκλεισμό της εθνικής ομάδας τους. Σαν αποτέλεσμα, οι επιχειρήσεις στην Μ. Βρετανία αντιμετώπισαν απώλειες 522 εκατομμυρίων στερλινών και 38% μείωση της απόδοσης την ημέρα μετά από τον αγώνα. Αντίθετα, οι Ελβετοί που δεν ταυτίζονται τη ποδοσφαιρική πορεία τους με την... εθνική καταξίωσή τους, συνέχισαν να αισθάνονταν τόσο υπερήφανοι για την ομάδα τους όσο και πριν από το τουρνουά, παρά το γεγονός ότι δεν κέρδισε ούτε έναν αγώνα! Στην προσπάθειά τους να ξεχάσουν αυτό το τουρνουά, οι Γερμανοί εργαζόμενοι μείωσαν κατά 43% τον χρόνο που αφιέρωναν για να μι-

λήσουν με συναδέλφους τους για τους αγώνες - χρόνος ο οποίος έφτανε τα 12 λεπτά στην αρχή της διοργάνωσης του Euro 2004. Οι Ολλανδοί εργαζόμενοι υπήρξαν οι πλέον ψύχραιμοι απ' όλους όσοι συμμετείχαν στην έρευνα, με τη μικρότερη αλλαγή της καλής διάθεσης στην εργασία τους ανεξαρτήτως των αποτελεσμάτων των αγώνων, αν και παρουσίασαν σχετική ύφεση της παραγωγικότητάς τους κατά 11% μετά από την ήττα της Εθνικής τους από την ομάδα της Τσεχίας. Επιπλέον, η πορεία της ομάδας τους στο Euro 2004 ελάχιστα επέδρασε στα φιλικά τους αισθήματα προς τους υπόλοιπους Ευρωπαίους. Εν αντιθέσει, τα ανταγωνιστικά συναισθήματα των Άγγλων έναντι των άλλων Ευρωπαίων αυξήθηκαν κατά 33%!

- (Βρυξέλλες)
- 1976 (Χ. Διεξ. Γιουγκοσλαβία)
ΤΣΕΧΟΣΛΟΒΑΚΙΑ - ΔΥΤ. ΓΕΡΜΑΝΙΑ 2-2 / Στα πέναλτι 5-3 (Βελιγράδι)
- 1980 (Χ. Διεξ. Ιταλία)
ΔΥΤ. ΓΕΡΜΑΝΙΑ - ΒΕΛΓΙΟ 2-1
(Ρώμη)
- 1984 (Χ. Διεξ. Γαλλία)
ΓΑΛΛΙΑ - ΙΣΠΑΝΙΑ 2-0 (Παρίσι)
- 1988 (Χ. Διεξ. Γερμανία)
ΟΛΛΑΝΔΙΑ - ΣΟΒ. ΕΝΩΣΗ 2-0
(Μόναχο)
- 1992 (Χ. Διεξ. Σουηδία)
ΔΑΝΙΑ - ΓΕΡΜΑΝΙΑ 2-0
(Γκέτεμποργκ)
- 1996 (Χ. Διεξ. Αγγλία)
ΓΕΡΜΑΝΙΑ - ΤΣΕΧΙΑ 2-1
στη παράταση (Λονδίνο)
- 2000 (Χώρες Διεξαγωγής Ολλανδία-Βέλγιο, από κοινού)
ΓΑΛΛΙΑ - ΙΤΑΛΙΑ 2-1 στην παράταση (Ρότερνταμ)
- 2004 (Χ. Διεξαγωγής Πορτογαλία)
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ - ΕΛΛΑΔΑ 0-1
(Λισαβόνα)

Στη διάρκεια αυτών των 44 ετών της διοργάνωσης έχουν συμβεί διάφορα περιεργα ή απολαυστικά γεγονότα, απ' τα οποία παραθέτουμε ορισμένα:

- Το 1960 ο ισπανός δικτάτορας Φράνκο δεν επέτρεψε στην ομάδα της Σοβιετικής Ένωσης να εισέλθει στην Ισπανία, προκειμένου οι δύο ομάδες να αγωνιστούν για τα προη-

μιτελικά της διοργάνωσης, με το φόβο της κομμουνιστικής μόλυνσης. Η UEFA, τότε, έδωσε το εισιτήριο της πρόκρισης στους Σοβιετικούς δίχως αγώνα. Τέσσερα χρόνια αργότερα, Ισπανία και Σοβιετική Ένωση συναντήθηκαν στον τελικό, που διεξήχθη στο γήπεδο Μπερναμπέου. Τότε ο Φράνκο έδωσε το «παρών» και πανηγύρισε την κατάκτηση του Ευρωπαϊκού πρωταθλήματος ενάντια στις δυνάμεις του «Ερυθρού Κινδύνου».

- Πριν τα τελικά του Euro του 1976, ο προπονητής της Τσεχοσλοβακίας, Βάσλαβ Τζέζεκ, σκέφθηκε να προχωρήσει όχι μόνο σε σωματική προπόνηση, αλλά και σε ψυχολογική! Έτσι συγκέντρωσε ένα πλήθος φιλάθλων για να αποδοκιμάσει τους παίκτες του, καθώς προπονούσαν στην εκτέλεση των πέναλτι. Όταν βρέθηκε η ομάδα στον τελικό, ο οποίος κατέληξε στα πέναλτι, οι Τσέχοι, προετοιμασμένοι κατάλληλα στην ψυχολογική καταπόνηση, ήταν πολύ ήρεμοι και γεμάτοι αυτοπεποίθηση, την ώρα που κάποιοι από τους νευρικούς Γερμανούς έτρεμαν από πανικό.
- Στον πρώτο προκριματικό γύρο για το Euro του 1964, η Ελλάδα αρνήθηκε να αγωνιστεί εναντίον της Αλβανίας, εξαιτίας της, τυπικά, εμπόλεμης κατάστασης που συνέχιζε να υφίσταται μεταξύ των δύο χωρών, με αποτέλεσμα να προκριθεί η τελευταία στην επόμενη φάση δίχως αγώνα!
- Στα προκριματικά για το EURO του 1968, ο αγώνας ανάμεσα σε Αγγλία και Σκωτία (1-1) στο Χάμπντεν Παρκ συγκέντρωσε τον μεγαλύτερο αριθμό φιλάθλων στην ιστορία των ευρωπαϊκών κυπέλλων μέχρι και σήμερα, με 130.711 θεατές!
- Το 1968, στο Ευρωπαϊκό πρωτάθλημα της Ιταλίας, η ομόνυμη ομάδα βρέθηκε στα ημιτελικά με τη Σοβιετική Ένωση, σε έναν αγώνα που έληξε ισόπαλος χωρίς γκολ, μετά και το πέρας της παράτασης. Και επειδή τότε δεν είχε καθιερωθεί ο θεσμός των πέ-



ναλτι, η πρόκριση για τον τελικό παίχτηκε... «κορώνα- γράμματα», με το στρίψιμο ενός νομίσματος που ευνόησε την «σκουάντρα ατζούρα».

- Ο Φριτζ Νόιμαν ξεκίνησε από τη Φρανκφούρτη, καλύπτοντας μια απόσταση 850 μιλίων με το ποδήλατο, για να φτάσει στη Ρώμη, ώστε να παρακολουθήσει το εναρκτήριο ματς της Δυτικής Γερμανίας στο Euro με αντίπαλο την Τσεχοσλοβακία! Και ήταν ο αθεόφοβος μόλις... 65 ετών!
- Η Ολλανδία αγωνιζόταν εναντίον της Μάλτας για μια θέση στα τελικά του Euro 1984. Οι «τουλίπες» έκαναν καλά τη δουλειά τους και επικράτησαν των Μαλτέζων με το εντυπωσιακό 5-0. Είχαν την εντύπωση ότι έκαναν το καθήκον τους και με το παραπάνω, αφού η Ισπανία χρειαζόταν για να προκριθεί μια νίκη -και πάλι εναντίον της Μάλτας- με... 11 γκολ διαφορά! Στο πρώτο ημίχρονο οι Ισπανοί πήγαν στα αποδυτήρια προηγούμενοι με 3-1, για να τους βρει το σφύριγμα της λήξης νικητές με... 12-1! Το αποτέλεσμα αυτό φυσικά «βρωμούσε» από χιλιόμετρα μακριά. Έτσι η UEFA, για να αποφύγει «στηρίγματα» παικνιδιών, αποφάσισε να διεξάγονται τα τελικά ματς, ταυτόχρονα.



- Ο Μάρκο Φαν Μπάστεν, μετά την ήττα της Ολλανδίας από τη Σοβιετική Ένωση με 1-0 στην πρεμιέρα του Ευρωπαϊκού πρωταθλήματος το 1988, θέλησε να αποχωρήσει από την αποστολή. Παρά τη δυσφορία του Τόνι Άνταμς, πείσθηκε τελικά να μείνει από τον Γιόχαν Κρόιφ. Τρεις εβδομάδες αργότερα, ο Φαν Μπάστεν έγινε ένα από τα μεγαλύτερα ποδοσφαιρικά αστέρια του ευρωπαϊκού ποδοσφαίρου.
- Η Γαλλία έφτασε στα τελικά του Ευρωπαϊκού πρωταθλήματος το 1992 αήττητη, στα οκτώ ματς που έδωσε στα προκριματικά, με ομάδες όπως η Ισπανία και η τότε ενιαία Τσεχοσλοβακία. Μάλιστα, τα 12 από τα 20 τέρματα που πέτυχε, σημειώθηκαν από τους δύο επιθετικούς της Ζαν Πιέρ Παπέν και Ερικ Καντονά.
- Χωρίς να περιμένει ότι η ομάδα του θα έχει μια τόσο καλή πορεία στο Euro του 1996, ο Τσέχος αμυντικός Βλάντιμιρ Σμίσερ είχε προγραμματίσει το γάμο του, μια μέρα πριν τον τελικό της διοργάνωσης. Φρόντισε όμως να μη στήσει τη νύφη. Έτσι, μόλις η Τσεχία νίκησε τη Γαλλία στον ημιτελικό, ο Σμίσερ «πετάχτηκε» μέχρι την Ισπανία αργά το βράδυ, παντρεύτηκε και την επόμενη μέρα γύρισε πίσω στην Αγγλία με τη νύφη, για τον τελικό!
- Κατά τη διάρκεια του Ευρωπαϊκού πρωταθλήματος το 1996, χορηγήθηκε η άδεια στην ομάδα της Ρωσίας, να ψηφίσει μέσω... φας για τις εκλογές που διεξάγονταν στη χώρα. Να μια καλή ιδέα! Το αδιάβλητο, όμως, της ψηφοφορίας πάει περίπατο.
- Λόγω του πολέμου στη Γιουγκοσλαβία το 1992, η ομάδα αποκλείστηκε από τα τελικά της διοργάνωσης, με αντικαταστάτρια τη Δανία. Κι όμως ο Ομοσπονδιακός τεχνικός, Ρίτσαρντ Μόλερ Νίλσεν, δεν είχε ιδέα γι' αυτό, γιατί όταν τον αναζήτησαν τηλεφωνικά για να του μεταφέρουν τα νέα, εκείνος δεν απαντούσε, γιατί ανακαίνιζε την κουζίνα του! Οι δε παίκτες της ομάδας του



βρίσκονταν σε... διακοπές. Κι όμως, διέκοψαν τα μπάνια τους, φόρεσαν τα σορτάκια και έτσι, απροπρόννητοι, κατέκτησαν το κύπελλο!

■ Η Γαλλία το 2000, έγινε η πρώτη ομάδα, η οποία μετά τον τίτλο της Παγκόσμιας Πρωταθλήτριας το 1998, στέφθηκε και πρωταθλήτρια Ευρώπης.

■ Το Σεπτέμβριο του 2003, Ρουμάνοι αστυνομικοί κλήθηκαν να ελέγξουν μια σειρά μικροεκρήξεων σε μια περιοχή της πόλης, την ώρα που η Δανία έδινε τέλος στα όνειρα της Ρουμανίας για μια θέση στα τελικά του Euro, στο 95ο λεπτό της αναμέτρησης. Τελικά οι μικροεκρήξεις οφείλονταν σε κάποιους φιλάθλους, οι οποίοι δεν άντεξαν στον αποκλεισμό της χώρας τους και πέταξαν τις τηλεοράσεις τους από τα παράθυρα των διαμερισμάτων τους!

■ Φέτος, στο Euro 2004, η Ελλάδα διέψευσε όλες τις προβλέψεις, αποκλείοντας όλα τα φαβορί, μεταξύ των οποίων παγκόσμιους και πανευρωπαϊκούς πρωταθλητές, καθώς και τη φιλοξενούσα χώρα, Πορτογαλία, την οποία νίκησε σε δύο παιχνίδια: Στο πρώτο και... τελευταίο της διοργάνωσης!

■ Η εκάστοτε νικήτρια χώρα, αποκτά το βαρύντιμο τρόπαιο, το οποίο όμως παραμένει ιδιοκτησία της UEFA. Γι' αυτό το λόγο δεν παίρνει το γνήσιο έπαθλο, αλλά ένα αντίγραφο, το οποίο δημιουργείται μετά από δική της απόφαση. Στο αντίγραφο πρέπει να αναγράφεται η λέξη «απομίμηση» και δεν πρέπει να είναι μεγαλύτερο σε διαστάσεις από το αυθεντικό.



Oh, mon Dieu, la guerre

Γιατί όμως αγαπήθηκε το ποδόσφαιρο τόσο και από τόσους; Αυτό δεν οφείλεται μόνο στο αυτονόητο της παιγνιδικής διαδικασίας. Γιατί, ναι μεν οι κανόνες για την ομαλή εξέλιξη του παιχνιδιού είναι απαραίτητοι, η βασική αρχή όμως (όπως λέμε η «κεντρική ιδέα») είναι πολύ απλή: Κλωτσάτε την μπάλα μέχρι αυτή να καταλήξει στο τέρμα του αντιπάλου, αλλά, στο μεταξύ, καλό θα ήταν να μη σκοτώσετε κανέναν! Μα σ' αυτή την απλή και αυτονόητη σύλληψη οφείλεται η λατρεία του πλήθους στο ποδόσφαιρο; Νομίζουμε πως όχι! Ίσως σ' αυτό οφείλεται απλά η προτίμησή μας σ' αυτό το σπορ. Ο φανατισμός, όμως έχει να κάνει με το γεγονός ότι το ποδόσφαιρο υποκαθιστά την αρχέγονη τάση των ανθρώπων για πόλεμο! Το ποδόσφαιρο είναι πόλεμος! Απαιτεί στρατηγική, τρέξιμο, αντιπαλότητα. Συχνά βίαιη σωματική επαφή. Πέσιμο στο έδαφος, πλήγωμα και μάτωμα. Φωνές, καβγάδες. Το ποδόσφαιρο υποκαθιστά, ότι (ευτυχώς) μας στερήσει ο σύγχρονος πολιτισμός: Τη βίαιη σύγκρουση με τον διπλανό μας! Την ανοιχτή επίθεση κατά πρόσωπο. Την αμ-

φισβήτησή του. Άλλωστε ο επί 15ετία (1959-1974) προπονητής της Liverpool Μπιλ Σάνκλι το είχε δηλώσει: «Το ποδόσφαιρο δεν είναι θέμα ζωής και θανάτου. Είναι κάτι πολύ σοβαρότερο!». Φανατίζομαστε όχι με «μακρινούς» και άγνωστους αντιπάλους, αλλά με τον «δίπλα». Μ' αυτόν έχουμε ανοιχτούς λογαριασμούς και προηγούμενα. Απ' αυτόν ζητάμε την περίφημη... ρεβάνς (=εκδίκηση) για να μπορέσουμε επιτέλους να ηρεμήσουμε. Όσο πιο «εμφύλιος» είναι ένας πόλεμος, τόσο πιο φανατικός και σκληρός γίνεται. Τόσο πιο απαραίτητος! Τι διαφορές και προηγούμενα θα μπορούσαμε να έχουμε με τους κατοίκους του νησιού Κίριμπάτι, στον Ειρηνικό; Όσο πιο «ακατάλληλοι» για τη θέση του εχθρού είναι κάποι-οι, άλλο τόσο ακατάλληλοι είναι για να στηθούν απέναντί μας μέσα στο γήπεδο. Φέτος, για τον τελικό του Euro 2004, οι Πορτογάλοι προτιμούσαν τους Έλληνες απέναντί τους, γιατί υπήρχε η απόλυτη ανθρώπινη ανάγκη για εκδίκηση: Είχαν ηττηθεί στον πρώτο αγώνα και η ηρεμία θα αποκαθιστάτο μόνο αν νικούσαν στον δεύτερο, παίρνοντας το ρίσκο, σε περίπτωση νέας ήττας, να ένιωθαν ασήκωτο το βάρος της

«ντροπής»! Οι Βρετανοί υποστήριζαν τους Έλληνες, γιατί έπρεπε να εκδικηθούν τους Πορτογάλους για την «αισχύνη» του αποκλεισμού τους! Το ποδόσφαιρο είναι αγαπητό διότι, ως γνήσιο υποκατάστατο του πολέμου, εμπεριέχει και τη δυνατότητα εκδίκησης, δίχως όμως τον κίνδυνο απώλειας ζωών. Τουλάχιστον επίσημα...

Ακόμα και άνθρωποι που δεν ασχολούνται με αυτό ούτε ως φίλαθλοι, στη διάρκεια μεγάλων διοργανώσεων συμμετέχουν, φωνάζουν, φανατίζονται, παθαίνουν εμφράγματα, πεθαίνουν! Όταν βλέπεις τους οπαδούς της αντίπαλης ομάδας να δίνουν υπερβολικές διαστάσεις στην αναμέτρηση, ταυτίζοντας το αποτέλεσμα με την... εθνική τους υπεροχή και επικράτηση, τότε κάνεις το ίδιο! Φανατίζεσαι και αντιδράς να πιστεύεις και εσύ το ίδιο. Τότε το άτομο χάνεται μέσα στο πλήθος που πολύ εύκολα μετατρέπεται σε όχλο, με ό,τι αυτό σημαίνει... Μπορεί ο άνθρωπος να κατέκτησε δύσκολα την ηθική αυτονομία του, η αρχέγονη όμως ανάγκη συμμετοχής στο πλήθος, ως άβουλης μονάδας με ψευδαίσθηση παντοδυναμίας, συνεχίζει να υφίσταται εντός του.

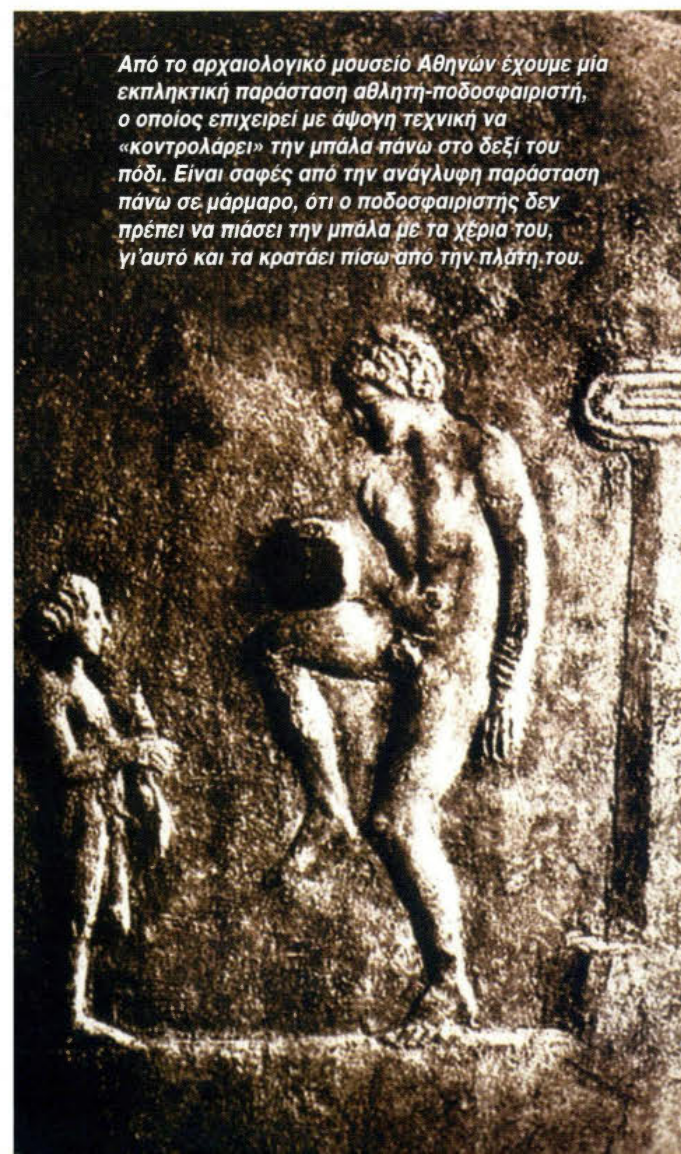
Από το αρχαιολογικό μουσείο Αθηνών έχουμε μία εκπληκτική παράσταση αθλητή-ποδοσφαιριστή, ο οποίος επιχειρεί με άσφονη τεχνική να «κοντrollάρει» την μπάλα πάνω στο δεξί του πόδι. Είναι σαφές από την ανάγλυφη παράσταση πάνω σε μάρμαρο, ότι ο ποδοσφαιριστής δεν πρέπει να πιάσει την μπάλα με τα χέρια του, γι' αυτό και τα κρατάει πίσω από την πλάτη του.

Επιμύθιο

Και μετά από όλην αυτήν την χαμένη γνώση έφθασε η Μ. Βρετανία να θεωρηθεί η μητέρα γη του ποδοσφαίρου. Θα λέγαμε λοιπόν κλείνοντας στους φίλους μας τους Βρεττανούς:

«Do you know episkyros»? Γιατί καλό είναι να αποκτήσουμε γνώσεις και να αποκαθιστούμε την αλήθεια. Όχι λοιπόν, φίλοι μου, το ποδόσφαιρο δεν είναι βρετανική επινόηση, αλλά καθαρά ελληνικό παιχνίδι, που οι πρόγονοί μας έπαιζαν αιώνες πριν οι υπόλοιποι ευρωπαϊκοί λαοί μάθουν τι είναι. Και ίσως εκείνο το υπέροχο βράδυ του Ιούλη, στις 4 του μήνα, όταν ο άρχηγός της εθνικής μας ομάδας ποδοσφαίρου Θεόδωρος Ζαγοράκης ύψωνε το Πανερωπαϊκό Κύπελλο στα ούράνια, ίσως λοιπόν αποκαθιστούμε άσυνειδητα μία αδικία αιώνων. Ναι, οι Έλληνες που ανέκαλυψαν το ποδόσφαιρο και χάριν σ' αυτούς σήμερα η Ευρώπη αλλά και ο κόσμος όλος χαίρεται αυτό το υπέροχο άθλημα, ναι, οι Έλληνες δικαιούνται από την ιστορία και μόνο να είναι αυτοί οι πρώτοι σε όλη την Ευρώπη. Και τι ειρωνεία αλήθεια... Το φιλούσαν τὰ Ελληνόπουλα τὸ κύπελλο, τὸ ἀγγίζαν, τὸ ἀγκάλιαζαν, τὸ σήκωναν ψηλά και δὲν βρέθηκε ἕνας παρατηρητικός νὰ πῇ: «Μὰ καλά, βρὲ παιδιά, ποιὸς εἶναι αὐτὸς πού φαίνεται στὴν μιὰ πλευρὰ τοῦ κυπέλλου νὰ κἀνὴ κοντroll μετὴν μπάλλα; Δὲν εἶναι ντυμένος μετὴν ροῦχα, εἶναι γυμνὸς καὶ τὰ μαλλιά του εἶναι χτενισμένα περιέργω». Ἐνας δὲν βρέθηκε νὰ τὸ παρατηρήσῃ. Καὶ τί νὰ φταῖνε τὰ παιδιά αὐτὰ τελικὰ ὅμως, ἀφοῦ ἡ γενικώτερη ἀμορφωσιὰ μας σὰν λαοῦ μᾶς ἔχει καταδικάσει ἐδῶ καὶ αἰώνες στὴν ἀνυποληψία καὶ στὴν ξενομανία. Γιατί αὐτὸς πού ἀπεικονίζεται ἀνάγλυφα στὸ πανευρωπαϊκὸ κύπελλο, δὲν εἶναι ἄλλος ἀπὸ τὸν Ἑλληνα ἐφηβο τοῦ πέμπτου αἰῶνα π.Χ., πού παίζει μπάλλα, ὁ ἐφηβὸς πού κοσμεῖ καὶ τὸ ἐξώφυλλο τοῦ περιοδικοῦ πού κρατᾶτε τώρα στὰ χέρια σας. Γιατί τελικὰ κάποιοι φιλέλληνες Εὐρωπαῖοι, ἐγὼ θὰ τοὺς πῶ ἀπλᾶ Ἑλληνες, φρόντισαν νὰ περάσουν τὸ μήνυμα ἔστω καὶ μ' αὐτὸν τὸν τρόπο, ὅταν ἐδῶ τὸ κατεστημένο δὲν λείει καὶ δὲν θέλει νὰ ξυπνήσῃ τὸν Ἑλληνα ἀπὸ τὸν λήθαργο.

Πηγή: Περιοδικό «ΙΧΩΡ»





Γράφει η «Καθημερινή» ότι σημαντικές παραγωγές θα παρουσιαστούν εφέτος το καλοκαίρι, γεμάτες με τη μουσική του Μάνου Χατζιδάκι, με αφορμή τα δέκα χρόνια από το θάνατό του. Η αρχή γίνεται στο Θέατρο Βράχων Βύρωνα, με τη συναυλία «Ο κόσμος και ο Μάνος Χατζιδάκις» που οργανώνει η Πολιτιστική Ολυμπιάδα. Συγκροτήματα από διάφορες χώρες του κόσμου θα δώσουν τη δική τους ερμηνεία στο έργο του μεγάλου δημιουργού. Η Κρατική Ορχήστρα Αθηνών δίνει μετά συναυλία στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών, η

οποία θα ξεκινήσει με το πρώτο αριθμημένο έργο του Χατζιδάκι, το «Για μια μικρή λευκή αχιβάδα» (έργο 1, 1947). Και, η Ορχήστρα των Χρωμάτων υπό τη διεύθυνση του Μίλτου Λογιάδη θα παρουσιάσει στο Ηρώδειο τραγούδια από τα σημαντικότερα έργα του συνθέτη, που θα τραγουδήσουν η Μαρία Φαραντούρη, η Αλίκη Καγιαλόγλου, ο Ηλίας Λιούγκος, ο Βασίλης Γισδάκης κ.ά. Περνάει ο καιρός, φεύγουν γύρω μας πρόσωπα και πράγματα, αλλά η μουσική του μένει. Το έργο του «Χαμόγελο της Τζοκόντας» παραμένει στις πρώτες προτιμήσεις του κοινού για 161 εβδομάδες γράφει η «Ελευθεροτυπία».



Η μαύρη εργασία, η ανεργία, οι δαπάνες των κλάδων υγείας και η μη αξιοποίηση της περιουσίας τους προκαλούν επείγουσες τεράστιες οικονομικές απώλειες των ασφαλιστικών ταμείων. Σύμφωνα με έρευνα, η εξάλειψη των προβλημάτων αυτών θα έδινε άμεση αύξηση σε όλες τις συντάξεις κατά 101,3 ευρώ.

Περισσότερα από 6 δισεκατομμύρια ευρώ χάνει κάθε χρόνο το ασφαλιστικό σύστημα εξαιτίας των δαπανών στους κλάδους σύνταξης και υγείας. Οι κυριότερες αιτίες της οικονομικής... αιμορραγίας των ταμείων είναι η μαύρη εργασία, η ανεργία, οι δαπάνες των κλάδων υγείας, αλλά και η μη ικανοποιητική αξιοποίηση της περιουσίας των ταμείων.

Τα τρωτά σημεία του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης επεσήμανε ο πρόεδρος της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Προσωπικού Οργανισμών Κοινωνικής Πολιτικής (ΠΟΠΟΚΠ) Γιώργος Κουτρουμάνης, μιλώντας στο 21ο συνέδριο της Ομοσπονδίας.

Τάσεις αυτοκτονίας κρύβει η επικίνδυνη και επιθετική οδήγηση των ελλήνων οδηγών. Αν και η χώρα μας έχει το χαμηλότερο ποσοστό αυτοκτονιών σε σχέση με άλλα κράτη - εξαιτίας κυρίως της ηλιοφάνειας -, την ίδια στιγμή εμφανίζει τον υψηλότερο δείκτη τροχαίων δυστυχημάτων, τα οποία οφείλονται ως ένα βαθμό στη συμπεριφορά στο δρόμο.

Επιστήμονες

Οι επιστήμονες επισημαίνουν ότι η επιθετική συμπεριφορά που εκφράζεται με ακραία οδηγηση έχει άμεση σχέση με την τάση του συγκεκρι-

μένου οδηγού να θέσει τέρμα στη ζωή του. Αυτό επισήμανε στα μέσα Μαΐου ο καθηγητής Ψυχιατρικής κ. Γιώργος Χριστοδούλου με αφορμή το 18ο Πανελλήνιο Συνέδριο Ψυχιατρικής. Ένας στους τέσσερις ασθενείς σε όλο τον κόσμο νοσεί από ψυχική πάθηση. Το δυσάρεστο είναι ότι οι δύο στους τρεις δεν αναζητούν ιατρική βοήθεια, ακόμη και για παθήσεις για τις οποίες υπάρχει θεραπεία.

«Απομακρυνόμαστε ταχέως από την ιδέα πως η θέση του μέλους του διοικητικού συμβουλίου είναι κατάλληλη για απόστρατους στρατηγούς, πρέσβεις και δημοσίους υπαλλήλους», τονίζει χαρακτηριστικά, κάποιος βρετανός οικονομικός παράγοντας στο TIME.

Ένα μεγάλο συγγνώμη προς τους πελάτες που προσέβαλαν, αναγκάστηκαν να ζητήσουν τα καταστήματα Harrods, μετά τον θόρυβο που προκλήθηκε από τα επιλεγέντα σχέδια μιας σειράς γυναικείων εσωρούχων Cavalli. Τα επίμαχα σχέδια απεικονίζουν γυναικείες ινδουιστικές θεότητες, οι οποίες αναδύονταν περιήφανες από τα γεννητικά όργανα του μοντέλου που φορούσε το σλι-

πάκι. Ορισμένοι ινδουιστές έγιναν εξάλλοι («σοκαρίστηκα», είπε μία διευθύντρια εταιρείας) και προσέφυγαν στην Ένωση Ανθρωπίνων Δικαιωμάτων των Ινδουιστών. Η Ένωση δημιούργησε θέμα στα Harrods, τα οποία τελικά αναγκάστηκαν να αποσύρουν όλη τη σειρά εσωρούχων και μαγιό που ήταν εμπνευσμένα από τη λατρευτική ζωή των ινδουιστών.

Αποζημίωση Γενοκτονίας

Η New York Life Insurance θα πληρώσει περισσότερα από 12,5 εκατ. ευρώ για 2.186 ασφαλιστήρια συμβόλαια, τα οποία είχαν άνδρες και γυναίκες που σκοτώθηκαν κατά την αρμενική γενοκτονία του 1915. Η εταιρεία υπεξέφυγε επί δεκαετίες με τη δικαιολογία ότι «αδυνατούσε να εντοπίσει» τους κατόχους των συμβολαίων.

«Τα Νέα» (8/3/04)

Ο Θάνος Κωτσόπουλος και ο Αλέκος Αλεξανδράκης στα σκαλιά του ανακτόρου, στην παράσταση του «Ιππολύτου», το 1954 στην Επίδαυρο

Ήταν 11 Ιουλίου του 1954 όταν στην Επίδαυρο εγκαίνιασθηκε ένας θεσμός που αισίως κλείνει εφέτος μισόν αιώνα ζωής. Η πρεμιέρα δόθηκε με τον «Ιππόλυτο» του Ευριπίδη σε σκηνοθεσία Δημήτρη Ροντήρη και μουσική Δημήτρη Μητρόπουλου. Τον επώνυμο ρόλο ανέλαβε ο jeune-premier της εποχής Αλέκος Αλεξανδράκης που έλαμψε με την ερμηνεία του και χρίστηκε εν μια νυκτί πρωταγωνιστής. Πενήντα χρόνια μετά, στις 9 (και 10) Ιουλίου, το Εθνικό Θέατρο συμμετέχει στα Επιδαύρια 2004 και τιμά τη χρυσή επέτειο με την ίδια τραγωδία και τη μουσική του Μητρόπουλου. Αυτή τη φορά η σκηνοθεσία ανήκει στον Βασίλη Νικολαΐδη, ενώ τον Ιππόλυτο θα ερμηνεύσει ο Κωνσταντίνος Μαρκουλάκης.



Έργο που δεν ανεβαίνει συχνά, γράφτηκε από τον Ευριπίδη το 428 π.Χ., μετά τη «Μήδεια», και πραγματεύεται τον έρωτα της Φαίδρας για τον πρόγονο του συζύγου της Θησέα, τον νεαρό Ιππόλυτο.

Στο Broker's Time που κυκλοφορεί, ο Γ. Νικολακάκης σχολιάζει το εξής: «Την περίπτωση της Metlife (ΗΠΑ) θυμίζει η απόφαση γνωστού ασφαλιστικού ομίλου πολυεθνικών συμφερόντων της ελληνικής αγοράς να αλλάξει την επιχειρηματική του δομή από το 2004. Σύμφωνα με δημοσίευμα στο «Βήμα» του Σεπτεμβρίου του περασμένου έτους, η Metlife αποφάσισε να μετα-



σχηματισθεί από ασφαλιστική εταιρεία σε φορέα προώθησης πλήρους γκάμας τραπεζοασφαλιστικών και επενδυτικών προϊόντων, μεθοδεύοντας το επιχειρησιακό της πλάνο μέσω συμμαχιών. Έτσι ανέθεσε το μεγαλύτερο μέρος των παλαιών της ασφαλιστικών ή μη εργασιών σε τρίτους και η ίδια ανέλαβε την οργάνωση των πωλήσεων ασφαλιστικών προϊόντων με στόχο τη βελτίωση του κόστους της. Ανάλογες κινήσεις έγιναν από την Prudential, που πούλησε τον κλάδο Γενικών Ασφαλειών στην Churchill (θυγατρική της Winterhur) και λειτουργεί πλέον ως πράκτορας / γενικός διανομέας ασφαλιστικών προϊόντων. «Χαλαρά» λοιπόν, όπως λένε στη συμπτωτεύουσα, με όσο το δυνατόν μικρότερες επενδύσεις και γενικά έξοδα, λιγότερες εκχωρούμενες προμήθειες, μεγαλύτερα δικαιώματα και καλύτερο «φιλτράρισμα κινδύνων». Βεβαίως, για να μη χάσουμε το prestige στην αγορά, κάθε πρωτοβουλία καλό είναι να αναλαμβάνεται υπό ισχυρά brand names».

ΠΗΓΗ: Broker's TIME



Ο Ε. Ζολώτας

ΑΓΓΛΙΚΑ ΜΕ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΛΕΞΕΙΣ

Η ομιλία του στο Διεθνές Νομισματικό Ταμείο το 1959

Στη σύνοδο του ΔΝΤ το 1959 ο Ε. Ζολώτας, αποδεχόμενος την προτροπή του τότε προέδρου της Διεθνούς Τράπεζας Eugén Black, μίλησε για δεύτερη φορά στην αγγλική γλώσσα, αλλά με ελληνικές λέξεις, για το νομισματικό και οικονομικό πρόβλημα της εποχής.

INTERNATIONAL BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT
INTERNATIONAL MONETARY FUND INTERNATIONAL FINANCE
CORPORATION 1959 ANNUAL MEETINGS BOARDS OF GOVERNORS
WASHINGTON, D.C.

HOLD FOR RELEASE Expected about 11:30 a.m. October 2, 1959
STATEMENT BY THE HON. XENOPHON ZOLOTAS, GOVERNOR OF THE
BANK OF GREECE AND GOVERNOR OF THE FUND FOR GREECE, AT THE
CLOSING JOINT SESSION

Kyrie,

It is Zeus' anathema or our epoch for the dynamism of our economies and the heresy of our economic methods and policies that we should

agonize between the Scylla of numismatic plethora and the Charybdis of economic anaemia.

It is not my idiosyncrasy to the ironic or sarcastic but my diagnosis would be that politicians are rather cryptoplethorists.

Although they empatically stigmatize numismatic plethora, they energize it through their tactics and practices.

Our policies should be based more on economic and less on political criteria.

Our gnomon has to be a metron between economic, strategic and philanthropic scopes. Political magic has always been antieconomic.

In an epoch characterized by monopolies, oligopolies, monopsonies, monopolistic antagonism and polymorphous inelasticities, our policies have to be more orthological. But this should not be metamorphosed into plethorophobia which is endemic among academic economists.

Numismatic symmetry should not hyperantagonize economic acme.

A greater harmonization between the practices of the economic and numismatic archons is basic.

Parallel to this, we have to synchronize and harmonize more and more our economic and numismatic policies panethnically.

These scopes are more particable now, when the prognostics of the political and economic barometer are halcyonic.

The history of our didymous organizations in this sphere has been didactic and their gnostic practices will always be a tonic to the polyonymous and idiomorphous ethnical economies. The genesis of the programmed organization will dynamize these policies. Therefore, i sympathize, although not without criticism on one or two themes, with the apostles and the hierarchy of our organizations in their zeal to program orthodox economic and numismatic policies.

I apologize for having tyrannized you with my hellenic phraseology.

In my epilogue, I emphasize my eulogy to the philoxenous autochthons of this cosmopolitan metropolis and my encomium to you, Kyrie, and the stenographers.

Note: All the words in this text with the exception of the auxillary ones are of Greek origin.

Η Ελλάδα καταλαμβάνει την τρίτη θέση στην Ευρώπη των 15 σε δαπάνες για τις συντάξεις, με το υψηλότερο ποσοστό δαπανών σε πρόωρες συντάξεις, σύμφωνα με στοιχεία της Ευρωπαϊκής Στατιστικής Υπηρεσίας (Eurostat) που αφορούν το 2001 και δόθηκαν στη δημοσιότητα τέλος Ιουνίου 2004.

Όπως προκύπτει από τα κοινοτικά στοιχεία, οι δαπάνες για τις συντάξεις στη χώρα μας αντιπροσωπεύουν το 13,3 του Ακαθάριστου Εγχωρίου Προϊόντος. Πρόκειται για το τρίτο υψηλότερο ποσοστό στην Ε.Ε., μετά την Ιταλία (14,7% του ΑΕΠ) και την Αυστρία (14,2% του ΑΕΠ). Το χαμηλότερο ποσοστό δαπανών έχει η Ιρλανδία (3,7% του ΑΕΠ).

Η χώρα μας είχε τη μεγαλύτερη αύξηση δαπανών στις συντάξεις στο διάστημα της τελευταίας 10ετίας. Συγκεκριμένα, κατά την περίοδο 1993-2001 οι δαπάνες στον τομέα αυτόν αυξήθηκαν κατά 2 μονάδες. Έτσι, από την 11η θέση που βρισκόταν το 1993 με ποσοστό 11,3% του ΑΕΠ, το 2001 βρέθηκε στην τρίτη θέση. Στην Ευρώπη των 15 (μέσος όρος), οι δαπάνες για τις συντάξεις μειώθηκαν από 12,9% του ΑΕΠ το 1993 σε 12,5% του ΑΕΠ το 2001.

Σύμφωνα με την Eurostat, η μεγάλη αύξηση των δαπανών στις συντάξεις που παρατηρείται ιδιαίτερα στην Ελλάδα, την Ισπανία και την Πορτογαλία οφείλεται κυρίως στη γήρανση του πληθυσμού και συνεπώς στην αύξηση του αριθμού των συνταξιούχων. Διαπιστώνεται, επίσης ότι το 22,5% των δαπανών για τις συντάξεις στη χώρα μας αφορά πρόωγες συνταξιοδοτήσεις. Πρόκειται για το υψηλότερο ποσοστό στην Ε.Ε.,

Στον Κλάδο Ζωής οι 5 πρώτες μεγαλύτερες εταιρείες σε παραγωγή ασφαλιστρών κατέχουν το 66%. Οι δέκα πρώτες το 90%. Στον Κλάδο Ζωής οι 5 πρώτες έχουν το 46%. Οι 10 πρώτες το 60%. Αυτά ως το 2002.

Άρα η αγορά μας στον Κλάδο Ζωής έχει δέκα εταιρείες στην ουσία. Και στον Κλάδο Ζημιών



το 60% το έχουν 10 εταιρείες που επιβάλλουν το παιχνίδι.

Η συγκέντρωση είναι ένα ερωτηματικό για την αγορά μας.

Το 2003 η Εμπορική Τράπεζα έγινε πρωτοπόρος στον τραπεζικό κλάδο και θέσπισε ένα σημαντικό μέτρο, που διευκολύνει τους εργαζομένους της να συμφιλιώσουν τις ανάγκες και τις απαιτήσεις της οικογενειακής ζωής τους με αυ-

με δεύτερη τη Δανία (21,4%) και τρίτη την Ιρλανδία (17,8%). Ο μέσος όρος στην Ευρώπη των 15 σχετικά με τις δαπάνες που αφορούν τις πρόωρες συνταξιοδοτήσεις δεν υπερβαίνει το 4,8%. Στις δαπάνες για τις συντάξεις γήρατος, η Ελλάδα βρίσκεται στην 11η θέση στην Ευρώπη των 15. Αντιπροσωπεύουν το 64,9% των συνολικών δαπανών. Πρώτα έρχεται το Ηνωμένο Βασίλειο (81%) και ακολουθούν η Γερμανία (79,6%) με τη Γαλλία (79,5%).

Χώρα	1993	1997	2001
Αυστρία	14	14,2	14,2
Βέλγιο	13	11,8	11,2
Γαλλία	13,4	13,7	13,2
Γερμανία	12,5	13,0	13,1
Δανία	10,1	11,2	10,7
Ελλάδα	11,3	11,7	13,3
Βρετανία	12,2	12,0	11,8
Ιρλανδία	5,6	4,3	3,7
Ισπανία	10,3	10,3	9,7
Ιταλία	14,9	15,3	14,7
Λουξεμβούργο	12,5	12,0	10,1
Ολλανδία	15,0	13,7	12,9
Πορτογαλία	9,6	10,4	11,4
Σουηδία	13,7	12,5	11,4
Φινλανδία	13,8	12,0	10,9
Ευρώπη 15	12,9	12,9	12,5
Κύπρος	10,7	12,1	13,0
Μάλτα	-	-	9,4
Ουγγαρία	-	-	8,9
Σλοβακία	-	7,1	7,2
Σλοβενία	-	11,5	11,7

τές της εργασίας τους. Με την Επιχειρησιακή Σύμβαση Εργασίας που συνυπέγραψαν η Τράπεζα και ο Σύλλογος των Εργαζομένων, ισχύει από τις 6 Φεβρουαρίου 2004 το μέτρο της θεωρητικής χρήσης άδειας με αποδοχές ως εννέα μήνες για τους εργαζόμενους γονείς που δικαιούνται άδειας θηλασμού και φροντίδας παιδιών και που επιθυμούν να κάνουν χρήση του μέτρου αυτού. Εννοείται ότι μετά την άδεια - βάσει του Συστήματος Τοποθετήσεων - Μετακινήσεων - επανέρχονται σε θέση εργασίας αντίστοιχης αυτής που κατείχαν.

Όστόσο, και για τα μεγαλύτερα παιδιά - ωστόσο γίνονται 18 ετών - οι γονείς δικαιούνται αδειάς έξι ημερών με αποδοχές για κάθε ημερολογιακό έτος προκειμένου να επισκέπτονται το σχολείο τους.

Νέο ξεκίνημα κάνει ο Τάκης Καραλής. Αρχές Αυγούστου θα έχουμε νέα και εξελίξεις. Βάζει και προσωπικά χρήματα, έχει και συνεργασίες, έχει βρει και ασφαλιστές πρόθυμους για το νέο εγχείρημα. «Θα ξαναμοιράσω» λεφτά στους αν-

 θρώπους μου όπως και με τη NN μαθαίνουμε ότι λέει. Μακάρι γιατί η λίμνη της ασφαλιστικής αγοράς παραινεί να ήρε-
 μι... Χάθηκαν και οι ασφαλιστές - ηγέτες. Πολλοί υπάλληλοι επι-
 κεφαλής πωλήσεων...



T. Καραλής



«Έφυγε» απ' τη ζωή στις 2 Ιουλίου 2004 σε ηλικία 80 ετών ο Μάρλον Μπράντο που όπως έγραψε στο «BHMAGAZINO» ο Γιάννης Ζουμπουλάκης:

«Στις καρδιές των εκατομμυρίων θαυμαστών του ο Μάρλον Μπράντο θα είναι πάντα ο άξεστος και ατίθασος Στάνλεϊ Κοβάλσκι της ταινίας “Λεωφορείον ο πόθος”, ο Τέρι Μαλόνι, ο πρώην πυγμαχός που καταγγέλλει τις παράνομες δραστηριότητες του σωματείου των λιμενεργατών στο “Λιμάνι της αγωνίας”, αλλά και ο Ντον Βίτο Κορλεόνε, ο πανίσχυρος όσο και τρωτός “Νόνος” της μαφίας που, παρ’ ότι βυθισμένος ως τον λαιμό στο έγκλημα, προασπίζεται τον πυρήνα της οικογενειακής ενότητας. Θα είναι ο Τζόνι, ο αγέλαστος ηγέτης της συμμορίας των μοτοσικλετιστών στον “Ατίθασο”, ο Εμιλιάνο Ζαπάτα, ο μυθικός επαναστάτης του Μεξικού, ο Φλέτσερ Κρίστιαν, ο ανθρωπιστής οργανωτής της “Ανταρσίας του Μπάρουντι”, θα είναι ο Πολ, ο μοναχικός πενηντάρης που ερωτεύεται την καταστροφή του στο “Τελευταίο танγκό στο Παρίσι” και θα είναι ο συνταγματάρχης Κουρτζ, ο παρανοϊκός ιδρυτής ενός προσωπικού στρατού σε μια προσωπική ζούγκλα στην “Αποκάλυψη τώρα!”. Θα είναι, με άλλα λόγια, ο μεγαλύτερος ηθοποιός του κινηματογράφου, μια ολόκληρη σχολή υποκριτικής μέσα σε ένα σώμα, ένα μυαλό, μια ψυχή - όλα δικά του.»

Η Τζάκι με τον Αριστοτέλη κάπου στην Ελλάδα, το '68. Ο ιταλός παπαράτσι Ελίο Σόρτσι δεν θυμάται πια πού ακριβώς. Η σχέση της με τον Ωνάση συνοψιζόταν σε μία μόνο φράση της: «Το λογαριασμό στο γραφείο του συζύγου μου», ο οποίος διαμαρτυρόταν για την παθολογική σπατάλη της. «Παραγγέλνει με τις δωδεκάδες παπουτσία, τσάντες, φορέματα, ταγιέρ... Η υπο-

ρούσε να γεμίσει μια μπουτίκ της 5ης Λεωφόρου». Η Τζάκι ήταν το πιο ακριβοπληρωμένο λάθος του μεγιστάνα.



Η έκθεση της ελληνικής πρεσβείας στα Τίρανα για κύκλωμα εμπορίας οργάνων παιδιών από την Αλβανία δεν έπεσε ως κεραυνός εν αιθρία. Τις πρώτες ενδείξεις είχε αποκαλύψει πριν από δύο χρόνια η ελβετική μη κυβερνητική οργάνωση *Terres Des Hommes* που είχε ερευνήσει για μία διαίτια το φαινόμενο της παράνομης διακίνησης παιδιών από την Αλβανία στη χώρα μας. Σύμφωνα με την έκθεση, 3.800 ανήλικοι είχαν διακινηθεί παράνομα από το Ελμπασάν και την Κορυτσά στην Ελλάδα και 1.245 από αυτούς δεν βρέθηκαν ποτέ!

Μία από τις εκδοχές ήταν η αφαίρεση οργάνων από τα απροστάτευτα ανήλικα. Μάλιστα, η εκδοχή αυτή μαζί με κάποιες άλλες, όπως η διοχέτευσή τους στις ευρωπαϊκές αγορές πορνείας και επαιτείας ενισχύθηκε από τη σημαντική μείωση των παιδιών των φαναριών (κυρίως Αλβανόπουλα), που παρατηρήθηκε μεταξύ 1999 και 2001 στη χώρα μας και το γεγονός, βέβαια, ότι αυτά δεν εντοπίστηκαν ποτέ κάπου αλλού.

Σύμφωνα με την έκθεση, από τους 3.800 ανήλικους που πέρασαν παράνομα στη χώρα μας μόνο το 15% (570) είχαν διασωθεί από τα κυκλώματα που τα ωθούσαν στην επαιτεία και την πορνεία. Επιπλέον 1.986 παιδιά απασχολούνταν σε άλλα είδη εργασίας στη χώρα μας, (εστιατορία, γεωργία), ενώ 1.245 αγνοούνταν πλήρως.

NTINA KARATZIOY
Πηγή: «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ»

Ι Διαστάσεις σε βάρος των καταναλωτών και των συναλλασσόμενων λαμβάνει η πλημμυριδα των προμηθειών που ζητούν οι τράπεζες για να αυξήσουν την κερδοφορία τους από πηγές που δεν έχουν σχέση με τη χορήγηση δανείων. Στελεχος καταναλωτικής οργάνωσης έλεγε ότι όπως βοδίζεις τα πράγματα δεν θα υπάρχει τραπεζική συναλλαγή που να μην τιμολογείται.

Ο κ. Θεοχάρης Βασ.
με επιτυχή παρουσία και σε άλλες ασφαλιστικές εταιρείες στο παρελθόν, (Alico, Εθνική Ασφαλιστική), υλοποιεί στον όμιλο της Τράπεζας Κύπρου, όπως ο ίδιος σημειώνει, ένα «καθαρό Bankassurance χωρίς συμβιβασμούς» αξιοποιώντας τις γνώσεις του αλλά και την εμπειρία του από τη μέχρι τώρα σταδιοδρομία στον ασφαλιστικό κλάδο. «Το μέλλον του Bankassurance στην Ελλάδα είναι λαμπρό, όπως άλλωστε φαίνεται από τις ήδη καταγεγραμμένες επιδόσεις εταιρειών που το ασκούν, μεταξύ των οποίων και η δική μας. Σε αυτήν τη διαδικασία ανάπτυξης του Bankassurance σημαντικό ρόλο θα παίξει και η πεποίθηση που θα διαμορφώνουν οι Τραπεζικοί Όμιλοι, ότι με τις κατάλληλες ρυθμίσεις οι ασφαλιστικές εργασίες μπορούν να αποτελούν μια πάρα πολύ σημαντική πηγή εισόδων και ένα ακόμη μέσο για την ενίσχυση της πίστης των πελατών», σημειώνει ο κ. Θεοχάρης, απαντώντας



στην ερώτηση σχετικά με τις προοπτικές του Bancassurance.

Η Επιτροπή Ιδιωτικής Ασφάλισης αποδέχθηκε το αίτημα του Όμιλου General Union για την παροχή αδειάς Ασφαλιστικής Εταιρείας Υγείας, η οποία θα έχει την επωνυμία **Γενική Ένωση Ατυχημάτων και Υγείας Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζημιών - General Union Health S.A.** Με αυτή την εξέλιξη ο Όμιλος διεισδύει δυναμικά στην άκρως αγωνιστική ασφαλιστική αγορά του κλάδου Υγείας με εξειδικευμένα προγράμματα.

H General Union Health S.A. διαθέτει όλα τα εχέγγυα για να ακολουθήσει την ανοδική πορεία που διαγράφουν και οι άλλες εταιρείες του Ομίλου, δηλαδή η General Union, η General Trust, η General Union Insurance Brokers S.A. και η G.U. Real Estate Ε.Π.Ε.

Η νεοιδρυθείσα εταιρεία εισέρχεται στην αγορά με μετοχικό κεφάλαιο, ύψους 1 εκατ. ευρώ και στοχεύει να ικανοποιήσει την επιθυμία πολλών πελατών του Ομίλου για διεύρυνση του ασφαλιστικού τους χαρτοφυλακίου σε συνεργασία με τη General Union.

Να αναφερθεί ότι ο Όμιλος οδεύει προς την κα-
τάκτηση «μεταλλίου» σε όλους τους κλάδους
Γενικών Ασφαλειών, καθώς τα αποτελέσματα
του α' εξαμήνου του 2004 είναι ιδιαίτερα θετικά.
Με δεδομένο αυτό, η General Union προχωρεί
δυναμικά προς το απαιτητικό τομέα των ασφα-
λιών υγείας, παρέχοντας ειδικά προγράμματα
πολλών προνομίων.

Στην 128η σελίδα του προηγούμενου «ΝΑΙ» και στη θέση ΕΠΟΜΕΝΟ γράψαμε ένα ερώτημα: Τι κοινό έχει το «ΝΑΙ» με τη μάχη του Μαραθώνα; Η απάντηση είναι ότι κοινό έχουν τον εκδότη του «ΝΑΙ» Ευάγγελο Γ. Σπύρου που εδώ και πάνω από ένα χρόνο ξεκίνησε μια προσπάθεια να στη-

χο κ. Μέξη που αμέσως συμφώνησε να γίνει η ιδέα πράξη επί δημαρχίας του. Στη φωτογραφία 1 εικονίζονται οι τρεις συντελεστές: Στο μέσον ο γλύπτης κ. Αντώνης Εμ. Νταγαδάκης της Σχολής Καλών Τεχνών Αθήνας, αριστερά ο δήμαρχος Μα-

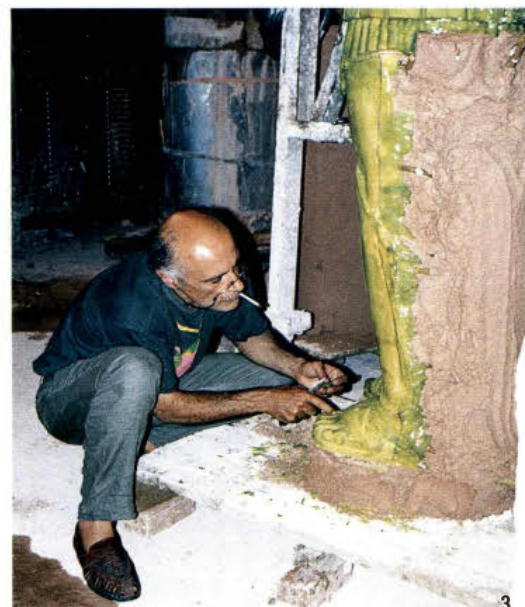
ραθώνα κ. Ευάγγελος Μέξης και δεξιά με τα σχέδια στο χέρι ο εκδότης του «ΝΑΙ» Ευάγ. Γ. Σπύρου, δωρητής της προσπάθειας. Στη φωτο 2 ο Δήμαρχος με τον γλύπτη και γιο του και τον συζητούν τις τελευταίες λεπτομέρειες για τη θέση τοποθέτησης μπροστά στην

είσοδο του Τύμβου και στην 3η φωτογραφία ο Αντώνης παρατηρεί κάποιες λεπτομέρειες λίγο πριν μπει το άγαλμα στο χυτήριο... Στη φωτο 4 η Αναπληρωτής Υπουργός Πολιτισμού συγκαίρει τον κ. Σπύρου για την πρωτοβουλία του υπό τα βλέμματα των κ.κ. Καπράλη Γ.Γ. 2004 και δημάρχου Μαραθώνα κ. Μέξη. Στις 7 Αυγούστου ώρα 7 Σάββατο θα γίνουν τα αποκαλυπτήρια. Είστε όλοι καλεσμένοι.



θεί ένα άγαλμα του Μιλτιάδη, του Αθηναίου Στρατηγού που νίκησε τους Πέρσες το 490 π.Χ. Για 2.500 περίπου χρόνια δεν υπήρχε τίποτε εκεί γύρω στον τύμβο ούτε κάπου αλλού.

Ο εκδότης του «ΝΑΙ» έβαλε τα χρήματα που πήρε από αποταμιευτικό συνταξιοδοτικό πρόγραμμα εργαζόμενος στον ασφαλιστικό κλάδο πολλά χρόνια. Είναι λίγες μέρες πριν την υλοποίηση αυτού του ονείρου του. Η Χρυσάνθη Μάνδηλα κάτοικος Μαραθώνα ήταν μια βασική αφορμή να γίνει το άγαλμα, αφού αυτή τον έφερε σε επαφή με το Δήμαρ-



Η παχυσαρκία σκοτώνει 7.000 Έλληνες ετησίως



Επτά χιλιάδες θάνατοι που καταγράφονται κάθε χρόνο στην Ελλάδα σχετίζονται άμεσα ή έμμεσα με την παχυσαρκία, η οποία αποτελεί σημαντικό πρόβλημα δημόσιας υγείας για τους Έλληνες και τις Ελληνίδες με συνεχώς αυξανόμενες τάσεις. Την αποκάλυψη αυτή έκανε στις 11/5/04 στο συνέδριο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος ο καθηγητής Υγιεινής και Επιδημιολογίας στα πανεπιστήμια Χάρβαρντ και Αθηνών, ακαδημαϊκός κ. Δ. Τριχοπούλου, αναφερόμενος στα αποτελέσματα έρευνας του Ευρωπαϊκού Προγράμματος συνεργασίας Ιατρικής και Κοινωνίας, που έγινε με σκοπό την καταγραφή των διατροφικών συνθηκών, του τρόπου ζωής, καθώς και των βιολογικών και γενετικών χαρακτηριστικών που επηρεάζουν την υγεία των Ελλήνων.

Πολύ χαίρομαι που βλέπω νέες δυνάμεις να «σμπρώνουν» αυτούς που κάθονται στις πρώτες θέσεις για να κάτσουν αυτές. Πάρτε ειδήση η ΕΦΓ Ζωής, η Εγνατία, η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, η General Union, η Υδρόγειος, η Ατλαντική ζητάνε να «κάτσουν» σε παραπάνω θέσεις. Τίποτα δεν είναι μόνιμο...

Αναστ. Κασκαρέλης «ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ»



Η κρίση που μαστίζει τη σύγχρονη οικογένεια και κατά συνέπεια και την κοινωνία είναι κρίση πνευματική, ηθική. Τι άλλο μαρτυρεί το γεγονός, σύμφωνα με στοιχεία έρευνας της EUROSTAT, ότι, στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ενώσεως, ένα στα πέντε βρέφη γεννιέται από ανύπαντρη μητέρα. Επιβεβαιώνοντας τις εκτιμήσεις για εξασθένηση του θεσμού του γάμου, η έρευνα διαπιστώνει ότι οι Ευρωπαίοι αποφασίζουν με μεγαλύτερη ευκολία να χωρίσουν από το να παντρευθούν. Η μάλλον αρκετοί παντρεύονται για να χωρίσουν και χωρίζουν για να ξαναπαντρευθούν. Η μεταβολή στον τρόπο που αντιλαμβάνονται οι Ευρωπαίοι την οικογένεια έχει αυξήσει θεαματικά τον αριθμό των παιδιών που γεννιούνται εκτός γάμου. Την πρώτη θέση διατηρεί η Δανία σε ποσοστό εκτός γάμου παιδιών 50% επί του συνόλου των γεννήσεων. Ακολουθούν η Βρετανία και η Γαλλία και κατόπιν έρχονται οι μεσογειακές χώρες. Αλλά με διαλελυμένη οικογένεια μπορεί να υπάρξει Ενωμένη Ευρώπη; Ενωμένη Ευρώπη δεν σημαίνει μόνο ευρώ. Σημαίνει πρωτίστως γερή και υγιή οικογένεια, θεμελιωμένη σε ακατάλυτες πνευματικές και ηθικές αξίες. Αν το ζωτικό κύτταρο της κοινωνίας, η οικογένεια, δεν είναι υγιές, τότε «κάτι σάπιο υπάρχει» όχι μόνο στη Δανία. Θα θελήσουμε τουλάχιστον από τη διάγνωση να προχωρήσουμε στη θεραπεία;

Ανάμεσα στις περίπου 100 εταιρείες του κλάδου η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζημιών είναι ψηλά στις πρώτες 15 εταιρείες της Ελλάδος με έδρα τη Θεσσαλονίκη και με διαφορετική δημιουργική παρουσία που συνεχώς ανεβαίνει... και με «κόντρα» την Εθνική και τη μεγάλη τράπεζά της, την Εμπορική και την τράπεζά της την ΙΝΤΕΡΑΜΕΡΙΚΑΝ και την τράπεζά της, την Αγροτική και την τράπεζά της, την ΕΦΓ και την Eurobank της, την Ασπίδα και την τράπεζά της... Ο «Σαλονικιός» είναι ο μόνος που δεν θέλει τον «Γερμανό» του. Έχει την αγάπη των φίλων και πελατών του, τα νιάτα του γιου του που ονειρεύονται πρωτιές, τον «αέρα» του Μακεδόνα που θέλει να «εκστρατεύσει» για κατακτήσεις. Κάνει «έργο» ο όμιλος και φυσικά με πολύ ιδρώτα και αγωνία και προβλήματα και μόχθο. Έτσι είναι, όμως, η προκοπή. Αγαθά κόποις κτώνται κι ας λένε μερικοί στις κερκίδες ότι τα γκολ μπαίνουν εύκολα. Θέλει πολύ προπόνηση η νίκη!..



Κώστας Γιαννιώτης

Λίγο πριν από τους Ολυμπιακούς του 2004 κοιτάζω τη φωτογραφία των Ολυμπιακών το χρόνο που γεννήθηκα στο Δίστρατο Άρτας. Πώς περνά ο καιρός! Λονδίνο, 1948. Τελετή έναρξης των πρώτων μεταπολεμικών Ολυμπιακών Αγώνων, με την ελληνική ομάδα να ηγείται της παρέλασης των αθλητών. Η επιλογή του Λονδίνου από τη ΔΟΕ συμβόλιζε τον θρίαμβο του ελεύθερου κόσμου ενάντια στο ναζισμό (φωτ.: Αθλητικό Μουσείο, αρχείο).

25 «αρχαίες» εταιρείες: Τις 25 αρχαιότερες ελληνικές εταιρείες που έχουν επιβιώσει την τελευταία τεσσαρακονταετία, μπορεί να ανακαλύψει κανείς ξεφυλλίζοντας τον ελληνικό οικονομικό οδηγό



Ο κ. Κώστας Φιλίππου παρέλαβε πρώτη και παρέδωσε πρώτη στην ελληνική ασφαλιστική αγορά την ΕΘΝΙΚΗ. Την παρέδωσε και στον επόμενο αιώνα. Ελπίζουμε να ζήσει και να μην... την πουλήσουν οι σύγχρονοι πατέρες της.

που έβγαλε η ICAP, επ' ευκαιρία της συμπλήρωσης 40 χρόνων από την ίδρυσή της. Ποιες εισηγμένες εταιρείες συμπεριλαμβάνονταν στη λίστα το 2002; Η Εθνική Τράπεζα, που διατηρεί το ίδιο όνομα από το 1841, οπότε και ιδρύθηκε. Η Alpha Bank που ονομαζόταν Τράπεζα Εμπορικής Πίστεως το 1879. Η Εθνική ΑΕΕΓΑ (ασφαλιστική) που ιδρύθηκε το 1891. Η καπνοβιομηχανία Καρέλια που ονομαζόταν Αφοί Γ. Καρέλια το 1888, η τσιμεντοβιομηχανία Τιτάν που ιδρύθηκε το 1902, η Ιντερσάτ που είχε το όνομα Οίων & Οινόπνευμάτων το 1906 όταν ιδρύθηκε, η Εμπορική

Τράπεζα με έτος ίδρυσης το 1907, η Εθνική Ακινήτων που ονομαζόταν Προνομοιούχος Γενικών Αποθηκών της Ελλάδος το 1908, η ΑΓΕΤ Ηρακλής που ξεκίνησε σαν Γενική Ανώνυμος Εταιρεία Τσιμεντών το 1911, η Κ. Σαραντόπουλος Κυλινδρόμυλοι το 1912 και, τέλος, οι Μύλοι Λούλη που λέγονταν Κυλινδρόμυλος Λούλη το 1914. Υπάρχουν όμως και μερικές γνωστές μη εισηγμένες εταιρείες, όπως η Κύκλος (τοματοπολτός, κομπόστα) το 1915, η Αχάια Κλάους το 1861 και το Βιβλιοπωλείον της Εστίας το 1885. Ο γνωστός «γκουρού» επενδυτής Γούρεν Μπάφρετ, γνωστός ως ο μίδας της Ομάχα, συνήθιζε να λέει, ανάμεσα στα άλλα, ότι οι πιθανότητες να χάσει κάποιος επενδυτής μια μέρα τα λεφτά του είναι μικρότερες όταν η εταιρεία είναι μεγάλη κι έχει μια ιστορία πίσω της. Αυτό φυσικά δεν σημαίνει ότι θα πρέπει κάποιος να επενδύσει στις προαναφερθείσες εταιρείες, ίσως όμως θα πρέπει να το λαμβάνει κανείς υπόψη του. Η «ΕΘΝΙΚΗ» Ασφαλιστική την οποία παρέλαβε πρώτη και παρέδωσε πρώτη ο αγαπητός κ. Κώστας Φιλίππου είχε στο 2003, παραγωγή σε ευρώ 548.850.821,64 και την πρωτιά. Από το 1999 ως σήμερα με τον κ. Κώστα Φιλίππου είχα μια άριστη σχέση. Θυμάμαι αρχές του 2000 που μου είπε: «Με βοηθάει να γράφετε για τα καλά και τα κακά για να βελτιωθούμε. Ρωτήστε πριν ότι θέλετε, είμαι στη διάθεσή σας». Διοίκησε την ΕΘΝΙΚΗ σε πολύ δύσκολη εποχή και τα έβγαλε πέρα. Οι εργαζόμενοι έχουν την εργασία τους, οι μέτοχοι την εταιρεία τους, το νέο ιστορικό κτίριο τελειώνει και η ασφαλιστική αγορά δεν δυσκολεύτηκε από τα πλεονεκτήματα της ΕΘΝΙΚΗΣ. – Κύριε Φιλίππου ευχόμαστε και οι επόμενοι να την παραδώσουν ΠΡΩΤΗ και... καλύτερη.

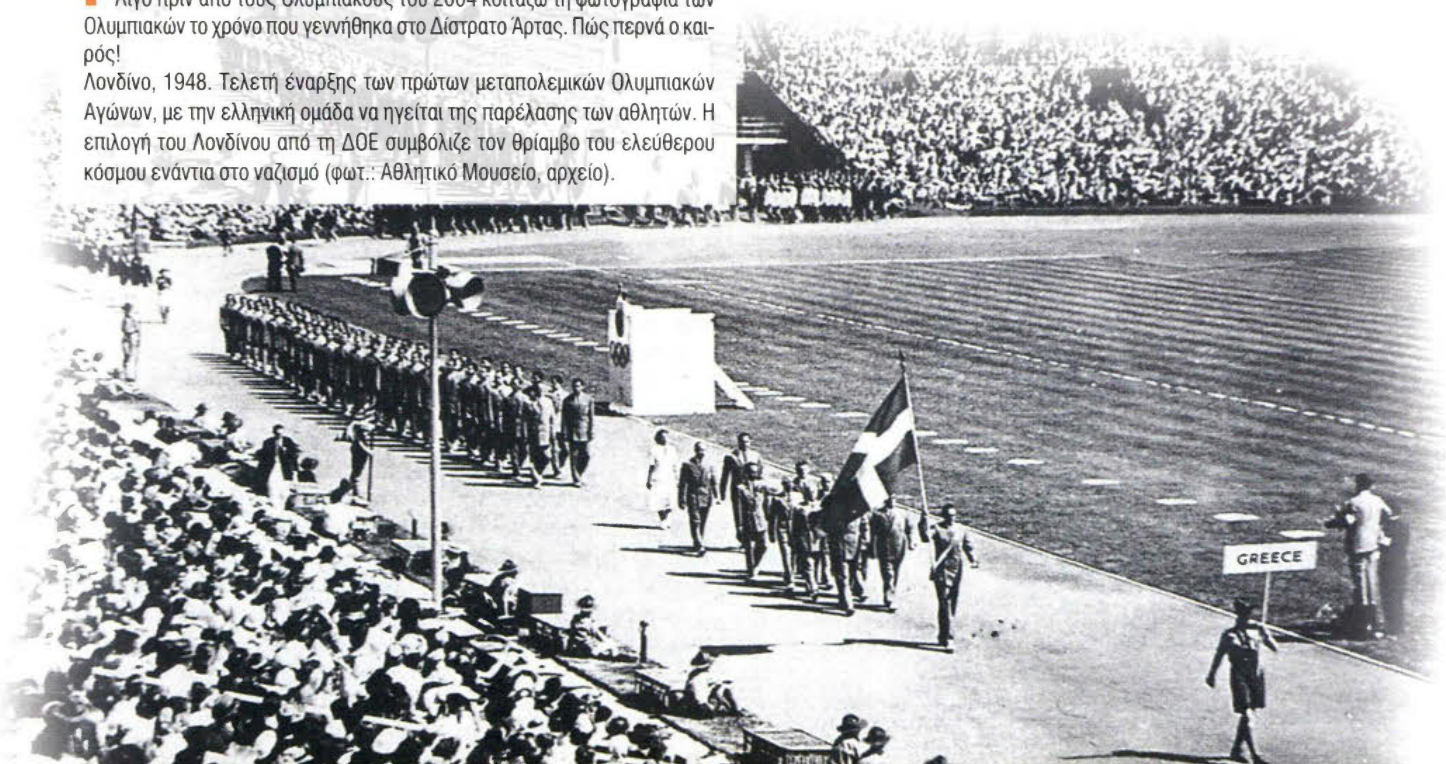
Με ταχύτατο ρυθμό γερνά ο πληθυσμός της Γης

Οι χώρες με τη χαμηλότερη γεννητικότητα (μέσος αριθμός παιδιών ανά γυναίκα ηλικίας 15-49 ετών)		
Χώρες	2001	1991
Τσεχία	1,1	1,9
Ιταλία	1,2	1,3
Σλοβακία	1,2	2,1
ΕΛΛΑΔΑ	1,3	1,4
Ισπανία	1,3	1,3
Αυστρία	1,3	1,5
Γερμανία	1,3	1,3
Ουγγαρία	1,3	1,9
Πολωνία	1,3	2,1
ΗΠΑ	2,1	2,1
Τουρκία	2,6	3,6

Πηγή: ΟΟΣΑ

ΑΝΤΑΜΟΙΒΗ

Το τμήμα της γαλλικής ασφαλιστικής Αxa, που ειδικεύεται στην κάλυψη έργων τέχνης, φέρει την επωνυμία Axa Art Insurance και εδρεύει στο Λονδίνο, πρόσφερε 116.000 δολάρια σε οποιονδήποτε έδινε πληροφορίες που θα συνέβαλαν στην ανάκτηση των πέντε φιλντισιάνων γλυπτών, τα οποία κλάπηκαν από την Art Gallery of Ontario (AGO) και τα οποία φυσικά είχε ασφαλίσει η ίδια.



Οι Έλληνες άρχισαν να βαριούνται... τα ΜΜΕ και αυτό είναι υγιές δείγμα αφού δεν υφίστανται μεγαλύτερη πλύση εγκεφάλου με σαχλαμάρες κατωτάτου επιπέδου και σκουπίδια πάσης προελεύσεως... Ακόμα και στο ραδιόφωνο το δείγμα δείχνει... υγεία.

Έρευνα μέσης ημερήσιας ακροατικότητας από τη Focus, που καλύπτει τις περιόδους 2/2-4/4 και 12/4-16/5(2004). Σύμφωνα, λοιπόν, με τα αποτελέσματα της μέτρησης που βλέπετε αναλυτικά πιο κάτω ο ραδιοφωνικός Λάμψη σταθεροποιήθηκε στην πρώτη θέση με διαφορά 1% από το Radio Sfera.

Όπως, βλέπουμε, λοιπόν στον αναλυτικό πίνακα, οι μουσικοί σταθμοί εξακολουθούν να κρατούν τις δύο πρώτες θέσεις της ακροατικότητας. Από τους ενημερωτικούς σταθμούς ο

Μέση ημερήσια ακροατικότητα ρ/σ Αθήνας

Λάμψη	15,1%
Σφαίρα	14,1%
Σκάι	12,8%
Antenna	9,5%
Village	8%
Σπορ FM	7,4%
Μελωδία	7,2%
Flash	6,5%
Love	6,4%
EPA Σπορ	6%
Ρυθμός	5,8%
Σταθμός	5,1%
B' Πρόγραμμα EPA	4,5%
Galaxy	4,4%
Nitro Radio	4%
Orange	3,9%
Radio d.j.	3,7%
Best	3,6%
Jeronimo Groovy	3,4%
Kiss	3,4%
Red	3,3%
Rock FM	3,1%
NET 105.8	2,4%
Alpha Radio	2,2%
Ciao	2,1%
Αθήνα 9,84	2,1%
Polis	2%
Kosmos	1,9%
Virgin Radio	1,9%
Super Star	1,6%
Γ' Πρόγραμμα EPA	1,5%
Champions	1,3%
Εκκλησία της Ελλάδος	1,3%
Εν Λευκώ	1,2%
Planet	1%

Antenna και ο Σκάι παραμένουν το «βαρύ πυροβολικό» ενώ πολύ «δυνατά χαρτιά» εξακολουθούν να είναι οι αθλητικοί σταθμοί EPA Σπορ και Σπορ FM, που βρίσκονται στη δεκάδα. Από τους σταθμούς, οι οποίοι μεταδίδουν ξένο ρεπερτόριο, μόνο το Village Radio κατάφερε να μπει στη δεκάδα.

Τελευταία οι καταγγελίες ασθενών που αφορούν χρηματισμό, λάθη, απρεπή συμπεριφορά και αδιαφορία γιατρών αυξήθηκαν. Μάλιστα το 2001 ιδρύθηκε στη Θεσσαλονίκη ο Σύλλογος Θυμάτων Ιατρικών Λαθών με 20 μέλη και ως το τέλος του έτους τα μέλη του συλλόγου είχαν γίνει 300.

«Οι ασθενείς προσφεύγουν στη Δικαιοσύνη ζητώντας χρηματική αποζημίωση. Αυτό που εμείς ζητάμε από τους ασθενείς και τους συγγενείς τους για τις περιπτώσεις που δεν παίρνουν δημοσιότητα είναι να καταγγέλλουν το περιστατικό παράλληλα και στα αρμόδια Όργανα του ιατρικού συλλόγου της περιοχής τους», σημειώνει ο κ. Πατούλης μέλος του Δ.Σ. του Ιατρ. Συλλόγου Αθηνών.

Τι σημαίνει ότι το ποσοστό ιδίας κράτησης μέχρι το 1997 ανέβαινε (έφθασε 87%) και μετά άρχισε να κατεβαίνει στο 83% το 2002 και...

Έχετε πάρει ΕΙΔΗΣΗ ΤΙ ΣΗΜΑΙΝΕΙ η απαλλαγή συζύγου και τέκνων θανόντος από φόρο κληρονομιάς για περιουσία μέχρι 300.000 ευρώ; Και τι κάνετε;

Στις 6-9 Οκτωβρίου 2004, γίνεται το 6ο Ευρωπαϊκό Συνέδριο Υγείας στο Badgastein της Αυστρίας. Περισσότερες πληροφορίες στην ιστοσελίδα www.ehfq.org.

Ο γηρασμένος στόλος

Στην Ευρώπη, σύμφωνα με έρευνα του Cruise & Ferry Info (Age Factors - May 2004), υπάρχουν εταιρείες για τις οποίες προκαλεί έκπληξη το γεγονός πως διαθέτουν στους στόλους τους γηρασμένα ακτοπλοϊκά πλοία, όπως η σουηδική Stena Line, η οποία διαθέτει εν λειτουργία έξι πλοία της κατηγορίας αυτής, ηλικίας μεγαλύτερης των 25 ετών, αλλά και η Hellas Flying Dolphins που διαθέτει δέκα τέτοια πλοία.

Στη χειρότερη θέση, όμως, βρίσκεται η ακτοπλοϊκή εταιρεία BC Ferries του Καναδά, που διαθέτει εν ενεργεία 16 υπερηλικά πλοία, ενώ προχωρεί με πολύ αργό ρυθμό στην αντικατάστασή τους με άλλα νεότερης ηλικίας. Άλλες ακτοπλοϊκές εταιρείες που διαθέτουν εν ενεργεία πέντε ή και περισσότερα πλοία ηλικίας μεγαλύτερης των 25 ετών είναι η Algerie Ferries, η Comanav, η Corcica Ferries, η Ferriove dello Stato, η MOBY Lines, η Scandlines, η ANEK, η Transeuropa Ferries, η GA Ferries και η Comarit.

«Αρνούμεθα να παίξουμε το ρόλο του μπόνια ανθρώπινων ψυχών. Όσο βρίσκομαι στο υπουργείο Υγείας κάτι τέτοιο δεν θα γίνει. Δηλαδή τι θα τους μαζέψουμε και σε τρεις βδομάδες θα ξαναβγούν στον κόσμο χωρίς να έχει πραγματοποιηθεί τίποτε; Δεν με ενδιαφέρει μήπως δει ο κ. Σάμαρανκ το θέαμα των συνωσιζόμενων τοξικομανών, που δεν θα το δει ούτως ή άλλως. Αυτό που μ' ενδιαφέρει είναι οι άνθρωποι της γειτονιάς να μην αντικρίνουν στην καθημερινότητά τους το θέαμα των τοξικομανών, όπως το αντίκρισα και εγώ νύχτα στα ίδια τα σκαλιά του υπουργείου και αισθάνθηκα ότι ως υπουργός είμαι ένα τίποτα», δήλωσε ο Νικήτας Κακλαμάνης στην πρώτη συνεδρίαση της Διακομματικής Επιτροπής της Βουλής για την αντιμετώπιση των ναρκωτικών.

Ο ίδιος ξεκαθάρισε πως η κοινωνική επανένταξη των απεξαρτημένων, μια διαδικασία που συνδέεται άμεσα με την καταπολέμησή του.

Δέσμοι των τραπεζών είναι όσοι έχουν λάβει στεγαστικό δάνειο, καθώς οι όροι χορήγησης και οι νομικές δεσμεύσεις που συνοδεύουν τις συμβάσεις δεν ευνοούν τις μετακινήσεις από τράπεζα σε τράπεζα. Εκτός από το κόστος πρόωρης εξόφλησης που καθιστά ασύμφορη τη μεταφορά του δανείου σε τράπεζα που προσφέρει ευνοϊκότερους όρους, προς την ίδια κατεύθυνση λειτουργεί η αδυναμία μεταβίβασης της υποθήκης και η απώλεια της φορολογικής απαλλαγής των τόκων στην περίπτωση που το δάνειο αφορά αγορά πρώτης κατοικίας. Οι φραγμοί αυτοί εμποδίζουν την ανάπτυξη του ανταγωνισμού, αυξάνουν το κόστος αποπληρωμής για τους παλαιότερους πελάτες και δημιουργούν εν δυνάμει κινδύνους τόσο για τα νοικοκυριά όσο και για το τραπεζικό σύστημα σε ενδεχόμενη άνοδο των επιτοκίων.



Η ΠΙΝΑΚΟΘΗΚΗ ΤΩΝ ΠΡΟΕΔΡΩΝ ΤΗΣ ΕΑΕΕ



ση... Αξιόλογοι πρόεδροι σε δύσκολους ρόλους κυρίως μη επαγγελματικής στρατηγικής πάντα. Άς ελπίσουμε ότι το «ραντεβού το Σεπτέμβρη» να είναι καλό για τον ασφαλιστικό κλάδο της χώρας μας.

Υπάρχουν αξιόλογοι άνθρωποι για επαγγελματικές συνεισφορές μακράς εμβέλειας.

Καλοκαίρι του '71, μέσα στον Ιούλιο παρουσιάστηκε φαντάρος στο κέντρο εκπαίδευσης νεοσυλλέκτων Κορινθίου, υποψήφιος εφέδρος Αξιωματικός, εν συνεχεία εκπαιδευτήκα στο Σώμα Υλικού Πολέμου στη Λαμία και μετατέθηκε στα Ιωάννινα στην 122η Μοίρα Πεδινού Πυροβολικού. Υπηρέτησα την πατρίδα 2 χρόνια σε δύσκολους ρόλους Διαχειριστή Μοίρας και Διοίκησης Πυροβολικού Μερραρχίας. Ένα από τα πολλά που έμαθα ήταν το «κάθε πράγμα σε μία θέση και μία θέση για κάθε πράγμα». Όταν πήγα χρεώθηκα χιλιάδες υλικά, αυτοκίνητα, ασυρμάτους, όπλα, πυροβόλα, σφαίρες. Όταν έφυγα παρέδωσα χωρίς καμιά απώλεια πλην ενός... κλάυκα πυροβόλου που το χρησιμοποιούσε ο Διοικητής για ανθοδοχείο και δεν το έβρισκαν στην αποθήκη... Έγινε και στρατοδικείο. Οι Αξιωματικοί της Μοίρας οι μάχιμοι της Σχολής Πυροβολικού με είχαν... δεύτερης μοίρας Αξιωματικό (άλλωστε μου απαγορευότανε να διαβάζω ή να υπογράφω κάποια έγγραφα τους), όμως χωρίς το υλικό και τα καλά όπλα δεν υποπτεύονταν ότι είναι μηδενικά... και ότι στρατός σημαίνει ομάδα με ρόλους εξίσου σημαντικούς για όλους... όπως και στην οικογένεια και στις επιχειρήσεις... Επιτυχία είναι να παίζεις καλά το ρόλο σου... Συνιστώ σε πολλούς «υπευθύνους» οργάνωσης και marketing να θυμούνται ότι «κάθε πράγμα στη θέση του και μία θέση για κάθε πράγμα» θα τους βοηθήσει πολύ, ακόμη και όταν αναφέρονται στον υπολογιστή τους... Αυτή η αρχή έσωσε έναν Αξιωματικό στην Κύπρο στον πόλεμο, ενώ άλλοι σκοτώθηκαν, επειδή ήξερε «τι είχε», πού το «είχε» και εύκολα έβλεπε αν λειτουργεί στη θέση του το καθετί... Η μονάδα του το '74 λειτουργήσε εξαιτίας και της οργάνωσης που μάθαμε στην 122ε ΜΑΠ απ' τον Διοικητή Κώστα Θεοχάρη.



Παρακολουθώντας τη δημιουργική πορεία της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ψάχνω να βρω την αιτία και κινητήρια δύναμη της και καταλήγω στον κ. Μελά Γιαννιώτη. Αυτός είναι η πνοή που ζωντανεύει, αυτός είναι το «μάτι» που παρατηρεί τα πάντα, το μυαλό που σκέπτεται, το χέρι που δείχνει, η όσφρηση που «οσφρίζεται» τις ευκαιρίες και δυνατότητες όταν άλλοι μένουν αγκυλωμένοι στη στασιμότητα... Και τον Γιαννιώτη ποιος τον «ζουρλαίνει» και «μεθάει» από οίστρο προσφοράς και επέκτασης; Είναι η παιδεία η ελληνική που έχει. Είναι η οικογένεια, η εκκλησία, τα κατηχητικά, η παραδοσιακή ελληνική οικογένεια που έδινε αρχές, ιδανικά, αξίες, χριστιανικά πρότυπα αγίων και ηρώων της πατρίδας μας... Αυτά είναι δεν μεθάνε με κρασί, αλλά με διάθεση προσφοράς και αγάπης. Έχει η εποχή μας τέτοιους ανθρώπους; Πολλούς, έχει. Αν ξε-

Σε επετειακή έκδοση της Ε.Α.Ε.Ε. απ' όπου και φωτογραφίες των προέδρων της, διαβάσαμε το εξής:

«Η ιστορία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος ανατρέχει στις αρχές του 20ού αιώνα και συγκεκριμένα, πριν από 95 χρόνια, το 1907 όταν ιδρύθηκε για πρώτη φορά η «Ένωση των εν Ελλάδι εργαζομένων Εταιρειών Ασφαλείας κατά του Πυρός». Στην Ένωση αυτή συμμετείχαν οι παρακάτω 14 ασφαλιστικές εταιρείες οι οποίες λειτουργούσαν την εποχή εκείνη στην Ελλάδα: Riunione Adriatica di Sicurtà, Allianz Versicherungs A.G., North Britishh & Mercantile Insurance Company Limited, Assicurazioni Generali de Trieste, Société Anonyme d' Assurance Générales «La Nationale» (ΕΘΝΙΚΗ), Commercial Union Assurance Company Limited, Sun Fire Office, La Baloise, Royal Exchange Assurance, Russia, Phenix Autrichien, Guardian Assurance Company Limited, Phenix Francais. Το 1908 έγινε μέλος και η «Phoenix Assurance Co Ltd».

«Η Ένωση, λόγω διαφόρων νομικών δυσχερειών, συστήθηκε σε Σωματείο το 1929, οπότε συντάχθηκε το καταστατικό της, το οποίο, με τις διάφορες τροποποιήσεις, ισχύει έως σήμερα».

Από τις φωτογραφίες λείπει η φωτογραφία του νυν προέδρου της κ. Γ. Κώτσαλου που λόγω κυβερνητικών αλλαγών απεχώρησε από τον Φοίνικα-Metrolife-Εμπορική και ταυτόχρονα έγινε αφορμή για μεγάλες αλλαγές στην Ένωση από Σεπτέμβριο 2004 και ευρύτερα στην ασφαλιστική αγορά.

Κοινό δύσκολο σημείο των τελευταίων χρόνων αυτού του Οργάνου η σύνδεση της τύχης του με την πολιτική κατάσταση της χώρας. Ισορροπίες, παρεμβάσεις, συσχετισμοί συμφερόντων και άλλα πολλά εμπόδια ασυνήθιστα για Όργανο κλάδου τόσο σημαντικό για τη χώρα... Όσοι ξέρουν από παρασκηνία γνωρίζουν το δράμα που εξελίσσεται σε κάθε συνεδρίαση...



Από τις ανεπτυγμένες περιοχές της Ευρώπης, της Αμερικής και της Ασίας μέχρι τις αναπτυσσόμενες χώρες της Αφρικής, ένα παγκοσμιοποιημένο κύμα αισιοδοξίας φαίνεται να «σαρώνει» 6.900 ιδιοκτήτες επιχειρήσεων από 26 χώρες του κόσμου, οι οποίοι σε έρευνα της εταιρείας Grant Thornton εμφανίζονται να τρέφουν υψηλές προσδοκίες για τη συνέχεια της οικονομικής ανάκαμψης που ξεκίνησε στα τέλη του 2003. Οι εκτιμήσεις των επιχειρηματιών ποικίλλουν ανάλογα με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε χώρας ή ευρύτερης περιοχής, πλην, όμως, σχεδόν σε όλες τις περιπτώσεις είναι θετικές.



ΜΕΛΑΣ ΓΙΑΝΝΙΩΤΗΣ

Παρακολουθώντας τη δημιουργική πορεία της INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ψάχνω να βρω την αιτία και κινητήρια δύναμη της και καταλήγω στον κ. Μελά Γιαννιώτη. Αυτός είναι η πνοή που ζωντανεύει, αυτός είναι το «μάτι» που παρατηρεί τα πάντα, το μυαλό που σκέπτεται, το χέρι που δείχνει, η όσφρηση που «οσφρίζεται» τις ευκαιρίες και δυνατότητες όταν άλλοι μένουν αγκυλωμένοι στη στασιμότητα... Και τον Γιαννιώτη ποιος τον «ζουρλαίνει» και «μεθάει» από οίστρο προσφοράς και επέκτασης; Είναι η παιδεία η ελληνική που έχει. Είναι η οικογένεια, η εκκλησία, τα κατηχητικά, η παραδοσιακή ελληνική οικογένεια που έδινε αρχές, ιδανικά, αξίες, χριστιανικά πρότυπα αγίων και ηρώων της πατρίδας μας... Αυτά είναι δεν μεθάνε με κρασί, αλλά με διάθεση προσφοράς και αγάπης. Έχει η εποχή μας τέτοιους ανθρώπους; Πολλούς, έχει. Αν ξε-

σκονίστε λίγο τα «δήθεν» και τους ψευτοκουλουριάρηδες της δήθεν αριστεράς και τα καμώματα των «Κουνάληκδων, Δαμανάκη και Ανδρουλάκδων» θα βρείτε αγνά Ελληνόπουλα που μετά την κατοχή έτρεχαν στα κατηχητικά, στις χριστιανικές κατασκηνώσεις, στις ομάδες νεων κ.λπ. Τα ονόματα κυπρίων αγωνιστών που κοσμούν δρόμους όλης της Ελλάδος όπως οι Καραολή-Δημητρίου, Παλληκαριδής Μάτσης - ΣΟΚΑ κ.ά. είναι ονόματα παιδιών των κατηχητικών... Από 'κει πέρασε και ο Α. Σαμαράκης και ο σκηνοθέτης Αγγελόπουλος και τόσο άλλοι... Είχε καλά πρότυπα ο Γιαννιώτης και δεν τού 'τυχε ένας πόλεμος, μια Κύπρος, ένα '40 να το δείξει. Ξέρει εν καιρώ ειρήνης να δίνει μάχες για τους άλλους να τους βρει δουλειά, να τους προστατέψει, να δώσει κάτι... Έχει ιδανικά ο Γιαννιώτης γι' αυτό και προχωρά...



Θαυμάστε την παραλία της Γλυφάδας προ τιμεντοποίησης. Το παιδί με το ριγέ μπλουζάκι είναι ο Αλέξανδρος Ωνάσης



Η Ε.Ε. ενέκρινε το Bt11

Άνοιξε ο κύκλος των εγκρίσεων των μεταλλαγμένων προϊόντων από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Η Κομισιόν ενέκρινε με πλειοψηφία 24-4 (στους μειοψηφισαντες κι ο Έλληνας επίτροπος Σταύρος Δήμας) την κυκλοφορία στην Ευρωπαϊκή Ένωση, από την ελβετική εταιρεία Syngenta, του γενετικά τροποποιημένου καλαμποκιού Bt11. Πρόκειται για μια ποικιλία καλαμποκιού στην οποία έχει τοποθετηθεί μια συνθετική μορφή ενός γονιδίου από τον βάκιλο της θουριγγίας, έτσι ώστε τα φυτά να μπορούν να παράγουν μόνα τους την τοξίνη του βακίλου που τα «οχυρώνει» ενάντια στις κάμπιες. Η συγκεκριμένη ποικιλία είχε εγκριθεί από την Ε.Ε. ήδη από το 1999, ωστόσο το μορατόριουμ ενάντια στα μεταλλαγμένα που είχε επιβληθεί στην Ε.Ε. με πρωτοβουλία της Ελλάδας είχε «παγώσει» τη διαδικασία. Ο αρμόδιος επίτροπος κ. Ντέβιντ Μπερν υποστήριξε ότι η κυκλοφορία του συγκεκριμένου καλαμποκιού δεν εγκυμονεί κινδύνους για την υγεία των ευρωπαίων καταναλωτών και τόνισε ότι θα αναγράφεται στη συσκευασία του ότι είναι μεταλλαγμένο, ώστε οι καταναλωτές να μπορούν να το γνωρίζουν. Όπως είναι φυσικό, η απόφαση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής έχει ξεσηκώσει θύελλα αντιδράσεων από οργανώσεις και καταναλωτές.

ΔΙΑΔΟΧΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ

Θέματα κοινωνικής ασφάλισης και άλλες διατάξεις - Νόμος 3232/2004 (ΦΕΚ Α' 48/12-2-2004, σελ. 979)

Το Φεβρουάριο δημοσιεύθηκε ο Ν. 3232/2004, με τον οποίο ρυθμίστηκαν ζητήματα αναφορικά με τη διαδοχική ασφάλιση. Με τις νέες διατάξεις καθορίζεται ο τρόπος υπολογισμού της σύνταξης από τον απονέμοντα φορέα και οι υποχρεώσεις των συμμετεχόντων οργανισμών, προκειμένου ο απονέμων φορέας να προβεί στον υπολογισμό της σύνταξης. Για την εφαρμογή των νέων ρυθμίσεων, προβλέπεται η τήρηση για κάθε διαδοχικά ασφαλιζόμενο Δελτίου Διαδοχικής Ασφάλισης σε κύριους και επικουρικούς φορείς. Οι ασφαλισμένοι που κατά την έναρξη ισχύος του εν λόγω νόμου (12-2-2004) έχουν υπαχθεί στην ασφάλιση περισσότερων του ενός φορέων κύριας ή επικουρικής ασφάλισης υποχρεούνται εντός έξι μηνών, ήτοι μέχρι τα μέσα Αυγούστου 2004, να ζητήσουν από τους προηγούμενους ασφαλιστικούς φορείς τη σύνταξη του αντίστοιχου Δελτίου και την αποστολή του στον τελευταίο ασφαλιστικό οργανισμό. Περαιτέρω, με το νέο νόμο προβλέπονται οι προϋποθέσεις συνταξιοδότησης διαζευγμένου/διαζευγμένης σε περίπτωση θανάτου του/της πρώην συζύγου. Οι διατάξεις αυτές ισχύουν για ασφαλισμένους του Δημοσίου, των φο-

Στην Ευρωπαϊκή Ένωση μπορεί οι επιχειρήσεις να είναι περισσότερο αισιόδοξες σε σχέση με τις προδοκίες για το 2003, ωστόσο σε αρκετές χώρες η επιφυλακτικότητα κυριαρχεί. Ισπανία, Μεγάλη Βρετανία, Ελλάδα και Σουηδία εμφανίζονται να ξεχωρίζουν σε ό,τι αφορά την αισιόδοξία των επιχειρηματιών για την πορεία της οικονομίας των χωρών τους, ενώ, στον αντίποδα, Γερμανία, Γαλλία, Ολλανδία και Ιρλανδία είναι μεταξύ των 10 πιο απαισιόδοξων χωρών στον κόσμο για την πορεία των οικονομιών τους, καθώς εκεί η στασιμότητα καλά κρατεί. Σε παγκόσμιο επίπεδο τη διαφορά κάνουν χώρες όπως η Αυστραλία, οι ΗΠΑ και η Ινδία, όπου οι επιχειρηματίες δηλώνουν εξαιρετικά αισιόδοξοι σε αρκετά θέματα οικονομικής ανάπτυξης. Στον αντίποδα, ιδιαίτερα απαισιόδοξες προβλέψεις διατυπώνονται στις χώρες της Ανατολικής Ασίας.

Ο κατασκευαστικός κλάδος αποτελεί παραδοσιακά κινητήρια δύναμη της ελληνικής οικονομίας. Ο ρόλος του ήταν σημαντικός στην επίτευξη των αναπτυξιακών επιδόσεων της ελληνικής οικονομίας κατά την τελευταία επταετία κι κορυφώθηκε το 2003, οπότε εκτιμάται ότι η άμεση συνεισφορά του στον ετήσιο ρυθμό αύξησης στο ΑΕΠ ανήλθε στις 1,3 ποσοστιαίες μονάδες - περίπου το ένα τρίτο του ρυθμού ανάπτυξης. Η επίδραση αυτή ήταν ενδεχομένως υψηλότερη, αν ληφθούν υπόψη και οι έμμεσες επιδράσεις των κατασκευών σε άλλους τομείς της οικονομικής δραστηριότητας.

Υπάρχουν 38.000.000 άνθρωποι στον κόσμο που πάσχουν από AIDS. Το 2003 διαγνώστηκαν 5.000.000 νέα κρούσματα. Στην Ευρώπη μας 2.000.000 άνθρωποι πάσχουν και στη Ρωσία-Ουκρανία τα κρούσματα αυξήθηκαν κατά 40% σ' ένα χρόνο. Αιτία η παράνομη διακίνηση γυναικών από Ρωσία-Ουκρανία-Ρουμανία προς Δυτική Ευρώπη. Το 1989 γεννήθηκαν στη Ρουμανία 8.000 παιδιά δια φορέας του AIDS. Σήμερα ζουν μόνο 5.600 15-16 ετών φορείς. Αυτό είναι ένα «δείγμα» του προβλήματος που εξαπλώνεται και δεν είναι ιατρικό κοινωνικό πρόβλημα είναι και οικονομικό για άτομα, εταιρείες, λαούς, κράτη...

ρέων κύριας ασφάλισης αρμοδιότητας του Υπουργείου Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων και του ΝΑΤ. Με νέες διατάξεις του συγκεκριμένου νόμου σκοπεύεται η βελτίωση του συστήματος των Αναλυτικών Περιοδικών Δηλώσεων, ενώ τροποποιείται η διαδικασία τήρησης του ειδικού βιβλίου νεοπροσλαμβανόμενου προσωπικού, καθώς και της ρύθμισης των οφειλών προς το ΙΚΑ-ΕΤΑΜ. Τέλος ειδικές ρυθμίσεις περιέχονται για τους συνταξιούχους ειδικών ταμείων και για τους αυτοαπασχολούμενους, καθώς επίσης ειδικές προϋποθέσεις για τη συνταξιοδότηση από τα επικουρικά ταμεία.

Η εισηγητική έκθεση του νομοσχεδίου είναι διαθέσιμη στην ιστοσελίδα: <http://www.parliament.gr/ergasies/nomosxedia/EisigisiEpitronon/r-koinasf-eis.pdf> Το κείμενο του νόμου όπως ψηφίστηκε είναι διαθέσιμο στην ιστοσελίδα: <http://www.parliament.gr/ergasies/nomosxedia/ValidNomosxedio/r-koinasf-pap.pdf> Η γνώμη της Οικονομικής και Κοινωνικής Επιτροπής (ΟΚΕ) είναι διαθέσιμη στην ιστοσελίδα: <http://www.oke.gr/greek/GNOMI.no.105.pdf> **Πηγή:** Ένωση Ελλήν. Τραπεζών



Με την ευκαιρία των αλλαγών στις διοικήσεις Εθνικής, Φοίνικα, Αγροτικής και Commercial Value αλλά και της INTERAMERICAN και AIG GREECE και ING και VICTORIA και Γαλαξία που δεν είναι και μακριά οι αλλαγές που έγιναν, θα θέλαμε να θυμίσουμε ότι τα νέα τους καθήκοντα συνοψίζονται στο εξής ένα, στο πώς θα προστατεύσουν τα συμφέροντα των μετόχων, και μάλιστα ΑΜΕΣΑ, βραχυχρόνια. Τίποτα δεν μπορεί να τους εξασφαλίσει πια από την οργή των μετόχων, τίποτα δεν μπορεί να τους σιγουρέψει παραμονή στη θέση τους παρά μόνο η διατήρηση και αύξηση της αξίας της μετοχής. Άρα πρέπει να μειώσουν και να αποτρέψουν τα χρέη απ' όπου κι αν προέρχονται ακόμα και αν χρειασθεί να διώξουν κόσμο, ακόμα κι αν πρέπει να κόψουν bonus των επικεφαλής ή και να καταργήσουν θέσεις και τίτλους που κοστίζουν. Στην Ευρώπη υπάρχουν πολλά τέτοια παραδείγματα που περιγράφει το TIME όπως οι περικοπές 22.000 θέσεων στην France Telecom, οι κινήσεις του Γκίντερν Τίλεν της Manesmann που κατήργησε θέσεις προέδρων και γενικών διευθυντών, οι μειώσεις πακέτων αποδοχών του Ζ. Γκαρνιέ από το Δ.Σ. της Glaxosmithkline η οργή των μετόχων της Ολλανδικής Ahold για τον πρώην γιγάντη Α. Μόμπεργκ και τα bonus του κ.ά. Τα τελευταία δύο χρόνια οι διευθύνοντες σύμβουλοι 17 από τις 50 μεγαλύτερες εισηγμένες της ευρωζώνης έχουν αντικατασταθεί και όλοι είναι υπό πίεση... Αυτού του είδους τα εταιρικά «δράματα» εμφανίζονται με αυξητικές τάσεις στην Ευρώπη. Καλώς ή κακώς, προκειμένου να απαντήσουν σε ένα σκάνδαλο ή απλώς για να βελτιώσουν την εταιρική τους διακυβέρνηση, όλο και περισσότερες επιχειρήσεις διακόπτουν σχέσεις με τους επικεφαλής τους. Μάλιστα, η θέση του διευθύνοντος συμβούλου, τον τελευταίο καιρό, μοιάζει με συμμετοχή σε... τηλεοπτικό ριάλιτι: κανείς δεν ξέρει ποιος θα είναι «προτενόμενος» την επόμενη φορά.

Στις περιών ο λόγος εταιρείες περιλαμβάνονται χρηματοοικονομικοί κολοσσοί όπως η γερμανική Allianz και η ελβετική Crédit Suisse, τитάνες των ΜΜΕ όπως η γαλλική Vivendi Universal και η γερμανική Bertelsmann, καθώς και σειρά τηλεπικοινωνιακών γιγάντων όπως οι France Telecom, Deutsche Telekom και η βρετανική Cable & Wireless. Σχεδόν κανένας κλάδος δεν έμεινε αλώβητος. Ο «διωγμός» αυτός δείχνει ότι τα διοικητικά συμβούλια και οι μέτοχοι όλης της Ευρώπης σπεύδουν να μμηθούν το παράδειγμα των ΗΠΑ, αρνούμενοι να ανεχθούν σκάνδαλα, διαρκείς ζημιές ή άλλες ενδείξεις κακοδιαχείρισης. Παρά τις αλλαγές, κάποιοι αναρωτιούνται αν η τάση προθυμίας αντικατάστασης των διευθυνόντων συμβούλων θα βελτιώσει τον τρόπο λειτουργίας των επιχειρήσεων. Ακόμα και οι πλέον αισιόδοξοι θεσμικοί επενδυτές συμφωνούν ότι η αντικατάσταση δεν αρκεί. Τι ζητούν οι σημερινές εταιρείες από τον «ολοκαίνουριο» διευθύνοντα σύμβουλό τους; Ο λόγος περί «οράματος» και «συνεργειών» αντικαταστάθηκε σχεδόν παντού από την επίμονη επικέντρωση της προσοχής στην κερδοφορία.



Βλέποντας το εξώφυλλο του «Paris Match» σε ειδικό τεύχος αφιερωμένο στην Ελλάδα ένα μήνα μετά την έκδοση του «ΝΑΙ» που το εξώφυλλό μας είχε «θέμα» παρόμοια φυσιογνωμία σκεφθήκαμε ότι σωστά επιλέξαμε ό,τι επιλέξαμε για τους ασφαλιστές μας.

Το μήνυμα που απευθύνει ο Γερμανός καγκελάριος, Γκέρχαρντ Σρέντερ, προς Γερμανούς και άλλους Ευρωπαίους πολίτες, με εκτενές άρθρο του στη γαλλική εφημερίδα Le Monde αφορά κυρίως τους ασφαλιστές. Ο τίτλος του άρθρου είναι «Τόλη για μεταρρύθμιση, επιθυμία για καινοτομία» και τα κυριότερα σημεία του προβάλλονται εξ αρχής: «Τα προβλήματα που έχουμε μπροστά μας αφορούν κυρίως στις αγορές εργασίας, τα συστήματα κοινωνικής προστασίας και τον έλεγχο των οικονομικών του κράτους». Όντας αντιμέτωποι μ' έναν ολοένα εντεινόμενο διεθνή ανταγωνισμό πρέπει να αναρωτηθούμε: Τι πρέπει να κάνουμε έως το 2010 - δεν είναι τυχαίο που προέβαλε τη χρονιά αυτή ως όριο του μεταρρυθμιστικού προγράμματος - προκειμένου να εδραιώσουμε την ασφάλεια και την ποιότητα στον τομέα της εργασίας, σε εθνικό επίπεδο; Και, τελικά, ποιο είναι ακριβώς το μοντέλο εκσυγχρονισμού που επιθυμούμε; Μία από τις μεγάλες αλήθειες σήμερα, θυμίζει ο Σρέντερ, είναι ότι ζούμε σε μια γηράσκουσα κοινωνία. «Αν η σημερινή δημογραφική τάση δεν επιβραδυνθεί, το 2030 η αντιστοίχια θα εί-

να δύο συνταξιούχοι προς έναν εργαζόμενο. Παράλληλα, αυξάνεται το κόστος της περιθαλψής. Αντιμέτωποι με μια τέτοια εξέλιξη, μπορούμε να συμπεράνουμε ότι δεν υπάρχει άλλη εναλλακτική λύση από τη μεταρρύθμιση του κράτους προνοίας. Χωρίς αυτό να σημαίνει ότι δεν υπάρχουν εναλλακτικές μεταρρυθμίσεις». Η βασική εργασία που πρέπει να θέσουμε είναι η εξής: θέλουμε να μεταρρυθμίσουμε το κοινωνικό κράτος με σκοπό να διατηρήσουμε την ουσία του; Είμαι πεπεισμένος ότι ένα μοντέλο κοινωνίας που οργανώνει τις δομές του στο πλαίσιο μιας οικονομίας συνεργασίας, που εγγυάται σε όλους συμμετοχή στην ευημερία είναι ένα κράτος πιο ανταγωνιστικό και καλύτερα εξοπλισμένο για να επιβιώσει. Οφείλουμε να μεταμορφώσουμε το κοινωνικό κράτος για να διατηρήσουμε ακριβώς τις δομές του.



Όταν την 1η Ιανουαρίου 1981 η Ελλάδα έγινε το 10ο μέλος της Ευρωπαϊκής Κοινότητας είχε διανυθεί ιστορική διαδρομή μιας 25ετίας, η οποία σηματοδότησε τη σημαντικότερη ίσως μεταβολή στην ιστορία του νεότερου Ελληνισμού. Με την ένταξη η Ελλάδα μεταβλήθηκε από μια περιφερειακή χώρα των Βαλκανίων και της Ανατολικής Μεσογείου σε οργανικό τμήμα της ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης. Παράλληλα, η εξέλιξη αυτή ήταν σημαντική και για την ευρωπαϊκή ενοποιητική διαδικασία, αφού η ένταξη σηματοδοτούσε τη διέυρυνση της Ευρωπαϊκής Κοινότητας σε ένα γεωγραφικό και πολιτισμικό χώρο, ο οποίος υπερέβαινε το σκληρό πυρήνα της Δυτικής Ευρώπης. Η ένταξη της Ελλάδας αποτελούσε την εξέλιξη μιας πορείας, η οποία δεν ήταν ευθύγραμμη. Η ελληνική κυβέρνηση, υπό τον Κωνσταντίνο Καραμανλή, ήδη από το 1957 αναζητούσε έναν τρόπο οργανικής σύνδεσης με τις συντελούμενες διαδικασίες οικονομικής ολοκλήρωσης στην Ευρώπη. Το πλαίσιο συζητήσεων συγκροτούσε στη φάση αυτή ο Οργανισμός Ευρωπαϊκής Οικονομικής Συνεργασίας, στον οποίο συμμετείχαν οι ευρωπαϊκές χώρες που είχαν αποδεχθεί τη βοήθεια από το αμερικανικό Σχέδιο Μάρσαλ. Στις διαπραγματεύσεις του 1957-58, για τη σύσταση μιας ευρωπαϊκής ζώνης ελεύθερων συναλλαγών, είχε εμπλακεί ενεργά η Ελλάδα προβάλλοντας ειδικά αιτήματα που αφορούσαν τη δυνατότητα απορρόφησης της πλεονάζουσας γεωργικής της παραγωγής (ιδίως καπνού) και τη χρηματοδό-

τηση έργων υποδομής και βιομηχανίας που θα επέτρεπαν την πραγματοποίηση μιας ταχύρρυθμης οικονομικής ανάπτυξης και κοινωνικού εκσυγχρονισμού. Οι διαπραγματεύσεις έφθασαν σε αδιέξοδο το 1958 όταν διαγράφηκαν με σαφήνεια δύο αντίθετα υποδείγματα ευρωπαϊκής οικονομικής ολοκλήρωσης. Το πρώτο υποστηριζόταν από τη Βρετανία και τις σκανδιναβικές χώρες και απέβλεπε σε μια απλή ζώνη ελεύθερων συναλλαγών. Το δεύτερο, με επικεφαλής τη Γαλλία και τη Δυτική Γερμανία, ακολουθούμενες από την Ιταλία, τον Ολλανδία και το Λουξεμβούργο, υποστήριζε την ανάγκη μιας βαθύτερης οικονομικής συσπειρώσης η οποία θα κατέληγε σε τελωνειακή ένωση, αλλά και σε μια κοινή αγροτική πολιτική, βασική ανάγκη για χώρες με εκτεταμένο γεωργικό τομέα όπως η Γαλλία και η Ιταλία. Η ομάδα αυτή των «Εξί» σχημάτισε, με τη Συνθήκη της Ρώμης του Μαρτίου του 1957, την Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα (ΕΟΚ), ενώ η Βρετανία, σε αντιρρόπηση, προχώρησε το 1959 στη σύσταση της μικρής Ευρωπαϊκής Ζώνης Ελεύθερων Συναλλαγών (ΕΖΕΣ). Εν όψει της πραγματικότητας διαμόρφωσης δύο αντίρροπων οικονομικών συνασπισμών στη Δυτική Ευρώπη, εξέλιξης που δεν ήταν επιθυμητή από την Αθήνα, κυρίως για λόγους που αφορούσαν τη συνοχή του δυτικού κόσμου έναντι του σοβιετικού μπλοκ, επιλογή της κυβέρνησης Καραμανλή αποτέλεσε η σύνδεση με την ΕΟΚ.

Πηγή: «ΙΣΤΟΡΙΚΑ» Άρθρο του Σωτήρη Ριζά (ερευνητή β' βαθμίδας Κέντρου Έρευνας Ιστορίας Νεότερου Ελληνισμού της Ακαδημίας Αθηνών)



Η μετεμφυλιακή Ελλάδα του Καραμανλή ήταν σταθερά προσανατολισμένη προς τις ΗΠΑ, αλλά αναζητούσε στήριγμα και στην ευρωπαϊκή ολοκλήρωση, ιδίως μετά τη διαφανόμενη προσέγγιση Κένεντι-Χρουστσόφ το 1961. Η υπογραφή της πράξης προσχώρησης της Ελλάδας στην ΕΟΚ. Την υπογράφει στις 28 Μαΐου 1979 ο Κωνσταντίνος Καραμανλής, για να τεθεί σε ισχύ από την 1η Ιανουαρίου 1981. Δίπλα στον Έλληνα πρωθυπουργό, οι Γεώργιος Ράλλης και Γεώργιος Κοντογώργης.

Τέλος Μαΐου ήρθε στην Αθήνα να μιλήσει στο συνέδριο «Ο ανθρώπινος παράγονς στο τραπεζικό σύστημα» ο πρώην πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας καθηγητής Βιμ Ντούιζενμπεργκ. Το συνέδριο οργάνωσε η Alpha Bank και η Ε.Ε.Τ.Ι. (Ευρωπαϊκή Εταιρεία Τραπεζικής Ιστορίας). Στην εταιρεία αυτή μελετούν την ιστορία του χρηματοπιστωτικού συστήματος και των τραπεζικών ιδρυμάτων με σκοπό την εξαγωγή πρακτικών συμπερασμάτων. Ανακηρύχθηκε πρόεδρος και της Ε.Ε.Τ.Ι. από τώρα και στο εξής:

«Οι ελληνικές τράπεζες - μέλη της ΕΕΤΙ διαθέτουν οργανωμένα και μεγάλα αρχεία. Η Εθνική Τράπεζα και η Alpha Bank έχουν δύο απ' τα καλύτερα συστήματα αρχείων στην Ευρώπη. Στην Εθνική απασχολούνται 10 - 20 υπάλληλοι και, όπως και στην Alpha Bank χρησιμοποιούν ένα σύστημα υπολογιστών και βάσεις δεδομένων. Να σκεφτείτε πως στην Deutsche Bank εργάζονται μόνο 6 αρχειονόμοι, ενώ πολλές τράπεζες δεν έχουν καν οργανωμένα αρχεία», είπε ο κ. Ντούιζενμπεργκ σε συνέντευξή του μια εβδομάδα μετά στην «Καθημερινή». Σε άλλη ερώτηση για τις επιπτώσεις των Ολυμπιακών Αγώνων στην ελληνική οικονομία είπε:

«Η απάντηση είναι δύσκολη. Οι Έλληνες θα μουν στο κέντρο του παγκόσμιου ενδιαφέροντος. Είναι, λοιπόν, στο χέρι τους να το αρπάξουν και να το διατηρήσουν, να το εκμεταλλευτούν. Οι υποδομές - μεγάλες αρτηρίες, εγκαταστάσεις, το αεροδρόμιο - θα μείνουν και η μελλοντική τους χρήση και αξιοποίηση θα αποτελέσει τη μεγάλη πρόκληση για σας. Καλό «χαρτί» στα χέρια σας είναι και το εξαιρετικό κλίμα της χώρας. Τα προβλήματα θα έρθουν όταν τελειώσουν τα έργα και οι αγώνες, οπότε θα σταματήσει η προηγούμενη απογείωση των εργασιών και η ανάπτυξη, ελπίζω όμως ότι η κυβέρνηση και το τραπεζικό σύστημα θα εργαστούν ώστε να ξεπεραστεί η ύφεση χρησιμοποιώντας τις υποδομές σε άλλες δραστηριότητες. Εκεί βρίσκεται το κλειδί...».

Γεννημένος το 1935 στο Χέρνβεν της Ολλανδίας, σπούδασε διε-

θνείς οικονομικές σχέσεις στο Πανεπιστήμιο του Κρόνινγκεν, όπου και εκπόνησε τη διδακτορική του διατριβή. Από εκεί βρέθηκε στα υψηλότερα πόστα που ένας οικονομολόγος θα μπορούσε να καταλάβει: μέλος του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου έως το 1965, καθηγητής στο Πανεπιστήμιο του Άμστερνταμ, υπουργός Εμπορίου στη χώρα του, βουλευτής, διευθυντής τραπεζών. Κατά την περίοδο 1998-2003, την εποχή δηλαδή που πραγματοποιήθηκε η νομισματική ένωση της Ευρώπης, διετέλεσε πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας.



Με ιδιαίτερη χαρά πήγα στις 12 Ιουνίου 2004 στο εξωκλήσι της Παναγίας Μαρτίνου Φωτίτιδος στο γάμο του Δημήτρη Σαρλάνη και της Αγγελικής Δημάκη. Εύχομαι γρήγορα απογόνους και να ζήσουν ευτυχισμένοι.

Έξω, στη Σουηδία από 1ης Ιουλίου 2004 η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ έγινε ανεξάρτητη εταιρεία και η Σουηδική τηλεόραση ασχολήθηκε με το θέμα και τη σημαντική σημασία του. Μέσα στην Ελλάδα το δίκτυο πωλήσεων ανέβασε την παραγωγή κυρίως του νέου αποταμιευτικού και του «Ιπποκράτη» περιμένοντας τον Σεπτέμβριο που θα κυκλοφορήσουν τα νέα προϊόντα κλάδου υγείας για ένα δυναμικό παρόν του Ομίλου στο 2004. Όλα καλά και μπράβο στον κ. Παύλο Ψωμιάδη που δίνει ψωμί σε χιλιάδες κόσμο εντός-εκτός Ελλάδος, δουλεύοντας με ιδρώτα και αίμα νυχθημερόν για πολλά χρόνια!



Εδώ οι καλές ασφάλειες!

Τεράστια έσοδα ύψους εκατοντάδων εκατομμυρίων ευρώ θα έχουν τα επόμενα χρόνια οι εγγυήσεις, αλλά και οι ξένες κατασκευαστικές εταιρείες που συμμετέχουν στη διαχείριση των υφιστάμενων και τη διεκδίκηση των μελλοντικών μεγάλων αυτοχρηματοδοτούμενων έργων.

Το πρώτο μεγάλο έργο που προωθήθηκε με σύμβαση παραχώρησης ήταν η Αττική Οδός, σύντομα θα αρχίσει η εκμετάλλευσή της γέφυρας Ρίου - Αντιρρίου, ενώ ήδη προωθείται ένα γιγάντιο πακέτο αυτοχρηματοδοτούμενων οδικών έργων και άλλων μεταφορικών υποδομών για τα επόμενα χρόνια, ο συνολικός προϋπολογισμός κατασκευής των οποίων υπολογίζεται σε περίπου 8 δισ. ευρώ.

Από τα στοιχεία που είναι διαθέσιμα για τα προσδοκώμενα έσοδα των σχημάτων που εκμεταλλεύονται την Αττική Οδό και θα διαχειρίζονται τη γέφυρα Ρίου - Αντιρρίου προκύπτει ότι τα συνολικά έσοδα από αυτές τις δύο πρώτες συμβάσεις παραχώρησης κινούνται με βάση τις σημερινές εκτιμήσεις σε επίπεδα κοντά στα 3,7 δισ. ευρώ ή άνω των 1,2 τρις. δρχ.

Από τις ελληνικές εταιρείες την «πίτα» στα συγχρηματοδοτούμενα οδικά διεκδικούν κυρίως οι όμιλοι Ικτωρ, J&P - Αβαξ (στις περισσότερες περιπτώσεις από κοινού), ΓΕΚ - ΤΕΡΝΑ, ΑΕΓΕΚ - Ευκλείδης, Παντεχνική, Αθηνά, ΑΛΤΕ και Εμπέδος, ενώ μερίδιο σε λιγότερα έργα διεκδικούν και οι όμιλοι Μηχανικής, Θεμελιοδομής και Αττικάτ.

Στα περισσότερα σχήματα είναι κυρίαρχη η παρουσία μεγάλων ομίλων του εξωτερικού, όπως οι Hochtief, Vinci, Ferrovial, Dragados, Bilfinger & Berger, Skanska, Bouygues, Impregilo, FCC, Somague, Sacyr, Bechtel, Strabag κ.ά.



Ο Αλ. Δούμας
Δ/ντής Πωλήσεων

Απόδοση στα αποταμιευτικά της προγράμματα μέσα στο 2003, 12% (δώδεκα) είχε η LEBEN που σημαίνει ΖΩΗ όταν οι ανταγωνιστές της είχαν ο δεύτερος 5,18, ο τρίτος 4,63 και οι υπόλοιποι χάνονταν στην «NEBEL» που σημαίνει ομίχλη... Τελικά όλοι θέλουν τον «Γερμανό» τους και η LEBEN INTERNATIONAL έχει καλούς Γερμανούς στη διαχείριση των αποταμιευτικών προγραμμάτων της. Είχε και 2.000.000 ευρώ κέρδη... «Μην αγοράζετε» Ασφάλεια Ζωής... δημιουργήστε την» λένε. Και θα στείλουν και ενημερωτικό στους πελάτες τους κάτι που έκαναν και άλλοι παλαιότερα αλλά σήμερα το έχασαν...



Ζητάμε συγγνώμη από τον Κίμων Αντωνίου γιο του παλαιάμαχου και αξιαγάπητου Δημ. Αντωνίου που από λάθος γράψαμε στη σελίδα 54 του «ΝΑΙ» τεύχος 89 ότι ανήκει στο AIG GREECE. Ο Κίμων Αντωνίου είναι μέλος του LION Club του ING και φυσικά όλοι θα καμάρωναν αν τον είχαν στη δύναμή τους, αφού είναι άξιος όχι μόνο για το ING αλλά και για το... AIG και κάθε όμιλο! Συγχαρητήρια μπαμπά Αντωνίου που έχεις το 6ο μεγαλύτερο χαρτοφυλάκιο υπ'των του ING και φυσικά ένα τόσο καλό γιο - διαδόχο σου.

Τον αγαπημένο μου αδερφό Πάνο (είμαστε πέντε αδέρφια) θυμήθηκα όταν διάβασα για την επιχείρησή - «σκούπα» που αρχίζει, λέει, εν όψει Ολυμπιακών Αγώνων και οι απόκληροι - σκουπίδια της κοινωνίας, οι άστεγοι δηλαδή, οι λαθρομετανάστες, οι ζητιάνοι, οι ναρκομανείς και μέθυσοι, τα άπλυτα αποβράσματα, τα παραστρατημένα παιδιά της σοβαρής μας κοινωνίας θα πρέπει να εξαφανισθούν από προσώπου Αθήνας που περιμένει «καλεσμένους»... Πώς



κάνουν κάποιες νοικοκυρές τελευταία στιγμή και κρύβουν γρήγορα-γρήγορα με τη σκούπα κάτω απ' το χαλί τα σκουπίδια λίγο πριν χτυπήσει το κουδούνι και μπουν καλεσμένοι και απρόσκλητοι σπιτί; Κάπως έτσι.

Έφτιαξαν και «τενεκέ» - «σκουπιδιοανθρωποτενεκέ, φυλακές» προς τούτο, στο Θριάσιο πεδίο. Κι όπως νύχτα ξεκινάνε τα σκουπιδιάρικα για τις γειτονιές κι ύστερα πάνε χωματερές κάπως έτσι θα «μαζευτούν» οι απόκληροι της κοινωνίας για να «καθαρισθεί» η Αθήνα μη τυχόν και οι ξένοι δεν την βρουν άνετη, μοντέρνα και «απ' έξω κούκλα»... Για το θεαθήναι.

Ξεχνάνε ότι ο «χτικιάρης» δεν μπορεί να κρύψει την κιτρινίλα και τον άρρωστο βήχα... Μέσα στους απόκληρους είναι και παιδιά ευπόληπτων πολιτών, παιδιά που πιάστηκαν σαν ψάρια στα δίχτυα των ναρκωτικών και των νονών της νύχτας

που κάποιοι απ' αυτούς θα είναι στα «σαλόνια υποδοχής». Ο αδερφός μου ο Πάνος κάπου στα χρόνια του 1965-'70 τραγούδαγε συχνά εκείνο το τραγούδι του μεγάλου Καζαντζή «ΑΠΟΚΛΗΡΟΣ Σ' ΑΥΤΗ ΤΗΝ ΚΟΙΝΩΝΙΑ» που έλεγε:

«Απόκληρος σ' αυτή την κοινωνία
γυρίζω σαν τα έρπημα πουλιά
την μέρα στην σκληρή παρανομία
την νύχτα στα υπόγεια καπηλειά.
Ένας απόκληρος, ένας ξεριζωμένος
απ' τον Θεό κι απ' τους ανθρώπους ξεγραμμένος

.....
Πιο μαύρο κι απ' την μαύρη την ψυχή μου
το τέλος μου θα είναι στη ζωή
θα βρούνε πεταμένο το κορμί μου
μαζί με τα σκουπίδια ένα πρωί».

Αχ, ρε Πάνο, τι τραγουδάγες κι εσύ... Αγνή, ολόλευκη η καρδούλα σου γεμάτη συμπόνια πάντα για τον φτωχό, τον πρόσφυγα, τον κατατρεγμένο από τις εξουσίες της σάπιας μας κοινωνίας που ζει στην υποκρισία... και τα «δήθεν» σκληρή πάντα για τον αδύνατο.



«Χιλιομπερδεμένη» και χιλιοτραυματισμένη Κακόμοιρε ασφαλιστάκο μου τρέχεις ακόμα!



Κάποιοι άλλοι που δεν ίδρωσαν, δεν έτρεξαν, δεν πικράθηκαν στο φαρμάκι του «όχι», δεν βράχηκαν στη βροχή στο δρόμο, δεν πλήρωσαν δραχμή για «δημόσιες σχέσεις» υπέρ κάποιας εταιρείας, αυτοί οι άλλοι παίρνουν τα χοντρά εφάπαξ και αποζημιώσεις για θέσεις 2-3 ετών ύψους 300 και 500 εκατομμυρίων δραχμών. Κάποιοι διοικητικοί και κάποιοι συνδικαλιστές παίρνουν μετοχές, συμμετοχές σε επιτροπές και Διοικητικά Συμβούλια (η καθεμία δίνει 100.000 δρχ.) και θέσεις... επειδή ψήφισαν το πράσινο ή το μπλε!

Κι εσύ κουβάλαγες καμένη μου να χτίσεις χαρτοφυλάκιο και υπεραξίες κάποιων ιδιοκτητών που έφτιαχναν εταιρείες για πούλημα στους τραπεζικούς ομίλους και όχι μόνο... Είσαι «γέρος» είπαν σε κάποιον. Πάρε αυτά και φύγε. Ένας Κ.Τ. υπάλληλος είχε πει και για μένα μέσα στην απειρία του ότι είμαι «συναξιούχος»... στα πρώτα του βήματα στις πωλήσεις. Να 'ναι καλά όπου να 'ναι.

Τα λεφτά του χαρτοφυλακίου μου όμως ήταν ενεργά όπως και οι ασφαλίσεις μου απ' τα οποία πήρε κι ένα καλό εφάπαξ και αυτός και κάποιοι άλλοι (δικαίως πιθανόν). Αχ ασφαλιστάκο μου... ξύπνα... κι άσε τα αισθήματα! Δούλεψε με επαγγελματικές προδιαγραφές.

Ε.Σ.

Γράμματα
στο ΝΑΙ

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Προς
κ. Ευάγγελο Σπύρου
Περιοδικό «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»

Αγαπητέ Βαγγέλη,

Μετά την αποχώρησή μου από τη Διεύθυνση Πωλήσεων της Εταιρείας αισθάνομαι την ανάγκη να σε ευχαριστήσω για την εξαίρετη συνεργασία και τη διαχρονική στήριξη και προβολή στους συνεργάτες των Πωλήσεων της Εταιρείας. Η δημόσια αναγνώριση των προσπαθειών των κορυφαίων επαγγελματιών της αγοράς είναι ίσως η μόνη ηθική στήριξη στις δύσκολες περιόδους που βιώνουν οι Πωλήσεις. Προσβλέπω στη συνεργασία μας και από τη νέα θέση μου στην Εταιρεία.

Με εκτίμηση
Ευάγγελος Τριανταφύλλου

Πολύ μου άρεσαν αυτές οι καταχωρίσεις τιμής με αφορμή τα 40 χρόνια επιτυχημένης δράσης στους ανθρώπους της από την ALICO AIG LIFE.

Με ποιότητα

«Η ποιότητα των ανθρώπων μιας ασφαλιστικής εταιρείας είναι ένα από τα βασικά κριτήρια για την επιλογή της. Η ALICO AIG Life διακρίνεται για την ποιότητα των Ασφαλιστικών Συμβούλων που έχει αναδείξει και συνεχίζει να αναδεικνύει.

Με πρωτοποριακή εταιρική φιλοσοφία, υψηλά επαγγελματικά πρότυπα και διαρκή εκπαίδευση των συνεργατών της, αποτελεί "απόδειξη" στον ασφαλιστικό κόσμο. Έτσι την κωνοποίηση της προσωπικής συμβολής σε αυτό.

Στο Υποκατάστημα της ALICO AIG Life το οποίο διευθύνει, δύναμαι εξαιρετική προσοχή στην ανάπτυξη και στην επαγγελματική πορεία των Συνεργατών μας. Και το αποτέλεσμα μας δικαιώνει, προς όφελος των Ασφαλιζόμενων μας».

Ν. ΠΑΤΑΠΟΥΛΟΣ
Διευθυντής, Υποκατάστημα / Athens, 21 χρόνια με την Εταιρεία

ALICO AIG Life
κριτήριο αξιών

40
ΧΡΟΝΙΑ

Η ALICO AIG Life, η Νο 1 Διεθνής Ασφαλιστική Εταιρεία Ζωής στην Ελλάδα, συμπληρώνει εφέτος 40 χρόνια επιτυχημένης δράσης που στοχεύει στην ουσιαστική προστασία των Ασφαλιζόμενων της και της επιτρέπει να διατηρεί σταθερά τις κορυφαίες θέσεις στους τομείς που χαρακτηρίζουν το ασφαλιστικό έργο.

ALICO AIG Life
Η ΑΣΦΑΛΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ: Α. Κηφισίας 195, 151 24 Μαρούσι
Τηλ: 210 8065.511 - 19 - e-mail: contact@alico.gr - www.alico.gr

μπορούσα να τη νικήσω όπου συνέβαινε, αλλά δεν το πολυήθελα. Κι εγώ κι αυτή πουλούσαμε το ίδιο (ας μην ήμουν ALICO) προϊόν, Ασφάλιση, γι' αυτό ούτε φοβόμουν αλλά και ποτέ δεν μ' ένοιαζε αν ασφαλιζότανε κάποιος σ' εμένα ή στην ALICO. Ήταν το ίδιο. Ήξερα ότι τουλάχιστον δεν θα έδινα κάτι καλύτερο και δεν συνέχιζα. Ήταν το ίδιο σαν να ασφάλιζα εγώ αυτόν που θα ασφάλιζε ο ασφαλιστής της ALICO. ΤΗΝ ΑΝΑΓΝΩΡΙΖΑ ΩΣ ΣΩΣΤΗ αυτή την εταιρεία και τους ανθρώπους της. Διαισθανόμουν ότι είναι επαγγελματίες σωστοί... Την ίδια άποψη έχω 30 χρόνια. Άλλωστε παλιές διαφημίσεις δεκαετίας του '70 ανθρώπων της ALICO με έπεισαν να γίνω ασφαλιστής όπως του αξέχαστου Δουλγεράκη, Χριστοδουλίδη, Μάρκογλου και άλλων φίλων.

Οι Έλληνες χρησιμοποιούν τις υπηρεσίες υγείας που τους προσφέρουν τα ταμεία τους, πληρώνουν όμως αρκετά και από την τσέπη τους για να τις βελτιώσουν. Σχεδόν το 44% των χρημάτων που ξοδεύονται για την υγεία πληρώνεται από τους ίδιους τους ασθενείς, που είναι διαθεσιμμένοι πάντως να καταβάλουν περισσότερα χρήματα στους ασφαλιστικούς τους οργανισμούς ώστε να έχουν καλύτερη ποιότητα στις υπηρεσίες υγείας που τους προσφέρονται. Τα στοιχεία έρευνας της Εθνικής Σχολής Δημόσιας Υγείας (ΕΣΔΥ), που έγινε μεταξύ δικαιούχων όλων των ταμείων, δείχνουν ότι πρακτικά οι Έλληνες πολίτες είναι μερικώς ασφαλισμένοι, αφού στις περισσότερες περιπτώσεις συμμετέχουν και οι ίδιοι στα έξοδα για την υγειονομική τους περίθαλψη.

• Όπως εξηγεί ο ειδικός στον τομέα οικονομικών της υγείας της ΕΣΔΥ, Δημήτρης Ζάβρας, στην ερώτηση «πώς καλύφθηκαν τα έξοδα που κάνατε εσείς προσωπικά τους τελευταίους 12 μήνες για τη χρήση υπηρεσιών υγείας», 19,7% των ασφαλισμένων απαντούν «από το ταμείο τους», 51,3% απαντούν «μερικώς από το ταμείο» και οι υπόλοιποι «από την τσέπη τους», ενώ 52,1% και 9,3% λένε ότι τα πλήρωσαν όλα από την τσέπη τους, με απόδειξη και χωρίς απόδειξη αντιστοίχως!

• «Ο ασφαλισμένος προσπαθεί να συνδυάσει τις δυνατότητες που του προσφέρει το σύστημα, ώστε να πετύχει το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα χρόνου, κόστους και ποιότητας υπηρεσιών», εξηγεί ο καθηγητής Οικονομικών της Υγείας, Γιάννης Κυριόπουλος. Γι' αυτόν το λόγο χρησιμοποιεί τόσο τις υπηρεσίες του ταμείου του όσο και αυτές του ιδιωτικού τομέα».

• Το 26,3% των ασφαλισμένων είναι διατεθειμένο να καταβάλει ένα πρόσθετο ποσό για να βελτιώσει την υγειονομική του περίθαλψη. Το 45% πιστεύει ότι αυτό πρέπει να γίνει με αύξηση των εισφορών προς το ταμείο του, το 27,5% με απευθείας πληρωμή και το 9,8% με ιδιωτική ασφάλιση.

• Στην ερώτηση για το ποσό που ξόδεψαν για την περίθαλψή τους τον τελευταίο χρόνο, σχεδόν οι μισοί απαντούν μέχρι 150 ευρώ ποσοστό 14,5% μέχρι 300 ευρώ και 8,1% μέχρι 600.

Από το σύνολο των υπηρεσιών, αυτές που χρησιμοποιούνται περισσότερο, εκτός από τους φαρμακοποιούς και τους οδοντιάτρους, είναι όλες οι ιατρικές ειδικότητες, τα εξωτερικά ιατρεία και οι θάλαμοι νοσηλείας των δημόσιων νοσοκομείων και τα ιδιωτικά διαγνωστικά κέντρα.

ΜΑΡΙΝΑ ΠΕΤΡΟΠΟΥΛΟΥ «Κυρ. ΕΛΕΥΘΕΡΟΥΤΥΠΙΑ»

ΕΙΠΕ:



(Σε συνέντευξή του ο κ. Προβόπουλος Δ/νων Σύμβουλος της Εμπορικής Τράπεζας)

Ανακοινώσατε την απορρόφηση συνολικά 11 θυγατρικών για την εξοικονόμηση πόρων. Πόσα χρήματα γλιτώνετε σε λειτουργικό επίπεδο;

Η απορρόφηση των θυγατρικών θα συμβάλει στη συρρίκνωση του κόστους τουλάχιστον κατά 6 εκατ. ευρώ ετησίως. Το σπουδαιότερο, όμως, είναι ότι θα οδηγήσει σε σημαντική αύξηση των εσόδων από την αξιοποίηση των συνεργιών που προκύπτουν. Ως προς τα έσοδα, οι θυγατρικές που δημιουργήθηκαν όλα αυτά τα χρόνια στην ουσία δεν απέφεραν ουσιαστικό όφελος. Το 2003 οι επενδύσεις της τράπεζας στις θυγατρικές απέφεραν κέρδη της τάξης του 1%. Αν όμως ο όμιλος αγόραζε κρατικά ομόλογα με αυτά τα χρήματα θα κερδίζαμε τουλάχιστον 4,5% στα επενδεδυμένα κεφάλαιά μας χωρίς κανέναν κίνδυνο. Είναι, λοιπόν, απαραίτητο η εξάπλωση των δραστηριοτήτων να γίνεται ορθολογικά και με σαφή προγραμματισμό. Μεσοπρόθεσμος στόχος μας είναι ο διπλασιασμός της σημερινής απόδοσης ιδίων κεφαλαίων του ομίλου σε επίπεδα άνω του 10% με 12%.

ASHLEY & HOLMES ATHENS



Η διάκριση έχει πολλές μορφές και η συμμετοχή είναι μία από αυτές!

Όλοι εμείς στην Αγροτική Ασφαλιστική έχουμε ένα κοινό όραμα: Να εξασφαλίζουμε όλες τις αξίες της ζωής σας. Να είμαστε «κοντά σας» σε κάθε σας στιγμή! Γι' αυτό τώρα συμμετέχουμε στην πιο σημαντική στιγμή της χώρας μας, στους Ολυμπιακούς Αγώνες, μαζί με όλους τους Έλληνες. Μαζί με σας. Γιατί όλοι εμείς στην Αγροτική Ασφαλιστική πιστεύουμε ότι δε βραβεύεται μόνο όταν αγωνίζεσαι αλλά κυρίως όταν συμμετέχεις για να συμβάλεις και να «εξασφαλίσεις» τη διάκριση των άλλων. Και αυτή είναι η δική μας διάκριση!

**ΑΓΡΟΤΙΚΗ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

κοντά σας



Γιάννης Παπαθανασίου

Δε θα κουκουλώσουμε τα προβλήματα της ασφαλιστικής αγοράς

Παρεμβάσεις του Υπουργείου Ανάπτυξης στο θέμα που έχει δημιουργηθεί με την Αρχή Προστασίας Προσωπικών Δεδομένων προαναγγέλλει ο υφυπουργός, κ. Γιάννης Παπαθανασίου, δηλώνοντας με συνέντευξή του στο «ΝΑΙ» ότι θα πρέπει να αποσαφηνιστεί στο θεσμικό πλαίσιο σε ποια χρονική στιγμή οι εταιρείες μπορούν να ασκούν πρόσβαση στα ιατρικά δεδομένα.

Ο κ. Παπαθανασίου στέκεται επίσης ιδιαίτερα στο ζήτημα της εποπτείας, τονίζοντας ότι θα εφαρμόσει τα ισχύοντα χωρίς εκπτώσεις και συμβιβασμούς, ενώ για πρώτη φορά κυβερνητικός παράγοντας κάνει λόγο για «εικονική εποπτεία», παραδεχόμενος ότι μέχρι σήμερα η άσκηση των ελέγχων ήταν «πολύ ελαστική», αφού η αρμόδια Αρχή συνηθίζει να δέχεται τα πάντα ως ορθά, τη στιγμή κατά την οποία τα στοιχεία όσων εταιρειών τέθηκαν υπό εκκαθάριση ήταν αναληθή.

Ο υφυπουργός επισημαίνει ότι αποτελεί δέσμευση για την κυβέρνηση να υποστηρίξει τη συμμετοχή των τραπεζών και των ασφαλιστικών ομίλων στον τρίτο πυλώνα ασφάλισης, ενώ αποκαλύπτει ότι με απόφασή του το Επικουρικό Κεφάλαιο αναλαμβάνει το ίδιο την εφαρμογή των διαδικασιών εκκαθάρισης των ασφαλιστικών εταιρειών, ώστε να μεριμνήσει με αποτελεσματικότητα για την αντιμετώπιση των οικονομικών του προβλημάτων.

- Μεσολάβησαν ήδη τρεις μήνες από τις τελευταίες βουλευτικές εκλογές και η κυβέρνηση φέρεται να μην έχει κινήσει τις διαδικασίες ίδρυσης του νέου εποπτικού φορέα για την ιδιωτική ασφάλιση. Εκτιμάτε ότι για το θέμα αυτό θα ισχύει «το ουδέν μονιμότερον του προσωρινού», ότι δηλαδή η ασφαλιστική βιομηχανία θα συνεχίσει να εποπτεύεται από το Υπουργείο Ανάπτυξης;

Κύριε Τσούλο, η κυβέρνηση και συγκεκριμένα το Υπουργείο Οικονομίας & Οικονομικών έχει ξεκινήσει την ενεργοποίηση όλων των σχετικών διαδικασιών ίδρυσης του νέου εποπτικού φορέα για την ιδιωτική ασφάλιση. Ταυτόχρονα, όμως, το Υπουργείο Ανάπτυξης και με δεδομένο το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί μέχρι τη δημιουργία νέας Επο-

“ Παράλληλα επεξεργαζόμαστε και προωθούμε πολιτικές για τη δημιουργία αναπτυξιακού περιβάλλοντος για την ασφαλιστική δραστηριότητα ”

πτικής Αρχής της ασφαλιστικής αγοράς, της «Επιτροπής Εποπτείας Ιδιωτικής Ασφάλισης» (ΕΠ.Ε.Ι.Α.), απευθύνθηκε στην Επιτροπή Ιδιωτικής Ασφάλισης, με στόχο τη γνωμοδότησή της για το πώς οι έλεγχοι μπορούν να βελτιωθούν άμεσα και να αποφευχθούν φαινόμενα όπως η πρόσφατη φημολογία περί επικείμενου κλεισίματος ασφαλιστικών εταιρειών, που κλονίζουν την εικόνα της ιδιωτικής ασφάλισης στο κοινό, αλλά και διαβάλλουν το κύρος των διενεργούμενων ελέγχων. Όχι μόνο δεν χάνουμε χρόνο, αλλά κάνουμε ό,τι είναι δυνατόν προκειμένου να αξιοποιήσουμε κάθε δυνατότητα που υπάρχει.

- Ζητήσατε από τους συνεργάτες σας να προχωρήσουν σε απογραφή του κλάδου, προκειμένου να αποκτήσετε συνο-

λική αίσθηση για το τι ακριβώς παραλάβατε από τον προκάτοχό σας και ουσιαστικά για την πραγματική έκταση των προβλημάτων της σχετικής αγοράς;

Πράγματι προχωρούμε στην όσο το δυνατόν αξιόπιστη απεικόνιση της Αγοράς στις πραγματικές της διαστάσεις, ώστε να γίνουν αντιληπτά τα δομικά προβλήματα και όχι μόνο οι συνέπειές τους. Παράλληλα επεξεργαζόμαστε και προωθούμε πολιτικές για τη δημιουργία αναπτυξιακού περιβάλλοντος για την ασφαλιστική δραστηριότητα. Στο πλαίσιο αυτό εξετάζουμε θέματα όπως η ενίσχυση του τρίτου πυλώνα του συστήματος κοινωνικής ασφάλισης. Και επιχειρούμε να βάλουμε ένα οριστικό τέλος στο φαινόμενο της εικονικής εποπτείας, η οποία όχι μόνο είναι πολύ ελαστική, αλλά επι-

πλέον δέχεται όλα τα στοιχεία που δηλώνουν οι εταιρείες ως ορθά. Η εμπειρία από τις εταιρείες που εκκαθαρίστηκαν απέδειξε ότι όλα αυτά που είχαν δηλώσει και είχαν γίνει δεκτά από τις αρμόδιες Αρχές ήταν αναληθή. Αυτό σε ένα κράτος δικαίου δεν μπορεί να συνεχίζει να είναι ανεκτό. Πρέπει να δημιουργηθούν μηχανισμοί αυστηρού προληπτικού ελέγχου παντού και αυτό κάνουμε.

Ταυτόχρονα ανακοινώσαμε ήδη ένα ολοκληρωμένο πακέτο προτάσεων και κινούμεθα με αποφασιστικότητα και ταχύτητα στην υλοποίησή τους, γιατί πιστεύουμε ότι ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης μπορεί να συμβάλει θετικά στην ενίσχυση των αναπτυξιακών ρυθμών της ελληνικής οικονομίας, την κοινωνική συνοχή και τη δημιουργία νέων, καλύτερα

Συνέντευξη: Πλάτωνας Τσούλος
Φωτό: Σωτήρης Κυπραίος

αμειβόμενων θέσεων εργασίας.

- Η καθιέρωση δεικτών φερεγγυότητας, η θεσμοθέτηση ειδικών οικονομικών καταστάσεων, η ενίσχυση της Επιτροπής Ιδιωτικής Ασφάλισης, η σύναψη σύμβασης με εξωτερικό σύμβουλο για την υποστήριξη της αρμόδιας Διεύθυνσης του Υπουργείου είναι μερικά μόνο από τα μέτρα που έλαβε ή που προτίθεται να λάβει η κυβέρνηση για την εξυγίανση των ασφαλιστικών εταιρειών. Τι γίνεται όμως με τις κρίσιμες αποφάσεις που επιφέρουν πολιτικό κόστος και που προβλέπουν πρόστιμα ή ανακλήσεις αδειών; Περιλαμβάνονται στην πολιτική σας;

Ήδη ανακοινώσαμε ένα ολοκληρωμένο πακέτο μέτρων με στόχο να ξεκαθαρίσουμε τους κανόνες του παιχνιδιού και δρομολογούμε όλες εκείνες τις διαδικασίες ώστε το κράτος να μπορέσει να εγγυηθεί την εφαρμογή της κείμενης νομοθεσίας χωρίς εκπτώσεις και συμβιβασμούς.

- Ένα από τα βασικότερα αιτήματα των ασφαλιστικών εταιρειών είναι η συμμετοχή τους στα επαγγελματικά ταμεία. Θεωρείτε ότι ο κλάδος έχει τα εχέγγυα για να αναλάβει μια τόσο βαριά ευθύνη;

Ασφαλώς και το πιστεύουμε. Είναι ρητή δέσμευση του κυβερνητικού μας προγράμματος η ενδυνάμωση του ρόλου των τραπεζών και των ασφαλιστικών εταιρειών στον τρίτο πυλώνα κοινωνικής ασφάλισης. Και είμαστε αποφασισμένοι να την εφαρμόσουμε, διότι πιστεύουμε ότι από την ενίσχυση του ανταγωνισμού οι εργαζόμενοι και οι συνταξιούχοι έχουν να αντλήσουν πρόσθετα οικονομικά οφέλη.

- Μια από τις προεκλογικές δεσμεύσεις της κυβέρνησης έναντι της ασφαλιστικής αγοράς ήταν η θεσμοθέτηση νέων φορολογικών κινήτρων για ταχύτερη ανάπτυξη του κλάδου. Ποια μηνύματα λαμβάνετε από το Υπουργείο Οικονομικών



“Ο κλάδος της ιδιωτικής ασφάλισης μπορεί να συμβάλει θετικά στην ενίσχυση των αναπτυξιακών ρυθμών της ελληνικής οικονομίας, την κοινωνική συνοχή και τη δημιουργία νέων, καλύτερα αμειβόμενων θέσεων εργασίας”

κών για το ζήτημα αυτό;

Όπως θα γνωρίζετε, έχει ήδη συσταθεί μια Επιτροπή στο Υπουργείο Οικονομικών για την προώθηση της φορολογικής μεταρρύθμισης. Περιμένουμε τις τελικές προτάσεις της πριν αυτές συζητηθούν στα αρμόδια κυβερνητικά όργανα και ληφθούν οι τελικές αποφάσεις.

- Ανέκαθεν οι ανατιμήσεις στα ασφάλιστρα προκαλούσαν ισχυρούς πονοκεφάλους στα κυβερνητικά σχήματα, δεδομένου ότι τα ποσοστά των αυξήσεων ήταν πολλαπλάσια του πληθωρισμού. Πώς θα διασφαλίσετε ότι δεν θα ισχύσει κάτι ανάλογο και για τη σημερινή κυβέρνηση;

Όλα τα μέτρα που προωθούμε κατατείνουν στην οριστική εξυγίανση της αγοράς και διαμορφώνουν τις ουσιαστικές προϋποθέσεις για μια πιο συγκρατημένη

και ανταγωνιστική τιμολογιακή πολιτική για τα επόμενα χρόνια. Προσωπικά δεν πιστεύω ότι χωρίς διαρθρωτικές αλλαγές μπορεί να αντιμετωπιστεί το θέμα της ακρίβειας. Όσο καθυστερούμε να τις προωθήσουμε τόσο καθυστερούμε και στην επίλυση του προβλήματος της ακρίβειας.

- Το Υπουργείο σχεδιάζει να παρέμβει νομοθετικά για την περαιτέρω εξασφάλιση των οικονομικών ή άλλων συμφερόντων των ασφαλισμένων έναντι των ασφαλιστικών εταιρειών;

Υπάρχουν καταγγελίες εκ μέρους των ασφαλισμένων εις βάρος των ασφαλιστικών εταιρειών τις οποίες και θα θέσουμε στο τραπέζι των διαβουλεύσεων προκειμένου να αντιμετωπιστούν άμεσα. Είναι άλλωστε μια πρακτική που ακολουθούμε με όλους τους φορείς της αγοράς, γιατί ως Υπουργείο Ανάπτυξης πάνω απ' όλα βάζουμε τα συμφέροντα των καταναλωτών.

- Τα χρέη του Επικουρικού Κεφαλαίου έπαψαν προ πολλού να αποτελούν είδηση, καθότι παραμένουν σταθερά σε υψηλά επίπεδα. Αντίθετα είδηση θα αποτελούσε ο περιορισμός τους, για τον οποίο όμως απαιτούνται παρεμβάσεις. Επιφυλάσσετε τέτοιου είδους ειδήσεις στον κλάδο;

Θίγεται ένα τεράστιο ζήτημα. Το θέμα του Επικουρικού Κεφαλαίου αποτελεί από μόνο του ένα τεράστιο πρόβλημα στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης. Γι' αυτό και επεξεργαζόμαστε διάφορα σενάρια για την αντιμετώπιση του προβλήματος. Ήδη έχουμε εξαγγείλει μέτρα για τον περιορισμό των ελλειμμάτων του. Και το πρώτο μέτρο μας είναι η αλλαγή της διαδικασίας των εκκαθαρίσεων ώστε και γρήγορα να γίνονται και με το μικρότερο δυνατόν κόστος. Θεωρώ απαραίτητο το υπερβολικά μεγάλο χρονικό διάστημα, μερικές φορές διαρκεί μέχρι και είκοσι χρόνια, που απαιτεί-

“Όσο κουκουλώνουμε τα προβλήματα κάτω από τα χαλί, τόσο εμποδίζουμε την ανάπτυξη μιας υγιούς και δυναμικής ιδιωτικής ασφαλιστικής αγοράς”

ται για τις εκκαθαρίσεις ασφαλιστικών εταιρειών, των οποίων ανακλήθηκε η άδεια για παράβαση νόμου. Με τη χρονοβόρα αυτή διαδικασία επιβαρύνεται οικονομικά το Επικουρικό Κεφάλαιο και κατά συνέπεια όλοι οι ασφαλισμένοι πολίτες. Το Υπουργείο Ανάπτυξης, λοιπόν, αποφάσισε να αναθέσει στο ίδιο το Επικουρικό Κεφάλαιο τη διαδικασία εκκαθαρίσεων των ασφαλιστικών εταιρειών, δίνοντας έτσι την ευκαιρία στο όργανο αυτό να αναλάβει τις απαραίτητες δράσεις για τη σύντομη και αποτελεσματική διευθέτηση του προβλήματος. Το επικουρικό θα έχει κάθε συμφέρον να τελειώνουν σύντομα οι εκκαθαρίσεις, αφού η παράταση της εκκαθάρισης θα επιβαρύνει το ίδιο και με τον τρόπο αυτό να μειωθούν σημαντικά τα ελλείμματά του.

- Πρόσφατα η Αρχή Προστασίας Προσωπικών Δεδομένων απαγόρευσε την πρόσβαση των ασφαλιστικών εταιρειών στα απόρρητα ιατρικά δεδομένα των πελατών τους, όταν είναι γνωστό ότι οι ασφαλιστές προσφεύγουν σε τέτοιου είδους στοιχεία προκειμένου να αντιμετωπίσουν με επιτυχία περιπτώσεις απάτης. Εκτιμάτε, λοιπόν, ότι υπάρχει δυ-

νατότητα παρέμβασης του Υπουργείου Ανάπτυξης προς θετική διευθέτηση του ζητήματος;

Για να προστατευτεί η εύρυθμη λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς και να μην ασκούνται καταχρηστικά δικαιώματα, τόσο από την πλευρά των ασφαλιστικών εταιρειών, όσο και από την πλευρά των υποψηφίων ασφαλισμένων θα πρέπει να αποσαφηνιστεί στο θεσμικό πλαίσιο σε ποια χρονική στιγμή μπορεί να ασκείται πρόσβαση στα ιατρικά δεδομένα. Πρόθεσή μας είναι, μελετώντας τόσο την απόφαση της Αρχής Προστασίας Προσωπικών Δεδομένων όσο και τα ευρωπαϊκά δεδομένα, να εξετάσουμε την κατάσταση και όπου και αν απαιτούνται παρεμβάσεις να τις κάνουμε.

- Η εφαρμογή των διεθνών λογιστικών προτύπων από τις ασφαλιστικές εταιρείες φοβίζει το Υπουργείο; Μήπως δηλαδή υποψιάζεται ότι το νέο καθεστώς κατάρτισης των ισολογισμών θα βγάλει στη... φόρα σοβαρότερα προβλήματα, φέρνοντας σε αμηχανία την κυβέρνηση;

Η εφαρμογή των διεθνών λογιστικών προτύπων ενισχύει τη διαφάνεια και επιτρέπει τη συγκρισιμότητα των στοιχείων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με τις ομοειδείς επιχειρήσεις διεθνώς. Θεωρώ πως πρώτα απ' όλες, οι ίδιες οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις έχουν την ανάγκη να γνωρίζουν ποια είναι η πραγματική τους κατάσταση προκειμένου να διαμορφώσουν την κατάλληλη επιχειρηματική πολιτική για να βελτιώσουν τη θέση τους. Όλοι μας πρέπει να ξέρουμε ποια είναι η πραγματική θέση των ασφαλιστικών επιχειρήσεων προκειμένου να γνωρίζουμε τι πρέπει να κάνουμε ώστε η Ελλάδα να αποκτήσει μια ισχυρή και υγιή ιδιωτική ασφαλιστική αγορά. Όσο κουκουλώνουμε τα προβλήματα κάτω από τα χαλί, τόσο εμποδίζουμε την ανάπτυξη μιας υγιούς και δυναμικής ιδιωτικής ασφαλιστικής αγοράς.

15 δείκτες «ευαισθησίας» για τις ασφαλιστικές

Γράφει η Ευγενία Τζώρτζη

Ούτε ένα, ούτε δύο, αλλά 15 δείκτες ελέγχου της οικονομικής κατάστασης των ασφαλιστικών εταιρειών, θα υιοθετήσει το Υπουργείο Ανάπτυξης. Πρόκειται για δείκτες «γνωστούς» στην αγορά, καθώς η κάθε εταιρεία, που θέλει να παρακολουθεί την πορεία της να παραμένει υγιής τις χρησιμοποιεί στην εσωτερική της λειτουργία. Το θέμα επομένως δεν είναι μόνο η καθιέρωση των δεικτών, αλλά και ο ουσιαστικός έλεγχος των στοιχείων που χρησιμοποιούνται για τον υπολογισμό αυτών ακριβώς των δεικτών.

Στον επιτόπιο έλεγχο επιχειρήσεων που θα παρουσιάσουν μεγάλες αποκλίσεις από το μέσο όρο του κλάδου, με βάση δεκαπέντε χρηματοοικονομικούς δείκτες, θα προχωρά η αρμόδια για τον έλεγχο των ασφαλιστικών εταιρειών Διεύθυνση του Υπουργείου Ανάπτυξης προκειμένου να διαπιστώνει ποιες από αυτές τις επιχειρήσεις αποτελούν σημείο κινδύνου για την ορθή λειτουργία της αγοράς.

Την υιοθέτηση των δεκαπέντε δεικτών που θα βοηθήσουν στον έλεγχο μιας πιο αξιόπιστης λειτουργίας της ασφαλιστικής αγοράς, ενέκρινε η Επιτροπή Ιδιωτικής Ασφάλισης κατά την πρόσφατη συνεδρίασή της, αποδεχόμενη σχετική εισήγηση της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών. Πρόκειται για χρηματοοικονομικούς κυρίως δείκτες, οι οποίοι θα εξετάζονται σε κάθε επιχείρηση κατά την άσκηση του ετήσιου ή του εξαμηνιαίου ελέγχου, προκειμένου να εντοπίζονται οι επιχειρήσεις που παρουσιάζουν μεγάλες

αποκλίσεις με τους μέσους δείκτες του συνόλου της αγοράς και να εκτιμώνται οι περιπτώσεις που χρήζουν περαιτέρω διερεύνησης. Οι συγκεκριμένοι δείκτες θα παρακολουθούνται κατά τον ετήσιο έλεγχο που πραγματοποιεί η αρμόδια Διεύθυνση του Υπουργείου Ανάπτυξης και ήδη η πρώτη εφαρμογή τους αναμένεται να γίνει στα στοιχεία του 2003 και να επεκταθεί στη συνέχεια στα στοιχεία του 2004.

Ιδιαίτερη σημασία δίνεται στην εφαρμογή των δεικτών αυτών στον κλάδο ασφάλισης της αστικής ευθύνης αυτοκινήτου, που εντοπίζονται τα μεγαλύτερα προβλήματα της αγοράς, δίνοντας έμφαση στο δείκτη του loss ratio, αλλά και το δείκτη για την επάρκεια των ασφαλιστικών προβλέψεων. Ιδιαίτερη σημασία αποδίδεται από την πλευρά του Υπουργείου Ανάπτυξης στη δυνατότητα υπολογισμού του δείκτη run off, που μετράει το συνολικό απόθεμα εκκρεμών ζημιών προς το συνολικό πλήθος εκκρεμών ζημιών, και προϋποθέτει πρόσθετα στοιχεία, αλλά επι-

τρέπει την εξαγωγή ασφαλών συμπερασμάτων για το βαθμό υποαποθεματοποίησης της κάθε εταιρείας. Πρόθεση της αρμόδιας Διεύθυνσης του Υπουργείου είναι να προβαίνει σε δειγματοληπτικό έλεγχο των φακέλων ζημιών και στην περίπτωση που αποδειχθεί ότι γίνεται υποαποθεματοποίηση, η επιχείρηση να υποχρεώνεται να επενδύει τη διαφορά που θα προκύπτει. Για το λόγο αυτό προτείνεται να μελετηθεί μια αξιόπιστη μέθοδος με την οποία θα ελέγχεται η επάρκεια των αποθεμάτων ως η μόνη ασφαλής και αποτελεσματική μέθοδος, που θα μετράει την εξέλιξη των ζημιών π.χ. την τελευταία πενταετία, προκειμένου τα στοιχεία να αποκτήσουν ιστορικότητα και αξιοπιστία ως προς την εξαγωγή συμπερασμάτων.

Ο έλεγχος προς το παρόν πάντως θα επικεντρωθεί σε στοιχεία που μπορούν να αντληθούν από τις δημοσιευμένες οικονομικές καταστάσεις των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και τα οποία επιτρέπουν τον υπολογισμό των παρακάτω δεικτών.

Προτείνονται οι εξής δείκτες

A. ΥΠΟΛΟΓΙΖΟΜΕΝΟΙ ΑΠΟ ΤΙΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ (ΛΟΓΙΣΤΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ)

1 Αποδοτικότητα Ιδίων Κεφαλαίων

Κέρδη (ή Ζημιές) προ φόρων μιας χρήσης
(Ίδια Κεφάλαια Προηγ. Χρήσης + Ίδια Κεφάλαια Χρήσης) / 2

2 Αποδοτικότητα Συνόλου Απασχολούμενων Κεφαλαίων

Κέρδη (ή Ζημιές) προ φόρων μιας χρήσης
(Σύνολο Ενεργητικού Προηγ. Χρήσης + Σύνολο Ενεργητικού Χρήσης) / 2

3 Περιθώριο Κέρδους

Κέρδη (ή Ζημιές) προ φόρων μιας χρήσης
Ακαθάριστα Δεδουλευμένα Ασφάλιστρα Χρήσης + δικαιώματα

4 Ποσοστό Ίδιας Κράτησης

Ποσοστό Ίδιας Κράτησης (κατά κλάδου Ζωής, λοιπών ζημιών, αυτοκινήτου)

Ο δείκτης προκύπτει από τη διαίρεση των καθαρών εγγεγραμμένων ασφαλίσεων (σύνολο παραγωγής ασφαλίσεων από πρωτασφαλίσεις και αντασφαλίσεις μείον εκχωρηθέντα αντασφάλιστρα) προς το σύνολο της παραγωγής ακαθάριστων εγγεγραμμένων ασφαλίσεων (πρωτασφάλιστρα και αναλήψεις).

Καθαρά Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα
Ακαθάριστα Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα Χρήσης

5 Ποσοστό Εξόδων πρόσκτησης (κατά κλάδους ζωής, λοιπών ζημιών, αυτοκινήτου)

Ο δείκτης προκύπτει από τη διαίρεση των εξόδων πρόσκτησης προς το σύνολο δεδουλευμένων ασφαλίσεων και δικαιωμάτων.

Έξοδα πρόσκτησης (προμήθειες, παραγωγής & συναφή έξοδα)
Έξοδα πρόσκτησης, Δεδουλευμένα Ασφάλιστρα + Δικαιώματα

6 Βραχυχρόνια Ρευστότητα

Ο δείκτης προκύπτει από τη διαίρεση του αθροίσματος του βραχυχρόνιου ενεργητικού και των μεταβατικών λογαριασμού του Ενεργητικού προς το άθροισμα του βραχυχρόνιου παθητικού και των μεταβατικών λογαριασμών του Παθητικού.

Βραχυχρόνιο Ενεργητικό + Μεταβατικοί Λογαριασμοί Ενεργητικού
Βραχυχρόνιο Παθητικό + Μεταβατικοί Λογαριασμοί Παθητικού

7 Μέρρες Καθυστέρησης στην Είσπραξη Απαιτήσεων

Ο δείκτης αυτός προκύπτει από:

Ακαθάριστα Εγγεγραμμένα Ασφάλιστρα
[(βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις χρήσεως + προηγούμενη χρήση) / 2]

και παρουσιάζει τις μέρες καθυστέρησης στην είσπραξη των απαιτήσεων.

8 α) Μικτός Δείκτης Ζημιών για τις Ασφαλίσεις κατά λοιπών ζημιών (LOSS RATIO)

Ο δείκτης αυτός προκύπτει από τη διαίρεση των συνολικών αποζημιώσεων (πληρωθείσες και μεταβολή εκκρεμών ζημιών) που βαρύνουν τη χρήση προς ακαθάριστα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα χρήσης (πρωτασφ. & αναλήψεις) λαμβάνοντας υπόψη και τη μεταβολή του αποθέματος μη δεδουλευμένων ασφαλίσεων.

Πληρωθείσες Ζημιές + Απόθεμα Εκκρ. Ζημιών Κλειομ.
- Απόθεμα Εκκρ. Ζημιών Προηγ.
Ακαθάριστα Δεδουλευμένα Ασφάλιστρα + Δικαιώματα

β) Μικτός Δείκτης Ζημιών για τις Ασφαλίσεις αστικής ευθύνης αυτοκινήτου

Πληρωθείσες Ζημιές + Απόθεμα Εκκρ. Ζημιών Κλειομ.
- Απόθεμα Εκκρ. Ζημιών Προηγ.
Ακαθάριστα Δεδουλευμένα Ασφάλιστρα + Δικαιώματα

9 Ποσοστό κόστους διαχείρισης¹

Ο δείκτης αυτός προκύπτει από τη διαίρεση του έμμεσου κόστους και των διαχειριστικών εξόδων προς το σύνολο των δεδουλευμένων ασφαλίσεων.

Έμμεσο Κόστος + Διαχειριστικά Έξοδα
Ακαθάριστα Δεδουλευμένα Ασφάλιστρα + Δικαιώματα

10 Ποσοστό Λειτουργικών Εξόδων

Ο δείκτης που προκύπτει από:

Λειτουργικά Έξοδα (Μισθοί, Αμοιβές Τρίτων, Διάφ. Έξοδα, Αποσβ. & Λοιπ. Προβλ. Εκμ/σης)
Ακαθάριστα Δεδουλευμένα Ασφάλιστρα + Δικαιώματα

11 Ασφαλιστικές Προβλέψεις

α) Απόθεμα Εκκρ. Ζημιών Κλειομ. χρήσης Λοιπών Ζημιών
Ακαθάριστα Εγγεγραμμένα + Δικαιώματα

β) Απόθεμα Εκκρ. Ζημιών Κλειομ. Αστικής Ευθύνης αυτοκινήτου
Ακαθάριστα Εγγεγραμμένα + Δικαιώματα

γ) Απόθεμα Μη Δεδουλευμένων Ασφαλίσεων Λοιπών Ζημιών
Ακαθάριστα Εγγεγραμμένα + Δικαιώματα

12 Μακροχρόνιας φερεγγυότητας

Ίδια Κεφάλαια
Ασφαλιστικές Προβλέψεις

B. ΓΙΑ ΤΟΝ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟ ΤΟΥΣ ΑΠΑΙΤΟΥΝΤΑΙ ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

1. Για κλάδο ασφάλισης Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου

Συνολικό Απόθεμα Εκκρεμών Ζημιών
Συνολικό Πλήθος Εκκρεμών Ζημιών

Νίκος Αγγελόπουλος

Υφυπουργός Απασχόλησης και Κοινωνικής Προστασίας:

«Και οι ασφαλιστικές εταιρείες στα επαγγελματικά ταμεία»



Στη οδό Σταδίου, έξω από το Υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικής Απασχόλησης, τα κτίρια σκιάζουν το δρόμο και συνάμα φιλτράρουν το φως του ήλιου. Ο φωτορεπόρτερ ζήτησε από τον υφυπουργό κ. Νίκο Αγγελόπουλο να πάρει στα χέρια το ντοσιέ της ημέρας, το σακάκι του και να φωτογραφηθεί ανάμεσα στους διαβάτες.

Προσπερνώντας τα χαμόγελα και τα διακριτικά πειράγματα των συνεργατών του βγαίνει από τη μικρή στοά. Ένας υπάλληλος του δήμου συγκέντρωνε σακούλες σκουπιδιών και χαρτόκουτα. Περιμένετε κύριε υφυπουργέ - του λέει επίσης με χαμόγελο - θα τα πάω από την άλλη πλευρά, για να βγείτε καλύτερος.

Τον πλησιάζουν και τον χαιρετούν δύο πολύ νεαρές κοπέλες. Θαυμάστριες, ψιθυρίζει με χιούμορ στο φωτορεπόρτερ κι εκείνος του απαντά... και πολύ όμορφες κύριε υφυπουργέ!

Το χαμόγελο αυτό παγιδεύεται από το φακό. Δεν είναι ψεύτικο.

Δείχνει ότι προέρχεται από άνθρωπο σοβαρό, εργασιομανή και αποφασισμένο να πετύχει. Συγκράτησα ότι τρεις φορές στη διάρκεια της συνέντευξης επανέλαβε: δεν έχουμε δικαίωμα να χαράμιζουμε την Ελλάδα των παιδιών μας.

Συνέντευξη: Νάνσυ Καλαφάτη
Φωτό: Χρ. Κοτσιρέας

Η νέα Κυβέρνηση, με Πρωθυπουργό τον Κώστα Καραμανλή ορκίζεται. Ο Νίκος Αγγελόπουλος φθάνει στο Υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικής Απασχόλησης. Τι συναντά; -Βρήκα τους συνεργάτες μου και έναν κόλαφο ανοργανωσιάς και τσαπατσουλιάς. Βλέπετε ακούγαμε σχεδόν μία δεκαετία για τεχνολογίες, δείκτες ανάπτυξης και το Υπουργείο που διαχειρίζεται τον βασικό κορμό όγκο των Ασφαλιστικών Ταμείων, με κορωνίδα το ΙΚΑ δεν διαθέτει άρτιο σύστημα ηλεκτρονικών υπολογιστών. Όταν και το πιο μικρό συννοικιακό κατάστημα ψιλικών σήμερα έχει ένα κομπιούτερ.

Βεβαίως ήμασταν κατά κάποιον τρόπο ενήμεροι και προετοιμασμένοι για την προχειρότητα με την οποία οι προκάτοχοί μας αντιμετώπιζαν τα εργασιακά θέματα. Σήμερα ζητούν επείγουσες λύσεις, καυτά και σωρευμένα προβλήματα. Τα Ασφαλιστικά Ταμεία έχουν μεγάλα ελλείμματα και διογκωμένες απαιτήσεις. Δεν είναι μόνον οι εισφορο-διαφυγές. Είναι και οι πόροι που δεν έτυχαν καλο-διαχείρισης και σαφέστατα δεν αξιοποιήθηκαν όπως θα έπρεπε. Εργαζόμαστε σκληρά, ακούμε τους εκπροσώπους των Ασφαλιστικών φορέων, συνεργαζόμαστε μαζί τους και προσπαθούμε να νοικοκυρέψουμε την κατάσταση ώστε να έχουμε σύντομα εμφανή

“ Θα πρέπει όλοι να αποκτήσουμε ασφαλιστική συνείδηση ”

αποτελέσματα.

Δηλαδή ο εργαζόμενος που θα υποβάλει αίτηση και δικαιολογητικά συνταξιοδότησης από το ΙΚΑ, πόσο σύντομα μπορεί να ελπίζει ότι θα παίρνει στα χέρια την πολύτιμη επιταγή;

-Ας μην προκαθορίσουμε χρονικά διαστήματα. Εκείνο που μπορώ να πω με λόγο τιμής είναι ότι είμαστε στο σωστό δρόμο. Ήδη φθάσαμε στο σημείο επίδειξης των συστημάτων. Δουλεύουμε προς τη σωστή κατεύθυνση, μέσα σε κλίμα αगाστής συνεργασίας και υπευθυνότητας και ο Υπουργός Πάνος Παναγιωτόπουλος και ο ομόλογός μου Γεράσιμος Γιακουμάτος. Ο Καραμανλής μας έβαλε στις θέσεις αυτές για να πετύχουμε τους στόχους του προγράμματός μας. Και θα τα καταφέρουμε. Αυτό οι συνταξιούχοι το κατάλαβαν και από την άμεση εξαγγελία της κατάργησης της παρακράτησης της εισφοράς του 1% -5%.

Εντοπίστηκε το μη σύννομο και οφείλαμε να το δημοσιοποιήσουμε.

Οι ασφαλισμένοι πιστεύετε ότι χρειάζονται

συμπληρωματικές καλύψεις από την Ιδιωτική Ασφάλιση;

Υπάρχει σημαντικός χώρος τον οποίον μπορούν να καλύψουν οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες στον κλάδο των επαγγελματικών ταμείων. Ο τρίτος πυλώνας 1ης κοινωνικής ασφάλισης μπορεί να λειτουργήσει συμπληρωματικά στην κύρια επικουρική ασφάλιση. Βέβαια για να γίνει αυτό πρέπει να αλλάξει το νομοθετικό πλαίσιο για τα επαγγελματικά ταμεία, που ψήφισε η προηγούμενη κυβέρνηση.

Είναι δεδομένο ότι ο δείκτης ανεργίας μειώνεται με τους απασχολούμενους στην Ιδιωτική Ασφάλιση καθώς επίσης και με τις καταβολές αποζημιώσεων σε ανέργους λόγω ασθένειας ή ατυχήματος. Πιστεύετε ότι βοηθάται από το Κράτος ο ζωτικός αυτός ιδιωτικός κλάδος και πώς;

Ο χώρος της ιδιωτικής ασφάλισης έχει ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων και καλύψεων με ιδιαίτερα καλές προοπτικές για το μέλλον. Ο αριθμός των απασχολούμενων αυξάνεται συνεχώς, ενώ νέα προϊόντα βγαίνουν στην αγορά. Σημαντική είναι η βοήθεια που παρέχεται από το κράτος τόσο στον τομέα της εξυγίανσης του κλάδου όσο και με τις οικονομικές διευκολύνσεις ή μεταβιβάσεις που γίνονται προς αυτόν.

Η προηγούμενη Κυβέρνηση και μερίδα συνδικαλιστών απέκλεισαν στη λύση του Ασφαλιστικού Προβλήματος την Ασφαλιστική Αγορά.

Η δική σας κυβέρνηση προβλέπει κίνητρα φορολογικά ή άλλες κινήσεις για ενθάρρυνση των Ιδιωτικών Ασφαλίσεων;

Η προηγούμενη κυβέρνηση λόγω των αντιδράσεων του συνδικαλιστικού κινήματος δεν τόλμησε να παραχωρήσει στις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες τη δυνατότητα να δραστηριοποιηθούν κι αυτές στο χώρο των επαγγελματικών ταμείων με τους ίδιους όρους και τις αυξημένες εγγυήσεις που προβλέπονται από το νόμο. Και τούτο γιατί οι τελικές αποφάσεις της προηγούμενης κυβέρνησης, συνέπεσαν με την προεκλογική περίοδο. Στο πρόγραμμα της Νέας Δημοκρατίας, το οποίο τέθηκε στην κρίση του ελληνικού λαού στις εκλογές της 7ης Μαρτίου, προβλέπεται η δυνατότητα συμμετοχής στον χώρο των επαγγελματικών ταμείων και των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών, πάντοτε όμως με την προϋπόθεση της σύμφωνης γνώ-

μης των ενδιαφερομένων.

Ανεργία - μάστιγα της ελληνικής κοινωνίας και οπωσδήποτε πονοκέφαλος για την Κυβέρνηση. Πώς θα απαλλαγείτε;

-Η ανεργία δεν αφορά μόνον την Ελλάδα. Είναι συνειδητοποιημένο πρόβλημα και των άλλων χωρών της Ε.Ε. Αλλά κάποιες χώρες που αντιμετώπιζαν τα ίδια προβλήματα τα κατάφεραν καλύτερα από μας. Καιρός λοιπόν να τους ζητήσουμε να μας μεταφέρουν αυτή την εμπειρία τους. Δεν μπορούμε μόνον να μιλάμε για ανοικτά σύνορα της Ε.Ε. και ανοικτούς ορίζοντες. Για να έχουμε ανοικτούς ορίζοντες πρέπει να έχουμε κι ανοικτά τα μάτια μας στις εξελίξεις. Δεν εμφανιζόμαστε ότι τα ξέρουμε όλα. Επιτέλους δεν ανακαλύψαμε και τον Κολόμβο και την Αμερική. Δίνουμε επίσης ιδιαίτερη βαρύτητα στην επαγγελματική εκπαίδευση. Ο επαγγελματικός χάρτης έχει αλλάξει. Επαγγέλματα παραδοσιακά, με πέραση κάποτε, σήμερα φθίνουν ή επήλθε ο κορεσμός.

Το Υπουργείο είναι έτοιμο να χαρτογραφήσει τα επαγγέλματα του αύριο;

Προς τα εκεί να κατευθύνει τα εκπαιδευτικά του προγράμματα. Θα πρέπει να υπάρξει χαρτογράφηση των επαγγελματιών αλλά και των χώρων εργασίας και ο ανάλογος επαγγελματικός προσανατολισμός στα σχολεία. Είναι σημαντικός ο ρόλος του ΟΑΕΔ.

Γι' αυτό και έχει τεράστια σημασία η αναβάθμισή του. Όχι απλώς να απορροφά επιδοτήσεις. Να προσφέρει σεμινάρια και να χορηγεί επιδόματα. Η βούληση της Κυβέρνησής μας είναι να φθάσουμε τον επαγγελματικό προσανατολισμό σε σημείο αξιόπιστο ακόμη και από τα σχολεία. Κατάρτιση και εκπαίδευση. Πρέπει να συνδέσουμε κάποτε το εκπαιδευτικό μας σύστημα με την αγορά εργασίας. Να πάψει να είναι βιομηχανία παραγωγής ανέργων. Φαινόμενο για το οποίο ευθυνόμαστε οι πάντες και ως πολιτικοί και ως παραγωγικοί πολίτες αλλά και ως γονείς. Εμείς οι ίδιοι οι γονείς πολλές φορές κατευθύνουμε τα παιδιά μας σε λάθος επαγγελματικά βήματα. Γιατί μεταφέρουμε σ' αυτά τα δικά μας απωθημένα. Δεν είναι κακό να το παραδεχθούμε. Υπάρχουν επαγγέλματα που ζητά επειγόντως η αγορά και εμείς προτιμάμε τα παιδιά μας στους καταλόγους ανεργίας γιατί δεν τα καταδεχόμαστε.

Θεωρείτε ότι στα επαγγελματικά του αύριο είναι και αυτά του Συμβούλου ασφαλιστικο-χρηματο-οικονομικών υπηρεσιών. Τι γνώμη έχετε για το επάγγελμα του Ασφαλιστή; Θα γινόσασταν ποτέ ασφαλιστής και γιατί;

Σίγουρα ναι. Εξάλλου το επάγγελμα του συμβούλου ασφαλιστικο-χρηματο-οικονομικών υπηρεσιών θεωρείται ιδιαίτερα ελκυστικό, στις ΗΠΑ και σε αρκετές χώρες της Ευρώ-

πης. Το επάγγελμα εξάλλου του ασφαλιστή, ακόμα στη χώρα μας που παρουσιάζει ιδιαίτερες δυσκολίες θεωρείται προσοδοφόρο άρα και ελκυστικό για δυναμικούς ανθρώπους, ανθρώπους με φιλοδοξίες και υψηλούς στόχους. Όπως είναι γνωστό, επαγγελματικά προέρχομαι από τον τραπεζικό χώρο και για αρκετά χρόνια μέσα στα καθήκοντά μου ήταν και η παραγωγή ασφαλιστικών συμβολαίων, αφού ως γνωστόν όλες οι μεγάλες τράπεζες είχαν δικές τους ασφαλιστικές εταιρείες. Έτσι μπορώ να χαρακτηρίσω τον εαυτό μου σαν έναν άνθρωπο του χώρου.

Υπάρχουν σήμερα πόροι της Ε.Ε. και προγράμματα επιδοτήσεων που προλαβαίνουμε να εξασφαλίσουμε;

-Μέχρι το 2008 οι πόροι έχουν δεσμευθεί. Αλλά υπάρχουν τρόποι.

Όσον αφορά το δικό μας Υπουργείο, ιδιαίτερα τον τομέα της απασχόλησης και της κατάρτισης, υπάρχουν πόροι και στο Γ' ΚΠΣ και μάλιστα αρκετά υψηλοί. Εξαρτάται πόσο άρτια είναι τα προγράμματα που θα καταθέσουμε, αλλά και πόσο προετοιμασμένοι θα είναι οι φορείς της Ελληνικής Περιφέρειας

να περάσουν σε υλοποίηση. Είχαμε το φαινόμενο όλα τα χρόνια των Κυβερνήσεων του ΠΑΣΟΚ σχεδόν να μας χαρίζονται χρήματα και να μην έχουμε τους σωστούς τρόπους απορρόφησης. Πιστεύω ότι θα πρέπει να γίνει ουσιαστική αναθεώρηση των τρόπων δράσεων που είχαν επιλεγεί από την προηγούμενη Κυβέρνηση.

Θα είναι καλός ή κακός αυτός ο Σεπτέμβριος για συνταξιούχους και εργαζόμενους;

-Οπωσδήποτε θα είναι ο μήνας ουσιαστικών αποφάσεων, καινοτόμων πρωτοβουλιών και σοβαρών ειδήσεων. Θα δείξει και θα το δείτε. Προτιμάμε, να ξέρετε, τα έργα από τα λόγια.

Θέμα σύγκλισης μισθών και συντάξεων με τις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ενωσης. Ο Πρωθυπουργός προεκλογικά δεσμεύθηκε αναλογικά το 75% με τα ισχύοντα στην Ε.Ε.;

-Όπως είναι γνωστό μεγάλα περιθώρια δεν υπάρχουν, αλλά αυτό είναι κύρια υποχρέωσή μας. Κι όχι μόνο γιατί δεσμεύτηκε ο Πρωθυπουργός.

Είναι η κύρια υποχρέωσή μας γιατί γι' αυτό μας επέλεξε και μας ψήφισε ο ελληνικός λαός. Θα πρέπει το συντομότερο δυνατόν να

“Επιχειρούμε ένα σύστημα περισσότερο ανταποδοτικό, στο οποίο ο πολίτης θα αντιληφθεί ότι αν είναι συνεπής θα πάρει περισσότερες παροχές”

έχουμε βελτιώσει το επίπεδο των συντάξεων των αδύναμων κοινωνικών ομάδων.

Θα τονίσω για άλλη μια φορά τις τεράστιες ανισότητες στις χορηγούμενες συντάξεις από τα Ασφαλιστικά Ταμεία.

Έχουμε αυτό το φαινόμενο γιατί κάποιες κοινωνικές ομάδες είτε ασκώντας πιέσεις στις κυβερνήσεις, είτε εξασφαλίζοντας οικονομικά δεδομένα πέτυχαν υψηλές συντάξεις. Κάτι το οποίο δεν ισχύει για τη μεγάλη μερίδα του λαού. Τη Ν.Δ. έφεραν στην Κυβέρνηση οι αδύναμες και οι ασθενέστερες ομάδες των συμπολιτών μας.

Έχουμε συνεπώς καθήκον και υποχρέωση πάνω από αυτών των ανθρώπων τα προβλήματα να σκύψουμε περισσότερο! Και προς αυτή την κατεύθυνση θα εξαντλήσουμε, όχι μόνο ό,τι οικονομικό περιθώριο υπάρχει, αλλά ακόμη και σε προσωπικό επίπεδο δυνατότητες.

Μου ακούγεται όμορφο και ανθρώπινο. Αλλά μιλήσατε για τα ελλειμματικά ταμεία και ένας βασικός πόρος τους είναι οι εισφορές, τις οποίες όμως αρκετοί εργοδότες δεν καταβάλλουν;

-Είναι βέβαιο ότι έχουμε το πιο ακριβό και το πιο αναποτελεσματικό ασφαλιστικό σύστημα σε όλη την Ευρώπη. Κι επειδή θεωρείται ακριβό όλοι προσπαθούν να εισφορο-διαφύγουν, κάνοντας πολλαπλές συνεργίες και τους ίδιους τους ασφαλισμένους. Ο ίδιος ο ασφαλισμένος θα έπρεπε να πιέζει να μην υπάρχει ούτε μια μέρα καθυστέρησης στο σύστημα ασφάλισης-εισφορές. Είναι πράγματι πάρα πολλές οι επιχειρήσεις που οφείλουν εισφορές. Ο μεγαλύτερος οφειλέτης όμως είναι το Ελληνικό Δημόσιο. Αυτό που θα πρέπει να δίνει το καλό παράδειγμα στην αγορά ότι θα πρέπει να είναι όλοι συνεπείς στις υποχρεώσεις τους.

Κάθε ευρώ που εισφοροδιαφεύγει είναι αν θέλετε μια αφαίρεση από τις δυνατότητες βελτίωσης του συστήματος Κοινωνικής Ασφάλισης και αφαίρεση παροχών και υπηρεσιών από τους ασφαλισμένους.

Θα πρέπει όλοι να αποκτήσουμε ασφαλιστική συνείδηση. Επιχειρούμε, ένα σύστημα περισσότερο ανταποδοτικό, στο οποίο ο πολίτης θα αντιληφθεί ότι αν είναι συνεπής θα πάρει περισσότερες παροχές.

Το Κράτος οφείλει να απλώνει στους αδύ-

ναμους μια ομπρέλα προστασίας, με ένα καλύτερο εισόδημα που να παρέχει καλύτερο επίπεδο ζωής, μέσα στο πλαίσιο βεβαίως των δυνατοτήτων.

Μας απασχολεί αυτή την περίοδο η αξιοποίηση των πόρων που δίνονταν μέχρι σήμερα με τη μορφή επιδομάτων για να εξασφαλίσουμε αυτό το καλύτερο εισόδημα ανεκτής διαβίωσης.

Οικονομικοί μετανάστες ασφαλισμένοι κυρίως στο ΙΚΑ εργαζόμενοι στα Ολυμπιακά έργα. Μετά την Ολυμπιάδα τι;

-Αν και δεν είναι στον τομέα μου λέω ότι με τον τερματισμό της Ολυμπιάδας δεν τερματίζεται η ζωή και η ανάπτυξη της Ελλάδας. Αν δεν είναι η Αθήνα, θα είναι η Περιφέρεια. Αλίμονο, θα γίνουν έργα και μάλιστα αρκετά είτε από κοινοτικούς πόρους είτε από κρατικά κονδύλια.

Προσωπικώς θεωρώ ότι η ανάπτυξη δεν εφευρίσκεται αλλά κατευθύνεται. Έχουμε σήμερα τη δυνατότητα να αξιοποιήσουμε την εμπειρία των λαών που προηγήθηκαν σε ανάπτυξη και σε πάρα πολλούς τομείς κοινωνικής δράσης. Το θέμα άλλωστε της ανεργίας συνδέεται με την ανάπτυξη. Είναι βασικός παράγων η ανάπτυξη να δημιουργεί θέσεις απασχόλησης για την καταπολέμηση της ανεργίας.

Χρειάζεται η Νέα Δημοκρατία περίοδο χάριτος;

-Δε ζητήσαμε περίοδο χάριτος. Πολύ περισσότερο προσωπικώς δεν θα μπορούσα να ζητήσω περίοδο χάριτος, για τον τομέα της ευθύνης μου.

Αλλωστε οι πολίτες, οι εργαζόμενοι και οι φορείς με θεωρούν, μέσα από τη συνδικαλιστική μου δράση, άνθρωπο δικό τους. Με επέλεξαν ακριβώς για να εργαστώ για τα δικά τους συμφέροντα και για τον ίδιο λόγο πιστεύω ότι με επέλεξε και ο Κώστας Καραμανλής.

Καθημερινά εισπράττω πίεση και από τις δύο πλευρές, από εργαζόμενους και εργοδότες. Αλλά θέλω να πιστεύω ότι είναι πίεση εμπιστοσύνης. Μία υπόσχεση που μπορώ να τους δώσω σήμερα είναι ότι θα κάνω ό,τι περνά από το χέρι μου ώστε και το τελευταίο ευρώ που μπαίνει στα Ασφαλιστικά Ταμεία και να πιάσει τόπο και να έχει τα καλύτερα αποτελέσματα στο κοινωνικό σύνολο.



Προσωπικά δεδομένα

Γεννήθηκε στα Κλεισορεύματα Αιτωλοακαρνανίας, μικρό χωριό ανάμεσα στο Μεσολόγγι και το Αγρίνιο, 28 Οκτωβρίου 1947.

Σπούδασε Νομικά στο Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης.

Εργάστηκε από πολύ νωρίς στην Εμπορική Τράπεζα.

Ερωτεύθηκε τη γυναίκα που τον συντροφεύει πάνω από 35 χρόνια.

Σημαντικές ημερομηνίες όταν απέκτησε το γιο του και έχασε τον πατέρα του.

Πολιτική καλώς ή κακώς «τσιμπημένος» μαζί της.

Κωνσταντίνος Καραμανλής ίνδαλμα στα νιάτα. Κέρδισε το σεβασμό.

Κώστας Καραμανλής μαζί του όρθιοι και αισιόδοξοι ότι θα μας σέβονται οι νεότεροι.

Ονειρεύεται ο πολιτικός όπως κάθε άνθρωπος, αρκεί να μην ονειροβατεί.

Ένα όνειρο του Ν.Α. να αναστηλωθούν τα κάστρα της Ναυπάκτου και τα οκτώ αρχαία θέατρα της Αιτωλοακαρνανίας.

Όταν «κλείσει» η πολιτική ψαράς ή ποιητής.

Τι θα ενέπνεε τον ποιητή η Λιμνοθάλασσα όπως και τον Μπάυρον.



ΔΗΜΟΣΙΑ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ

Η εμπειρία των Απογευματινών (Ιδιωτικών) Ιατρείων

ΜΟΝΟ
ΣΤΟ «ΝΑΙ»

Τη βελτιωμένη υποδομή των Ολυμπιακών νοσοκομείων θα εκμεταλλευτεί η κυβέρνηση για την εξασφάλιση συμβάσεων των δημόσιων νοσοκομείων και των ασφαλιστικών εταιρειών, που «θεσμοθέτησε η προηγούμενη κυβέρνηση του ΠΑΣΟΚ, αλλά που υπάρχει και στο κυβερνητικό πρόγραμμα της ΝΔ» ανακοίνωσε ο υπουργός Υγείας Νικ. Κακλαμάνης (24.5.2004).

Ειδικού Συνεργάτη του «ΝΑΙ»

Οι πρώτες πληροφορίες που είδαν το φως της δημοσιότητας έφεραν τις πρώτες κινήσεις για τη σύναψη των συμβάσεων στις αρχές του Φθινοπώρου. Ωστόσο, όμως, προκύπτει το εύλογο ερώτημα για το ποιος θα διαπραγματευτεί αυτές τις συμβάσεις καθώς στο πρόγραμμα της νέας κυβέρνησης υπάρχει τόσο η κατάργηση των Περιφερειακών Συστημάτων Υγείας και Πρόνοιας όσο και η επαναφορά των νοσοκομείων στην προηγούμενη νομική μορφή - δηλαδή θα γίνουν ξανά Νομικά Πρόσωπα Δημοσίου Δικαίου.

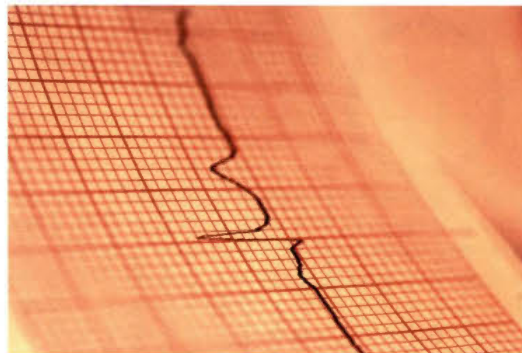
- Τις ρυθμίσεις αυτές που θα αποτελέσουν το «νέο σύστημα» ο Νικήτας Κακλαμάνης τις τοποθετεί στις αρχές του 2005. Το «νέο σύστημα» - κατά την έκφραση του Ν. Κακλαμάνη θα περιλαμβάνει ακόμα και τα εξής:
- Την κατάργηση των ιδιωτικών Απογευματινών Ιατρείων (δηλαδή δεν θα πληρώνουν απ' την τσέπη τους οι ασθενείς) αλλά τα ασφαλιστικά ταμεία ή οι ιδιωτικές ασφάλισεις, «Τα Ταμεία», είπε ο Ν. Κακλαμάνης (24.5.2004), «σήμερα πληρώνουν μόνο τις διαγνωστικές πράξεις στα απογευματινά ιδιωτικά ιατρεία και την επίσκεψη ο ασθενής. Στόχος μας είναι να πληρώνει και την επίσκεψη το Ταμείο». Πάντως απ' τις ανακοινώσεις του Ν. Κακλαμάνη φάνηκε ότι οι αμοιβές των γιατρών που θα πάρουν μέρος στα απογευματινά - μη ιδιωτικά ιατρεία - θα είναι χαμηλότερες από αυτές που ισχύουν σήμερα.
- Θα γίνει αναπροσαρμογή των ιατρικών πράξεων και αμοιβών.
- Οι γιατροί που θα επιλέξουν την πλήρη αλλά όχι αποκλειστική απασχόληση στα δημόσια νοσοκομεία θα έχουν τη δυνατότητα να διατηρούν νόμιμο ιδιωτικό ιατρείο εκτός νοσοκομείου.

Η θεσμοθέτηση

Η λειτουργία των Απογευματινών Ιατρείων (ΑΙ) θεσμοθετήθηκε με το άρθρο 9 του νόμου 2889/2001, που ψήφισε η κυβέρνηση του ΠΑΣΟΚ με υπουργό Υγείας τον Αλέκο Παπαδόπουλο. Ως επιχείρημα για τη θεσμοθέτηση των ΑΙ η δυνατότητα του ασθενούς να έχει το γιατρό της επιλογής του και για να μειωθούν οι λίστες αναμονής. Όμως στο πίσω μέρος του κεφαλιού των εμπνευστών αυτής της ρύθμισης ήταν να «νομιμοποιηθεί» μέρος των «άτυπων πληρωμών» - των γνωστών «φακελακίων» - και να αποκτήσουν ίδια έσοδα τα νοσοκομεία και πρόσθετες αμοιβές οι γιατροί και οι εργαζόμενοι που θα έπαιρναν μέρος στη λειτουργία των ΑΙ.

Κάποιοι ευελπιστούσαν να μείνει στα νοσοκομεία έστω το 10% των «άτυπων πληρωμών», ενώ κάποιοι άλλοι μιλούσαν και για το ένα τρίτο. Σήμερα οι άτυπες πληρωμές υπολογίζονται σε 6 δισ. ευρώ (δηλαδή κάτι παραπάνω από 2 τρισεκατομμύρια δραχμές) σύμφωνα με στοιχεία του ΟΟΣΑ («Ελευθεροτυπία» 4.7.2004). Δέκα χρόνια πριν η «παραοικονομία» στα δημόσια νοσοκομεία υπολογιζόταν από 300-700 δισ. δραχμές (δηλαδή από 880 εκ. ευρώ μέχρι 2 δισ. ευρώ). Όπως όμως δείχνει η επεξεργασία των πρώτων ο στόχος αυτός δεν επιτεύχθηκε. Το επιβεβαιώνουν άλλωστε και οι δηλώσεις του υφυπουργού Υγείας Αθ. Γιαννόπουλου (τέλος Μαΐου) που μιλούσε για τη δημιουργία ενός λογαριασμού όπου θα κατατίθενται οι πρόσθετες αμοιβές για τους γιατρούς. (Οι δηλώσεις αυτές προκάλεσαν και τις διευκρινίσεις του Νικ. Κακλαμάνη τόσο για τη λειτουργία των ΑΙ όσο και τη συνεργασία με τις ασφαλιστικές εταιρείες.) Η έναρξη της λειτουργίας των ΑΙ άρχισε σταδιακά απ' την 1.1.2002. Ο τότε υφυπουργός Υγείας Εκτ. Νασσιώκας δεν έκανε στην κυριολεξία γιορτές στο τέλος του 2001 για να θέσει σε λειτουργία το «νέο θεσμό». Η αρχική πρόβλεψη ήταν να κάνουν ΑΙ εντός του νοσοκομείου τόσο οι γιατροί του ΕΣΥ όσο και οι πανεπιστημιακοί γιατροί. Μετά την έντονη αντίδραση των πανεπιστημιακών γιατρών και με πρόσχημα ότι καθυστερεί η έναρξη λειτουργίας του «Αττικού» νοσοκομείου στο Χαϊδάρι δόθηκε η άδεια λειτουργίας ιδιωτικού ιατρείου εκτός νοσοκομείου - αλλά ενταγμένου λειτουργικά σε αυτούς - στους πανεπιστημιακούς που θα πήγαιναν στο Χαϊδάρι και σε ορισμένα νοσοκομεία της Θεσσαλονίκης. (Βλέπε υπουργική απόφαση Αριθ.Υ4α.οικ.45653, ΦΕΚ Β 1723/21.12.2001.) Στη συνέχεια όμως ήρθε και μια ακόμη υπουργική απόφαση (βλέπε





Αριθ.Υ4α/οικ.9895 ΦΕΚ Β 138/11.2.2003) που γενίκευσε αυτή τη δυνατότητα για τους πανεπιστημιακούς.

Στοιχεία 18 μηνών

Εκτός απ' τη λειτουργία το ίδιο δύσκολη αποδείχτηκε και η συλλογή των στοιχείων για τη λειτουργία των ΑΙ. Έτσι η προηγούμενη ηγεσία του Υπουργείου Υγείας όταν ζητήθηκαν δια της κοινοβουλευτικής οδού στοιχεία για τη λειτουργία των ΑΙ έδωσε αρκετές φορές την απάντηση ότι επεξεργάζονται ή έδωσε περιορισμένα στοιχεία.

Στοιχεία - παρά τις ελλείψεις - που μπορούν να δώσουν μια εικόνα είναι για την περίοδο 1.1.2004 μέχρι 30.0.2003.

Στον Πίνακα 1 δίνεται μια συνοπτική εικόνα των στοιχείων απ' τη λειτουργία των ΑΙ στους 18 μήνες λειτουργίας, ενώ στον Πίνακα 2 δίνονται αναλυτικότερα στοιχεία τόσο απ' τη λειτουργία όσο και για τα οικονομικά μεγέθη. Κατά το διάστημα Ιανουάριος 2002 - Ιούνιος 2003 ΑΙ λειτούργησαν

σταδιακά σε 89 νοσοκομεία του Εθνικού Συστήματος Υγείας. Λειτούργησαν σε όλα τα Πανεπιστημιακά νοσοκομεία εκτός του Πανεπιστημιακού Γενικού Νοσοκομείου «Αττικών». Από τα ψυχιατρικά νοσοκομεία λειτούργησαν ελλιπώς το Ψυχιατρικό Θεσσαλονίκης (609 περιστατικά) και το Θεραπευτήριο Ψυχικών Παθήσεων Χανίων (27 περιστατικά), ενώ στα υπόλοιπα ψυχιατρικά νοσοκομεία παρουσιάστηκε πρόβλημα εφαρμογής του θεσμού δεδομένου ότι η εφαρμογή της υπουργικής απόφασης που καθόριζε το πλαίσιο λειτουργίας των απογευματινών ιατρείων δεν προέβλεπε την κοστολόγηση των ψυχιατρικών θεραπευτικών πράξεων, καθώς και την αμοιβή άλλων ειδικοτήτων όπως είναι οι ψυχολόγοι και οι ειδικοί παιδαγωγοί, με αποτέλεσμα να μην μπορεί να εφαρμοστεί ο θεσμός στα αντίστοιχα νοσοκομεία. Η πλειοψηφία των νομαρχιακών νοσοκομείων και των Νοσοκομείων - Κέντρων Υγείας δεν ανταποκρίθηκαν στο θεσμό αφού δεν ενεργοποίησαν τη λειτουργία απογευματινών ιατρείων. Επίσης αρκετά νομαρχιακά νοσοκομεία όπως το Γενικό Νοσοκομείο Ιεράπετρας, το Νοσοκομείο Τρίπολης, Ειδικών Παθήσεων Θεσσαλονίκης, Γενικό Νοσοκομείο Κιλκίς, Λευκάδας, Γρεβενών, Ρόδου, λειτούργησαν περιστασιακά ή διέκοψαν τη λειτουργία τους το Α' Εξάμηνο του 2003 προφανώς λόγω μειωμένης κίνησης.

Επίσης θα πρέπει να ληφθεί σοβαρά υπόψη ότι τα παραπάνω νοσοκομεία εφημερεύουν καθημερινά, γεγονός που δεν επιτρέπει στους γιατρούς να κάνουν απογευματινά ιατρεία δεδομένου ότι θα δημιουργούνταν πρόβλημα στο πρόγραμμα των εφημεριών.

Ημέρες και ώρες λειτουργίας των ιατρείων

Από την καταγραφή των ημερών και ωρών λειτουργίας τα ΑΙ λειτούργησαν για συνολικά 57.905 ανθρωπομήρες (στοιχεία από 81 νοσοκομεία) και 119.972 ανθρωποώρες (στοιχεία από 74 νοσοκομεία).

Τα ιατρεία με τις περισσότερες ημέρες λειτουργίας είναι το ακτινοδιαγνωστικό (2,123), ενδοκρινολογικό (2,133), καρδιολογικό (3,899), μαιευτικό - γυναικολογικό (4,893), ορθοπεδικό (5,215), οφθαλμολογικό (3,294), παθολογικό (3,711) και χειρουργικό (4,049). Αντίστοιχα τα νοσοκομεία με τις περισσότερες ημέρες λειτουργίας απογευματινών ιατρείων είναι το «Τζάνειο» (6,501), «Αλεξάνδρα» (6,367), Γ.Ν. «Παπαγεωργίου» (3,005), Π.Γ.Ν. Ηρακλείου (3,104) και το «ΚΑΤ» (3,082).

Τα ιατρεία με τις περισσότερες ώρες λειτουργίας είναι το ακτινοδιαγνωστικό (7,773), αξονικός τομογράφος (6,033), καρδιολογικό (6,939), μαιευτικό - γυναικολογικό (9,636), ορθοπεδικό (8,857), οφθαλμολογικό (7,969), παθολογικό (6,079) και χειρουργικό (7,027). Αντίστοιχα τα νοσοκομεία με τις περισσότερες ημέρες λειτουργίας απογευματινών ιατρείων είναι: «Τζάνειο» (11,592), «Αλεξάνδρα» (7,658), Γ.Ν. «Παπαγεωργίου» (11,768), Παιδων «Αγία Σοφία» (9,352) και «Θεαγένειο» (7,358).

Κίνηση ιατρείων

Στους 18 μήνες λειτουργίας πραγματοποιήθηκαν 305.080 επισκέψεις (Πίνακας 2) σε απογευματινά ιατρεία από τις οποίες οι 7.353 πραγματοποιήθηκαν σε ιδιωτικό ιατρείο (εκτός υποδομών ΕΣΥ).

Τα νοσοκομεία που δέχθηκαν το μεγαλύτερο αριθμό περιστατικών είναι το Πανεπιστημιακό Πατρών (24.099), το Πανεπιστημιακό Ηρακλείου (21.675), ο «Ευαγγελισμός» (17.108), το ΚΑΤ (15.981), το Αλεξάνδρα (15.603), το μαιευτήριο «Ελενα Βενιζέλου» (14.078) το Παιδων «Αγία Σοφία» (12.427). Τα νοσοκομεία αυτά προφανώς λειτούργησαν για τον γενικό πλη-

Απολαύστε με Ασφάλεια τις Χαρές της Θάλασσας!



ΠΥΞΙΔΑ

Σύγχρονο Πρόγραμμα Ασφάλισης
Σκαφών Αναψυχής



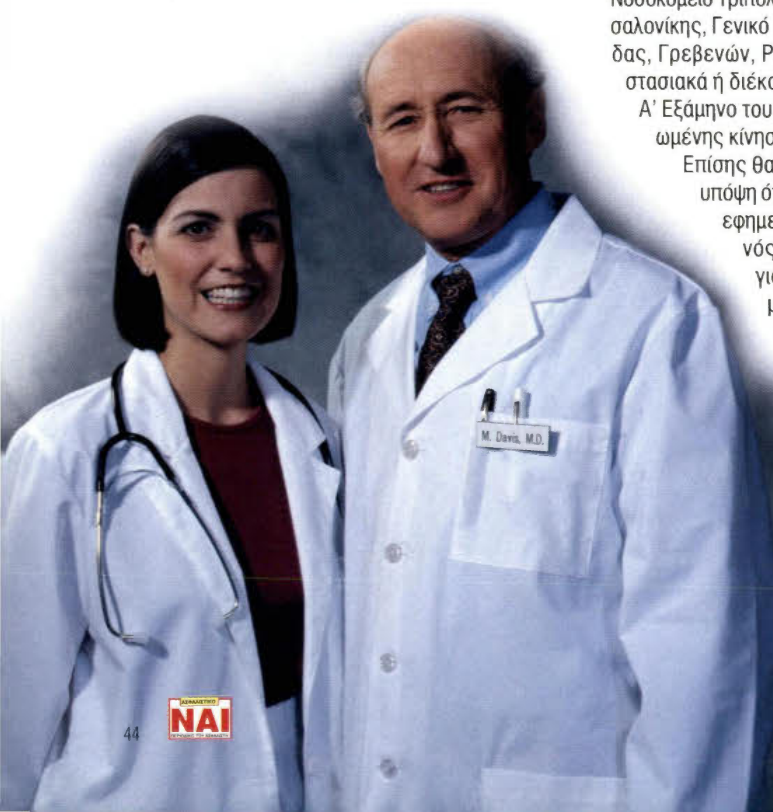
Το ασφαλιστικό πρόγραμμα **ΠΥΞΙΔΑ** περιλαμβάνει **5 Εναλλακτικά Σχέδια Καλύψεων**, σε ιδιαίτερα προσιτό κόστος. Καλύπτουμε σύμφωνα με τις ανάγκες σας, την αστική ευθύνη του σκάφους, ζημιές, κλοπή, για μεμονωμένα σκάφη ή στόλους σκαφών αναψυχής, που βρίσκονται είτε σε περίοδο χρήσης, είτε σε περίοδο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



Θυσμό ως νοσοκομεία αναφοράς είτε λόγω μεγέθους είτε λόγω εξειδίκευσης, είναι γνωστά, εύκολα προσβάσιμα, και προσφέρουν πλήθος ιατρικών ειδικοτήτων με αποτέλεσμα να προσελκύουν μεγαλύτερο ποσοστό ραντεβού. Επισκέψεις σε ιδιωτικό ιατρείο πραγματοποιήθηκαν κυρίως σε ιατρούς «μεγάλων» νοσοκομείων (πάνω από 400 ανεπτυγμένες κλίνες). Τα ιατρεία που είχαν τη μεγαλύτερη προσέλευση (Πίνακας 3) είναι το Μαιευτικό - Γυναικολογικό με 14.98% (45.704 περιστατικά), το Ορθοπαιδικό με ποσοστό 13,71% (41.830 περιστατικά) το Οφθαλμολογικό 10,39% (31.708 περιστατικά), ενώ σε όλα τα υπόλοιπα ιατρεία



με εξαίρεση το Παθολογικό (4,84%), το Ενδοκρινολογικό (4,63%), το Χειρουργικό (4,30%) και το ΩΡΛ (4,41%) υπήρξε σημαντική μικρή προσέλευση, η οποία αν αναχθεί σε επίπεδο καθημερινής λειτουργίας των απογευματινών ιατρείων σε πολλά ιατρεία ισοδυναμεί από 0-1 περιστατικά ημερησίως. Τα ιατρεία στα οποία πραγματοποιήθηκαν οι περισσότερες από τις επισκέψεις σε ιδιωτικά ιατρεία είναι το καρδιολογικό, παθολογικό και το ψυχιατρικό. Η αυξημένη προσέλευση στα Μαιευτικά - Γυναικολογικά ιατρεία μπορεί εν μέρει να αποδοθεί σε διατήρηση των πελατειακών σχέσεων εντός του θεσμού των απογευματινών ιατρείων, δεδομένου ότι οι γυναίκες δύσκολα αλλάζουν γυναικολόγο ή στο γεγονός ότι το μέτρο διευκόλυνε πολλές εργαζόμενες γυναίκες, οι οποίες επισκέπτονται το γιατρό τους το απόγευμα.

Κίνηση των εργαστηρίων

Από τα 89 νοσοκομεία στα οποία λειτουργήσαν ΑΙ μόνο τα 62 απέστειλαν στο Υπουργείο Υγείας δεδομένα σχετικά με τη λειτουργία των εργαστηρίων τους, ενώ τα υπόλοιπα επικαλέστηκαν την έλλειψη συστηματικών αρχείων καταγραφής (Βλέπε Πίνακα 4). Στους 18 μήνες λειτουργίας των ΑΙ πραγματοποιήθηκαν 129.511 ραντεβού για παρακλινικές εξετάσεις. Τα νοσοκομεία στα οποία πραγματοποιήθηκαν οι περισσότερες παρα-

κλινικές εξετάσεις είναι το Παπαγεωργίου (23.939 εξετάσεις) το Πανεπιστημιακό Ηρακλείου (20.759 εξετάσεις) και το ΚΑΤ (20.836 εξετάσεις). Οι ειδικότητες που παρουσίασαν τη μεγαλύτερη προτίμηση είναι το ακτινοδιαγνωστικό (49.687), του αξονικού τομογράφου (15.239), μαγνητικού τομογράφου (7.599) πυρηνικής ιατρικής (4.150), μέτρησης οστικής πυκνότητας (4.050).

Εισπράξεις από ιδιώτες

Για τις επισκέψεις που πραγματοποιήθηκαν στα ΑΙ εισπράχθηκαν από ιδιώτες 18.223.484,66 ευρώ (Βλέπε Πίνακες 1 και 2) ενώ από τις παρακλινικές εξετάσεις εισπράχθηκαν από τους ιδιώτες 1.794.527,45 ευρώ (Πίνακες 1 και 4). Οι μεγαλύτερες εισπράξεις να εμφανίζονται στα ορθοπαιδικά, μαιευτικά και οφθαλμολογικά ιατρεία. Από τα 89 νοσοκομεία μόνο τα 30 νοσοκομεία έδωσαν στοιχεία σχετικά με τις εισπράξεις από τα ασφαλιστικά ταμεία. Για τους 18 μήνες λειτουργίας των ΑΙ εισπράχθηκαν 4.243.897,16 ευρώ από τα ασφαλιστικά ταμεία (Πίνακες 1 και 4). Επιπλέον μόνο τα 35 νοσοκομεία έδωσαν δεδομένα αναφορικά με τις απαιτήσεις από τα ασφαλιστικά ταμεία, που ανέρχονται σε 3.875.932,58 ευρώ.

Το τιμολόγιο των απογευματινών ιατρείων

Οι αμοιβές για τις επισκέψεις και τη διενέργεια διαγνωστικών και θεραπευτικών πράξεων στα Απογευματινά Ιατρεία (ΑΙ) διαμορφώθηκαν με τρεις υποοργανικές αποφάσεις. (Οι αμοιβές περιγράφονται συνοπτικά στον πίνακα 5.) Με την πρώτη υπουργική απόφαση Αριθ. Υ4α/Γ.Π.οικ. 40620 (ΦΕΚ Β 1643/10-12-2001) καθορίστηκε και η λειτουργία των Α.Ι. Με τις δύο αποφάσεις που ακολούθησαν διαμορφώθηκε το πλαίσιο που ισχύει σήμερα: Από 1.1.2002 επιτρέπεται στα νοσοκομεία του ΕΣΥ μετά το τακτικό ωράριο, η λειτουργία απογευματινών ιατρείων και η διενέργεια διαγνωστικών και θεραπευτικών πράξεων. Στα απογευματινά ιατρεία των νοσοκομείων του ΕΣΥ μπορούν να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους: α) οι Διευθυντές Ιατροί, β) οι Αναπληρωτές Διευθυντές Ιατροί, γ) οι Επιμελητές Α' Ιατροί και δ) οι Πανεπιστημιακοί Ιατροί, που κατέχουν τίτλο ειδικότητας και εργάζονται σε πανεπιστημιακές κλινικές, εργαστήρια ή μονάδες, που είναι εγκατεστημένες στο νοσοκομείο. Σε νοσοκομεία με δυναμικότητα κάτω από 200 κλίνες επιτρέπεται να προσφέρουν τις υπηρεσίες

τους στα απογευματινά ιατρεία όλοι οι ειδικευμένοι Ιατροί, που υπηρετούν στα νοσοκομεία αυτά. Σε απογευματινό ιατρείο μπορούν να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους Ιατροί, που διενεργούν τακτικό πρωινό ιατρείο τουλάχιστον μία φορά την εβδομάδα. Οι Ιατροί που απασχολούνται ανά ημέρα σε απογευματινό ιατρείο δεν επιτρέπεται να είναι σε εφημερία και ο αριθμός τους δεν μπορεί να υπερβαίνει το μισό του ιατρικού προσωπικού κάθε τμήματος. Η απασχόληση κάθε Ιατρού σε απογευματινό ιατρείο δεν μπορεί να υπερβαίνει τις δύο (2) ημέρες την εβδομάδα. Η απασχόληση των Ιατρών του χειρουργικού τομέα σε απογευματινά χειρουργεία δεν μπορεί να υπερβαίνει τη μία (1) ημέρα την εβδομάδα πλέον των δύο (2) ημερών άσκησης απογευματινού Ιατρείου. Ο προγραμματισμός των διαγνωστικών και θεραπευτικών πράξεων, που διενεργούνται μετά το τακτικό ωράριο πραγματοποιείται, με επιμέλεια του Διευθυντή του τομέα, με την υπόθεση ότι διασφαλίζεται κατά απόλυτη προτεραιότητα η εξυπηρέτηση των αναγκών της εφημερίας των νοσηλευόμενων ασθενών και των τακτικών πρωινών εξωτερικών Ιατρείων. Η επιστημονική ευθύνη για την απογευματινή λειτουργία κάθε τμήματος, εργαστηρίου ή μονάδας ανήκει στο Διευθυντή του τμήματος, του εργαστηρίου ή της μονάδας. Τα ωράρια απογευματινής απασχόλησης ο αριθμός των περιστατικών που εξετάζονται ανά ημέρα, καθώς και ο αριθμός των διαγνωστικών και θεραπευτικών πράξεων ανά ημέρα καθορίζονται με απόφαση του Διοικητή, ύστερα από εισήγηση του Συμβουλίου Διοίκησης, ανάλογα με τις ανάγκες και τις πρακτικές δυνατότητες του νοσοκομείου. Ο αριθμός των περιστατικών που εξετάζονται από κάθε Ιατρό ανά εβδομάδα, καθώς και ο αριθμός των διαγνωστικών και θεραπευτικών πράξεων, που διενεργεί κάθε Ιατρός ανά εβδομάδα, δεν επιτρέπεται να υπερβαίνει τον αριθμό των αντίστοιχων πράξεων, που διενεργούνται από τον ίδιο Ιατρό στο τακτικό ωράριο.

Οι πανεπιστημιακοί

Πανεπιστημιακοί Ιατροί που υπηρετούν σε κλινική, εργαστήριο ή μονάδα εγκατεστημένη στα νοσοκομεία α) Γ.Ν. «ΛΑΪΚΟ», β) Γ.Ν. «ΠΠΟΚΡΑΤΕΙΟ», γ) Γ.Ν. «ΕΥΑΓΓΕΛΙΣΜΟΣ», δ) «Ν. ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ», ε) Γ.Ν. Παίδων «ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ ΚΑΙ ΑΓΛΑΪΑΣ ΚΥΡΙΑΚΟΥ», στ) Γ.Ν. Παίδων «ΑΓ. ΣΟΦΙΑ», ζ) Γ.Ν. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ «ΠΠΟΚΡΑΤΕΙΟ», η) Π.Γ.Ν. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ «ΑΧΕΠΑ», θ) «ΑΙΓΙΝΗΤΕΙΟ» και ι) «ΑΡΕΤΑΙΕΙΟ» επιτρέπεται προσωρινά να ασκούν απογευματινό ιατρείο, σε χώρο εκτός

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

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ασφαλιστική δύναμη του Ομίλου Alpha Bank

Με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία της μεγαλύτερης Τραπεζής του ιδιωτικού τομέα, η Alpha Ασφαλιστική, με νέες ιδέες, πρωτοποριακά προϊόντα και διαφανείς όρους κάνει πραγματικότητα την ύπαρξη

μίας ασφαλιστικής εταιρίας που πραγματικά νοιάζεται για τους ασφαλισμένους της. Διαθέτοντας την προηγμένη τεχνολογία και το πνεύμα συνεργασίας και εξυπηρέτησής της Alpha Bank, η Alpha Ασφαλιστική,

θέτει νέα ποιοτικά κριτήρια στις ασφαλίσεις. Η ασφάλειά σας βρίσκεται πλέον σε καλά χέρια.

ΕΔΩ ΕΙΣΤΕ ΑΣΦΑΛΕΙΣ



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

www.alpha-insurance.gr
E-mail: info@alpha-insurance.gr

του νοσοκομείου, που θα λειτουργεί με δική τους πρωτοβουλία και ευθύνη ως τμήμα των απογευματινών ιατρείων του νοσοκομείου. Με απόφαση του Υπουργού Υγείας και Πρόνοιας ορίζεται ο χρόνος κατάργησης των παραπάνω απογευματινών ιατρείων.

Στις περιπτώσεις των παραπάνω απογευματινών ιατρείων, ο ιατρός ενεργεί για λογαριασμό του νοσοκομείου και εισπράττει την αμοιβή για επίσκεψη που ορίζεται στο άρθρο 2 της Υ4α/Γ.Π. οικ. 40620/6.12.2001 κοινής υπουργικής απόφασης εκδίδοντας θεωρημένες τριπλότυπες αποδείξεις εισπράξης, τις οποίες παραλαμβάνει από το νοσοκομείο.

Ο ιατρός είναι δημόσια υπόλογος για τη διαχείριση της εισπράττομενης αμοιβής για επίσκεψη, από την οποία αποδίδει, σε μηνιαία βάση, α) ποσοστό 25% στο νοσοκομείο για να εισαχθεί στον ειδικό λογαριασμό και β) ποσοστό 10% στον ειδικό λογαριασμό της παρ. 8 του άρθρου 2 του Ν. 2530/1997. Ο ιατρός παρακρατεί ποσοστό 65% της προβλεπόμενης αμοιβής για επίσκεψη, από το οποίο το 60% για την προβλεπόμενη από το άρθρο 6 της Υ4α/Γ.Π. οικ. 40620/6.12.2001 απόφασης αμοιβή του και το 5% για τα πάσης φύσεως έξοδα λειτουργίας του απογευματινού ιατρείου.

Τα ίδια ποσοστά αντίστοιχα παρακρατούνται από την αμοιβή που καταβάλλεται για όλες τις συμπληρωματικές στην εξέταση διαγνωστικές και θεραπευτικές πράξεις, με το ισχύον κάθε φορά τιμολόγιο αμοιβής ιατρικών πράξεων.

Οι αμοιβές

Η αμοιβή για την επίσκεψη σε απογευματινό ιατρείο καταβάλλεται απευθείας στο νοσοκομείο από τον εξεταζόμενο ασθενή και κατατίθεται από

το νοσοκομείο στον ειδικό λογαριασμό που συνιστάται με τη διάταξη της παραγράφου 3 του άρθρου 9 του 2889/2001.

Οι αμοιβές περιγράφονται στον πίνακα 5. Ειδικά για τις οικογενειακές ψυχιατρικές εξετάσεις και θεραπείες οι αμοιβές που αναφέρονται στα στοιχ. Α και Β. προσυεξανονται κατά 30% και για τις ομαδικές ψυχιατρικές εξετάσεις και θεραπείες, εφόσον αυτές περιλαμβάνουν τουλάχιστον πέντε (5) άτομα, διπλασιάζονται.

Διαγνωστικές πράξεις

Η αμοιβή για τις διαγνωστικές και θεραπευτικές πράξεις, που διενεργούνται κατά την απογευματινή λειτουργία του νοσοκομείου, καταβάλλεται στο νοσοκομείο με βάση τις ισχύουσες κάθε φορά ρυθμίσεις και τιμολόγιο, είτε από την ασθενή είτε από τον ασφαλιστικό του φορέα. Αν ο ασθενής δεν είναι ασφαλισμένος, καταβάλλει στο νοσοκομείο αμοιβή για τις πράξεις αυτές με βάση το ισχύον κάθε φορά τιμολόγιο. Η αμοιβή αυτή κατατίθεται ανά εργαστήριο ή τμήμα στον ειδικό λογαριασμό.

Για διαγνωστικές και θεραπευτικές πράξεις, που δεν περιλαμβάνονται στο κατά την Κοινή Υπουργική Απόφαση Υ4α/οικ. 1320/1998 (ΦΕΚ Β' 99) - βλέπε αναλυτικά «ΝΑΙ» τεύχος 87, 1-2/2004 - όπως κάθε φορά ισχύει, νοσήλιο και διενεργούνται σε νοσηλευόμενους ασθενείς κατά το απογευματινό ωράριο, το αντίστοιχο ποσό κατατίθεται στον ειδικό λογαριασμό ανά εργαστήριο ή τμήμα.

Για διαγνωστικές και θεραπευτικές πράξεις που διενεργούνται από τον ίδιο ιατρό συμπληρωματικά στην επίσκεψη στο ιατρείο, όπως είναι γυναικολογικοί ή καρδιολογικοί υπέρηχοι, ενδοσκοπήσεις, παρακεντήσεις, αμνιοκεντήσεις, ακτινοθεραπείες, χημειοθεραπείες, καταβάλλεται αμοιβή η οποία κατατίθεται στον ειδικό λογαριασμό επιπρόσθετα στην αμοιβή για επίσκεψη στο απογευματινό ιατρείο.

Οι επαναληπτικές συνεδρίες χημειοθεραπείας ή ακτινοθεραπείας, που διενεργούνται στο απογευματινό ωράριο αμειβονται με το ισχύον τιμολόγιο και δεν θεωρούνται επίσκεψη σε απογευματινό ιατρείο.

Χειρουργικές επεμβάσεις

Στο απογευματινό ωράριο μπορούν να διενεργούνται σε εξωτερικούς ασθενείς μικρές χειρουργικές επεμβάσεις εντός ή εκτός του χειρουργείου, που δεν απαιτούν νο-

σηλεία καθώς και επεμβάσεις μικρής και μεσαίας βαρύτητας σε νοσηλευόμενους ασθενείς.

Για τις χειρουργικές επεμβάσεις, που διενεργούνται στο απογευματινό ωράριο, κατατίθεται από το νοσοκομείο στον ειδικό λογαριασμό μέρος του εισπράττομενου νοσηλίου, το ύψος του οποίου καθορίζεται ως εξής:

Για μικρή επέμβαση εντός ή εκτός του χειρουργείου, που δεν απαιτεί νοσηλεία: 50 ευρώ.

Για επεμβάσεις σε νοσηλευόμενους ασθενείς: Α. Μικρή επέμβαση 100 ευρώ Β. Μεσαία επέμβαση 150 ευρώ

Για μικρές ή μεσαίες επεμβάσεις, που περιλαμβάνονται στο κατά την Κοινή Υπουργική Απόφαση Υ4α/οικ. 1320/1998, όπως κάθε φορά ισχύει, κλειστό ενοποιημένο νοσήλιο, κατατίθεται στον ειδικό λογαριασμό ποσοστό 20% του αντίστοιχου κλειστού ενοποιημένου νοσηλίου.

Η ταξινόμηση των επεμβάσεων γίνεται σύμφωνα με το Προεδρικό Διάταγμα 157/1991 (ΦΕΚ Α' 62) όπως αυτό ισχύει κάθε φορά.

Η κατανομή των εσόδων

Έσοδα του ειδικού λογαριασμού είναι:

- Η αμοιβή για επίσκεψη σε απογευματινό ιατρείο.
- Η αμοιβή για διαγνωστικές και θεραπευτικές πράξεις, που διενεργούνται στο απογευματινό ωράριο από τα εργαστήρια απεικόνισης και πυρηνικής ιατρικής (in vivo εξετάσεις), καθώς και τα ακτινοθεραπευτικά τμήματα.
- Η αμοιβή για διαγνωστικές και θεραπευτικές πράξεις, που διενεργούνται στο απογευματινό ωράριο από τα βιοπαθολογικά, αιματολογικά, βιοχημικά, ενδοκρινολογικά, κυτταρολογικά και παθολογοανατομικά εργαστήρια καθώς και τα εργαστήρια ιστοσυμβατότητας και πυρηνικής ιατρικής (in vitro εξετάσεις).

• Το μέρος του εισπράττομενου νοσηλίου για χειρουργικές επεμβάσεις, που διενεργούνται στο απογευματινό ωράριο, όπως αυτό καθορίζεται στο άρθρο 4 της απόφασης αυτής. Η αμοιβή για διαγνωστικές ή θεραπευτικές πράξεις.

Από το προϊόν του ειδικού λογαριασμού, το ποσό που παρακρατείται από το νοσοκομείο και το ποσοστό που κατανέμεται στους ιατρούς και το λοιπό προσωπικό που απασχολείται στην απογευματινή λειτουργία των ιατρείων, χειρουργείων και εργαστηρίων καθορίζεται ως εξής:

Α. Οι ιατροί, που διενεργούν απογευματινό ιατρείο αμειβονται κατά πράξη με το 60% της αμοιβής που καθορίζεται στο άρθρο 2 της απόφασης αυτής. Το 40% παρακρατείται από το νοσοκομείο.

Όταν πρόκειται για Πανεπιστημιακούς ιατρούς, το νοσοκομείο παρακρατεί το 30% και αποδι-

δει το 10% στον ειδικό λογαριασμό της παρ. 8 του άρθρου 2 του Ν. 2530/1997.

Β. Το ποσό που κατατίθεται στον ειδικό λογαριασμό για τις χειρουργικές πράξεις, όπως αυτό καθορίζεται στο άρθρο 4 της απόφασης αυτής κατανέμεται ως εξής:

1. Ο πρώτος χειρουργός λαμβάνει το 40% του ποσού ανά πράξη.
2. Ο αναισθησιολόγος λαμβάνει το 20% του ποσού ανά πράξη.
3. Ο δεύτερος χειρουργός, αν υπάρχει, λαμβάνει 10% του ποσού.
4. Ο Διευθυντής του τμήματος λαμβάνει 10% ανά πράξη. Αν ο Διευθυντής είναι και ο πρώτος χειρουργός λαμβάνει συνολικά το 50% και αν είναι ο δεύτερος χειρουργός λαμβάνει το 20% του ποσού.

5. Το νοσοκομείο παρακρατεί 20% του ποσού ανά πράξη.

6. Εάν δεν υπάρχει δεύτερος χειρουργός ή αναισθησιολόγος, το αντίστοιχο ποσό κατανέμεται ισομερώς μεταξύ του πρώτου χειρουργού και του νοσοκομείου.

Γ. Το προϊόν του ειδικού λογαριασμού, που προέρχεται από καθένα από τα εργαστήρια απεικόνισης και πυρηνικής ιατρικής (in vivo εξετάσεις), καθώς και τα ακτινοθεραπευτικά τμήματα κατανέμεται ως εξής:

1. Το 30% ανά πράξη αποδίδεται στον ιατρό που εκτέλεσε την πράξη.
2. Το 5% ανά πράξη αποδίδεται στον Διευθυντή του Τμήματος. Αν ο Διευθυντής είναι ο εκτελών την πράξη λαμβάνει το 35% συνολικά.
3. Εάν η ιατρική πράξη απαιτεί συνεργασία δύο (2) ειδικοτήτων, ο συνεργαζόμενος ιατρός λαμβάνει το 10% ανά πράξη.
4. Το υπόλοιπο του προϊόντος μέχρι το 50% του συνόλου, αποδίδεται ισομερώς στους Επι-

μελητές Β' και στο λοιπό επιστημονικό προσωπικό του τμήματος όπως είναι οι ακτινοφυσικοί και οι φυσικοί ιατρικής, που απασχολούνται στην απογευματινή λειτουργία του εργαστηρίου ή του τμήματος.

5. Το 50% ανά πράξη παρακρατείται από το νοσοκομείο.

Δ. Το προϊόν του ειδικού λογαριασμού που προέρχεται από τα βιοπαθολογικά, αιματολογικά, βιοχημικά, ενδοκρινολογικά εργαστήρια καθώς και τα εργαστήρια ιστοσυμβατότητας και πυρηνικής ιατρικής (in vitro εξετάσεις) ενοποιείται και κατανέμεται ως εξής:

Το 30% κατανέμεται στους ιατρούς που διενεργούν απογευματινό εργαστήριο και το 70% παρακρατείται από το νοσοκομείο.

Το 30% που δίδεται στους ιατρούς κατανέμεται ως εξής:

α. Το 20% αποδίδεται στους Καθηγητές ή τους Διευθυντές, που διενεργούν απογευματινό εργαστήριο.

β. Το 50% αποδίδεται ισομερώς στους λοιπούς ιατρούς που διενεργούν απογευματινό εργαστήριο. Σε κάθε περίπτωση, καθένας από τους ιατρούς αυτούς δεν μπορεί να υπερβεί το 80% της αμοιβής του Καθηγητή ή του Διευθυντή. Εάν προκύπτει υπόλοιπο, αυτό παρακρατείται από το νοσοκομείο.

γ. Το 30% αποδίδεται ισομερώς στους Επιμελητές Β' και στο λοιπό επιστημονικό προσωπικό των εργαστηρίων όπως είναι οι βιοχημικοί, χημικοί, βιολόγοι, φυσικοί ιατρικής και ακτινοφυσικοί που απασχολούνται στα στοιχεία Γ και Δ του άρθρου 6 της απόφασης αυτής και τους ειδικευόμενους ιατρούς, που συμμετέχουν στην ολόκληρη λειτουργία του νοσοκομείου.

Στον πίνακα 6 υπάρχει η κατανομή των ποσών ανάμεσα στο προσωπικό που απασχολήθηκε στα απογευματινά ιατρεία.

έρχεται από τα εργαστήρια παθολογικής ανατομίας και κυτταρολογίας κατανέμεται ως εξής: α. Το 30% ανά πράξη αποδίδεται στον ιατρό που εκτέλεσε την πράξη.

β. Το 5% ανά πράξη αποδίδεται στο Διευθυντή του τμήματος. Αν ο Διευθυντής είναι ο εκτελών την πράξη λαμβάνει το 35% συνολικά.

γ. Το υπόλοιπο του προϊόντος μέχρι το 50% του συνόλου αποδίδεται ισομερώς στους Επιμελητές Β' που απασχολούνται στην απογευματινή λειτουργία του εργαστηρίου ή του τμήματος.

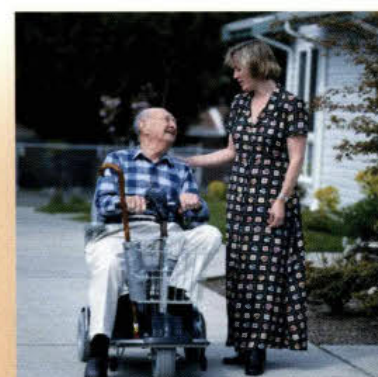
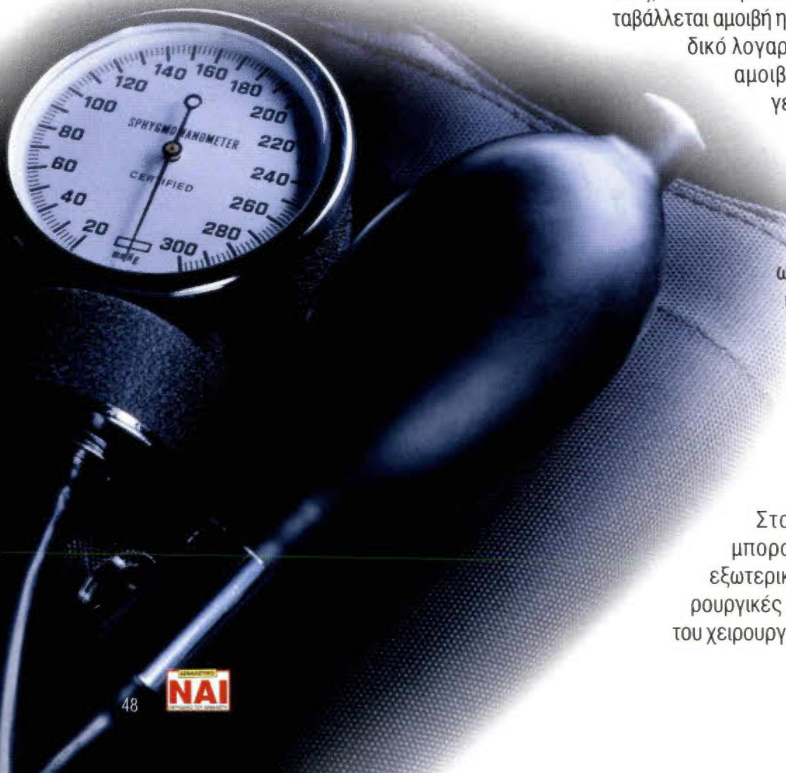
δ. Το 50% ανά πράξη παρακρατείται από το νοσοκομείο.

Ε. Ιατροί ειδικοτήτων, που εκτός από την εξέταση στο ιατρείο διενεργούν και ειδικές διαγνωστικές ή θεραπευτικές πράξεις, όπως αυτές ενδεικτικά αναφέρονται στην παρ. 3 του άρθρου 3, αμειβονται με ποσοστό 30% της προβλεπόμενης για την αντίστοιχη πράξη αμοιβής, επιπλέον της αμοιβής για την εξέταση στο ιατρείο.

ΣΤ. Από το προϊόν του ειδικού λογαριασμού, που παρακρατείται από το νοσοκομείο, το νοσηλευτικό, τεχνολογικό, διοικητικό και λοιπό προσωπικό, που απασχολείται στην ολόκληρη λειτουργία, αμειβεται με 10 ευρώ ανά ώρα απασχόλησης έκαστος.

Ζ. Από το τελικό υπόλοιπο του ειδικού λογαριασμού, αφού αφαιρεθούν τα λειτουργικά έξοδα, μπορεί το νοσοκομείο να κατανείμει ποσοστό μέχρι 20% στους Επιμελητές Β' που δεν περιλαμβάνονται στα στοιχεία Γ και Δ του άρθρου 6 της απόφασης αυτής και τους ειδικευόμενους ιατρούς, που συμμετέχουν στην ολόκληρη λειτουργία του νοσοκομείου.

Στον πίνακα 6 υπάρχει η κατανομή των ποσών ανάμεσα στο προσωπικό που απασχολήθηκε στα απογευματινά ιατρεία.



Αμοιβές ιατρικού προσωπικού

ΠΙΝΑΚΑΣ 1		
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΠΟΥ ΑΠΑΣΧΟΛΗΘΗΚΕ (ΓΙΑ ΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΩΝ 18 ΜΗΝΩΝ)		
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ ΑΝΑ ΜΗΝΑ	ΑΜΟΙΒΕΣ ΣΕ €
ΓΙΑΤΡΟΙ ΔΕΠ	227,9	4.056,390
ΓΙΑΤΡΟΙ ΕΣΥ	1366,2	9.908,803
ΣΥΝΟΛΟ ΓΙΑΤΡΩΝ*	1.594,2	13.965,193
ΝΟΣΗΛΕΥΤΙΚΟ	839,1	
ΠΑΡΑΪΑΤΡΙΚΟ	294,3	2.677,959
ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ	678,9	
ΣΥΝΟΛΟ ΛΟΙΠΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	1.812,4	

* Στοιχεία από 89 νοσοκομεία.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2					
ΠΑΡΑΚΛΙΝΙΚΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ ΑΝΑ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ					
A/A	ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΠΙΣΚΕΨΕΩΝ (1)*	ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΑΠΟ ΙΔΙΩΤΕΣ (ΣΕ €) (2)*	ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΑΠΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ (ΣΕ €) (3)	ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΑΠΟ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ (ΣΕ €) (4)
1	ΑΙΜΑΤΟΛΟΓΙΚΟ	789	188.709,46	16.391,07	6.914,83
2	ΑΚΤΙΝΟΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΟ	49.687	402.742,33	2.468.486,08	697.432,85
3	ΑΚΤΙΝΟΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΟ	2.615	47.953,51	458.390,50	–
4	ΑΝΟΣΟΛΟΓΙΚΟ	1.013	69.219,35	16.184,37	2.012,04
5	ΑΞΟΝΙΚΟΣ ΤΟΜΟΓΡΑΦΟΣ	15.239	61.823,77	359.890,53	1.039.424,75
6	ΒΙΟΧΗΜΙΚΟ - ΜΙΚΡΟΒΙΟΛΟΓΙΚΟ	290	39.686,88	3.668,37	586,63
7	ΓΥΨΟΙ - ΕΠΙΔΕΣΜΟΙ	178	3.017,84	–	555,38
8	ΕΝΔΟΚΡΙΝΟΛΟΓΙΚΟ	200	6.546,52	3.081,48	4.139,29
9	ΕΝΔΟΣΚΟΠΙΚΟ	167	10.860,00	–	–
10	ΗΛΕΚΤΡΟΤΟΜΟΓΡΑΦΟΣ	52	69,04	–	–
11	ΚΑΡΔΙΟΛΟΓΙΚΟ	3.847	50.543,97	11.214,44	75.157,04
12	ΚΥΤΤΑΡΟΛΟΓΙΚΟ	1.716	34.402,27	610,54	–
13	ΜΑΣΤΟΓΡΑΦΟΣ	3.174	191.355,00	–	–
14	ΜΑΓΝΗΤΙΚΟΣ ΤΟΜΟΓΡΑΦΟΣ	7.599	78.619,29	519.048,63	258.356,53
15	ΜΑΙΕΥΤΙΚΟ - ΓΥΝΑΙΚΟΛΟΓΙΚΟ	2.818	35.695,13	74,52	478,04
16	ΜΕΤΡΗΣΗ ΟΣΤΙΚΗΣ ΠΥΚΝΟΤΗΤΑΣ	4.050	27.002,47	211,28	187.569,99
17	ΝΕΥΡΟΛΟΓΙΚΟ	1.344	210,21	1.100,55	519,75
18	ΟΡΘΟΠΕΔΙΚΟ	1.480	1.699,31	–	–
19	ΠΑΘΟΛΟΓΟΑΝΑΤΟΜΙΚΟ	1.289	106.146,45	426,56	507,10
20	ΠΥΡΗΝΙΚΗΣ ΙΑΤΡΙΚΗΣ	4.150	65.841,92	43.665,22	184.472,99
21	ΤΕΧΝΗΤΟΥ ΝΕΦΡΟΥ	52	3.900,00	–	–
22	ΥΠΕΡΗΧΩΝ	1.304	97.998,24	54,42	8.217,46
23	ΤΡΑΠΕΖΑ ΥΠΟΦΥΣΕΩΣ	–	2.343,02	–	–
24	ΑΚΟΟΛΟΓΙΚΟ	–	5.380,46	–	–
25	ΜΕΤΑΒΟΛΗΣ ΑΣΒΕΣΤΙΟΥ	–	11,89	–	–
26	ΟΓΚΟΛΟΓΙΚΟ	–	21,21	–	–
27	ΠΛΑΣΤΙΚΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗΣ	–	731,99	–	–
28	ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΑ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ	–	–	7.453,52	–
29	ΧΩΡΙΣ ΑΝΑΦΟΡΑ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ	26.458	263.695,69	333.945,08	1.409.587,91
	ΣΥΝΟΛΟ	129.511	1.794.527,45	4.243.897,16	3.875.932,58

* Στοιχεία από 62 νοσοκομεία (2)* Στοιχεία από 61 νοσοκομεία.



ΠΙΝΑΚΑΣ 4

ΑΜΟΙΒΕΣ ΓΙΑ ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ ΣΤΑ ΑΠΟΓΕΥΜΑΤΙΝΑ ΙΑΤΡΕΙΑ	
ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΑΚΟΙ ΓΙΑΤΡΟΙ	ΤΙΜΗ (ΣΕ ΕΥΡΩ)
Καθηγητές	90
Αναπληρωτές Καθηγητές	75
Επικουροι Καθηγητές	60
Λέκτορες	45
ΓΙΑΤΡΟΙ ΕΣΥ ΑΤΤΙΚΗΣ ΘΕΣ-ΝΚΗΣ ΚΑΙ ΠΟΛΕΩΝ ΜΕ ΙΑΤΡΙΚΕΣ ΣΧΟΛΕΣ	
Διευθυντές	
Αναπληρωτές Διευθυντές και Επιμελητές Α'	60
Επιμελητές Β'	45
ΓΙΑΤΡΟΙ ΤΩΝ ΥΠΟΛΟΙΠΩΝ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΩΝ	
ΠΛΗΝ ΑΓΟΝΩΝ ΠΕΡΙΟΧΩΝ	
Διευθυντές	50
Αναπληρωτές Διευθυντές και Επιμελητές Α'	40
Επιμελητές Β'	25
ΓΙΑΤΡΟΙ ΑΓΟΝΩΝ ΚΑΙ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΚΩΝ ΠΕΡΙΟΧΩΝ (ΠΔ 131/1987)	
Όλοι οι ειδικευμένοι γιατροί	30
ΕΠΕΜΒΑΣΕΙΣ	
Μικρή επέμβαση που δεν απαιτεί νοσηλεία	50
Μικρή επέμβαση σε νοσηλευόμενους ασθενείς	100
Μεσαία επέμβαση σε νοσηλευόμενους ασθενείς	150



ΠΙΝΑΚΑΣ 3				
ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ ΑΝΑ ΙΑΤΡΕΙΟ				
ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ				
A/A	ΙΑΤΡΕΙΟ	ΑΡΙΘΜΟΣ (1)*	ΠΟΣΟΣΤΟ (%) ΕΠΙ ΤΟΥ ΣΥΝΟΛΟΥ (2)	ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΑΠΟ ΙΔΙΩΤΕΣ (ΣΕ €) (3)*
1.	ΑΓΓΕΙΟΛΟΓΙΚΟ	602	0,20	32.740,00
2.	ΑΓΓΕΙΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ	2.205	0,72	126.470,00
3.	ΑΘΗΡΟΣΚΛΗΡΩΣΗΣ	20	0,01	1.200,00
4.	ΑΘΛΗΤΙΚΩΝ ΚΑΚΩΣΕΩΝ	684	0,22	44.130,00
5.	ΑΙΜΑΤΟΛΟΓΙΚΟ	2.882	0,94	257.401,16
6.	ΑΚΟΟΛΟΓΙΚΟ	278	0,09	40.875,00
7.	ΑΛΛΕΡΓΙΟΛΟΓΙΚΟ	1.647	0,54	111.540,51
8.	ΑΝΑΙΣΘΗΣΙΟΛΟΓΙΚΟ	142	0,05	11.389,09
9.	ΓΑΣΤΡΕΝΤΕΡΟΛΟΓΙΚΟ	4.697	1,54	208.765,01
10.	ΓΝΑΘΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ	1.137	0,37	202.124,15
11.	ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΙΚΟ	8.710	2,85	529.265,00
12.	ΔΙΑΒΗΤΟΛΟΓΙΚΟ	1.182	0,39	55.180,00
13.	ΕΝΔΟΚΡΙΝΟΛΟΓΙΚΟ	14.131	4,63	870.580,94
14.	ΗΠΑΤΟΛΟΓΙΚΟ	1.934	0,63	116.740,00
15.	ΘΩΡΑΚΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ	839	0,28	55.845,00
16.	ΙΑΤΡΕΙΟ ΠΟΝΟΥ	64	0,02	3.520,00
17.	ΚΑΡΔΙΟΛΟΓΙΚΟ	17.486	5,73	987.904,21
18.	ΚΑΡΔΙΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ	235	0,08	12.960,00
19.	ΚΕΦΑΛΑΛΓΙΑΣ	21	0,01	1.575,00
20.	ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΙΑΤΡΙΚΗΣ	1	0,00	225,00
21.	ΛΙΠΙΔΑΙΜΙΑΣ	15	0,00	900,00
22.	ΛΟΙΜΩΞΕΩΝ	25	0,01	1.290,00
23.	ΜΑΙΕΥΤΙΚΟ-ΓΥΝΑΙΚΟΛΟΓΙΚΟ	45.704	14,98	2.613.470,52
24.	ΜΙΚΡΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ	2.817	0,92	169.020,00
25.	ΝΕΟΓΝΩΝ	2	0,00	150,00
26.	ΝΕΥΡΟΛΟΓΙΚΟ	8.222	2,70	516.631,10
27.	ΝΕΥΡΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ	4.458	1,46	272.232,15
28.	ΝΕΦΡΟΛΟΓΙΚΟ	1.629	0,53	98.812,94
29.	ΟΓΚΟΛΟΓΙΚΟ	553	0,18	31.090,00
30.	ΟΔΟΝΤΙΑΤΡΙΚΟ	326	0,11	14.217,30
31.	ΟΡΘΟΠΕΔΙΚΟ	41.830	13,71	2.659.809,58
32.	ΟΥΡΟΛΟΓΙΚΟ	8.222	2,70	495.127,42
33.	ΟΦΘΑΛΜΟΛΟΓΙΚΟ	31.708	10,39	1.827.035,12
34.	ΟΦΘΑΛΜΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗ	69	0,02	11.860,00
35.	ΠΑΘΟΛΟΓΙΚΟ	14.752	4,84	803.315,48
36.	ΠΑΙΔΙΑΤΡΙΚΟ	2.474	0,81	121.480,00
37.	ΠΑΙΔΟΑΙΜΑΤΟΛΟΓΙΚΟ	2	0,00	120,00
38.	ΠΑΙΔΟΑΛΛΕΡΓΙΟΛΟΓΙΚΟ	104	0,03	6.240,00
39.	ΠΑΙΔΟΑΝΑΠΝΕΥΣΤΙΚΟ	8	0,00	300,00
40.	ΠΑΙΔΟΑΝΟΣΟΛΟΓΙΚΟ	3	0,00	180,00
41.	ΠΑΙΔΟΓΑΣΤΡΕΝΤΕΡΟΛΟΓΙΚΟ	274	0,09	15.368,00
42.	ΠΑΙΔΟΚΑΡΔΙΟΛΟΓΙΚΟ	169	0,06	5.640,00
43.	ΠΑΙΔΟΝΕΥΡΟΛΟΓΙΚΟ	40	0,01	-
44.	ΠΑΙΔΟΠΝΕΥΜΟΝΟΛΟΓΙΚΟ	478	0,16	32.389,66
45.	ΠΑΙΔΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ	270	0,09	16.800,00
46.	ΠΑΙΔΟΨΥΧΙΑΤΡΙΚΟ	122	0,04	7.335,00
47.	ΠΛΑΣΤΙΚΗΣ ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗΣ	1.454	0,48	65.073,60
48.	ΠΝΕΥΜΟΝΟΛΟΓΙΚΟ	3.725	1,22	193.309,80
49.	ΠΡΟΓΕΝΝΗΤΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ	6.154	2,02	118.875,36
50.	ΡΕΥΜΑΤΟΛΟΓΙΚΟ	6.043	1,98	363.970,00
51.	ΣΠΟΝΔΥΛΙΚΗΣ ΣΤΗΛΗΣ	2.059	0,67	123.540,00
52.	ΥΠΕΡΤΑΣΙΚΟ	176	0,06	10.140,00
53.	ΦΥΣΙΑΤΡΙΚΟ	53	0,02	-
54.	ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ	13.107	4,30	792.894,84
55.	ΨΥΧΙΑΤΡΙΚΟ	5.642	1,85	312.296,00
56.	ΩΤΤΟΡΙΝΟΛΑΡΥΓΓΟΛΟΓΙΚΟ	13.439	4,41	657.670,24
57.	ΧΩΡΙΣ ΑΝΑΦΟΡΑ ΙΑΤΡΕΙΟΥ	30.055	9,85	2.194.470,48
	ΣΥΝΟΛΟ	305.080	100	18.223.484,66

(1)* Στοιχεία από 89 νοσοκομεία (3)* Στοιχεία από 85 νοσοκομεία

η ομορφιά του μέτρου

Κάτι που μαθαίνεται με τον καιρό και τα χρόνια από τους πωλητές είναι να είναι ευγενείς και διακριτικοί με τις ιδιότητες των πελατών τους. Πολλοί ασφαλιστές προσεγγίζουν και ασφαλίζουν διάσημους πελάτες, ηθοποιούς, καλλιτέχνες, πολιτικούς, επώνυμους επιχειρηματίες, πρόσωπα που κυριαρχούν στα κοσμικά σαλόνια και τα εξώφυλλα των περιοδικών, άτομα ξεχωριστά και δυσεύρετα για τους κοινούς θνητούς. Λίγοι καταφέρνουν να είναι εκέμυθοι, διακριτικοί, χωρίς να περνάνε τα «εσκαμμένα»... Ο μεγάλος Έλληνας φωτογράφος Πλάτωνας Αντωνίου, από την Πάρο που κατάφερε να έχει πελάτες διάσημους όπως ο Μπιλ Κλίντον, ο πατήρ Μπους, ο Αλ Πατσίνι, η Μόνικα Μπελούτσι, ο Λάρι Κινγκ, η Πάμελα Άντερσον κ.ά. όταν τον ρώτησαν πώς προσέγγισε τη Μόνικα Μπελούτσι απάντησε: «Την προσέγγισα όπως όλους τους σταρ. Με αξιοπρέπεια, αλλά χωρίς καθόλου δουλικότητα. Αυτό έμαθα με τα χρόνια».

Φίλοι ασφαλιστές, δεν χρειάζονται υπερβολές. Μη θαμπώνεστε από τους διάσημους. Άνθρωποι είναι, περαστικοί και ταλαίπωροι, δυστυχισμένοι οι πιο πολλοί. Να έχετε τη χάρη του μέτρου... Να τους τιμάτε και να καμαρώνετε, αλλά ως ένα σημείο. Κυρίως όμως αν γίνετε «δουλικοί» δεν θα μπορείτε να τους βοηθήσετε γι' αυτό που σας κάλεσαν. Οι υπερβολές προς τα πάνω ή κάτω κάνουν κακό στο ασφαλιστικό επάγγελμα. Για να έχετε καλή εικόνα και καλή εκτίμηση μην επηρεάζεστε από τα επαγγέλματα των πελατών σας.

Ε.Σ.



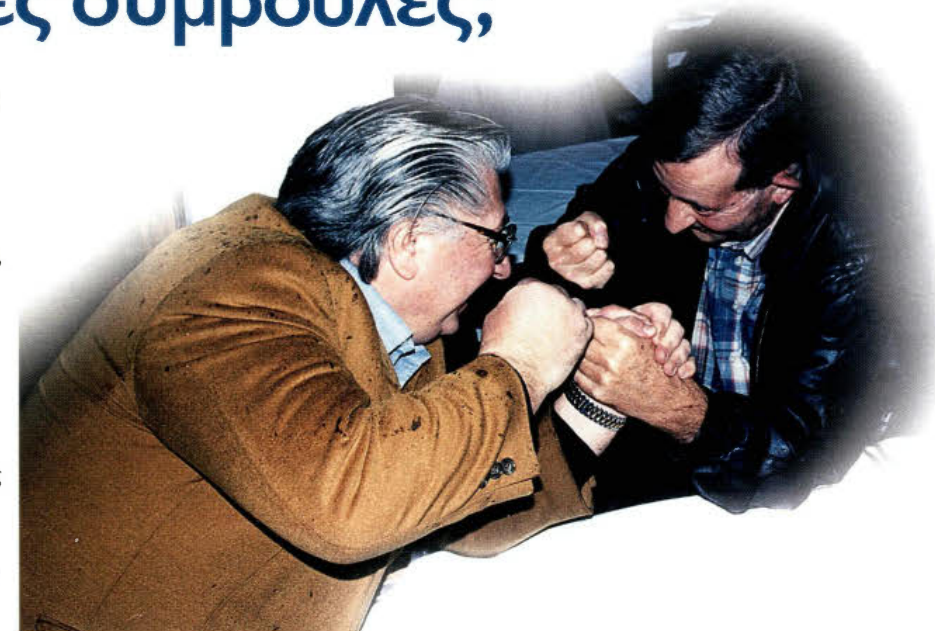
Μήπως πουλάτε ακόμα δωρεάν ασφαλιστικές συμβουλές;

Φίλοι ασφαλιστές, οι ασφαλιστικές λύσεις και συμβουλές σας αξίζουν αρκετά αν κρίνετε από το ύψος των αποζημιώσεων που δίνετε. Μην είστε εύκολοι να δίνετε τα πάντα δωρεάν. Διαβάστε τι κάνουν οι Τράπεζες, όπως τα γράφει το Δελτίο του Επαγγελματικού σας Επιμελητηρίου. Φίλοι του Marketing και Πωλήσεων, μην αφήνετε τους ασφαλιστές σας να τρέχουν «ασκόπως» πέρα - δώθε στους δρόμους για άγρια πελατών. Οργανώστε τους σε κερδοφόρους κλάδους, δίνοντάς τους στοιχεία, ονόματα, ομάδες, χαρακτηριστικά, εισοδήματα, ανάγκες. Κάντε καλή «διείσδυση σε συγκεκριμένη αγορά». Ρωτήστε πώς γίνεται!

Οι τράπεζες στο όνομα του κόστους κάθε πράξης καθιέρωσαν χρέωση προμηθειών στους πελάτες με στόχο να καλύψουν τα λειτουργικά τους έξοδα από αυτές τις διαδικασίες και να βγάζουν και «κάτι». Είναι προφανές ότι με την τακτική τους αυτή θέλουν να τους μείνει ακέραιο το κέρδος από τη διαχείριση των χρημάτων (τόκοι) των καταθετών.

Σχεδόν κάθε τραπεζική συναλλαγή ή πράξη χρεώνεται από ένα ελάχιστο ποσό και ανεβαίνει ανάλογα με το πόσο κοστολογεί η τράπεζα τα έξοδά της! Ωστόσο, πέρα από την επιβολή προμηθειών στις συναλλαγές, οι τράπεζες επιβάλλουν και τιμωρία σε όσους πελάτες δεν πάνε να κάνουν έστω και μια πράξη στους λογαριασμούς τους και τους αφήνουν αδρανείς. Και μόνο γιατί ένας λογαριασμός δεν κινήθηκε και έμειναν ατόφια τα λεφτά στην τράπεζα να τα διαχειρίζεται αυτό σημαίνει έξοδα διαχείρισης (!!!) που επιφέρει «πρόστιμο» μέχρι 2,5 ευρώ.

Αν δηλαδή σκεφθούμε ότι εκατοντάδες χιλιάδες μικροκαταθέτες (ποσά ως 1.500 €) που παίρνουν μηδέν (0%) επιτόκιο επιβαρύνονται με έξοδα διαχείρισης αν δεν κινήσουν το λογαριασμό, αλλά και αν τον κινήσουν θα πληρώσουν προμήθεια, τότε καταλήγουμε



Ο Δ/της μου κ. Ιωάννης Δουρδουνάς με έμαθε να έχω αξιοπρέπεια στην πώληση και να δείχνω ότι «κοστίζουν» οι συμβουλές μου. Ποτέ «Δωρεάν».

όχι απλά στο γνωστό «μονά - ζυγά χάνουν», αλλά διπλοχάνουν! Οι προμήθειες μπαίνουν ανάλογα με την πράξη και την πολιτική της κάθε τράπεζας.

Είναι όμως γνωστό ότι όταν γίνονται καταθέσεις οι τράπεζες κερδίζουν από την εκμετάλλευση αυτών των ποσών για όσες μέρες τα κρατούν άτοκα. Κερδίζουν όμως και από την πράξη κατάθεσης. Προφανώς οι τράπεζες που βλέπουν να «στριμώχνονται» με τα πανωτόκια βρήκαν άλλη «φλέβα χρυσού» χαμηλής έντασης αλλά μεγάλης απόδοσης για να αυξήσουν τα κέρδη τους.

Χρεώσεις

Η αποστολή εμβασμάτων (εσωτερικό - εξωτερικό) χρεώνεται από 10 μέχρι 21 ευρώ (για ποσά μέχρι 12.500 ευρώ), ενώ είναι κατά πολύ υψηλότερη η τιμολόγηση για μεγαλύτερα ποσά. Αναλήψεις - καταθέσεις στα γκισέ χρεώνονται μέχρι 1 ευρώ τη συναλλαγή. Οι τράπεζες, ανάλογα με την πολιτική που ακολουθεί η καθεμιά, δικαιολογούν για τους δικούς τους πελάτες συ-

γκεκριμένο αριθμό συναλλαγών το μήνα ή το εξάμηνο στο ταμείο. Όσοι υπερβούν το όριο πληρώνουν.

Με προμήθεια 1,20-1,50 ευρώ χρεώνονται όσοι πάνε στο ταμείο για να καταθέσουν χρήματα σε λογαριασμό άλλου προσώπου.

Αν τώρα ο καταθέτης δώσει πάγια εντολή μέσω του γκισέ για μεταφορά ποσού από τον δικό του λογαριασμό σε λογαριασμό άλλου προσώπου, εξόφληση λογαριασμών ΔΕΚΟ κ.λπ., τότε ο καταθέτης χρεώνεται με προμήθεια από 0,30-0,80 ευρώ.

Έξοδα διαχείρισης επιβάλλουν οι τράπεζες και στους αδρανείς λογαριασμούς, τα οποία διαμορφώνονται από 0,6 ευρώ μέχρι 2,5 ευρώ το μήνα (ανάλογα με την πολιτική της κάθε τράπεζας).

Οι χρεώσεις είναι κατά πολύ υψηλότερες για μικρά ποσά, καθώς ξεκινούν από τα 9 ευρώ το εξάμηνο και φτάνουν τα 12 ευρώ το μήνα.

Με 1 ευρώ το φύλλο χρεώνεται η έκδοση καρτέ επιταγών και η έκδοση τραπεζικής επιταγής με 1 τοις χιλίοις.

Ε.Σ.

Μη μου παραπονιέσαι, μη μου στενοχωριέσαι! Υπάρχουν πελάτες! Ψάξτε τους στον πίνακα!

Εξέλιξη της κερδοφορίας στους διαφόρους κλάδους της ελληνικής βιομηχανίας

(τα ποσά σε χιλιάδες ευρώ)

ΚΛΑΔΟΣ: ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ	ΕΒΙΤΔΑ			ΟΡΓΑΝΙΚΑ ΚΕΡΔΗ			ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ			ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ		
	2003	2002	±%	2003	2002	±%	2003	2002	±%	2003	2002	±%
Τρόφιμα: 140	845.148	876.830	-3,6	298.739	335.636	-11,0	291.845	351.103	-16,9	157.467	214.797	-26,7
Ποτά: 44	335.240	333.778	0,4	177.820	169.604	4,8	206.462	169.049	22,1	149.957	113.276	32,4
Καπνός: 15	33.374	61.537	-45,8	-1.960	28.126	-	1.235	24.518	-95,0	-1/987	16.605	-
Τσιγάρα: 5	69.477	76.292	-8,9	46.212	56.232	-17,8	50.879	64.970	-21,7	33.910	40.794	-16,9
Υφαντουργικά: 98	118.659	146.193	-18,8	-13.940	1.766	-	14.590	4.519	222,9	5.898	-5.978	-
Ενδύματα: 167	157.619	155.459	1,4	68.437	62.529	9,4	75.964	56.728	33,9	51.137	35.721	43,2
Υποδήματα: 13	19.441	19.193	1,3	9.607	9.955	-3,5	8.391	9.321	-10,0	5.455	6.351	-14,1
Δέρμα: 5	3.093	4.587	-32,6	1.177	2.789	-57,8	1.488	2.817	-47,2	983	2.059	-52,3
Ξύλο: 25	30.810	31.251	-1,4	2.811	676	315,8	7.713	6.338	21,7	5.087	3.364	51,2
Έπιπλα: 23	26.956	29.484	-8,6	7.849	11.063	-29,1	-98	7.345	-	-1.938	4.170	-
Χαρτί: 51	52.421	60.841	-13,8	-6.788	-283	-	15.147	-4.805	-	9.397	-13.365	-
Εκδόσεις - Εκτυπώσεις: 120	131.543	120.633	9,0	26.842	19.752	35,9	51.638	31.835	62,2	33.759	12.633	167,2
Πλαστικά: 102	177.506	170.658	4,0	59.184	53.271	11,1	73.598	62.830	17,1	53.876	42.452	26,9
Χημικά: 77	183.719	165.423	11,1	90.758	78.958	15,0	100.939	80.418	25,5	68.236	53.767	27,0
Φάρμακα - Καλλυντικά - Απορρ.: 54	254.381	219.992	15,6	157.640	131.292	20,1	154.157	143.032	7,8	99.304	84.389	17,7
Πετρελαιοειδή: 12	366.924	329.541	11,3	215.011	175.408	22,6	343.604	191.425	79,5	262.412	112.221	133,8
Μη μεταλλικά ορυκτά: 167	635.994	596.443	6,6	420.979	394.669	6,7	461.470	385.868	19,6	321.446	260.178	23,5
Σιδηρούχα μέταλλα: 118	212.227	239.632	-11,4	-31.471	932	-	-29.170	-10.883	-	-65.741	-57.904	-
Μη σιδηρούχα μέταλλα: 59	228.243	256.640	-11,1	71.905	101.548	-29,2	89.857	116.916	-23,1	62.494	83.933	-25,5
Ηλεκτρονικό - Ηλεκτρολ. υλικό: 43	190.084	270.045	-29,6	61.852	149.516	-58,6	91.744	146.641	-37,4	58.146	104.982	-44,6
Ηλεκτρικές συσκευές: 26	63.870	57.516	11,0	40.592	34.058	19,2	48.823	36.869	32,4	35.490	21.017	68,9
Μηχανές: 27	42.005	37.543	11,9	21.886	17.224	27,1	21.806	17.384	25,4	16.170	12.920	25,2
Μεταφορικά μέσα: 24	42.612	94.846	-55,1	-5.067	33.454	-	31.257	-56.284	-	22.140	-71.165	-
Ορυκτά: 9	16.539	27.838	-40,6	-2.016	1.614	-	-5.054	-25	-	-8.079	-2.746	-
Λογισμικό - Η/Υ: 12	26.966	30.265	-10,9	3.275	11.760	-72,2	7.950	-2	-	4.227	-3.210	-
Ηλεκτρισμός - Λοιπά προϊόντα: 71	1.344.605	1.248.756	7,7	389.501	380.036	2,5	423.481	362.841	16,7	245.453	203.811	20,4
Όλοι οι κλάδοι: 1.807	5.609.466	5.661.216	-0,9	2.110.835	2.261.544	-6,7	2.539.716	2.200.768	15,4	1.624.699	1.275.072	27,4

Πηγή: Ισολογισμοί. Έρευνα - επεξεργασία «Το Βήμα».
Σημείωση: Λαμβάνονται υπόψη όλες οι επιχειρήσεις που πραγματοποιήσαν πωλήσεις άνω των 3 εκατ. ευρώ το 2003, εξαιρουμένων όσων λειτούργησαν πρώτη φορά πέρις. Αρκετές παρουσιάζουν έντονη εμπορική δραστηριότητα, παράλληλα με τη βιομηχανική.
ΕΒΙΤΔΑ = Μερικά αποτελέσματα εκμετάλλευσης + Ενωσιματωμένες στο λειτουργικό κόστος αποσβέσεις. Πρόκειται για τα κέρδη προ αποσβέσεων, τόκων, φόρων και εκτάκτων αποτελεσμάτων.
Οργανικά κέρδη = Έχουν αφαιρεθεί από τα αποτελέσματα ΕΒΙΤΔΑ οι αποσβέσεις και οι δαπάνες χρηματοδότησης.
Κέρδη προ φόρων = Οργανικά κέρδη + Έκτακτα ανόργανα κέρδη.
Καθαρά κέρδη = Έχουν αφαιρεθεί από τα κέρδη προ φόρων ο φόρος εισοδήματος και λοιποί μη ενωσιματωμένοι στο λειτουργικό κόστος φόροι της χρήσης. Δεν λαμβάνονται υπόψη διαφορές φορολογικού ελέγχου.
Περίπου 60 επιχειρήσεις στη διάρκεια του 2003 απορρόφησαν θυγατρικές τους ή εξαγόρασαν και απορρόφησαν άλλες εταιρείες και επωφεληθήκαν από τα κέρδη τους.

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 προ-
σπάθεια να σας πα-
ρέχουμε αυτό που
σας αξίζει: Σεβασμό,
ειλικρινές ενδιαφέρον
και ποιότητα ώστε
να καλύψουμε άριστα
κάθε ανάγκη σας για
ασφάλεια.



Κάνουμε
την ασφάλεια
ποιότητα ζωής!

Με παράτησε. Τι ωραία! Θα ζω μόνη!

Όλο και περισσότεροι εργένηδες αλλάζουν τα κοινωνικά πρότυπα

Στο τέλος Μαΐου '04 η «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ» είχε ένα ολοσέλιδο θέμα σχετικό με τη νέα παγκόσμια επιδημία που λέγεται μοναχική ζωή. «Αρνούνται την κοινή ζωή, όχι τις σχέσεις οι Έλληνες» έγραψε η Αλεξάνδρα Κασσίμη. «Κατέληξαν εργένηδες γιατί δεν θέλουν να αναλάβουν ευθύνες, φοβούνται τη δέσμευση ή γιατί δεν έχουν την οικονομική άνεση».

«Απαλλαγμένοι από τα συμπλέγματα τα οποία δημιουργούσαν τα κοινωνικά πρότυπα που ήθελαν τον άνδρα ή τη γυναίκα άνω των 30 να ζευγαρώνει με στόχο την οικογένεια, οι εργένηδες δεν αποτελούν πλέον ούτε σπάνιο ούτε κατακριτέο φαινόμενο. Είναι αρκετοί σήμερα εκείνοι που ζουν μόνοι, είτε επειδή διεκδικούν ανεξαρτησία και θέλουν να απαλλαγούν από τις υποχρεώσεις της συμβίωσης, από ιδεολογία ή φόβο, είτε επειδή απλώς έτυχε... Η ει-κόνα ενός ζεύγους το οποίο μοιράζεται όνειρα μιας κοινής

ζωής έχει δώσει τη θέση της στην αγωνία της προσωπικής και επαγγελματικής ανέλιξης, σύμφωνα με τους ειδικούς. Από την άλλη, οι εργασιακές συνθήκες που υπαγορεύουν ατελείωτες ώρες δουλειάς δεν φαίνεται να αφήνουν χώρο ή και διάθεση για τη δημιουργία οικογένειας.

Κρίση σχέσεων

Κοινός τόπος πάντως παραμένει ότι οι ανθρώπινες σχέσεις περνούν κρίση, γεγονός το οποίο, όπως εξηγεί ο κ. Δημήτρης Δανιάς, ψυχολόγος, αναλυτής ανθρωπίνων σχέσεων, «οφείλεται στο ότι το άτομο δεν τα έχει βρει με τον εαυτό του, με αποτέλεσμα να διεκδικεί συνεχώς επιβεβαίωση από το ευρύτερο περιβάλλον του. Πράγμα που οδηγεί συνεχώς στην

αναζήτηση ανεξαρτησίας».

«Όταν ένας ενήλικας στους τρεις είναι εργένης, κάτι συμβαίνει στην κοινωνία... Οι γάμοι με σύντομη ημερομηνία λήξης ενοούν ολοένα και περισσότερο τη μετάβαση στη μονήρη ζωή. Αυτός, όμως, δεν είναι ο μοναδικός λόγος, καθώς η ανεξαρτησία αποτελεί σταθερή αξία για το Δυτικό άνθρωπο. Μήπως πάλι η παρέα των φίλων γίνεται ακόμη ένα υποκατάστατο της ερωτικής σχέσης ή μήπως το μέλλον των σχέσεων βρίσκεται στις συνευρέσεις της μίας βραδιάς;

Η μόδα των γνωριμιών μέσω του Ίντερνετ και τα καταναλωτικά της παρελκόμενα έφεραν τους εργένηδες στο επίκεντρο της προσοχής τα τελευταία δύο χρόνια, σύμφωνα με άρθρο του γαλλικού περιοδικού «Nouvel Observateur». Τηλεοπτικά παιχνίδια καλούν τους εργένηδες να διαγωνισθούν για τα μάτια πιθανής αδελφής ψυχής. Οι δημοφιλέστερες ηρωίδες τηλεοπτικών σειρών είναι ανύπαντρες: Αλι Μπακμπιλ, Μπρίτζετ Τζούνος και πολλές άλλες. Η 13η Φεβρουαρίου έχει ανακηρυχθεί Ημέρα των Εργένηδων και ανταγωνίζεται τη διάσημη γείτονα της, εκείνη του Αγίου Βαλεντίου. Ακόμη και η «βίβλος» των ετεροφυλοφιλικών σχέσεων «Cosmopolitan» τιτλοφόρησε το πρωτοσέλιδό της του Απριλίου 2004: «Με παράτησε. Τι ωραία!».

«Όλα είναι σχεδιασμένα σήμερα για να διευκολύνουν τη ζωή του εργένη. Υπάρχει ακόμη και το κατάλληλο ιδεολογικό υπόβαθρο για μια τέτοια επιλογή», εξηγεί ο ψυχολόγος Αλέν Βαλιέ. Η κοινωνία της ατομικότητας δεν θα μπορούσε παρά να ταιριάζει απόλυτα στους μονήρρες. Ακόμη και οι περίοδοι συμβίωσης επενδύονται με λογικοφανή επιχειρήματα για αναμενόμενο χωρισμό. Η απενοχοποίηση της εργένης ζωής έγινε δυνατή, όμως, κυρίως χάρη στην εντυπωσιακή διόγκωση του αριθμού των εργένηδων. Στη Γαλλία, ο αριθμός τους υπολογίζεται στα 14 εκατομμύρια, πέντε εκατομμύρια περισσότεροι από ό,τι το 1999, ενώ σε αυτούς περιλαμβάνονται οι χήρες και χήροι, οι εργένηδες, οι διαζευγμένοι, τα ζευγάρια σε διάσταση και οι μονογονεϊκές οικογένειες. Το φαινόμενο αποκτά μάλιστα επιδημικές διαστάσεις στα γαλλικά αστικά κέντρα, σύμφωνα με στοιχεία ψυχολόγων. Οι κοινωνιολόγοι εκτιμούν ότι πρόκειται για πραγματική επανάσταση, εκφράζοντας ανησυχίες για την επιβίωση του θεσμού του ζεύγους. Οι εργένηδες θα μπορούσαν έτσι να αποτελούν εμπροσθοφυλακή ανυπέρβλητης κοινωνικής τάσης, η οποία έχει ήδη αρχίσει να ανατρέπει τα κοινωνικά, ερωτικά και οικογενειακά μας πρότυπα».

Όλα αυτά που γράφονται στην «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ» έχουν ιδιαίτερη σημασία για τους ασφαλιστές που πρέπει να αναπροσαρμόσουν τις πωλήσεις τους, την εκπαίδευσή τους, την άποψή τους, τον σχεδιασμό προϊόντων, το Target Marketing, τα προϊόντα, τις καλύψεις, τα φορολογικά επιχειρήματα, τα πωλησιακά κίνητρα, κ.λπ.... Ίσως κάποιοι πελάτες που δεν αποφασίζουν να μη βρήκαν ακόμα συμβόλαιο στα μέτρα τους... και την άποψή τους ότι «πιο καλή η μοναξιά...».

Ε.Σ.

Δεν μ' αρέσει να δουλεύω σκληρά... Έχω άλλες προτεραιότητες!

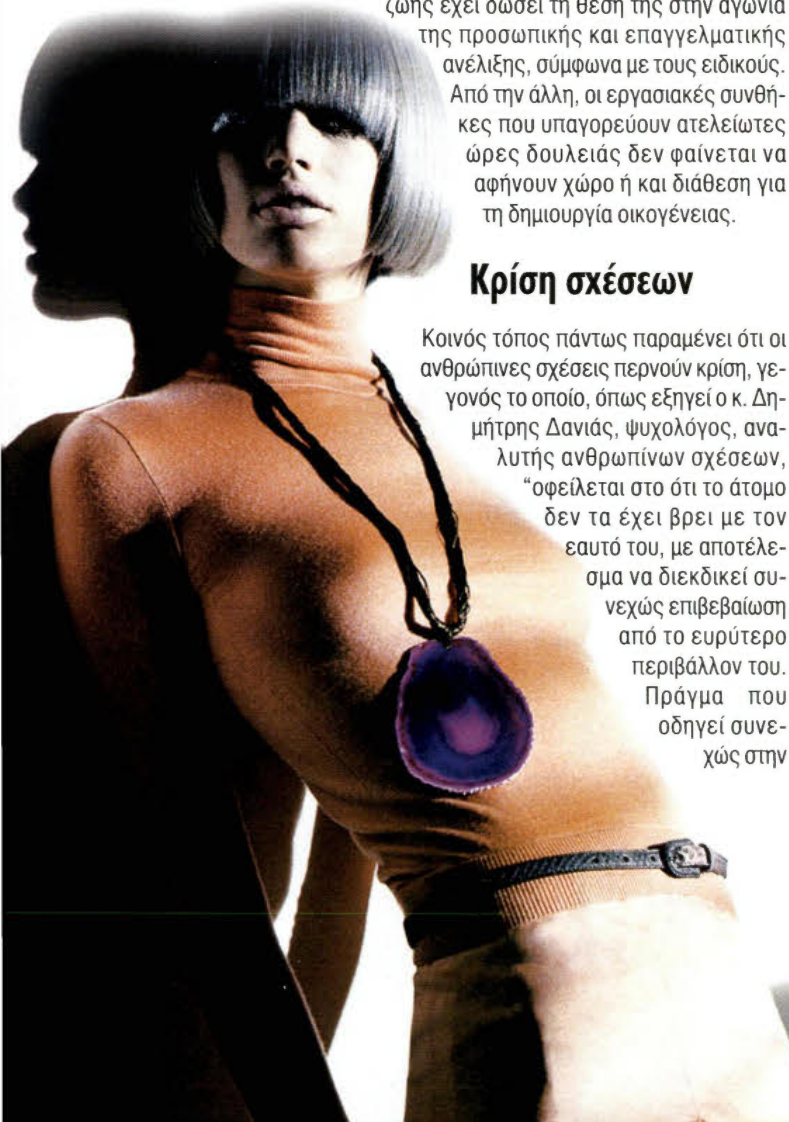
Φίλοι Managers, διαβάστε αυτό το κείμενο που βρήκα κι εγώ στην εφημερίδα «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ». Διαβάστε το και αναλύστε το. Μήπως τα κάνετε όλα εσείς και δεν μοιράζετε αρμοδιότητες;

«Δεν μ' αρέσει να δουλεύω σκληρά... Εσείς θα το κάνετε!»

«Ένα μέτρο αποτίμησης της επιτυχίας ή της αποτυχίας των διευθυνόντων συμβούλων είναι η πορεία της μετοχής της εκάστοτε εταιρείας. Συνήθως, οι επιχειρήσεις, των οποίων οι μετοχές ανακάμπτουν πιο γρήγορα είναι εκείνες με τους επικεφαλής τους να δρουν άμεσα για να αντιμετωπίσουν τα βασικά προβλήματα.

Η βρετανική Cable & Wireless, λόγω χάριν είδε τη μετοχή της σχεδόν να διπλασιάζεται και σήμερα έχει διατηρήσει μία αύξηση της τάξεως του 50%, αφότου ο Φρανσέσκο Κάιο, Ιταλός ειδήμων στις ανασυγκροτήσεις εταιρειών, ανέλαβε πριν από ένα χρόνο τα ηνία της. Αμέσως απομάκρυνε ζημιογόνες δραστηριότητες, που βάρυναν την επιχείρηση, ενώ ο 41χρονος Άντι Χέιστ στη Sun Alliance απέλυσε 20.000 άτομα και προέβη σε αύξηση κεφαλαίου. Εκκρεμής παραμένει η ετυμηγορία για ορισμένους άλλους διευθύνοντες συμβούλους, όπως ο Γκιουζέπε Μόρκιο, ο οποίος απλώς έχει υποσχεθεί να... επισκευάσει τη Fiat. Όσο για τις παλαιές αυτοκρατορικές συνήθειες του τύπου «η εταιρεία είμαι εγώ και κατόπιν εμού το χάος», όπως ίσχυε στην περίπτωση του Ζαν-Μαρί Μεσιέ της Vivendi, αυτές ανήκουν στο παρελθόν.

Τη νέα εποχή σηματοδότησε και ο Γιούργκεν Ντόρμαν της ABB, ο οποίος εξέπληξε τα υψηλόβαθμα διευθυντικά στελέχη της εταιρείας, όταν τους δήλωσε τον Σεπτέμβριο του 2002, άμα τη αναλήψει των καθηκόντων του: «Δεν μ' αρέσει να δουλεύω σκληρά ή να παίρνω αποφάσεις. Εσείς θα το κάνετε». Με τον τρόπο αυτό τους έδειξε ότι επιθυμεί να τους αναθέσει το λειτουργικό μάντζιμεντ, κάτι που συνιστούσε θεαματική αλλαγή, εν συγκρίσει με τον προκάτοχό του, Πέρσι Μπάρνεβικ, ο οποίος επέβαλε με αυστηρότητα τις εντολές άνωθεν».



Αν δεν μπορείτε να πουλήσετε τώρα συνταξιοδοτικά δεν κάνετε για ασφαλιστές!

Πολύ χαμηλή σε σύγκριση με τις ανάγκες κάλυψης των βασικών αναγκών βρίσκονται οι συντάξεις των συνταξιούχων μας. Οι δύο στους τρεις συνταξιούχους (66,6%) λαμβάνουν σύνταξη κάτω των 500 ευρώ. Ακόμη και με την πρόσθεση των επικουρικών συντάξεων πάνω στις κύριες συντάξεις η κατάσταση βελτιώνεται οριακά, αφού και πάλι 6 στους 10 συνταξιούχους λαμβάνουν σύνταξη λιγότερη των 600 ευρώ.

Τα στοιχεία αυτά καταγράφονται από την Πανελλήνια Ομοσπονδία Εργαζομένων στα Ασφαλιστικά Ταμεία.

Όπως προκύπτει από τον χάρτη των συντάξεων μετά τις φετινές αυξήσεις προκύπτει ότι:

- Ένας στους τρεις συνταξιούχους (33,9%) έχει κύρια σύνταξη μικρότερη από 400 ευρώ.
- Ένας στους τρεις συνταξιούχους (31,1%) έχει κύρια σύνταξη από 401 έως 500 ευρώ.
- Ένας στους πέντε συνταξιούχους παίρνει κύρια σύνταξη από 501 έως 800 ευρώ και
- Δεκαπέντε στους εκατό συνταξιούχους έχουν κύρια σύνταξη μεγαλύτερη των 800 ευρώ.

Οι επικουρικές

- Με βάση και τα δεδομένα της επικουρικής σύνταξης οι τελικές κατανομές για τις συντάξεις (κύριες, επικουρικές και ΕΚΑΣ) με βάση τη χορηγούμενη ποσά είναι οι εξής:
- Μέχρι 400 ευρώ παίρνει το 11,8 των συνταξιούχων.
- Από 401 έως 600 ευρώ δικαιούται το 44,5% των συνταξιούχων.
- Από 601 μέχρι 800 ευρώ λαμβάνει το 20,5% των συνταξιούχων.
- Από 801 έως 1000 ευρώ παίρνει το 9,6% των συνταξιούχων.
- Πάνω από 1001 ευρώ δικαιούται το 13,6% των συνταξιούχων

Οι συντάξεις των ασφαλισμένων

Κύρια	Ποσοστό επί του
Επικουρική και ΕΚΑΣ	συνόλου των συντάξεων
μέχρι 400*	11,8%
από 401-600	44,5%
από 601-800	20,5%
από 801-1000	9,6%
από 1001 και άνω	13,6%
Κύρια σύνταξη	
μέχρι 400	33,9%
από 401-500	31,1%
από 501-600	9,1%
από 601-800	11,1%
από 801-1000	6,1%
από 1001 και άνω	8,7%

Πώς διαμορφώνονται οι μέσες συντάξεις

Γενική κύρια σύνταξη	529 ευρώ
Κύρια σύνταξη γήρατος	610 ευρώ
Κύρια σύνταξη αναπηρίας	443 ευρώ
Κύρια σύνταξη λόγω θανάτου	401 ευρώ

* τα ποσά σε ευρώ Πηγή: ΠΟΠΟΚΠ

Οι συντάξεις το 2004

Φορέας	Κατώτερα όρια			Μέση σύνταξη			Ανώτερη σύνταξη		
	Γήρατος	Αναπηρίας	Θανάτου	Γήρατος	Αναπηρίας	Θανάτου	Γήρατος	Αναπηρίας	Θανάτου
ΙΚΑ	411,77	411,77	370,58	545	430	363	1,892	1,835	1,426
ΤΕΒΕ (ΟΑΕΕ)	343,2	343,2	288	574	465	328	2,331	2,241	1,970
ΤΑΕ (ΟΑΕΕ)	398,32	398,32	359,84	624	495	423	2,904	1,292	1,362
ΤΣΑ (ΟΑΕΕ)	343,2	343,2	288	386	372	295	912	1,089	784



Δύο στους τρεις συνταξιούχους έχουν σύνταξη κάτω από 500 ευρώ όπως και οι εικονιζόμενοι

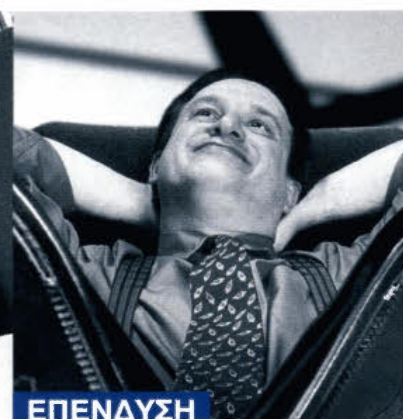
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ
ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ



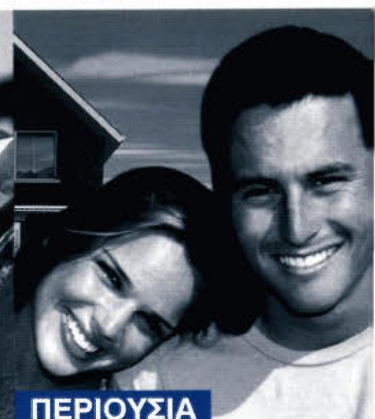
ΣΥΝΤΑΞΗ



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



Πόση σύνταξη παίρνουν οι βασιλιάδες;

Πολλές φορές ονειρεύομαι και σκέπτομαι τα πιο απίθανα στον ύπνο μου. Πολλές φορές με απασχόλησε το θέμα πώς σκέπτονται οι βασιλιάδες και βασίλισσες στο θρόνο τους... Οπαδοί, ακόλουθοι, σύμβουλοι, επί των τιμών και επί των «ατιμιών» συνοδοί, εκπρόσωποι, πρεσβευτές, πρωθυπουργοί, εκλεγμένοι και μη εκλεγμένοι, φίλοι και εχθροί όλοι ένα γύρω-γύρω, αποδίδουν τιμές, διαπιστευτήρια, υπακοή, πίστη και τόσα άλλα στο πρόσωπο και το θεσμό! Κυρίως στο θεσμό του Ανώτατου Άρχοντα! Να λειτουργούν και οι πέντε αισθήσεις τους; Να κλαίνε; Όταν γελάνε, γελάνε ελεύθερα χορταστικά ή βάσει πρωτοκόλλου; Να τους λένε «επιτρέπεται» αυτό ή όχι εκείνο; Στους έρωτές τους να υπάρχουν ειδικοί τρόποι, συγκρατημένοι ή όπως των κοινών ανθρώπων; Όταν πέρδετει η βασίλισσα την ακούνη οι κυρίες δίπλα της, οι καμαριέρες ή κοιτάνε αλλού; Πολύ με κάνει περίεργο αυτό που λέμε ατομικά θέματα και σ' αυτά βάζω και το θέμα της αρρώστιας, αν βογκάνε, αν λένε «ωχ μανούλα μου» αν

φοβούνται το θάνατο, ένα πόνο πίσω αριστερά, μια ζαλάδα, μια «έκτακτη» αρρυθμία, ένα ουρικό οξύ ανεβασμένο, μια στένωση αρτηρίας, μια στεφανιαία νόσο στην «περισπώμενη» αρτηρία... Ποιο να 'ναι το σύνδρομο του βασιλιά και του κοινού ανθρώπου; Πού να χωρίζει το ατομικό απ' το κοινό συμφέρον; Και ο Θεός πώς θα ζυγίσει τις πράξεις τους με τον τόνο, με το κίλο, μόνο τις δικές τους ή μαζί με των υπηκόων τους, με ζυγαριές φορητών ή ακριβείας; Κι ακόμα: Ο Θεός πώς διαλέγει τους βασιλείς και λέει «αυτόν καν' τον βασιλιά και τον άλλο τίποτα»; Τέλος θα 'θελα να δω πώς σκέφτεται για τη σύνταξη του ο βασιλιάς και αν έχει βιβλιόριο ασθενείας. Τι θέση παίρνει γι' αυτά τα δύο ζητήματα που απασχολούν τόσα εκατομμύρια κόσμο! Μετρά ένσημα; Έχει βιβλιόριο ασθενείας; Έχει βιβλιόριο καταθέσεων για τα γεράματα; Έχει αυτασφάλιση, εργοδότη, ελεγκτές; Φοβάται και αποταμιεύει; ή όλα είναι διά βίου λυμένα; Και αυτοί που έχασαν τον θρόνο; Μήπως υπάρχει ταμείο βασιλιάδων όπως το ΤΕΒΕ;

Δεν ξέρω τι λέτε εσείς, αλλά αυτό το θέμα το συνταξιοδοτικό πολύ μου κάθεται... Γιατί η μάνα μου και ο πατέρας μου να περιμένουν την πενιχρή σύνταξη και οι βασιλιάδες να τα έχουν όλα; Είναι δίκαιο; Εκτός και στον άλλο κόσμο αντιστραφούν τα γεγονότα και οι βασιλιάδες είναι σαν εμάς. Όμως, όταν μικρός δούλευα οικοδομή ένας εργάτης είπα σ' έναν άλλο το εξής που ακόμα με προβληματίζει: «Ρε, Γιώργο και στην κόλαση να πάει ο εργάτης πάλι εργάτης θα 'ναι. Αν οι μεγάλοι μπουν στα καζάνια να καούν ποιοι θα κουβαλούν ξύλα για τις φωτιές; Πάλι εμείς που ξέρουμε από χαμαλοδουλειές!». Πολλά έγραψα... Μάλλον μας την «πέσανε» και μας «δουλεύουν» οι φιλόσοφοι και καθηγητές των θρησκευτικών. Κάτι δεν πάει καλά δάσκαλε στο ζήτημα... Μην το πολυψάχνεις και ζαλίζεσαι... με τις θεωρίες των «γιαχνισφών»... κόλλα κάνε ένσημο, κάνε και καμιά «ασφαλειούλα», είναι ακριβά τα φάρμακα....

Ε.Σ.

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 € άδρασμα ενεργητικού και αντασφαλιστών
- 300 πρακτορειακά γραφεία και 21 υποκαταστήματα σε όλη τη χώρα που αποδεικνύουν την αξιοπιστία και τη δύναμή της.

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

ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ GROUP:

Deutscher Ring

La Baloise

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

Γυναίκες στις Πωλήσεις

Οι γυναίκες 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 και μερικές σκέψεις τους.

Επιμέλεια: Βιβή Σεβαστάκη



Ζωή Τσίπα



Όπου υπάρχει θέληση, υπάρχει και τρόπος

Χαρακτηρίζει την Ελληνίδα εργαζόμενη και μητέρα, σύγχρονη αγωνίστρια στον στίβο της βιοπάλης, ενώ στα πλεονεκτήματα από την επαγγελματική της διαδρομή καταγράφει την κοινωνική καταξίωση, τις επαγγελματικές εμπειρίες, αλλά και την προσφορά της στην Εθνική Οικονομία. Για την εξεύρεση ελεύθερου χρόνου συνιστά στις γυναίκες σωστό προγραμματισμό και ορθό καταμερισμό του ημερήσιου προγράμματος.

Καταξιωμένη επαγγελματίας και μητέρα. Αισθανθήκατε ποτέ εγκλωβισμένη από τα καθήκοντά σας; Υπάρχει ελεύθερος χρόνος για τις προσωπικές σας ανάγκες;
Οι Ελληνίδες αλλά και οι Έλληνες στη συντριπτική τους πλειοψηφία ήσαν πάντοτε άνθρωποι ανήσυχοι, δημιουργικοί, πολυμήχανοι, ευφείς, ικανοί να επιτυγχάνουν τα δύσκολα, να αλλάζουν με μόχθο τον ρου της ιστορίας. Οι σύγχρονες προκλήσεις εις την Εθνική μας Οικονομία αλλά και το δημογραφικό μας πρόβλημα καθιστούν επιτακτική ανάγκη να αυξηθεί ακόμη περισσότερο ο αριθμός των καταξιωμένων γυναικών σε θέσεις επαγγελματικής ευθύνης αλλά και ο ρόλος τους ως μητέρες.

«Όπου υπάρχει θέληση, υπάρχει και τρόπος». Με άλλα λόγια με σωστό προγραμματισμό και ορθό καταμερισμό του ημερήσιου ελεύθερου χρόνου για δημιουργία αλλά και διασκέδαση δύναται κανείς να βρίσκει τη χρυσή τομή και ισορροπία.

Ποια είναι τα οφέλη κατά τη γνώμη σας - εκτός από τις οικονομικές απολαβές - που αποκομίζει μία γυναίκα εργαζόμενη από την επαγγελματική της διαδρομή;

Χαίρομαι ειλικρινά που ολίγες εβδομάδες προ της τέλεσης των Ολυμπιακών Αγώνων

στην πατρίδα που τους γέννησε το 776 π.Χ. μου δίδεται η δυνατότητα να υπενθυμίσω σε όλο τον κόσμο, ότι ο «κότινος στέφανος» πολλές φορές είναι πολυτιμότερος από «οικονομικές απολαβές». Η Ελληνίδα εργαζόμενη και ταυτόχρονα μητέρα είναι μία σύγχρονη αγωνίστρια στον στίβο της βιοπάλης και ενίοτε Ολυμπιονίκης. Η κοινωνική της καταξίωση, οι επαγγελματικές της εμπειρίες, η προσφορά της εις την Εθνική μας Οικονομία, η προβολή της χώρας μας εις το εξωτερικό είναι μικρή περιγραφή των πλεονεκτημάτων που αποκομίζει μία γυναίκα εργαζόμενη από την επαγγελματική της διαδρομή.

Θα παροτρύνετε την κόρη σας να ακολουθήσει το επάγγελμα της ασφαλίστριας και γιατί;

Στη χώρα που γέννησε τη Δημοκρατία και που διαπιστώνει κανείς ότι κάθε παιδί έχει τις δικές του ικανότητες και δεξιότητες, το μόνο που ενδείκνυται να κάνει μία μητέρα επί αυτού είναι να εκθέσει εις το παιδί της αντικειμενικά τα πλεονεκτήματα αλλά και τα μειονεκτήματα του επαγγέλματός της. Εναπόκειται εις το παιδί να αποφασίσει εάν το επάγγελμα αυτό το συναρπάξει και επιθυμεί να το ακολουθήσει. Η ταπεινότης μου έπραξε το καθήκον της και εάν κρίνω από τη θετική

ανταπόκριση της κόρης μου πιστεύω ότι έχω ήδη ανακαλύψει την κατάλληλη συνεργάτιδά μου σήμερα και εκείνη που επάξια θα με διαδεχθεί εις το Πρακτορείο μου αύριο.

Ποια είναι τα μελλοντικά σχέδια και οι προσωπικές του Πρακτορείου που διευθύνετε;

Οι συνεργάτες μου και εγώ προσωπικά ως επικεφαλής του Ασφαλιστικού μου Πρακτορείου θέτουμε κάθε χρόνο τον πήχη της εξυπηρέτησης των πελατών μας, την ποιότητα των παρεχομένων προς αυτούς υπηρεσιών μας, αλλά και τους στόχους της παραγωγής όλο και πιο ψηλά.

Η πρόσφατη βράβευση για την παραγωγή του πρακτορείου μου από την εταιρεία «Γαλαξίας Ασφαλιστική» μας γεμίζει αισιοδοξία και δύναμη για ένα καλύτερο αύριο.

Βιογραφικό

Γεννήθηκε στην Αθήνα, είναι έγγαμη και μητέρα μίας κόρης 24 ετών. Μιλάει αγγλικά, ιταλικά και είναι τελειόφοιτος Ηλεκτρονικών Υπολογιστών της Σχολής Didacta. Από το 1981 ασχολείται με τον κλάδο ασφαλειών ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος, ενώ από το 2000 είναι Διευθύντρια - Ασφαλιστικός Πράκτορας σε ιδιόκτητο κτίριο (ισόγειο) επί της οδού Τζων Κέννεντυ 86 στο Λόφο Αξιωματικών.



Ευγενία Ζαχαριάδου



ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Ποτέ δεν μετάνιωσα που έγινα ασφαλίστρια

Καταξιωμένη επαγγελματίας με διακριτές θέσεις στο χώρο των ασφαλειών, αλλά και επιτυχημένη σύζυγος, μητέρα και γιαγιά η Ευγενία Ζαχαριάδου τονίζει ότι ποτέ δεν μετάνιωσε που ακολούθησε το επάγγελμα της ασφαλίστριας. Τι θα συμβούλευε μια νέα συνάδελφό της: επιμονή, υπομονή, αλλά και προσεγμένη εμφάνιση, γιατί - όπως σημειώνει - έτσι τιμά την εταιρεία της, τον πελάτη της και τον εαυτό της.

Είστε μια καταξιωμένη επαγγελματίας με εικοσαετή παρουσία στον ασφαλιστικό χώρο. Πόσο συναρπαστική ήταν αυτή η διαδρομή; Μια συναρπαστική καριέρα που άρχισε σαν ασφαλίστρια το 1984.

Σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα δουλεύοντας με προγραμματισμό και μεθοδικότητα ήμουν μεταξύ των πρώτων ασφαλιστών της εταιρείας. Στο δεύτερο χρόνο επιβραβεύτηκαν οι προσπάθειές μου και έγινα Unit Manager και τον ίδιο χρόνο διευθύντρια υποκαταστήματος. Από τότε βρίσκομαι στις πρώτες θέσεις της εταιρείας και ποτέ δεν μετάνιωσα που ακολούθησα αυτό το επάγγελμα, το οποίο, εκτός από κοινωνική προβολή, μου πρόσφερε συγκινήσεις, ανεκτίμητες εμπειρίες, ανεπανάληπτα ταξίδια σ' όλο τον κόσμο και οικονομική ανεξαρτησία. Μια συναρπαστική διαδρομή που δεν θα μπορούσα να την συναντήσω σε καμιά άλλη εργασία.

Μια γυναίκα ξεκινά τώρα στο ασφαλιστικό επάγγελμα, πώς πρέπει να κινηθεί. Τι θα τη συμβουλευάτε.

Καταρχήν θα της έλεγα ότι έχει διαλέξει το καλύτερο επάγγελμα και παράλληλα θα τη συμβούλευα:

Πρώτον: Να οπλισθεί με επιμονή και απεριόριστη υπομονή.

Δεύτερον: Για να πετύχει επαγγελματικά πρέπει να έχει πάντα μπροστά της στόχους - οράματα - μεθοδικότητα ώστε ο χρόνος της να αξιοποιείται κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο και παράλληλα να είναι παραγωγικός και για την εταιρεία και για την ίδια.

Τρίτον: Να είναι άριστα καταρτισμένη και γνώστης των προϊόντων που προσφέρει η εταιρεία της.

Τέταρτον και πολύ σημαντικό: Να προσέχει την εμφάνισή της, να είναι κομψή, χωρίς υπερβολές - ευγενική, πειστική και προσηνής γιατί έτσι τιμά

την εταιρεία της, τον πελάτη και τον εαυτό της. Στο 8ο Συνέδριο στελεχών της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ο πρόεδρος του Ομίλου Πάυλος Ψωμιόδης έδειξε μία κατεύθυνση. «Πρόσω Ολοταχώς». Ποιοι κατά τη γνώμη σας είναι οι παράγοντες που θα συντείνουν στην περαιτέρω επιτυχία της εταιρείας;

α. Πρώτος και βασικός παράγοντας για την παραπέρα επιτυχία της εταιρείας είναι ο ίδιος ο πρόεδρος του ομίλου, που με τη δυναμικότητά του, το κέφι του, την αγωνιστικότητα και τη συνεχή του προσπάθεια, αλλά και τις έξυπνες οικονομικές κινήσεις οδηγεί το καράβι του ομίλου, σαν καλός καπετάνιος, στην επιτυχία και την καταξίωση του ομίλου εταιρειών ΑΣΠΙΣ μεταξύ των μεγαλύτερων της χώρας μας.

β. Δεύτερος παράγοντας εξίσου σημαντικός είναι οι συνεργάτες των εταιρειών του ομίλου στελέχη και πωλητές, οι οποίοι συνεχίζουν να πετυχαίνουν και να ανεβάζουν κάθε χρόνο τους στόχους τους, με πίστη στην ΑΣΠΙΔΑ και τον πρόεδρό της, με συνεχή επιμόρφωση, με καλύτερες αποδόσεις και μεγαλύτερες επιτυχίες, με ένα και μοναδικό όραμα:

Η ΑΣΠΙΣ να κατακτήσει και να διατηρήσει την πρώτη θέση στις ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας μας. Μας περιμένουν όλους «λαμπρές μέρες». Ποιος πιστεύετε ότι θα είναι ο ρόλος που θα διαδραματίσει η ιδιωτική ασφάλιση τα προσεχή χρόνια στην ελληνική αγορά. Υπάρχει πρότυπο αγοράς, που το μοντέλο της θα πρέπει να ακολουθήσουμε.

Τελευταία χρόνια γίνεται φανερό ότι τα ασφαλιστικά ταμεία των εργαζομένων υπαλλήλων και επαγγελματιών κλυδωνίζονται και κρούουν τον κώδωνα του κινδύνου.

Γίνεται ολοένα πιο φανερό ο κίνδυνος για τους συνταξιούχους των ασφαλιστικών ταμείων, σε λί-

γα χρόνια να μην μπορούν να εισπράττουν τις συντάξεις τους ή, στην καλύτερη περίπτωση, να περικοπούν σημαντικά οι συντάξεις λόγω οικονομικής αδυναμίας των ταμείων.

Με ορατό το πρόβλημα των ασφαλιστικών ταμείων, γίνεται φανερός ο ρόλος που καλούνται να διαδραματίσουν στη χώρα μας οι ασφαλιστικές εταιρείες. Οι εργαζόμενοι που θέλουν να ζήσουν με αξιοπρέπεια και χωρίς δυσκολίες και ανασφάλειες τα συντάξιμα χρόνια πρέπει να φροντίσουν νωρίς να εξασφαλίσουν τα γεράματά τους με τα αξιολογικά και αξιόπιστα συνταξιοδοτικά προγράμματα που τους προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρείες.

Εκτός από το παραπάνω πολύ βασικό πρόβλημα, υπάρχουν τα καθημερινά προβλήματα των ατυχημάτων, των ζημιών, των τροχαίων, των σεισμών, των όλο και πιο αυξανόμενων κλοπών και ληστειών, των πυρκαγιών κ.λπ. στα οποία καλούνται να παρέμβουν και να εξασφαλίσουν τουλάχιστον οικονομικά τους πολίτες και τις επιχειρήσεις οι ασφαλιστικές εταιρείες προτείνοντάς τους τα κατάλληλα προγράμματα.

Κατά την άποψή μου οι ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας μας πρέπει να ακολουθήσουν το μοντέλο της Βόρειας Αμερικής και ειδικά του Καναδά, που έχει τις καλύτερες παροχές και προγράμματα για τους πολίτες σε συνδυασμό με καλά καταρτισμένους και συνεπείς πωλητές.

Βιογραφικό

Η Ευγενία Ζαχαριάδου γεννήθηκε και κατοικεί στη Θεσσαλονίκη. Αποφοίτησε από το Αμερικάνικο Κολλέγιο Θεσσαλονίκης «ΑΝΑΤΟΛΙΑ». Από το 1984 μέχρι σήμερα ασχολείται με το επάγγελμα της ασφαλίστριας.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ετήσιο Συνέδριο και Βραβεύσεις



Ο κ. Νικόλαος Γιαννούλας
Γεν. Διευθυντής ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Στη γραφική Καλαμπάκα, κάτω από τους ιερούς βράχους των Μετεώρων, πραγματοποιήθηκαν οι εκδηλώσεις του Ετήσιου Συνεδρίου και των Βραβεύσεων των Διακεκριμένων Στελεχών Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστική στις 16 και 17 Απριλίου 2004.

Συμμετείχαν οι Διοικήσεις, οι κορυφαίοι του Δικτύου Πωλήσεων και τα Διοικητικά Στελέχη των εταιρειών Alpha Ασφαλιστική και Alpha Ασφαλιστική Ltd Κύπρου.

Ως προσκεκλημένοι, τίμησαν με την παρουσία τους τις εκδηλώσεις, ο Διευθυντής Διευθύνσεως Καταστημάτων Κεντρικής Ελλάδος της Alpha Bank κ. Δ. Παπαδήμας, οι Υποδιευθυντές των Διευθύνσεων κ.κ. Γ. Ραχαβέλιας και Κ. Παπαγιάννης, οι Διευθυντές Καταστημάτων Alpha Bank Καλαμπάκας κ. Ν. Χριστάκος, Τρικάλων κ.κ. Γ. Λαζαρόπουλος, Μ. Νεγρίν, Καρδίτσας κ. Ι. Παπουτσιδάκης, Μετσόβου κ. Χ. Μιχαλάκης, εκπρόσωποι του ασφαλιστικού Τύπου και σημαντικοί πελάτες της εταιρείας στην Κεντρική Ελλάδα.

ΤΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ

Η πρώτη ημέρα των εργασιών του Συνεδρίου ήταν αφιερωμένη στην ποιοτική εξυπηρέτηση του χαρτοφυλακίου των ασφαλιστηρίων από τους συνεργάτες της Alpha Ασφαλιστική. Πρώτος ομιλητής, ο κ. Γ. Στράφτης, Διευθυντής Πωλήσεων Agency System, αναφέρθηκε στην αξία του service, στη συντήρηση του χαρτοφυλακίου Ασφαλίσεων Ζωής και στις σταυροειδείς πωλήσεις και άλλων προϊόντων που διαθέτει η εταιρεία: Γενικές Ασφαλίσεις, διάθεση μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων και προώθηση Τραπεζικών Προϊόντων της Alpha Bank.

Το service από την εταιρεία προς το Δίκτυο Πωλήσεων, απασχόλησε στη συνέχεια τον κ. Π. Προκοπίου, Διευθυντή Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστική Ltd Κύπρου, ο οποίος στην ομιλία του επεσήμανε ότι η συνέπεια και η αμεσότητα της εξυπηρέτησε των συνεργατών από τις Διοικητικές Υπηρεσίες συμβάλλουν τα μέγιστα στο ποιοτικό service των πελατών και στην καλή εικόνα της εταιρείας. Ο κ. Απόστολος Μπάρδας, Διευθυντής Ασφαλίσεων κατά Ζημιών, αφού παρουσίασε ως αυτονόητο την αύξηση της παραγωγής μέσα από την ορθή πολιτική αναλήψεως κινδύνων, την προώθηση προϊόντων με ιδιαίτερη έμφαση στους μικρομεσαίους κινδύνους, την υγιή σύνθεση χαρτοφυλακίου και το τεχνικό θετικό αποτέλεσμα, επέμεινε στον τομέα

της εξυπηρέτησε του πελάτη, η οποία αποτελεί ζωτικό παράγοντα επιτυχίας, προσδίδει στην εταιρεία ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και μετατρέπει τους ευκαιριακούς πελάτες σε μόνιμους και πηγή συστάσεως νέας πελατείας.

Ο κ. Ν. Γυφτόπουλος, Υποδιευθυντής Πωλήσεων Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Τραπεζικών Προϊόντων, αναφέρθηκε, στη σημασία της προωθήσεως Χρηματοοικονομικών Προϊόντων από το Ασφαλιστικό Δίκτυο Πωλήσεων. Στα πλεονεκτήματα που συμπεριλαμβάνει είναι η προώθηση πολλών προϊόντων με ένα σημείο εξυπηρέτησε, η συνέργια Ασφαλιστικού και Τραπεζικού Δικτύου, η ενδυνάμωση της στρατολογήσεως και η αναβάθμιση του ρόλου του Ασφαλιστικού Συμβούλου, που καθίσταται πλέον Σύμβουλος Παροχής Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών. Αποτελέσματα της προωθήσεως των Χρηματοοικονομικών Προϊόντων είναι η αύξηση του κύκλου εργασιών της εταιρείας, η αύξηση της προϊόντικής βάσεως, η μακροχρόνια σχέση πελάτη - πωλητή με σκοπό το αμοιβαίο όφελος, η διεύρυνση του Δικτύου Πωλήσεων μέσω του κινήτρου νέων στρατολογήσεως και η ενίσχυση της μονιμότητας στη συνεργασία της εταιρείας με τους Συνεργάτες.

Ο κ. Π. Λεόπουλος, Υποδιευθυντής Πωλήσεων Agency System, παρουσίασε τα στατιστικά στοιχεία που προέκυψαν από την έρευνα που έκανε η εταιρεία σχετικά με το βαθμό ικανοποιήσεως των πελατών της από την εξυπηρέτηση που τους πα-

ρέχει, δίδοντας έτσι την απαραίτητη πληροφόρηση σχετικά με τις ενέργειες που θα βοηθήσουν την περαιτέρω αναβάθμιση του εταιρικού service προς τον ασφαλισμένο.

Την ομιλία του κ. Π. Λεόπουλου ακολούθησε panel με θέμα: «Η αποτελεσματικότητα του σωστού service στους πελάτες μας», στο οποίο συμμετείχαν, ως εκπρόσωποι του Δικτύου Πωλήσεων, ο Περιφερειακός Διευθυντής κ. Α. Παυλίδης, ο Agency Manager κ. Π. Φαραός, ο Unit Manager κ. Ν. Ζερβεδάς, η Ασφαλιστική Σύμβουλος κ. Α. Παναγιωτοπούλου, καθώς και η Ε. Κανναουρίδου από την Alpha Ασφαλιστική Ltd Κύπρου.

Η πρώτη ημέρα έκλεισε με την ομιλία του κ. Ν. Γιαννούλα, Γενικού Διευθυντή της Alpha Ασφαλιστικής. Ο κ. Γιαννούλας μίλησε για τις Τάσεις και τις Προοπτικές της Ασφαλιστικής Αγοράς. Η Ευρωπαϊκή Ένωση στηρίζει την Ιδιωτική Ασφάλιση με ανεξάρτητες εποπτικές Αρχές, με σοβαρά φορολογικά κίνητρα και ανάλογη εκπαιδευτική πολιτική. Υπάρχει αισιοδοξία για το μέλλον, λόγω της βελτιώσεως του οικονομικού κλίματος, του εξαιρετικά μεγάλου αριθμού των Ελλήνων που δεν έχουν Ιδιωτική Ασφάλιση, της λειτουργίας ανεξάρτητης εποπτικής Αρχής, της διαφάνειας, των νέων λογιστικών προτύπων, της αναβαθμίσεως της φερεγγυότητας των εταιρειών. Επίσης, θετικό πλαίσιο δημιουργούν η πιστοποίηση και οι ρυθμίσεις για την επαγγελματική ευθύνη Διαμεσολαβούντων, η αυξημένη διεύθυνση της Ιδιωτικής Ασφαλίσεως, η σύσταση Επαγγελματικών Ταμείων Συντάξεων, τα φορολογικά κίνητρα και η επέκταση του μέσου χρόνου ζωής. Ο κ. Ν. Γιαννούλας, στη λήξη της ομιλίας του, κάλεσε όλους σε συμμετοχή στην πραγματοποίηση του εταιρικού οράματος: «Μαζί να κάνουμε την εταιρεία πρότυπο Ασφαλιστικής εταιρείας και να την ανεβάσουμε σταθερά στην κορυφή».



Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος

Με χαιρετισμό του κ. Δ. Παπαδήμα, Διευθυντή Διευθύνσεως Καταστημάτων Alpha Bank Κεντρικής Ελλάδος, ξεκίνησε η δεύτερη ημέρα του Συνεδρίου. Μεταξύ άλλων, ο κ. Δ. Παπαδήμας αναφέρθηκε στη συμβολή του ασφαλιστικού δικτύου στην προώθηση των τραπεζικών και λοιπών δραστηριοτήτων του Ομίλου και επεσήμανε τη σημασία της στενής συνεργασίας ασφαλιστικού και τραπεζικού δικτύου στο πλαίσιο των σταυροειδών πωλήσεων που εφαρμόζει ο Όμιλος.

«Παραγωγή και Παραγωγικότητα» ήταν το θέμα της ομιλίας του κ. Γ. Στράφτη, ο οποίος κάλεσε τους συνεργάτες για περαιτέρω άνοδο των παραγωγι-

1. ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ

1ο Γραφείο 2003 σε α) ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων κεφαλαίων β) Συνολική παραγωγή τραπεζικών προϊόντων. Την βράβευση κάνουν οι κ.κ. ΔΟΥΚΑΣ ΠΑΛΑΙΟΛΟΓΟΣ διευθύνων σύμβουλος και ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΓΙΑΝΝΟΥΛΑΣ εντεταλμένος σύμβουλος και γενικός διευθυντής Alpha Ασφαλιστική.

2. ΣΙΑΜΑΤΑΣ ΧΑΡΑΛΑΜΠΟΣ

Βραβείο επιτεύξεως στόχου παραγωγικότητας στεγαστικών δανείων 2003 βοηθών συντονιστών. Τη βράβευση κάνει ο κ. ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΠΑΠΑΔΗΜΑΣ περιφερειακός διευθυντής διευθύνσεως καταστημάτων Alpha Bank Κεντρικής και Δυτικής Ελλάδος.

3. ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ

Βραβείο επιτεύξεως στόχου παραγωγικότητας στεγαστικών δανείων 2003 βοηθών συντονιστών. Τη βράβευση κάνει ο κ. ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΠΑΠΑΔΗΜΑΣ περιφερειακός διευθυντής διευθύνσεως καταστημάτων Alpha Bank Κεντρικής και Δυτικής Ελλάδος.

4. ΜΑΝΙΑΤΗΣ ΑΓΓΥΡΗΣ

1ο Πρακτορείο 2003 σε συνολική παραγωγή τραπεζικών προϊόντων. Τη βράβευση κάνει ο κ. ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΒΑΝΔΩΡΟΣ διευθυντής πωλήσεων πρακτόρων και καταστημάτων τραπεζών Alpha Ασφαλιστική.

5. ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

1ο Πρακτορείο 2003 σε συνολική παραγωγή τραπεζικών προϊόντων. Τη βράβευση κάνει ο κ. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΓΙΑΝΝΟΥΛΑΣ εντεταλμένος σύμβουλος και γενικός διευθυντής Alpha Ασφαλιστικής.

6. ΔΑΜΑΛΙΤΗΣ ΑΓΓΥΡΗΣ

1ος Βοηθός Συντονιστής 2003 σε συνολική παραγωγή τραπεζικών προϊόντων, και βραβείο επιτεύξεως στόχου παραγωγικότητας στεγαστικών δανείων 2003. Τη βράβευση κάνει ο κ. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΤΡΑΦΤΗΣ διευθυντής πωλήσεων Agency System Alpha Ασφαλιστικής.

7. ΜΑΛΛΑΤΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

1ος ασφαλιστικός σύμβουλος 2003 σε συνολική παραγωγή τραπεζικών προϊόντων. Τη βράβευση κάνει ο κ. ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ ΜΠΑΡΔΑΣ, διευθυντής τεχνικής διευθύνσεως Γενικών Ασφαλειών.

8. ΑΘΥΡΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

1ο Πρακτορείο 2003 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Την βράβευση κάνει ο κ. ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΒΑΝΔΩΡΟΣ διευθυντής πωλήσεων πρακτόρων και καταστημάτων τραπεζών Alpha Ασφαλιστική.



Ετήσιο Συνέδριο και Βραβεύσεις



9



10



11



12



13

κών αποτελεσμάτων με παράλληλη αύξηση της παραγωγικότητας του δικτύου, ενώ από την πλευρά της η εταιρεία θα ενισχύσει την πολιτική κινήτρων για την αύξηση της παραγωγικότητας και της στρατολογίας νέων ασφαλιστών.

Στο πλαίσιο αυτό ακολούθησε panel και συζήτηση με το ακροατήριο με θέμα «**Διαχρονική Παραγωγικότητα = Επιτυχία**». Συμμετείχαν ο Περιφερειακός Διευθυντής κ. Β. Μουντάκης, ο Agency Manager κ. Σ. Κόσσης, ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος κ. Γ. Αντωνίου, καθώς και ο κ. Μ. Χαράλαμπος από την Alpha Ασφαλιστική Λτδ Κύπρου.

Ο κ. Α. Βανδώρος, Διευθυντής Πωλήσεων Πρακτόρων και Καταστημάτων Τραπεζής, αφιέρωσε την ομιλία του στον τρόπο που η αύξηση των πωλήσεων σε προϊόντα Γενικών Ασφαλίσεων μπορεί να αυξήσει σημαντικά το εισόδημα των ασφαλιστικών συνεργατών. Το ευρύ φάσμα και η ευελιξία των προγραμμάτων της εταιρείας στους κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων αποτελεί ένα μεγάλο πλεονέκτημα στην προσέγγιση ή την επέκταση των καλύψεων των αναγκών του πελάτη, που οι συνεργάτες θα πρέπει οπωσδήποτε να αξιοποιήσουν.

Ο κ. Ι. Βασιλάτος, Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών Ασφαλίσεων Ζωής, μίλησε για την οικονομική ευρωστία της εταιρείας, η οποία εμφανίζεται και στον Ισολογισμό της. Επίσης αναφερόμενος στη συνέπεια απέναντι στον ασφαλισμένο, παρέθεσε τις αποζημιώσεις το 2003 οι οποίες ανήλθαν σε ευρώ 28.400.000 για τον Κλάδο Ζωής και Υγείας και ευρώ 33.560.000 για τους Κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων. Ο κ. Ε. Αναστασιάδης, Γενικός Διευθυντής της Alpha Ασφαλιστική Λτδ Κύπρου, έκανε τον απολογισμό της εταιρείας για το 2003, έτος αρκετά ικανοποιητικό για τα παραγωγικά αποτελέσματα, δεδομένου ότι σημειώθηκε αύξηση παραγωγής 30,1 στους Κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων και 8,3 στον Κλάδο Ζωής έναντι του 2002. Επίσης αναφέρθηκε στις έντονες προκλήσεις του νέου οικονομικού περιβάλλοντος, στις οποίες η Alpha Ασφαλιστική Λτδ θα πρέπει να ανταποκριθεί δυναμικά.

Ο κ. Κουγιουμουτζής, Διευθυντής Ασφαλίσεων Ζωής, παρουσίασε στους Συνέδρους τα αποτελέσματα έρευνας αγοράς για τον Κλάδο Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας, που ετοίμασε η Icar για την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Από την έρευνα προκύπτει ότι το ελληνικό κοινό έχει συνειδητοποιήσει την αναγκαιότητα της ιδιωτικής ασφάλισης και έχει διαμορφώσει πλέον συγκεκριμένα κριτήρια και απαι-

τήσεις από τις ασφαλιστικές εταιρείες. Ως πολύ σημαντικά θεωρεί το χειρισμό των αποζημιώσεων, τη φερεγγυότητα της εταιρείας και το επίπεδο εξυπηρέτησής που παρέχει. Τα τρία ανωτέρω σημεία αποτελούν και πρέπει να παραμείνουν ισχυρά πλεονεκτήματα της Alpha Ασφαλιστική, τα οποία και πρέπει να διαφυλάξει το ανθρωπινό δυναμικό της, με θετική και διαρκή ανησυχία για τη διατήρηση της εταιρικής εικόνας στην αγορά.

Στη συνέχεια, παρουσίασε τα νέα προϊόντα του Κλάδου.

Νέα προϊόντα και βελτιώσεις υφισταμένων 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 εταιρείας, 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 € 150.000, Δωμάτιο και Τροφή € 510, το οποίο διπλασιάζεται σε περιπτώσεις νοσηλείας στο εξωτερικό, εκπιπτόμενο ποσό ανά νοσηλεία € 1.500 και έξοδα επείγουσας αερομεταφοράς € 5.000.

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 Ασφαλιστική, είναι ίση ή μεγαλύτερη του εκπιπτόμενου ποσού. Στην περίπτωση αυτή, η εταιρεία 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.

Επίσης, 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 τα εκπιπτόμενο ποσό.

• Από τον Απρίλιο 2004, το πρόγραμμα εξωνοσοκομειακών παροχών Alpha Διάγνωση βελτιώνεται, χωρίς αύξηση του καθαρού ετησίου ασφαλιστρού και προσφέρει ολοκληρωμένες διαγνωστικές εξετάσεις με παραπεμπτικό του θεράποντος ιατρού έως του ποσού των € 3.000 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.

Επίσης, παρέχει ανοικτή γραμμή επικοινωνίας, καθ' όλο το 24ωρο, για παροχή ιατρικών συμβουλών και πληροφοριών, απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις στα εξωτερικά ιατρεία των νοσοκομείων του Ομίλου Ιατρικού Αθηνών, στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη, απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις σε ευρύ δίκτυο ιατρών στην υπόλοιπη Ελλάδα και απεριόριστες κατ'οίκον επισκέψεις.

Επίσης, από τον Απρίλιο του 2004, η Alpha Ασφαλιστική αυξάνει τα όρια για την Ασφάλιση Ζωής και Ανικανότητας, χωρίς να χρειάζονται ιατρικές εξετάσεις.

Συμπεράσματα και Λήξη

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Alpha Ασφαλιστικής κ. Δούκας Παλαιολόγος ευχαρίστησε όλο το ανθρωπινό δυναμικό της εταιρείας για τη διαρκή και γόνιμη προσπάθειά του και ζήτησε από όλους να έχουν αισιοδοξία, δύναμη και να σκέφτονται ότι θα τους δίνεται η μέγιστη δυνατή υποστήριξη στο έργο τους. Τόνισε ότι, οι ασφαλιστικές εργασίες αποτελούν ένα άκρως σημαντικό άξονα των δραστηριοτήτων του Ομίλου Alpha Bank, γεγονός που καταξιώνει την προσπάθεια και τα αποτελέσματα του δικτύου, αλλά, ταυτόχρονα, το επιφορτίζει με ακόμη μεγαλύτερες ευθύνες.



21



20



19



18

9. ΚΟΣΣΟΥ ΣΤΑΥΡΟΣ

1ος συντονιστής 2003 σε ύψος καρτοφυλακίου μεριδίων ALPHA Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Τη βράβευση κάνει ο κ. ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΓΙΑΝΟΥΛΑΣ ενταλαμένος σύμβουλος και γενικός διευθυντής Alpha Ασφαλιστική.

10. ΚΟΝΤΕΣΗ-ΧΑΤΖΕΛΗ ΔΗΜΗΤΡΑ

1η Βοηθός Συντονιστή 2003 σε ύψος καρτοφυλακίου μεριδίων ALPHA Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Τη βράβευση κάνει ο κ. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΤΡΑΦΤΗΣ διευθυντής πωλήσεων Agency System Alpha Ασφαλιστική.

11. ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΑΔΟΥ ΜΑΡΙΑ

1η Ασφαλιστική Σύμβουλος 2003 σε ύψος καρτοφυλακίου μεριδίων ALPHA Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Τη βράβευση κάνει ο κ. ΙΩΑΝΝΗΣ ΒΑΣΙΛΑΤΟΣ διευθυντής οικονομικών υπηρεσιών Alpha Ασφαλιστική.

12. Πρώτος βοηθός συντονιστή 2003.

Αδαμάντιος βοηθός συντονιστή 2003.

13. Πρώτος συντονιστής 2003.

Αδαμάντιος συντονιστής 2003.

14. Πρώτος βοηθός συντονιστή καρτοφυλακίου 2003.

Ασημένιος βοηθός συντονιστή 2003.

15. Πρώτος ασφαλιστικός σύμβουλος 2003.

Αδαμάντιος ασφαλιστικός σύμβουλος 2003.

Πρώτος ασφαλιστικός σύμβουλος σε διατήρηση 2002

16. Αδαμάντιος συντονιστής 2003.

Πρώτος συντονιστής καρτοφυλακίου 2002

17. Πρώτος συντονιστής διατηρησιμότητας 2002.

Αδαμάντιος επόπτης 2003.

18. Πρώτος επόπτης καρτοφυλακίου 2003.

Αδαμάντιος επόπτης 2003.

19. Πρώτος ασφαλιστικός σύμβουλος σε διατηρησιμότητα 2002.

Αδαμάντιος ασφαλιστικός σύμβουλος 2003.

Πρώτος ασφαλιστικός σύμβουλος καρτοφυλακίου 2003

20. Πρώτος βοηθός συντονιστή σε διατηρησιμότητα 2002.

Χρυσός βοηθός συντονιστής 2003

21. ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ ΣΩΤΗΡΙΟΣ

Πρώτος επόπτης 2003

Αδαμάντιος επόπτης 2003

«Η Alpha Ασφαλιστική, ως μέλος του Ομίλου της μεγαλύτερης ιδιωτικής Τραπεζής στην Ελλάδα, διαθέτει υψηλή φερεγγυότητα και αξιοπιστία και ανταποκρίνεται στο βασικό κριτήριο του κοινού στην επιλογή του ασφαλιστικού φορέα, κατακτώντας και εδραιώνοντας την εμπιστοσύνη του. Επιπροσθέτως, το μεγάλο φάσμα των ασφαλιστικών υπηρεσιών, που συνεχώς διευρύνεται προσαρμοζόμενο στις σύγχρονες ανάγκες, το φάσμα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών που διατίθενται από τους «επαγγελματίες» συνεργάτες του δικτύου Πωλήσεων και η ποιότητα εξυπηρέτησής που διαθέτει, της εξασφαλίζουν ένα λαμπρό μέλλον. Προϋπόθεση γι' αυτό αποτελεί ότι η δουλειά δεν σταματά και ενισχύεται ακόμη περισσότερο από το γόνιμη συμμετοχή όλων και τη διαρκή υποστήριξη του έργου από την εταιρεία και τον Όμιλο».



ΑΛΦΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Βραβεύσεις

Διατηρησιμότητα Ασφαλιστικού Συμβούλου

1	ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	ΓΚΟΥΓΚΟΥΛΙΟΣ	ΜΗΤΣΑΚΗΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ
2	ΓΚΟΒΑΣ ΚΥΡΙΑΚΟΣ	ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ	ΜΑΡΙΝΟΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ
3	ΚΟΤΣΙΦΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ	ΜΑΡΙΝΟΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ
4	ΜΕΡΚΟΥΡΗ ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ	ΣΤΕΛΛΙΟΥ	ΜΗΤΣΑΚΗΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ
5	ΣΤΕΛΛΙΟΥ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ	ΣΤΕΛΛΙΟΥ	ΜΗΤΣΑΚΗΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ
6	ΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ	ΚΑΡΑΜΠΙΝΑ	ΜΑΡΙΝΟΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ
7	ΚΑΙΝΟΥΡΓΙΟΥ ΑΜΑΛΙΑ	ΜΑΚΡΗ	ΜΑΡΙΝΟΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ
8	ΜΙΧΕΛΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΒΑΛΛΑΣ	ΦΑΡΑΟΣ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ
9	ΦΑΣΟΥΛΗ ΕΥΔΟΚΙΑ	ΚΕΧΡΗΣ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ	
10	ΔΙΠΛΑ ΒΑΣΙΛΙΚΗ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ		
11	ΑΝΔΡΕΟΥ ΙΩΑΝΝΑ	ΑΝΔΡΕΟΥ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ	
12	ΤΣΑΓΚΑΔΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΡΑΓΚΑΒΑΣ	ΦΑΡΑΟΣ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ
13	ΠΙΠΕΡΗΣ ΙΩΣΗΦ			
14	ΔΑΜΑΛΙΤΗΣ ΑΡΓΥΡΗΣ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ		
15	ΣΑΡΡΗ ΑΝΤΙΓΟΝΗ	ΓΕΩΡΓΟΥΛΙΑΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ	
16	ΚΟΥΤΣΟΔΟΝΤΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ	ΓΕΩΡΓΟΥΛΙΑΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ	
17	ΣΑΞΙΩΝΗ ΜΑΡΙΑΝΝΑ	ΒΑΡΒΑΡΕΣΟΥ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ	
18	ΓΙΑΝΝΟΥΚΟΥ ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ	ΕΥΑΓΓΕΛΟΔΗΜΟΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ	
19	ΚΛΑΜΠΑΤΣΕΑ ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ	ΚΑΤΑΧΑΝΑΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ	
20	ΤΣΙΡΑ ΕΛΕΝΗ	ΚΟΤΣΟΥ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ	
21	ΣΠΥΡΙΔΩΝΙΔΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	ΚΟΤΣΟΥ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ	
22	ΚΑΡΑΟΓΛΟΥ ΗΛΙΑΣ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ		
23	ΣΑΜΟΥΤΗ ΧΑΡΟΥΛΑ	ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΔΗΣ	ΚΟΤΣΟΥ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ
24	ΠΟΡΤΟΚΑΛΛΑΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ	ΠΙΚΕΑΣ	ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ	
25	ΦΩΤΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ	ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ		
26	ΧΑΤΖΗΑΠΟΣΤΟΛΟΥ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΔΗΜΑΤΟΣ		
27	ΜΑΝΤΖΙΑΡΗ-ΑΝΔΡΟΥΔΗ ΕΥΓΕΝΙΑ	ΣΟΛΩΜΙΔΗΣ Κ.	ΣΟΛΩΜΙΔΗΣ Π.	
28	ΚΑΣΑΠΗ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ	ΣΟΛΩΜΙΔΟΥ Χ.	ΣΟΛΩΜΙΔΟΥ Σ.	
29	ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ	ΣΟΛΩΜΙΔΗΣ Κ.	ΣΟΛΩΜΙΔΗΣ Π.	
30	ΦΑΣΚΙΩΤΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΣΙΓΑΛΑΣ	ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ	
31	ΜΠΑΚΟΜΗΤΡΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ	ΓΑΛΑΡΗΣ	ΣΙΓΑΛΑΣ	
32	ΔΟΜΖΑΡΙΔΟΥ ΕΛΕΝΗ	ΠΑΠΠΟΥ	ΚΙΑΜΙΛΟΓΛΟΥ	ΑΝΑΝΙΑΔΗΣ
33	ΓΕΩΡΓΙΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ	ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ		
34	ΓΕΩΡΓΟΥΣΗ ΒΑΣΙΛΙΚΗ	ΔΡΕΣ		
35	ΚΑΡΑΚΑΣΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΑΘΥΡΙΔΗΣ	ΝΤΑΛΙΑΝΗ	
36	ΠΕΣΞΕΙΔΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ		
37	ΚΟΥΤΣΙΑΔΗΣ ΠΑΥΛΟΣ	ΔΕΛΗΚΩΣΤΙΔΗΣ	ΠΛΙΑΤΑ	
38	ΑΘΑΝΑΣΙΑΔΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ	ΠΛΙΑΤΑ		
39	ΚΑΡΑΜΙΧΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΚΑΡΑΜΙΧΟΥ		
40	ΟΝΤΟΥ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ	ΛΙΟΝΤΟΣ	ΜΑΝΟΥΑΧ	
41	ΑΛΜΠΕΛΑΝΖΗ ΡΕΒΕΚΚΑ	ΑΛΜΠΕΛΑΝΖΗΣ	ΜΑΝΟΥΑΧ	
42	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ	ΚΑΛΦΟΓΛΟΥ	ΣΕΜΟΣ	ΣΕΜΟΥ
43	ΠΑΤΣΙΑΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΚΑΛΦΟΓΛΟΥ	ΣΕΜΟΣ	ΣΕΜΟΥ
44	ΓΡΑΒΑΝΗ ΕΛΕΝΗ	ΣΥΡΑΚΗΣ	ΣΥΡΑΚΗ	

Διατηρησιμότητα Βοηθού Συντονιστή

1	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΑΙΜΙΛΙΟΣ		
2	ΚΑΛΦΟΓΛΟΥ ΣΩΤΗΡΙΑ	ΣΕΜΟΣ	ΣΕΜΟΥ
3	ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ ΜΑΡΙΝΟΣ	ΜΑΡΙΝΟΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ

Ασημένια Ασφαλιστικού Συμβούλου

1	ΚΟΝΤΗΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ	ΣΤΑΥΡΙΔΗΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ
2	ΧΑΤΖΗΧΡΗΣΤΟΥ ΚΕΛΗ-ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ	ΟΙΚΟΝΟΜΟΠΟΥΛΟΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ
3	ΣΑΡΡΗ ΑΝΤΙΓΟΝΗ	ΓΕΩΡΓΟΥΛΙΑΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ
4	ΣΚΑΛΤΣΑΣ ΕΥΣΤΑΘΙΟΣ	ΓΕΩΡΓΟΥΛΙΑΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ
5	ΚΟΥΦΙΝΟΥ ΜΑΡΙΑ	ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ
6	ΚΑΠΠΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΓΕΩΡΓΟΥΛΙΑΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ
7	ΝΤΕΡΜΠΕΝΤΕΡΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΒΑΛΛΑΣ	ΦΑΡΑΟΣ
8	ΧΡΥΣΟΣΤΟΜΟΥ ΒΑΡΒΑΡΑ	ΒΑΛΛΑΣ	ΦΑΡΑΟΣ

9	ΤΣΑΓΚΑΔΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΡΑΓΚΑΒΑΣ	ΦΑΡΑΟΣ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ
10	ΚΥΡΙΑΚΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ	ΜΑΥΡΙΔΗΣ	ΚΕΧΡΗΣ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ
11	ΧΩΜΑΤΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	ΚΟΝΤΕΣΗ	ΜΩΡΑΪΤΟΥ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ
12	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	ΦΙΛΙΠΠΟΥ	ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ	
13	ΚΟΡΜΑΝΙΩΤΗΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	ΜΠΟΥΛΟΥΓΟΥΡΗ	ΠΙΚΕΑΣ	ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ
14	ΠΑΤΡΙΚΙΟΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ	ΜΠΟΥΛΟΥΓΟΥΡΗ	ΠΙΚΕΑΣ	ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ
15	ΠΟΡΤΟΚΑΛΛΑΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ	ΠΙΚΕΑΣ	ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ	
16	ΦΩΤΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ	ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ		
17	ΜΑΛΛΙΡΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ	ΖΕΡΔΕΒΑΣ	ΦΙΛΙΠΠΙΔΗΣ	ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ
18	ΦΑΣΚΙΩΤΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΣΙΓΑΛΑΣ	ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ	
19	ΣΤΡΑΤΗΓΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΣΙΓΑΛΑΣ	ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ	
20	ΜΠΑΚΟΜΗΤΡΟΣ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ	ΓΑΛΑΡΗΣ	ΣΙΓΑΛΑΣ	ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ
21	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ	ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΔΗΣ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ	
22	ΚΑΡΑΟΓΛΟΥ ΗΛΙΑΣ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ		
23	ΣΑΜΟΥΤΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΑΛΜΠΑΝΙΔΟΥ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ	
24	ΜΠΑΚΑ ΧΑΡΟΥΛΑ	ΑΛΜΠΑΝΙΔΟΥ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ	
25	ΝΤΟΜΠΡΟΥ ΜΑΡΙΑ	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ	ΣΕΜΟΣ	ΣΕΜΟΥ
26	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΣΤΑΥΡΟΣ	ΚΑΛΦΟΓΛΟΥ	ΣΕΜΟΣ	ΣΕΜΟΥ
27	ΠΑΤΣΙΑΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΚΑΛΦΟΓΛΟΥ	ΣΕΜΟΣ	ΣΕΜΟΥ
28	ΜΙΧΟΥ ΜΑΡΙΑ	ΧΑΛΕΜΗΣ	ΚΟΠΤΣΗΣ	ΣΕΜΟΥ
29	ΓΚΑΝΙΟΣ ΗΡΑΚΛΗΣ	ΚΑΨΙΩΧΑ	ΜΠΛΑΝΤΕΜΗΣ	ΜΑΝΟΥΑΧ
30	ΜΑΓΑΛΙΟΥ ΕΛΕΝΗ	ΤΣΑΜΑΔΙΑΣ	ΜΠΛΑΝΤΕΜΗΣ	ΜΑΝΟΥΑΧ
31	ΤΣΙΒΟΥΛΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ	ΧΑΤΖΗΛΙΑΔΗΣ	ΜΠΛΑΝΤΕΜΗΣ	ΜΑΝΟΥΑΧ
32	ΑΝΑΣΤΑΣΟΠΟΥΛΟΥ ΜΑΡΙΑ-ΕΛΕΝΗ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ	ΜΑΡΙΝΟΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ
33	ΚΑΒΒΑΔΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ	ΜΑΡΙΝΟΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ
34	ΣΕΪΤΑΝΙΔΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ	ΚΥΡΟΥΔΑ	ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ	ΑΝΑΝΙΑΔΗΣ
35	ΜΑΝΤΖΙΑΡΗ-ΑΝΔΡΟΥΔΗ ΕΥΓΕΝΙΑ	ΣΟΛΩΜΙΔΗΣ Κ.	ΣΟΛΩΜΙΔΗΣ Π.	
36	ΠΑΠΑΝΙΚΟΛΑΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ	ΣΟΛΩΜΙΔΗΣ Κ.	ΣΟΛΩΜΙΔΗΣ Π.	
37	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ ΝΙΚΟΛΑΟΣ			
38	ΠΛΑΡΑ ΧΡΙΣΤΙΝΑ	ΝΤΙΤΟΥΡΑΣ	ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ	

Ασημένια Βοηθού Συντονιστή

1	ΣΤΕΛΛΙΟΥ ΕΛΕΝΗ	ΜΗΤΣΑΚΗΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ
2	ΝΤΙΤΟΥΡΑΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ	ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ	
3	ΚΑΛΟΓΕΡΑΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΣΙΓΑΛΑΣ	ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ
4	ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΔΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ	
5	ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ ΣΤΕΛΛΑ		

Ασημένια Συντονιστή

1	ΜΗΤΣΑΚΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ
2	ΦΙΛΙΠΠΙΔΗΣ ΧΑΡΙΤΩΝ	ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ
3	ΚΑΡΑΝΙΚΟΛΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ
4	ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	

Πρώτοι δόκιμοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

1	ΚΥΡΙΑΚΟΥ ΔΗΜΗΤΡΑ	ΜΑΥΡΙΔΗΣ	ΚΕΧΡΗΣ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ
2	ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΒΑΣΙΛΗΣ	ΛΩΛΟΣ	ΦΑΡΑΟΣ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ
3	ΜΠΕΛΩΝΙΑΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΒΑΡΒΑΡΕΣΟΥ		

Χρυσά Ασφαλιστικού Συμβούλου

1	ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΣΥΜΕΩΝΟΦ	ΖΟΥΛΑ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ
2	ΑΝΔΡΕΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ	
3	ΤΣΑΠΡΑΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ		
4	ΚΑΛΟΓΕΡΑΣ ΑΛΕΞΙΟΣ	ΚΑΛΟΓΕΡΑΣ Κ.	ΣΙΓΑΛΑΣ	ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ
5	ΑΝΔΡΕΟΠΟΥΛΟΥ ΟΥΡΑΝΙΑ	ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ		
6	ΣΑΚΛΙΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ	ΣΚΟΥΛΑΤΟΣ	ΚΑΡΑΝΙΚΟΛΟΣ	ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ
7	ΜΙΧΕΛΑΚΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΒΑΛΛΑΣ	ΦΑΡΑΟΣ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ
8	ΓΡΑΒΑΝΗ ΕΛΕΝΗ	ΣΥΡΑΚΗΣ	ΣΥΡΑΚΗ	
9	ΓΕΩΡΓΙΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ		
10	ΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ	ΜΑΡΙΝΟΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ	
11	ΖΩΤΟΥ ΠΑΓΩΝΑ	ΣΤΑΪΚΑΛΑΚΗΣ	ΚΙΑΜΙΛΟΓΛΟΥ	ΑΝΑΝΙΑΔΗΣ
12	ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΥ ΛΕΜΟΝΙΑ	ΑΜΙΛΛΗΣ	ΑΜΙΛΛΗ	
13	ΝΤΑΝΕΤΣΗ ΘΕΟΠΟΥΛΑ	ΑΛΜΠΑΝΙΔΟΥ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ

Χρυσά Βοηθού Συντονιστή

1	ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ		
2	ΖΕΡΔΕΒΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΦΙΛΙΠΠΙΔΗΣ	ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ	
3	ΑΘΥΡΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΝΤΑΛΙΑΝΗ		
4	ΓΑΛΑΡΗΣ ΜΙΧΑΛΗΣ	ΣΙΓΑΛΑΣ	ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ	

Διατηρησιμότητα Ασφαλιστικού Συμβούλου

(Ποσοστό διατηρησιμότητας 85% και άνω)

1	ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ	ΓΟΥΛΑΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ
2	ΒΑΛΛΑ ΕΙΡΗΝΗ	ΒΑΛΛΑΣ	ΦΑΡΑΟΣ
3	ΓΚΑΝΙΟΣ ΗΡΑΚΛΗΣ	ΚΑΨΙΩΧΑ	ΜΠΛΑΝΤΕΜΗΣ
4	ΦΙΛΕΝΤΑ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ	ΣΟΛΩΜΙΔΟΥ Χ.	ΣΟΛΩΜΙΔΟΥ Σ.
5	ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	
6	ΚΩΛΟΒΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΖΕΡΔΕΒΑΣ	ΦΙΛΙΠΠΙΔΗΣ
7	ΒΙΤΑΛΗΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ	ΠΙΚΕΑΣ	ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ
8	ΣΑΚΛΙΑΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ	ΣΚΟΥΛΑΤΟΣ	ΚΑΡΑΝΙΚΟΛΟΣ
9	ΓΑΛΑΡΗΣ ΜΙΧΑΛΗΣ	ΣΙΓΑΛΑΣ	ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ
10	ΧΑΤΖΗΧΡΗΣΤΟΥ ΚΕΛΗ-ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ	ΟΙΚΟΝΟΜΟΠΟΥΛΟΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ
11	ΚΥΡΙΤΣΗΣ ΕΥΘΥΜΙΟΣ	ΖΕΡΔΕΒΑΣ	ΦΙΛΙΠΠΙΔΗΣ
12	ΜΑΛΛΙΡΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ	ΖΕΡΔΕΒΑΣ	ΦΙΛΙΠΠΙΔΗΣ
13	ΖΛΑΤΑΝΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΣΕΜΟΣ	ΣΕΜΟΥ
14	ΒΑΣΙΛΑΚΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ	ΠΑΠΑΚΩΣΤΑΣ	ΚΑΡΑΝΙΚΟΛΟΣ
15	ΑΦΕΝΤΟΥΛΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΚΟΤΣΟΥ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ
16	ΠΕΤΡΟΧΕΙΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	ΚΟΝΤΕΣΗ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ
17	ΑΝΔΡΕΟΠΟΥΛΟΥ ΟΥΡΑΝΙΑ	ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ	
18	ΜΠΑΤΣΙΟΣ ΑΧΙΛΛΕΑΣ	ΚΟΤΣΟΥ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ
19	ΖΟΥΛΙΑΚΗ ΣΤΕΛΛΑ	ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ	ΜΑΡΙΝΟΣ
20	ΚΑΛΟΓΕΡΑΣ ΑΛΕΞΙΟΣ	ΚΑΛΟΓΕΡΑΣ Κ.	ΣΙΓΑΛΑΣ
21	ΚΑΒΒΑΔΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΑΡΑΒΑΝΗΣ	ΜΑΡΙΝΟΣ
22	ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΥ ΦΩΤΕΙΝΗ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ	
23	ΚΟΤΣΥΦΑ ΕΛΕΝΗ	ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ	ΜΑΡΙΝΟΣ
24	ΒΑΣΙΛΕΙΑΔΗ ΑΓΓΕΛΙΚΗ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ	
25	ΛΕΛΟΥΔΑΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ	
26	ΤΣΑΠΑΡΑΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ	ΣΥΡΑΚΗΣ	
27	ΝΑΥΠΛΙΩΤΗΣ ΙΑΚΩΒΟΣ	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	ΣΥΡΑΚΗ
28	ΚΟΥΤΡΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΣΥΜΕΩΝΟΦ	
29	ΡΑΓΚΑΒΑ ΑΓΓΕΛΙΚΗ	ΣΟΛΩΜΙΔΗΣ	
30	ΜΠΑΤΣΑΚΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΡΑΓΚΑΒΑΣ	ΦΑΡΑΟΣ
		ΛΩΛΟΣ	ΦΑΡΑΟΣ

Διατηρησιμότητα Ασφαλιστικού Συμβούλου

31	ΠΑΠΑΔΗΜΑ ΜΑΡΙΑ	ΛΩΛΟΣ	ΦΑΡΑΟΣ
32	ΝΤΕΡΜΠΕΝΤΕΡΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ	ΒΑΛΛΑΣ	ΦΑΡΑΟΣ
33	ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΥ ΑΡΤΕΜΙΣ	ΝΤΑΗ	ΔΡΕΣ
34	ΓΟΥΤΑΚΗ ΟΥΡΑΝΙΑ	ΣΥΜΕΩΝΟΦ	ΖΟΥΛΑ
35	ΖΑΜΑΝΗΣ ΜΙΧΑΗΛ	ΖΑΜΑΝΗ	
36	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	ΦΙΛΙΠΠΟΥ	ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ
37	ΤΣΙΑΚΟΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ	ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΔΗΣ	ΚΟΤΣΟΥ
38	ΒΑΪΤΣΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΦΙΛΙΠΠΟΥ	ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ
39	ΠΛΑΡΑ ΧΡΙΣΤΙΝΑ	ΝΤΙΤΟΥΡΑΣ	ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ
40	ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ ΕΙΡΗΝΗ	ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ	

Διατηρησιμότητα Βοηθού Συντονιστή

(Ποσοστό διατηρησιμότητας 85% και άνω)

1	ΤΣΩΛΑ ΕΥΘΥΜΙΑ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ
2	ΑΘΥΡΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΝΤΑΛΙΑΝΗ

Αδαμάντινα Ασφαλιστικού Συμβούλου

1	ΡΑΣΣΙΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ	ΟΙΚΟΝΟΜΟΠΟΥΛΟΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ
2	ΣΕΜΕΡΤΖΗΣ ΓΕΡΑΣΙΜΟΣ	ΣΤΑΥΡΙΔΗΣ	ΖΟΥΛΑ
3	ΚΟΤΣΙΦΑΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ	ΜΑΡΙΝΟΣ
4	ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	ΤΣΩΛΑ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ
5	ΖΑΜΑΝΗΣ ΜΙΧΑΗΛ	ΖΑΜΑΝΗ	
6	ΓΕΡΟΜΟΥΣΤΑΛΑΚΗΣ ΑΝΔΡΕΑΣ	ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ
7	ΒΑΣΙΛΑΚΗ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ	ΠΑΠΑΚΩΣΤΑΣ	ΚΑΡΑΝΙΚΟΛΟΣ
8	ΚΑΡΑΚΑΣΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΑΘΥΡΙΔΗΣ	ΝΤΑΛΙΑΝΗ
9	ΚΑΡΑΜΑΛΙΚΗ ΡΟΥΣΣΑ	ΛΙΒΑΝΗ	ΛΙΒΑΝΗΣ
10	ΤΣΙΤΡΑ ΕΛΕΝΗ	ΚΟΤΣΟΥ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ
11	ΖΟΥΛΙΑΚΗ ΣΤΥΛΙΑΝΗ	ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ	ΜΑΡΙΝΟΣ
12	ΚΟΥΤΣΟΔΟΝΤΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ	ΓΕΩΡΓΟΥΛΙΑΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ
13	ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ ΣΤΕΛΛΑ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ	
14	ΚΑΙΣΙΔΗΣ ΔΙΟΝΥΣΙΟΣ	ΚΑΙΣΙΔΟΥ	ΑΛΜΠΑΝΙΔΟΥ
15	ΤΑΣΣΙΟΠΟΥΛΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ	ΔΕΛΗΚΩΣΤΙΔΗΣ	ΠΛΙΑΤΑ
16	ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΣ ΙΩΑΝΝΗΣ	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ	
17	ΑΛΕΞΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ	ΒΑΛΛΑΣ	ΦΑΡΑΟΣ
18	ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΥ ΑΡΤΕΜΙΣ	ΝΤΑΗ	ΔΡΕΣ
19	ΠΕΣΞΕΙΔΗΣ ΚΩΝ/ΝΟΣ	ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ	
20	ΒΙΤΑΛΗΣ ΛΕΩΝΙΔΑΣ	ΠΚΕΑΣ	ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ
21	ΜΠΑΤΣΙΟΣ ΑΧΙΛΛΕΑΣ	ΚΟΤΣΟΥ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ
22	ΣΩΤΗΡΟΠΟΥΛΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ	ΓΟΥΛΑΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ

Αδαμάντινα Βοηθού Συντονιστή

1	ΣΤΑΥΡΙΔΗΣ ΑΛΕΞΙΟΣ	ΖΟΥΛΑ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ
2	ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ ΜΑΡΙΝΟΣ	ΜΑΡΙΝΟΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ
3	ΓΕΩΡΓΟΥΛΙΑΣ ΑΣΗΜΑΚΗΣ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ	
4	ΒΑΛΛΑΣ ΙΩΑΝΝΙΝΗΣ	ΦΑΡΑΟΣ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ
5	ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΑΙΜΙΛΙΟΣ	ΦΑΡΑΟΣ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ

Αδαμάντινα Συντονιστή

1	ΖΟΥΛΑ ΜΑΡΙΑ	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ
2	ΜΑΡΙΝΟΣ ΣΠΥΡΟΣ	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ
3	ΣΙΓΑΛΑΣ ΕΠΙΦΑΝΕΙΟΣ	ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ
4	ΦΑΡΑΟΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ
5	ΚΟΤΣΟΥ ΣΤΑΥΡΟΣ	ΠΑΥΛΙΔΗΣ

Αδαμάντινα Επόπτη

1	ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ ΣΩΤΗΡΙΟΣ
2	ΦΡΑΓΚΑΚΟΣ ΜΙΧΑΗΛ
3	ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ
4	ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
5	ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ

Πρώτοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι σε Χαρτοφυλάκιο

1	
---	--

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, συνεχίζει σε κάθε τεύχος να 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: Λάμπρος Καραγεώργος

Να ενημερώσουμε τον πολίτη για την ιδιωτική ασφάλιση

Ο Έλληνας καταναλωτής δεν έχει την ασφαλιστική συνείδηση που θα έπρεπε να έχει, εκτιμά ο Γιώργος Αραμπατζής, γεγονός που αποδίδει στην έλλειψη σωστής ενημέρωσης. Σ' αυτή την κατεύθυνση μάλιστα καλεί τους συναδέλφους του σε όλη τη χώρα να εντείνουν περαιτέρω τις προσπάθειες.

Ο Γιώργος Αραμπατζής δραστηριοποιείται
στο Νομό Έβρου για τις ασφάλειες MINETTA



Είστε χρόνια στον ασφαλιστικό κλάδο. Ποια ήταν τα σημαντικότερα γεγονότα που χαρακτήρισαν την πορεία σας μέχρι σήμερα;
Η ενασχόλησή μου στον ασφαλιστικό κλάδο έχει ξεκινήσει από το 1978. Σημαντικό γεγονός αποτελεί η συνεργασία μου με την ασφαλιστική εταιρεία MINETTA, η οποία με στήριξε και εξακολουθεί να με στηρίζει πάντα με συνέπεια και αξιοπιστία.

Δραστηριοποιείστε στο Νομό Έβρου. Κατά τη γνώμη σας διαφέρουν οι ανάγκες των πολιτών μιας ακριτικής περιοχής από αυτές των αστικών κέντρων;
Κάθε περιοχή έχει τις δικές της ανάγκες στον τομέα της ασφάλισης, έτσι και στον νομό μας οι ανάγκες διαφοροποιούνται σίγουρα σε σχέση

με τους πελάτες του αστικού κέντρου. Παράγοντες που επηρεάζουν, αποτελούν κυρίως η οικονομική κατάσταση και οι καθημερινές συνθήκες ζωής.

Οι κάτοικοι του Διδυμοτείχου έχουν αυτό που λέμε «ασφαλιστική συνείδηση». Είναι κατά τη γνώμη σας ενημερωμένοι για τα οφέλη της ιδιωτικής ασφάλισης;
Νομίζω ότι στην περιοχή μας όσο και σε ολόκληρη την Ελλάδα δεν έχουμε την ασφαλιστική συνείδηση που έπρεπε να υπάρχει λόγω της έλλειψης σωστής ενημέρωσης για τα οφέλη που προσφέρει η ιδιωτική ασφάλιση.

Πώς εκτιμάτε πως θα κινηθεί η ασφαλιστική αγορά τα επόμενα χρόνια;
Θα ήθελα να πιστεύω ότι οι πελάτες θα μπο-

ρέσουν να καταλάβουν την αξία και τα οφέλη από μια ιδιωτική ασφάλεια, οπότε κατά συνέπεια θα έχουμε μια άνοδο των ασφαλειών τα επόμενα χρόνια.

Ποιο μήνυμα θα στέλνατε στους συναδέλφους σας της πρωτεύουσας;
Θα ήθελα να απευθυνθώ στους συναδέλφους όχι μόνο της πρωτεύουσας αλλά σ' όλη την Ελλάδα. Όλοι να καταβάλλουμε προσπάθεια για την ενημέρωση του κόσμου σχετικά με την ιδιωτική ασφάλεια και το πόσο απαραίτητη είναι αυτή.

Βιογραφικό Σημείωμα

Γεννήθηκε το 1951 στη Δόξα Διδυμοτείχου. Το 1978 ξεκίνησε τη συνεργασία με τις ασφάλειες MINETTA, συνεργασία που συνεχίζεται έως σήμερα. Τα τελευταία δύο χρόνια έχει επεκτείνει τις δραστηριότητές του και στην Αλεξανδρούπολη, ενώ φέτος μεταφέρθηκε σε δικό του ιδιόκτητο κατάστημα έναντι αεροδρομίου Αλεξανδρούπολης.

Το χαμόγελο και ο προγραμματισμός, η συνταγή της επιτυχίας

«Κλειδί» για μια επιτυχημένη πώληση εκτιμά πως είναι το ενδιαφέρον που δείχνει ο ασφαλιστής για τον πελάτη και κατατάσσει τον εαυτό του στους τυχερούς επαγγελματίες, γιατί - όπως σημειώνει - εμείς οι ασφαλιστές ασκούμε ένα από τα χρησιμότερα επαγγέλματα και ταυτόχρονα προσφέρουμε σημαντικές υπηρεσίες στους πελάτες.

Ο Αριστείδης Σπανόπουλος
δραστηριοποιείται
στο Νομό Έβρου για τον
Όμιλο ING



Δραστηριοποιείστε στο Νομό Έβρου, μία ακριτική περιοχή. Εκτιμάτε πως οι ασφαλιστικές ανάγκες των καταναλωτών καθορίζονται από τις γεωγραφικές παραμέτρους;
Έχω 17 χρόνια επαγγελματικής δραστηριοποίησης στον τομέα πώλησης ασφαλιστικών και επενδυτικών προϊόντων, αποκλειστικά στην ακριτική περιοχή του Νομού Έβρου. Είμαι συνεργάτης της ING στο υποκατάστημα Σωτήρη Τσελίκη, με έδρα την Αλεξανδρούπολη και η εταιρεία μου παρέχει στους συνεργάτες του

υποκαταστήματός μας το δικαίωμα της αποκλειστικής διάθεσης των προϊόντων της στον νομό. Από την εμπειρία μου αυτή, αλλά και από τις επαφές μου με συναδέλφους άλλων περιοχών, ακριτικών ή όχι, θα έλεγα ότι οι γεωγραφικοί παράμετροι καθορίζουν περισσότερο τους τρόπους προσέγγισης των καταναλωτών και λιγότερο τις ασφαλιστικές τους ανάγκες. Άλλοι, κατά τη γνώμη μου, είναι οι παράγοντες που καθορίζουν σχεδόν πάντα τις ασφαλιστικές ανάγκες. Η οικογενειακή, η επαγγελ-

ματική, η οικονομική κατάσταση και η κοινωνική θέση, καθώς επίσης οι προσωπικές φιλοδοξίες και το πώς ο καθένας από μας επιθυμεί να δει στο μέλλον τον εαυτό του και αυτούς που βρίσκονται γύρω του δημιουργούν και επηρεάζουν τις ανάγκες του.

Οι πελάτες σας στο Νομό Έβρου σε ποια προϊόντα επικεντρώνουν το ενδιαφέρον τους και γιατί κατά τη γνώμη σας.
Η αβεβαιότητα που προκύπτει για τη συνταξιοδότησή τους από τα κοινωνικά ασφαλιστικά

ταμεία (ηλικία συνταξιοδότησης - ύψος σύνταξης) και η ανάγκη να εξασφαλίσουν τον εαυτό τους και την οικογένειά τους σε περίπτωση που δεν μπορούν να εργασθούν προσωρινά και κυρίως μόνιμα, ωθεί τους πελάτες μου στα συνταξιοδοτικά προγράμματα και στα προγράμματα κάλυψης ζωής και ανικανότητας. Τα νοσοκομειακά προϊόντα, λόγω ύπαρξης του Γενικού Περιφερειακού Νοσοκομείου της Αλεξανδρούπολης και του ικανοποιητικού επιπέδου υπηρεσιών που προσφέρει μέσω των κοινωνικών ταμείων, έρχονται συνήθως σε δεύτερη μοίρα χωρίς όμως αυτό να αποτελεί κανόνα.

Πολλοί ισχυρίζονται πως υπάρχουν «κλειδιά» για επιτυχημένες πωλήσεις. Ποια είναι η γνώμη σας σχετικά με αυτή την άποψη.

Το «κλειδί» για την επιτυχημένη πώληση είναι το ενδιαφέρον που δείχνεις γι' αυτόν που βρίσκεται απέναντί σου. Η εξάσκηση στην τεχνική των ερωτήσεων, η οξυτάτη ακοή και η ανά-

λυση των απαντήσεων του πελάτη είναι οι παράγοντες που κάνουν μία πώληση επιτυχημένη ή όχι. Επίσης η μεγιστοποίηση της ικανοποίησης των αναγκών του πελάτη, το σωστό service δηλαδή, είναι αυτό που διατηρεί την πετυχημένη πώληση και φέρνει ευκολότερα περισσότερες νέες επιτυχημένες πωλήσεις στο μέλλον.

Τι στόχο έχετε βάλει για την τρέχουσα χρονιά.
Ο στόχος μου για το 2004 είναι να πετύχω παραγωγικά το super ταξίδι της εταιρείας μου και το καλοκαίρι του 2005 να είμαι μαζί με τους πετυχημένους συναδέλφους μου στην Κούβα και το Μεξικό.

Ποια είναι τα μελλοντικά σας σχέδια και τι μήνυμα θα στέλνατε στους συναδέλφους σας στην πρωτεύουσα και όχι μόνο.

Επιθυμία μου είναι δώσω και σε άλλους ανθρώπους την ευκαιρία να απολαύσουν όλα αυ-

τά που έχω γευθεί εγώ μέσα από αυτό το επάγγελμα, συστήνοντάς τους στην εταιρεία μου ως συνεργάτες. Όλοι μαζί μπορούμε να βοηθήσουμε καλύτερα περισσότερους συνανθρώπους μας να νιώσουν σιγουριά και ασφάλεια. Είμαστε τυχεροί γιατί ασκούμε ένα από τα χρησιμότερα επαγγέλματα και προσφέρουμε σημαντικές υπηρεσίες στους πελάτες μας. Έτσι πρέπει να νιώθουμε όλοι και αυτό να φαίνεται κάθε μέρα στο πρόσωπό μας. Η αισιοδοξία, το χαμόγελο και ο προγραμματισμός είναι η καλύτερη συνταγή για την επιτυχία.

Βιογραφικό Σημείωμα

Ο Αριστείδης Σπανόπουλος γεννήθηκε στην Αλεξανδρούπολη το 1962. Είναι παντρεμένος και έχει δύο κόρες 15 και 10 ετών. Συνεργάζεται με την ING από το 1987 και σήμερα είναι Senior Agent.

Πίστεψα στον θεσμό της ασφάλισης

Αυστηρό πρόγραμμα δραστηριότητας με μεθοδικότητα και συνέπεια στη διατήρηση του χρόνου συνιστά στους νέους ασφαλιστές ο Απόστολος Μποζατζίδης που ασχολείται με τον ασφαλιστικό χώρο επί 22 χρόνια. Εκτιμά ότι ο ασφαλιστικός παλμός του Νομού Έβρου δεν διαφοροποιείται από αυτόν της Αθήνας, ενώ για τους κατοίκους της Ορεστιάδας λέει ότι είναι και ενημερωμένοι και εκπαιδευμένοι.

Ο Απόστολος Μποζατζίδης δραστηριοποιείται στο Νομό Έβρου για την International Life



Ποιοι λόγοι σας ώθησαν να δραστηριοποιηθείτε στον ασφαλιστικό κλάδο και τι κατά τη γνώμη σας πρέπει να προσέξει ένας νέος ασφαλιστής, ώστε να έχει επιτυχημένη πορεία.

Ξεκίνησα το 1982 σε ηλικία 24 ετών γιατί πίστεψα στον θεσμό της ασφάλισης γιατί εξασφαλίζει τις σημερινές ανάγκες του ατόμου και της οικογένειάς του, αλλά παράλληλα του δίνει τη δυνατότητα να εκπληρώσει μελλοντικές του επιθυμίες και όνειρα για τον ίδιο και την οικογένειά του. Η αγορά έχει γίνει απαιτητική, οι πελάτες με την πολύχρονη διατριβή τους με τις ασφάλειες και με τη συνεχή ενημέρωση από τα Μ.Μ.Ε. έχουν εκπαιδευτεί και οι απαιτήσεις τους έχουν μεγαλώσει. Για το λόγο αυτό θέλει ενημερωμένους και καλά εκπαιδευμένους ασφαλιστές. Θα πρέπει να είναι σε συνεχή ενημέρωση και εκπαίδευση εκτός από την εταιρική και από διάφορα κλαδικά περιοδικά και ιδιωτικά σεμινάρια.

Να ακολουθεί καθημερινά ένα αυστηρό πρόγραμμα δραστηριότητας με μεθοδικότητα και συνέπεια στη διατήρηση του χρόνου του.

Πρώτο ραντεβού με τον πελάτη. Ποια είναι τα

σημεία - βαρόμετρο για μια επιτυχημένη πώληση;

Σωστή πληροφόρηση και σωστή ανάληψη των αναγκών του πελάτη έτσι ώστε να του δώσει το ανάλογο πρόγραμμα που του ταιριάζει για να του εξασφαλίσει τις πραγματικές ανάγκες, τις σημερινές και τις μελλοντικές.

Δώστε μας μια εικόνα αναφορικά με την εξέλιξη του ασφαλιστικού κλάδου στην περιφέρεια και δη στο Νομό Έβρου που δραστηριοποιείστε.

Πιστεύω ότι δεν αλλάζει σε τίποτα η περιφέρεια με το κέντρο. Οι ευκαιρίες είναι οι ίδιες. Όλες οι μεγάλες εταιρείες δραστηριοποιούνται σε όλο τον Έβρο και ο ασφαλιστικός παλμός είναι ο ίδιος με την Αθήνα, όπως και τα προβλήματα είναι τα ίδια. Τα λάθη του παρελθόντος από την κακή και ελλιπή ενημέρωση από άγνοια ή από ανθρώπους που είδαν το επάγγελμα ευκαιριακά έχουν δημιουργήσει ένα αρνητικό κλίμα σε μία μερίδα ανθρώπων.

Πόσο ενημερωμένοι είναι οι κάτοικοι της Ορεστιάδας για την «αναγκαιότητα» της ιδιωτικής ασφάλισης;

Πιστεύω ότι είναι ενημερωμένοι και εκπαιδευ-

μένοι. Γι' αυτό το λόγο οι απαιτήσεις τους είναι υψηλές και χρειάζονται με μία λέξη επαγγελματίες ασφαλιστές.

Πώς εκτιμάτε πως θα κινηθεί η ασφαλιστική αγορά τα επόμενα χρόνια; Είναι θετικά τα μηνύματα;

Πιστεύω ότι η αγορά θα κινηθεί τα επόμενα χρόνια με πολύ γρήγορους ρυθμούς λόγω των ελλειμμάτων της κοινωνικής ασφάλισης, τις λίστες αναμονής στα νοσοκομεία και τις περικοπές στις συντάξεις. Ο δείκτης των ασφαλιστικών εργασιών καθορίζει το πολιτιστικό και βιοτικό επίπεδο της χώρας.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά εμφανίζεται «υπανάπτυκτη» ακόμα, σε σύγκριση με τις υπόλοιπες χώρες της Ε.Ε. Πιστεύω ότι παρουσιάζει τεράστια περιθώρια ανάπτυξης για αύξηση των ασφαλιστικών εργασιών. Ο μέσος όρος ασφαλιστών στα υπόλοιπα κράτη της Ε.Ε. επί του Α.Ε.Π. είναι περίπου 8% ενώ στην ελληνική οικονομία μόνο το 2% του Α.Ε.Π.

Βιογραφικό Σημείωμα

Ο Απόστολος Μποζατζίδης δραστηριοποιείται στο Νομό Έβρου και συνεργάζεται με την International Life επί 22 χρόνια. Κατέχει το βαθμό του UNIT MANAGER. Είναι έγγαμος και πατέρας δύο παιδιών.



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 αλληλάξαμε πολλά.

ING 
Όλος ο κόσμος εσύ!

www.ing.gr ☎ 210 9506000

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

INSURANCE INVESTMENT MANAGEMENT EMPLOYEE BENEFITS BANKING

Όλο και πιο ψηλά!

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα το Πανελλήνιο Συνέδριο Στελεχών Πωλήσεων του Ομίλου ING στη χώρα μας. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχε η ομιλία του κ. Cornelis den Boer, Προέδρου του ING Ελλάδας, ο οποίος μεταξύ άλλων αναφέρθηκε στο «καθήκον» που έχει να συνδυάσει «με προσεκτικές κινήσεις τους αυστηρούς και συχνά άκαμπτους κανόνες και κανονισμούς από το Άμστερνταμ με ό,τι είναι αποδεκτό μέσα στην κουλτούρα του ING Ελλάδας». Ο κ. Den Boer όπως είπε στην ομιλία του ότι φαντάζεται το ING Ελλάδας σαν ένα αυτοκίνητο, όχι οποιοδήποτε αυτοκίνητο, βέβαια αλλά μια Porsche, φυσικά. Κάθε πρωί ξεκινώ το αυτοκίνητο και παρατηρώ τις ενδείξεις στο ταμπλό. Εάν δεν δω καμιά κόκκινη ένδειξη, τότε η μηχανή είναι εντάξει, τόνισε. Η Διευθύντρια Πωλήσεων κ. Σοφία Ρατσιάτου αναφέρθηκε στα δυνατά σημεία του ING, υπογραμμίζοντας ότι η επιτυχία της εταιρείας

στηρίζεται στο γεγονός ότι «Είμαστε διαφορετικοί», ενώ τόνισε με έμφαση ότι ο δικός της νέος στόχος είναι οι ασφαλιστές να μην έχουν μέσα τους το παραμικρό ίχνος φόβου. Από την πλευρά του ο γενικός διευθυντής οικονομικών υπηρεσιών Σταύρος Κωνσταντάς αναφέρθηκε στις γενικότερες εξελίξεις στην ελληνική ασφαλιστική αγορά και τον ρόλο του ING μέσα σε αυτή. Όπως χαρακτηριστικά τόνισε «σε αυτό το περιβάλλον είμαι πολύ περήφανος να ανήκω στην ομάδα του ING, γιατί στο νέο οικονομικό, θεσμικό και κοινωνικό πλαίσιο θεωρώ με βεβαιότητα ότι το ING θα μεγαλουργήσει και θα πρωταγωνιστεί σταθερά σε όλες τις εξελίξεις». Σημειώνεται ότι από το βήμα του Συνεδρίου η Κατερίνα Παναγοπούλου, Πρέσβειρα της χώρας μας στο Συμβούλιο της Ευρώπης για τον αθλητισμό, την ανοχή και το ευ αγωνίζεσθαι, αναφέρθηκε στην αξία του ευ αγωνίζεσθαι στην καθημερινή επαγγελματική και προσωπική ζωή.

Cornelis den Boer, Πρόεδρος του ING Ελλάδας

Κυρίες και κύριοι, θα ήθελα να μοιραστώ μαζί σας κάποιες προσωπικές μου σκέψεις. Θεωρώ τον εαυτό μου επισκέπτη στη χώρα σας. Και τι θέλω να πω λέγοντας αυτό; Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να σεβαστώ την ελληνική κουλτούρα, τα ήθη και έθιμα του τόπου αυτού, που υπάρχουν για χιλιάδες χρόνια. Και πάνω από όλα πρέπει να σεβαστώ τους ανθρώπους αυτής της κουλτούρας. Ένα από τα μεγαλύτερα λάθη που θα μπορούσα να κάνω θα ήταν να προσπαθώ να προσαρμόσω στοιχεία της ολλανδικής κουλτούρας - της χώρας μου - η οποία είναι κατά κάποιον τρόπο αυστηρή και ορισμένες φορές άκαμπτη, στην ελληνική.

Τι σημαίνει αυτό για μένα ως Διευθύνοντα Συμβούλου αυτής της εταιρείας;

Σημαίνει ότι πρέπει να συνδυάζω με προσεκτικές κινήσεις αυτούς τους αυστηρούς και συχνά άκαμπτους κανόνες και κανονισμούς από το Άμστερνταμ με ό,τι είναι αποδεκτό μέσα στην κουλτούρα του ING Ελλάδας.

Με ποιον τρόπο εγώ ως CEO του ING Ελλάδας διοικώ την εταιρεία;

Θα μπορούσε κανείς να φανταστεί το ING Ελλάδας σαν ένα αυτοκίνητο, όχι οποιοδήποτε αυτοκίνητο, βέβαια! Μια Porsche, φυσικά. Κάθε πρωί ξεκινώ τη μηχανή / το αυτοκίνητο και παρατηρώ τις ενδείξεις στο ταμπλό του αυτοκινήτου. Εάν δεν δω καμιά κόκκινη ένδειξη, τότε η μηχανή είναι εντάξει.

Όταν πριν από οκτώ (8) μήνες και πέντε (5) ημέρες ξεκίνησα για 1η φορά το αυτοκίνητο, είδα πολλές κόκκινες ενδείξεις. Κερδοφορία, προϊόντα, έλλειψη διαφάνειας στους κανόνες και τους κανονισμούς, έλλειψη κινήτρων για αποτελέσματα, αβεβαιότητα, έλλειψη εμπιστοσύνης, κ.ά. Εκείνες τις ημέρες, λοιπόν, οι ενδείξεις του ταμπλό δεν ήταν ο παράδεισος.

Σήμερα, όταν ξεκινώ τη μηχανή της Porsche δεν βλέπω καθόλου κόκκινες ενδείξεις. Οι περισσό-

τερες από αυτές είναι πράσινες και υπάρχουν και κάποιες πορτοκαλί...

Επομένως/ Άραγε, ζούμε σε έναν κόσμο ιδανικό;

Ας είμαστε ρεαλιστές. Δεν συμβαίνει κάτι τέτοιο. Επιτύχαμε ήδη πολλά, αλλά ακόμη έχουμε αρκετό δρόμο μπροστά μας.

Η σημερινή μέρα ανήκει σε όλους εσάς. Είναι μια μέρα που ανήκει σε ολόκληρο το Δυναμικό Πωλήσεων. Ας επικεντρωθούμε, λοιπόν, στο Δυναμικό Πωλήσεων, τον ακρογωνιαίο λίθο της εταιρείας.

Τι επιτύχαμε;

Μία νέα διοίκηση Πωλήσεων με ανανεωτική δομή. Τη συνεργασία της κ. Σοφίας Ρατσιάτου με τους Area Managers. Η ομάδα αυτή δίνει καθημερινό αγώνα για σας. Δουλεύει πολύ σκληρά για να κάνει ακόμη πιο ισχυρό και πιο επιτυχημένο το Δίκτυο Πωλήσεων. Είναι έμπειροι, αξιόλογοι και ευπολόγητοι συνάδελφοι, οι οποίοι αξίζουν την υποστήριξή σας. Νιώθω ότι έχω το ιδιαίτερο προνόμιο να πλαισιώνω από τέτοιους συνεργάτες. Υπάρχουν πολλοί και αξιόλογοι / δυνατοί άνθρωποι στο Δυναμικό Πωλήσεών μας. Αυτοί έχουν θέσει τα γερά θεμέλια για τα χρόνια που έρχονται και πιστεύω ότι αυτή είναι η πιο κατάλληλη στιγμή για να εκφράσω τις θερμές μου ευχαριστίες και να συγχαρώ όλους όσοι συνέβαλαν και ιδιαίτερα όσους διακρίθηκαν υπερκαλύπτοντας τους στόχους τους.

Κυρίες και Κύριοι, Ως ελάχιστη ένδειξη αναγνώρισης της προσφοράς τους πιστεύω ότι αξίζουν το πιο θερμό σας χειροκρότημα. (χειροκρότημα)

Τι άλλο έχουμε στις Πωλήσεις; Ένα νέο Κανονι-

σμό Πωλήσεων.

Κυρίες και Κύριοι, δεν πρόκειται για μια θεωρητική χάρτα με διατύπωση κανόνων και περιορισμών. Πρόκειται για ένα ολοκληρωμένο, σύγχρονο και λειτουργικό πλαίσιο συνεργασίας. Αφορά τη διαφάνεια της σχέσης ανάμεσα σε σας και το ING Ελλάδας. Εγώ γνωρίζω τα καθήκοντα και τις υποχρεώσεις μου. Έτσι κι εσείς γνωρίζετε τα δικά σας καθήκοντα και τους δικούς σας στόχους.

Δεν είναι όμως μόνο αυτά...

Νέα προϊόντα, αναβάθμιση των διαδικασιών στρατολόγησης, ένα ξεκάθαρο σύστημα Bonus, καινοτόμες διαδικασίες στρατολόγησης, κ.ο.κ.

Κυρίες και κύριοι,

Ο χρόνος που έχω στη διάθεσή μου είναι περιορισμένος. Γνωρίζω ότι δεν αναφέρθηκα στην ισχυρή οικονομική βάση της εταιρείας μας, στους πελάτες μας, αλλά και στο επίπεδο εξυπηρέτησης. Τις αλλαγές στα κεντρικά γραφεία. Θα επανέλθω σε αυτά τα θέματα κάποια άλλη στιγμή στο μέλλον. Ήδη, η δυναμική της εταιρείας βρίσκεται αυτή τη στιγμή σε πολύ υψηλά επίπεδα. Ξαναγνωρίζω στην Porsche μου. Πρέπει να συντονίσουμε λίγο ακόμη τη μηχανή. Αυτός θα είναι και ο μεγαλύτερος στόχος μου και στόχος όλων των ανθρώπων γύρω μου τα επόμενα χρόνια. Όλοι είμαστε απόλυτα αφοσιωμένοι στο έργο αυτό. Φιλοδοξία μου είναι να κάνουμε το ING σημείο αναφοράς των ασφαλιστικών εταιρειών στην Ελλάδα. Σε αυτό το έργο δεν θα μπορούσα να τα καταφέρω μόνος μου. Δεν θα μπορούσα να υλοποιήσω αυτό το όραμα, χωρίς τη δική σας πολύτιμη βοήθεια και στήριξη. Ας κάνουμε λοιπόν την εταιρεία μας σημείο αναφοράς στην Ελλάδα ΜΑΖΙ. Σας ευχαριστώ πολύ για την προσοχή σας.

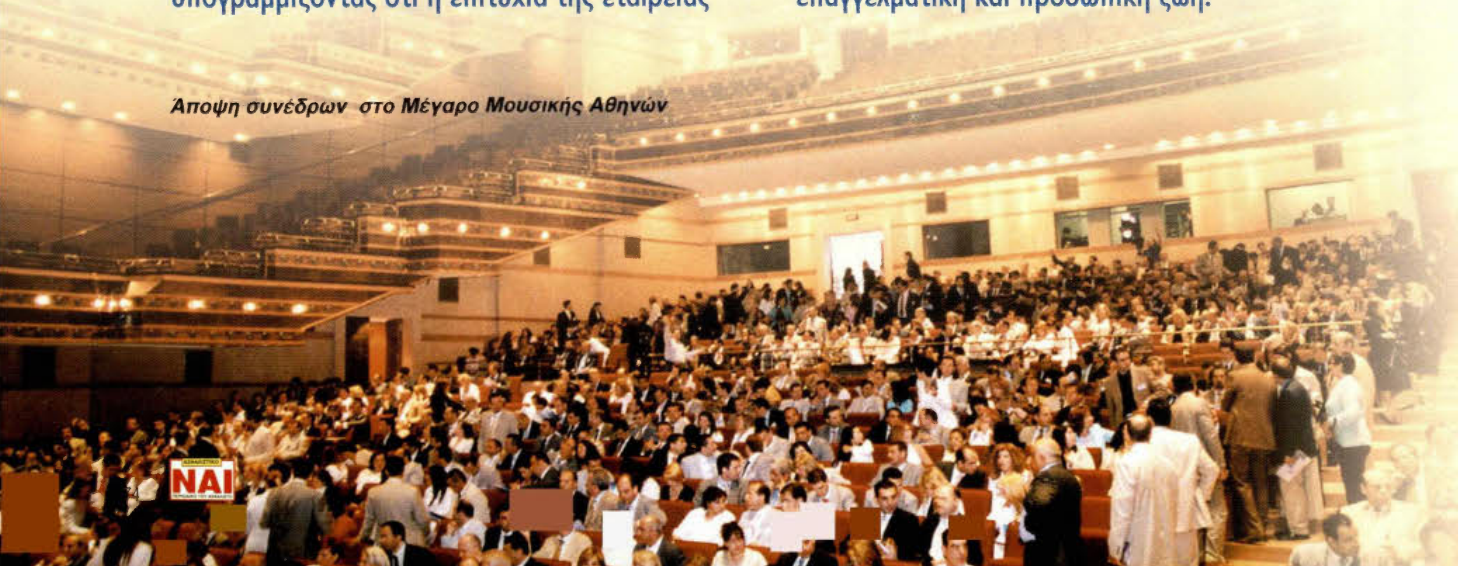
Σοφία Ρατσιάτου, Διευθύντρια Πωλήσεων

Είμαστε διαφορετικοί! Πάντα ήμασταν και σε αυτή την διαφορετικότητά μας στηρίζαμε την επιτυχία μας. Και επειδή ακριβώς ήμασταν διαφορετικοί μπορούμε και πάλι σήμερα να ξαναλλάξουμε. Μπορούμε και πρέπει να προσαρμοστούμε στην νέα πραγματικότητα. Μπορούμε και πρέπει να απαλλαγούμε από εμ-

μονές και συνήθειες που μας στερούν τον ενθουσιασμό μας, την πολυφωνία μας, την ανταγωνιστικότητά μας και το μοναδικό στυλ, με το οποίο έχουμε μάθει να δουλεύουμε και που μας έκανε τόσο ξεχωριστούς στην Ελληνική Αγορά. Γιατί, πέρα από τις διαφορές μας, πέρα από την φιλοσοφία του καθενός, τις ρίζες του, τους στόχους του, την προσωπικότητά του, τις φιλοδοξίες



Ο κ. Cornelis den Boer
Πρόεδρος του ING Ελλάδας



Η κ. Σοφία Ρατσιάτου
Διευθύντρια Πωλήσεων

Αποψη συνέδρων στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών

του υπάρχει ένα στοιχείο κοινό.
Ένα στοιχείο μοναδικό.
Ένα στοιχείο που μας κρατάει ενωμένους, δεμένους, που μας δίνει τη δύναμη να προχωρήσουμε και να γράψουμε άλλα 20 χρόνια ιστορίας. Είναι η Απόλυτη Αφοσίωσή μας στο επάγγελμα, έτσι όπως μας το δίδαξε η Ν-Ν, έτσι όπως μπορέσαμε να το εξελίξουμε ως ING.
Τώρα το μόνο που σκέπτομαι, το μόνο που με απασχολεί είναι αυτό που εσείς χρειάζεστε, βασιζόμενη πάντα σε όλα όσα ονειρευόμαστε και χρειαζόμαστε και εγώ ως επαγγελματίας.
Κανονισμός Πωλήσεων.
Σήμερα έχουμε ένα Κανονισμό που από την Αγορά χάρη χαρακτηρίστηκε ως ο μοναδικός Κανονισμός Πωλήσεων για επαγγελματίες.
Ένας Κανονισμός που λαμβάνει υπ' όψιν του ότι είμαστε διαφορετικοί μεταξύ μας και ως άνθρωποι και ως επαγγελματίες.
Ένας κανονισμός βασισμένος στις δικές μας ανάγκες, ακριβώς όπως η κάθε μας πώληση βασίζεται στις ανάγκες του πελάτη μας.
Ένας Κανονισμός που καλύπτει κάθε τομέα και κάθε φάση της επαγγελματικής μας δραστηριότητας, ένα συμβόλαιο που δεν στέκεται μόνο στα παραγωγικά χρόνια του συνεργάτη, αλλά διασφαλίζει ακόμη και τη σύνταξη του.
Ο νέος κανονισμός λαμβάνει υπ' όψιν του και ανθρώπινα στοιχεία όπως το ήθος, το ομαδικό πνεύμα, την επικοινωνία, τη συνέπεια, τη συνέχεια και βέβαια την παραγωγή.
Ίσως να μην ξέρετε ποιος είναι ο δικός μου και-

νούργιος στόχος!
Και αυτό γιατί θέλησα να είναι πολύ ξεκάθαρος πριν τον μοιραστώ μαζί σας.
Θα σας το πω ακριβώς έτσι όπως το νιώθω! Θέλω να μη μείνει μέσα σας το παραμικρό ίχνος φόβου.
Θέλω να είστε οι πιο δυνατοί.
Θέλω να διαπρέψετε στο επάγγελμα, θέλω να κερδίσετε χρήματα, θέλω να χαμογελάτε, θέλω να χτίσουμε μεθοδικά αλλά γρήγορα τη θέση μας στη κορυφή, θέλω δηλαδή να πετάτε κάθε χρόνο και ψηλότερα!
Μόνο αυτό σας αξίζει!!
Ήθελα να έχω ένα δικό μου άνθρωπο στις Πωλήσεις.
Έναν άνθρωπο που η πόρτα του να είναι πάντα ανοικτή για όλους.
Έναν άνθρωπο που να ξέρει τι σημαίνει Ασφαλιστικός Σύμβουλος, που να έχει περάσει από το κατώφλι του Unit πριν γίνει Assistant.
Έναν άνθρωπο που να καταλαβαίνει πόσο ανασφαλής και πόσο κουρασμένος μπορεί να νιώσει κάποιος στιγμές ακόμα και ο πιο πετυχημένος Agency Manager.
Είμαστε όλοι επαγγελματίες και πάνω απ' όλα είμαστε όλοι άνθρωποι.
Τέλος, ήθελα για όλους το καλύτερο.
Το καλύτερο ταξίδι, το καλύτερο Συνέδριο, το καλύτερο σεμινάριο, τις καλύτερες αμοιβές, τα καλύτερα προϊόντα, την καλύτερη θέση στην Αγορά και βεβαίως το Μεγαλύτερο Χαμόγελο!
Σκέφτομαι ότι πολλές φορές στο παρελθόν διά-

φοροι ομιλητές έχουν παραλληλίσει τους ανθρώπους των Πωλήσεων με ορχήστρα «Συμφωνικής Μουσικής».
Κάθε μουσικός παίζει ένα διαφορετικό όργανο, κάθε μουσικό όργανο έχει τη δική του θέση στο σύνολο και όλοι μαζί φτιάχνουν το μοναδικό αποτέλεσμα μιας εξαιρετικής παράστασης.
Μου άρεσε αυτή η σκέψη!
Για ένα περίεργο λόγο όμως δεν κατάφερα να δω όλους εμάς σαν μία τέτοια ορχήστρα γιατί και πάλι είμαστε διαφορετικοί.
Ναι! Σίγουρα έχουμε και εμείς βιολιά, τσέλο, όμποε, πνευστά και κρουστά.
Ναι! Σίγουρα χρειαζόμαστε τους δασκάλους του ING για να μάθουμε τις καλύτερες τεχνικές, σίγουρα έχουμε ανάγκη από ένα μάστορα για να μας συντονίσει, παρ' όλα αυτά είμαστε διαφορετικοί. Και είμαστε διαφορετικοί γιατί είμαστε το μοναδικό Δυναμικό Πωλήσεων της Αγοράς που μπορεί να συνθέσει το δικό του κομμάτι.
Δεν παίζουμε το έργο κανενός άλλου! Δεν χρειαζόμαστε ξένες παρτιτούρες! Δεν περιμένουμε την έμπνευση κανενός άλλου! Είμαστε εμπνευστές! Είμαστε πρωτοπόροι! Είμαστε μοναδικοί! Είμαστε δημιουργικοί! Είμαστε διαφορετικοί και είμαστε σε θέση ανά πάσα στιγμή να παίξουμε το δικό μας έργο με τον πιο αριστουργηματικό τρόπο.
Και αυτή η στιγμή αρχίζει τώρα.....!!!!!!

την οδηγία για το ελάχιστο εγγυητικό κεφάλαιο, που μοιραία θα εξυγιάνει και θα συγκεντρώσει την ελληνική ασφαλιστική αγορά στους ισχυρούς Παίκτες. Φαινόμενα «μικρών τυχοδιωκτικών» εταιρειών Γενικών Ασφαλειών, οι οποίες λόγω αδυναμίας να καλύψουν τις υποχρεώσεις τους καταλήγουν στο Επικουρικό Κεφάλαιο θα εκλείψουν, διότι όχι μόνο θίγουν οικονομικά τις υπόλοιπες υγιείς ασφαλιστικές εταιρείες, αλλά κυρίως τραυματίζουν το θεσμό της Ιδιωτικής Ασφάλισης, ακόμη και στον κλάδο Ζωής.
Φαντάζομαι τους Έλληνες Διαμεσολαβούντες να ασκούν το ιερό επάγγελμά τους, μέσα στο πλαίσιο της νέας οδηγίας, που θα θέτει νέα standards για τους επαγγελματίες Ασφαλιστικούς Συμβούλους με σημείο αιχμής τη φερεγγυότητα προς όφελος του Έλληνα καταναλωτή.
Φαντάζομαι ένα ελληνικό ασφαλιστικό κοινό, το οποίο να είναι διψασμένο για πληροφόρηση, να

είναι απόλυτα εκλεκτικό στην επιλογή της εταιρείας που θα διαχειριστεί τους κόπους του.
Κι όλα αυτά μέσα σε ένα οικονομικό/ επιχειρηματικό θεσμικό πλαίσιο πιο διαφανές και αξιόπιστο με την υιοθέτηση των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων.
Σε αυτό το περιβάλλον είμαι πολύ περήφανος να ανήκω στην ομάδα του ING, γιατί στο νέο οικονομικό, θεσμικό και κοινωνικό πλαίσιο θεωρώ με βεβαιότητα ότι το ING θα μεγαλοουργήσει και θα πρωταγωνιστεί σταθερά σε όλες τις εξελίξεις.
Το ING με τη διεθνή τεχνογνωσία που διαθέτει θα δηλώνει «παρών» σε κάθε πρωτοποριακή και καινοτόμο ιδέα.
Το ING με τη δεδομένη ισχυρή κεφαλαιακή του βάση να καλύπτει στο πολλαπλάσιο το αναγκαίο περιθώριο φερεγγυότητας (3 φορές στη Ζωή, 5 φορές στις Γενικές), που ορίζει η νομοθεσία, θα είναι ο Ρυθμιστής στην ασφαλιστική αγορά.
Με την γκάμα των προϊόντων του, επενδυτικά και ασφαλιστικά, θα καλύπτει πλήρως και ολοκληρωμένα και τον πιο απαιτητικό Έλληνα κατανα-



Στιγμιότυπο από το πάνελ του Συνεδρίου στο οποίο συμμετέχουν η κ. Ζέρβα και οι κ.κ. Κουλούρης, Παναγιώτης, Μελισσογιάννης με συντονιστή τον δημοσιογράφο κ. Παπαπαναγιώτου

λωτή με αξιοπιστία, συνέπεια και ήθος. Οι επενδύσεις σε εξοπλισμό για την ανάπτυξη Νέων Προϊόντων ανέρχονται για τα επόμενα χρόνια σε πολλά εκατομμύρια ευρώ.
Το ING με τη συνεπή επενδυτική του πολιτική θα διαχειρίζεται τα χρήματα των ασφαλισμένων για διάρκειες που θα φτάνουν τα 30, ακόμη και τα 40 χρόνια και θα αποδίδει στον ασφαλισμένο ελκυστικά και ανταγωνιστικά επιτόκια επενδύσεων (ποσοστό Υπεραπόδοσης Μαθηματικού Αποθέματος). Το 2003 δόθηκε απόδοση 5% στους ασφαλισμένους με παλαιά συνταξιοδοτικά προγράμματα και 4.5% σε όλους τους υπόλοιπους.
Με τα επιπλέον αποθέματα των €30 εκατομμυρίων που η εταιρεία ητρεί, πέραν του προβλεπόμενου επιπέδου από το νόμο, διασφαλίζει όταν επέλθει η ωρίμανση των ασφα-

Η κ. Κατερίνα Παναγοπούλου μιλά στους συνέδρους της ING και παραλαμβάνει ένα δώρο από τον κ. Cornelis den Boer.

Σταύρος Κωνσταντάς, Γενικός Διευθυντής οικονομικών υπηρεσιών

Είναι τιμή για μένα να απευθύνω το λόγο αυτό στο Συνέδριο Πωλήσεων της εταιρείας, γιατί γνωρίζω πάνω απ' όλα ότι απαιτείται πολύς κόπος για να επιτύχει κανείς το ξεχωριστό αποτέλεσμα που εσείς πετύχατε.
Θέλω να μοιραστώ μαζί σας τις σκέψεις μου για την εξέλιξη της ασφαλιστικής Αγοράς και για το ρόλο που θα κληθεί να διαδραματίσει η εταιρεία μας σε αυτή την αγορά.
Οραματίζομαι μια ελληνική ασφαλιστική αγορά στα επόμενα χρόνια, πολύ πιο ανεπτυγμένη με ασφάλιστρα ως % του ΑΕΠ να συγκλίνουν με τα αντίστοιχα % των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
Βλέπω τον Έλληνα καταναλωτή με σαφώς πιο έντονη την ασφαλιστική συνείδηση, με αύξηση του % κατόχων ασφαλιστικών προγραμμάτων Ζωής και Υγείας πολύ πάνω από το σημερινό 11%, όπως έδειξε πρόσφατη μελέτη της ICAP για λογαριασμό της Ε.Α.Ε.Ε.
Οραματίζομαι την Κυβέρνηση να δίνει επιτέλους

στην ιδιωτική ασφάλιση τη δυνατότητα να αναπτύξει το συμπληρωματικό ρόλο που της ανήκει (μέσω θεσμοθετημένων φορολογικών κινήτρων για τον 3ο πυλώνα) και βλέπω τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που θα πληρούν τα συγκεκριμένα κριτήρια (φερεγγυότητας και μεγέθους), που θα θέσει η Αναλογιστική Αρχή να παίζουν ενεργό ρόλο στα επαγγελματικά συνταξιοδοτικά ταμεία (2ος πυλώνας). Μάλιστα, σε πρόσφατο αφιέρωμα του περιοδικού «Economist» αφιλοβητήθηκε η ισχύς της βασικής κοινωνικής αρχής της «αλληλεγγύης των γενεών» αν δεν ληφθούν άμεσα μέτρα για την αύξηση των ρυθμών αποταμίευσης των πολιτών για τη σύνταξη τους.
Βλέπω την Κυβέρνηση να στήνει επαρκώς τη Νέα Εποπτική Αρχή, όπως έχει ήδη εξαγγελθεί, ώστε να δρα εποπτικά με προληπτικό τρόπο στη λειτουργία των Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων κι όχι κατασταλτικά.
Βλέπω μια Εποπτική Αρχή που να υιοθετεί άμεσα



Ο κ. Σταύρος Κωνσταντάς
Γενικός Διευθυντής
οικονομικών υπηρεσιών





Ο κ. Cornelis den Boer, η κ. Σοφία Ρατσαίου και ο εκδότης του ΝΑΙ κ. Ευάγγελος Σπύρου.

λιστηρίων συμβολαίων όχι μόνο να είναι εκεί, αλλά και να διαθέτει τα επαρκή αποθέματα για να καλύψει την άνοδο του προσδόκιμου ζωής. Σύμφωνα με τις τελευταίες μελέτες θνησιμότητας, κάθε 4 χρόνια αυξάνει το προσδόκιμο ζωής κατά 1 χρόνο. Άρα σε 40 χρόνια από σήμερα όλοι μας θα ζούμε 10 χρόνια περισσότερο. Το θέμα είναι όχι το πόσο αλλά το «πώς» θα ζούμε. Το ING με τους 2.000 επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους, που για χρόνια τώρα αποτελούν πιστοποιητικό εγγύησης φιλότιμου και αποτελούν στόχο αλλά και είναι αντικείμενο φθόνου του κάθε ανταγωνιστή, θα καλύπτει πραγματικές ανάγκες, θα καλύπτει τον ασφαλισμένο στις δύσκολες στιγμές.

Το 2003 ήταν μια ακόμη σημαντική χρονιά για την

εταιρεία. Τα ασφαλίστερα άγγιξαν τα €193 εκατομμύρια. Ο κλάδος Ζωής παρουσίασε σταθεροποιητικές τάσεις μέσα σε μια όχι και τόσο ευνοϊκή οικονομική συγκυρία. Παρ' όλα αυτά η ING Ζωής αυτή τη στιγμή κατέχει την πρώτη θέση στην αγορά σε ασφαλίστερα Ατομικών παραδοσιακών ασφαλίσεων Ζωής με βάση τα επίσημα στοιχεία του Υπουργείου Ανάπτυξης. Στις Γενικές ασφάλειες η παραγωγή πήγε εξαιρετικά. Τα ασφαλίστερα Πυρός αυξήθηκαν 29%, τα ασφαλίστερα Αυτοκινήτου 25% και των Λοιπών Κινδύνων 37%. Το ING είναι πάνω απ' όλα μια οικονομικά εύρωστη επιχείρηση. Το 2003 τα διαχειριζόμενα κεφάλαια ανήλθαν τα €483 εκατομμύρια. Τα οικονομικά αποτελέσματα του 2003 ήταν εξίσου ικανοποιητικά, λαμβάνοντας υπόψη ότι ήταν



Ο κ. Bas Lichter, (αριστερά) Αντιπρόεδρος ING Ελλάδος κ. David Knibbe Διευθύνων Σύμβουλος ING Πειραιώς Ζωής

μια χρονιά κατεξοχήν αναδιοργάνωσης, μέσα στην οποία τέθηκαν οι βάσεις για μια δυναμικότερη μελλοντική πορεία με την υλοποίηση ενός πλάνου επενδύσεων. Τόσο εγώ προσωπικά όσο και όλη η Διοίκηση στεκόμαστε με σεβασμό μπροστά στο παρελθόν, μπροστά στον κ. Καραλή που πήρε μια άγνωστη εταιρεία και την ανέδειξε στην πρώτη θέση στη Ζωή στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Στεκόμαστε με σεβασμό μπροστά σε όλα τα στελέχη, Διοικητικά και Δικτύου Πωλήσεων, που είτε λόγω αποχωρήσεων είτε λόγω συνταξιοδότησης συνέ-

βαλαν στο σημερινό οικοδόμημα του ING. Είμαι γεμάτος αυτοπεποίθηση για το παρόν. Έχω εμπιστοσύνη στη νέα Διοίκηση της εταιρείας, τον κ. C. den Boer, που είναι έτοιμος, συνδυάζοντας τεχνογνωσία άλλων χωρών και αφουγκραζόμενος με σεβασμό την ελληνική κουλτούρα και γίνεσθαι, οδηγεί την εταιρεία ανοδικά με ήθος και σύνεση. Τολμώ να πω ότι υπάρχουν φορές που μάχεται σαν έναν από εμάς για την προώθηση των συμφερόντων της εταιρείας μας με την Έδρα! Σαν αναλογιστής που είμαι θα μπορούσα να πιστεύω ότι «1+1 κάνει 2», όμως σε Εμάς δεν κάνει πάντα 2 αλλά κάνει αυτό που θέλουμε να δούμε. 1+1 μπορεί να μεταφραστεί ως Διοικητικές Υπηρεσίες και Δίκτυο Πωλήσεων μαζί! Μπορεί να είναι το Προσωπικό και η Διοίκηση μαζί! Μπορεί πάλι να είναι το ING και η Τράπεζα Πειραιώς. Το 1+1 μπορεί να παίρνει διάφορες μορφές, να έχει πολλές διαστάσεις! Έχουμε αποδεδειγμένα τη δύναμη γιατί είμαστε Διαφορετικοί! Είμαστε Διαφορετικοί, το γνωρίζουμε και το βιώνουμε καθημερινά μέσα από το έργο μας! Μπορούμε να προκαλέσουμε το μέλλον μας, πατώντας γερά στη γη και φτάνοντας όλο και πιο ψηλά στους στόχους μας!





Ιδιόχειρη αφιέρωση της madame Carven στον Γιάννη Κουμινανό



Συνέντευξη: Βιβή Σεβαστάκη

Συναντήσαμε τον γενικό αντιπρόσωπο του οίκου Carven στην Ελλάδα, Γιάννη Κουμινανό στο γραφείο του, περιτριγυρισμένο κυριολεκτικά από ρούχα γυναικεία και ανδρικά, τσάντες, σε όλα τα χρώματα, πορτοφόλια, σημειωματάρια organizers. Θέμα συζήτησης; Η μόδα, τι άλλο;

νωρίστε μου τον οίκο Carven και τα προϊόντα του.
Ο οίκος Carven είναι γαλλικός οίκος, ο οποίος ιδρύθηκε από τον Carven πριν από περίπου 50 χρόνια, είναι οίκος μόδας με έμ-

φαση στην ένδυση και τα αξεσουάρ. Διαθέτει ρούχα γυναικεία, ρούχα αντρικά, τσάντες, πορτοφόλια, παπούτσια και άλλα δερμάτινα είδη.
Είστε ο αντιπρόσωπος στην Ελλάδα.
Ναι αντιπροσωπεύουμε τον οίκο Carven στην Ελλάδα, με σημεία πώλησης των προϊόντων σε πολλά μέρη, στη Γλυφάδα, τα καταστήματα Λαμπρόπουλου, τα καταστήματα Hondos, τα καταστήματα Βάρδας και σε άλλα επίσης καταστήματα.
Οι ενδιαφερόμενοι που θέλουν να προμηθευθούν τα προϊόντα Carven μπορούν να έρθουν κι εδώ, Θράκης 17 στον Άγιο Δημήτριο;
Εδώ κάνουμε μόνο χονδρική πώληση.
Κύριε Κουμινανέ, είμαστε ένα ασφαλιστικό περιοδικό, απευθυνόμαστε σε ασφαλιστές, σε στελέχη ασφαλιστικών εταιρειών υψηλόβαθμα, τι θα μπορούσε να βρει για την ένδυσή του στον Οίκο Carven.
Μπορεί να βρει όλη την ανδρική ένδυση.

Οικονομικά πώς μπορούμε να προσδιορίσουμε μία πλήρη γκαρνταρόμπα, δηλαδή κοστούμι, γραβάτα, υποκάμισο, παπούτσια.
Περίπου 600 ευρώ, στοιχίζει μια ολοκληρωμένη φορεσιά.
Εάν συμπληρώσουμε, ενδεχομένως με κάποια τσάντα επαγγελματική που θα χρειάζεται, πόσο θα στοιχίσει;
Ξεκινάει από 250 έως 350 ευρώ.
Μπορεί να βρει όμως και άλλα αξεσουάρ με τη φίρμα του οίκου σας.
Βεβαίως, organizers, είδη γραφείου, πορτοφόλι, ζώνη κ.λπ.
Η μόδα βοηθά τους ασφαλιστικούς συμβούλους στις πωλήσεις τους;
Η μόδα σίγουρα βοηθά τον ασφαλιστικό σύμβουλο στις πωλήσεις του, δημιουργώντας μια θετική εντύπωση στον πελάτη που έχει απέναντί του.
Ποιος είναι ο ρόλος της εμφάνισης στην επαγγελματική και κοινωνική επιτυχία τους;
Η σωστή και κομψή εμφάνιση του ασφαλιστικού συμβούλου δείχνει άνθρωπο



Ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της GRITALCO AEBE, Γιάννης Κουμινανός.

«Είμαι ασφαλισμένος, διότι η ασφάλεια μου προκαλεί το αίσθημα της σιγουριάς απέναντι σε οτιδήποτε απρόσμενο και αναπάντεχο»

καλλιεργημένο με γνώση της μόδας και καλό γούστο, συστατικά τα οποία εντυπωσιάζουν τον συνομιλητή.
Μια γυναίκα εργαζόμενη και εν προκειμένω ασφαλιστρια, σε εσάς μπορεί να βρει ρούχα για καθημερινή χρήση;
Βεβαίως μπορεί να βρει, και το ενδυματολογικό «πακέτο» της κυρίως, το οποίο θα αποτελείται από ένα ταγιέρ, ένα υποκάμισο, μια τσάντα, ένα ζεύγος παπούτσια, θα είναι περίπου στα ίδια χρήματα, δηλαδή στα 600 ευρώ.
Να περάσουμε στα αξεσουάρ, τι πρέπει να περιλαμβάνει μία ανδρική γκαρνταρόμπα.
Μια τσάντα, ένα σημειωματάριο, ένα organizer, αυτά είναι τα βασικά.
Ο γυναικείος εξοπλισμός;
Και αυτός τα ίδια.
Τι ντύσιμο ταιριάζει στους ασφαλιστές και ασφαλιστριες;
Το ντύσιμο το οποίο ταιριάζει στους ασφαλιστές είναι το μοντέρνο-κλασικό σε χρώματα όλης της γκάμας του μπλε και του γκρι.
Οι τσάντες είναι το αγαπημένο αξεσουάρ των γυναικών, τι σχέδια και τι χρώματα επικρατούν το φετινό καλοκαίρι.
Ζητήθηκε το άσπρο πάρα πολύ. Επίσης το ροζ, το λαχανί, το βεραμάν, παλ χρώματα, ανοιχτόχρωμα.
Και από μεγάλες ηλικίες;
Οι μεγάλες ηλικίες είναι συνήθως συντηρητικές και ζητούν το μαύρο. Πρέπει όμως η γυναίκα να το ξεπεράσει αυτό.
Τον επόμενο χειμώνα, τι θα φορεθεί; Τα χρώματα θα είναι έντονα;
Θα επικρατήσουν κυρίως το μαύρο, το καφέ, το κάμελ.
Μια τσάντα του οίκου Carven στα σημεία πώλησης πόσο στοιχίζει;
Στην τιμή λιανικής, θα στοιχίσει 160 έως 220 ευρώ. Και παίρνει ένα προϊόν επώνυμο, ένα προϊόν που είναι μέσα στη μόδα με άριστη ποιότητα. Η γυναίκα θα την ευχαριστηθεί, δεν θα την πετάξει.
Από την πείρα που έχετε, ο Έλληνας καταναλωτής προτιμά επώνυμα προϊόντα;
Έχει αρχίσει πλέον και κάνει στροφή. Αρχί-

ζει να συνειδητοποιεί πια την ποιότητα και την τιμή σε σχέση μ' αυτό που παίρνει και λιγότερο τα «φιρμάτα». Τα «φιρμάτα» εξακολουθούν να έχουν ζήτηση, αλλά όχι στο σημείο που ήταν πριν από 1-2 χρόνια.
Αναζητεί λοιπόν την ποιότητα.
Αναζητεί την ποιότητα, αρχίζει να συνειδητοποιεί ποιότητα και τιμή πια, όπως



το προϊόν του.
Είστε ασφαλισμένος; Γιατί;
Είμαι ασφαλισμένος, διότι η ασφάλεια μου προκαλεί το αίσθημα της σιγουριάς απέναντι σε οτιδήποτε απρόσμενο και αναπάντεχο.
Τι διαλέξατε στον ασφαλιστή και την εταιρία του;
Κατ' αρχάς διάλεξα τον ασφαλιστή, ο οποίος με κέρδισε με τον τρόπο και την συμπεριφορά του και κατ' επέκταση με έπεισε με λογικά επιχειρήματα για το ασφαλιστικό πακέτο της εταιρίας που εκπροσωπούσε.
Κλείνοντας θα θέλατε να πείτε κάτι για το «κοινό» μας, τους ασφαλιστές.
Ο ασφαλιστής, η ασφαλιστρια θα πρέπει να είναι ντυμένοι σωστά για να έχουν τη δέουσα απήχηση στον πελάτη. Να είναι ντυμένοι με τα σωστά ρούχα, άσχετο αν είναι Carven ή κάτι άλλο. Αυτό δεν μας απασχολεί. Ο ασφαλιστής πρέπει να είναι ντυμένος σωστά. Να μπορεί να έχει μια εικόνα θετική, η πρώτη εικόνα που δέχεται ο πελάτης, πρέπει ξέρετε να είναι θετική. Εάν ο ασφαλιστής είναι σωστά ντυμένος, τότε ξεκινά με μία θετική εικόνα και με τα αξεσουάρ τα κατάλληλα μπορεί να «εντυπωσιάζει τον πελάτη».



ADSL στο σπίτι μας

Πώς διαμορφώνονται οι τιμές για «γρήγορο» Internet

Του Περικλή Βανικιώτη

Ηγκρίνια για το bandwidth και γενικότερα τις καλύτερες ταχύτητες διασύνδεσης είναι μια από τις αγαπημένες συνήθειες όλων όσοι είναι on line είτε σε επίπεδο χρήστη είτε - και πολύ περισσότερο - στην περίπτωση της εταιρικής χρήσης. Αν και το ISDN κατέφερε κάπως να τη μετριάσει σε όλα τα επίπεδα, η αλήθεια είναι ότι όλοι θέλουν κάτι παραπάνω και η λέξη «κλειδί» τα τελευταία χρόνια είναι «xDSL». Digital Subscriber Line, σε αρκετές ποικιλίες χωρητικότητας (από 144 Kbps μέχρι 52 Mbps). Από τον Ιανουάριο του 2002 όπου ο ΟΤΕ διέθεσε πιλοτικά στην ελληνική αγορά μια από τις εκδόσεις του xDSL, το ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line - 1,5 - 6,1 Mbps) μεσολάβησαν δύο χρόνια, αρκετές μωρμούρες από τους έλληνες παρόχους (ISPs) και φυσικά από τους χρήστες για τις τιμές στις οποίες διατέθηκε η υπηρεσία, αλλά και επανειλημμένες συστάσεις της Κομισιόν για τον ίδιο λόγο καθώς και για την ούτως ή άλλως μεγάλη καθυστέρηση διάθεσης του DSL στη χώρα μας. Όλα τα παραπάνω είχαν σαν αποτέλεσμα - τελικά - μία αισθητή μείωση των τιμών διάθεσης της υπηρεσίας, καθώς ο ΟΤΕ λίγο πριν το τέλος του 2003 περιέκοψε αρκετά τις δίκές του απολαβές ανοίγοντας έτσι το δρόμο στους πάροχους Internet. Παρ' όλα αυτά, ο Έλληνας χρήστης εξακολουθεί να πληρώνει σχετικά ακριβά το γρήγορο - όπως έχει δικαίως καθιερωθεί να ονομάζεται - Internet, αλλά αν μη τι άλλο η προσθήκη του «σχετικά» και οι συνεχείς μειώσεις τιμών από τον Ιούλιο του 2003 μέχρι σήμερα τον κάνουν πιο αισιόδοξο.

Τι είναι το DSL; Ριζική αλλαγή στον τρόπο μεταφοράς δεδομένων

Πριν προχωρήσουμε στην ανάλυση της τεχνολογίας xDSL είναι χρήσιμο να ρίξουμε μια ματιά στην μέχρι τώρα κατάσταση στον τομέα συνδέσεων Internet για να κατανοήσουμε κάποια πράγματα.

Ο μέχρι τώρα τρόπος μεταφοράς σήματος μέσω των τηλεφωνικών γραμμών είναι αναλογικός. Αν παραμερίσουμε τα όποια τεχνικά θέματα, κατά την επικοινωνία μας με κάποιον, η φωνή μας μετατρέπεται από το τηλέφωνο σε ηλεκτρικά σήματα και από την άλλη πλευρά τα ηλεκτρικά αυτά σήματα δίνουν το ηχείο του ακουστικού του συνομιλητή μας. Καθώς το σήμα περνάει μέσα από τα τηλεφωνικά κέντρα του ΟΤΕ, οι συχνότητες που βρίσκονται εκτός του φάσματος της ανθρώπινης φωνής «κόβονται», ώστε να μην υπάρχουν παράσιτα. Αυτός είναι και ο λόγος για τον οποίο τα modems που έχουμε στους υπολογιστές μας δεν μπορούν να προσφέρουν αρκετά υψηλές ταχύτητες. Το πρόβλημα αυτό διόρθωσε η τεχνολογία ISDN (Integrated Services Digital Network), με αποτέλεσμα τα τελευταία χρόνια όσοι «κινηθούν» τις υψηλότερες ταχύτητες, να έχουν μεταστραφεί σε αυτό. Το ISDN, όμως, προσφέρει μέγιστη ταχύτητα μετάδοσης 128Kbps και ως εκ τούτου δεν είναι αρκετό για τις μελλοντικές ανάγκες μετάδοσης μέσω Internet. Ερχόμαστε λοιπόν στην τεχνολογία DSL (Digital Subscriber Line), η οποία είναι μια τεχνολογία για τη μεταφορά δεδομένων με υψηλή ταχύτητα μέσω των ήδη υπάρχουσών τηλεφωνικών γραμμών. Η τεχνολογία αυτή, σύμφωνα με την οποία ο υπολογιστής ή το δίκτυο του χρήστη είναι συνέχεια on line, μπορεί να δώσει πολύ υψηλές ταχύτητες uploading και downloading με σχετικά μικρό κόστος. Οι ταχύτητες που υπόσχεται η σχετικά νέα αυτή τεχνολογία ξεκινούν από τα 128 kbps για το uploading και 256 kbps για downloading (σε ό,τι αφορά τους απλούς χρήστες), ενώ σε περιπτώσεις επιχειρήσεων μπορεί να φθάσουν έως και τα 8 Mbps στην ιδανική, βέβαια, περίπτωση. Αυτό σημαίνει ότι ένα αρχείο μεγέθους 10 MB «θα κατέβαινε» στο σκληρό δίσκο σε χρόνο λιγότερο από 2 λεπτά. Σε γενικές γραμμές η τεχνολογία αυτή μπορεί να δώσει ένα μεγάλο φάσμα λύσεων, από τον συντηρητικό έως τον πλέον απαιτητικό χρήστη, ανάλογα με το Bandwidth και τον διαθέσιμο προϋπολογισμό. Με το DSL:

■ Η επικοινωνία γίνεται εξ ολοκλήρου ψηφια-

κά, επιτρέποντας τη χρήση πολύ μεγαλύτερου εύρους ζώνης για τη μεταφορά των δεδομένων, με αποτέλεσμα την επίτευξη πολύ υψηλότερων ταχυτήτων. Το DSL επιτρέπει επίσης τη χρήση ενός μέρους του εύρους για τη μεταφορά αναλογικού σήματος (φωνής).

■ Η ταχύτητα μεταφοράς, σε σχέση με αυτές που έχουμε συνηθίσει οι πιο πολλοί, είναι τεράστια και μπορεί να φτάσει τα 52,8 Mbps από το Internet (downstream) προς το χρήστη και τα 2,3 Mbps από το χρήστη (upstream) προς το Internet. Επίσης, το DSL προσφέρει συνεχή σύνδεση με το Internet, ο χρήστης, δηλαδή, δεν χρειάζεται να καλεί κάθε φορά κάποιον αριθμό αφού ο υπολογιστής είναι μόνιμα συνδεδεμένος στο δίκτυο.

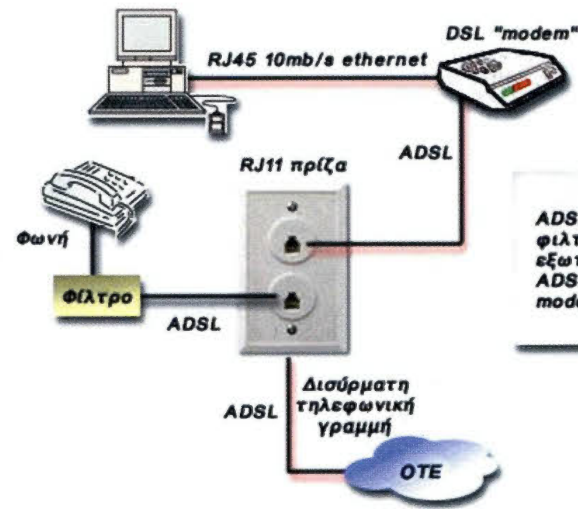
Βέβαια ουδεμία τεχνολογία έχει μόνο θετικές πλευρές. Ετσι και το DSL έχει μια μεγάλη δέσμευση: την απόσταση. Το DSL, σε αντίθεση με το ISDN ή τα αναλογικά modems, έχει σαφή περιορισμό στο επιτρεπόμενο μήκος του καλωδίου ανάμεσα στον υπολογιστή και στο κοντινότερο κέντρο του ΟΤΕ ή άλλης τηλεφωνικής εταιρείας. Το μήκος, λοιπόν, του χάλκινου καλωδίου κυμαίνεται από 300 μέτρα για τις «ονειρεμένες» ταχύτητες μέχρι τα 5,5 χιλιόμετρα για ταχύτητες μέχρι 6 Mbps. Είναι σαφές, λοιπόν, από μια πρώτη προσέγγιση ότι το DSL απευθύνεται μόνο στους κατοίκους των αστικών κέντρων.

Να σημειώσουμε επίσης ότι οι τελικές ταχύτητες των συνδέσεων ADSL δεν είναι εγγυημένες. Αυτό σημαίνει ότι οι ταχύτητες επηρεάζονται από διάφορους παράγοντες όπως η κίνηση του δικτύου τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή, η διασασιοποίηση του δικτύου, η χωρητικότητα ζεύξης των παρόχων internet (ISPs) με το δίκτυο του ΟΤΕ κ.ά. Η τεχνολογία ADSL δεν μπορεί να υποκαταστήσει δίκτυα με συμμετρικές ταχύτητες μεταφοράς δεδομένων που παρέχουν εγγυημένη ταχύτητα όπως μισθωμένα κυκλώματα, Hellascom, ATM/Frame Relay κυκλώματα. Επισημαίνεται ακόμη ότι η ταχύτητα πρόσβασης στο περιεχόμενο του Internet επηρεάζεται τόσο από τη χωρητικότητα της σύνδεσης των παρόχων περιεχομένου όσο και από τις υπηρεσίες που σας παρέχουν οι ISPs.

Οι υποκατηγορίες του DSL

Υπάρχουν δύο βασικές κατηγορίες DSL, η splitter-based και η splitterless. Και στις δύο περιπτώσεις στο σπίτι μας φθάνει ένα δισύρματο καλώδιο. Ωστόσο, για την splitter-based τεχνολογία απαιτείται η εγκατάσταση ενός διαχωριστή σήματος από την τηλεφωνική εταιρεία στο χώρο του συνδρομητή (είτε μέσα στο σπίτι είτε έξω από αυτό) ώστε να διαχωριστεί το σήμα της φωνής από το σήμα που μεταφέρει τα δεδομένα. Για τη splitterless τεχνολογία δεν έχουμε διαχωρισμό των δύο σημάτων. Η τεχνολογία splitterless είναι γνωστή και ως «Universal DSL» ή «G.Lite» ή «DSL Lite».

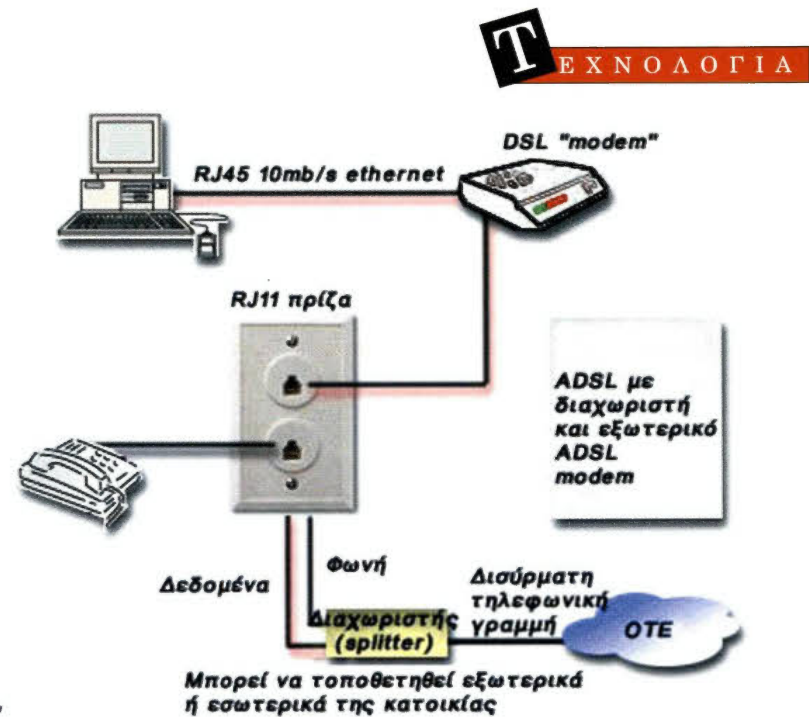
■ Με το splitterless DSL, το DSL modem συνδέεται απευθείας με την τηλεφωνική γραμμή, όπως και οι τηλεφωνικές συσκευές. Το modem περιέχει ειδικά chips που διαχωρίζουν τα ση-



ματα, αλλά λειτουργούν σε χαμηλότερη ισχύ ώστε να μη δημιουργούν παρεμβολές στα σήματα της φωνής. Έτσι, η μέγιστη ταχύτητα μεταφοράς δεδομένων είναι μικρότερη σε σχέση με το splitter-based DSL. Επιπλέον, οι τηλεφωνικές συσκευές απαιτούν την ύπαρξη ενός φίλτρου που θα παρεμποδίζει τα σήματα DSL (δεδομένων), τα οποία μπορεί να ακουστούν ως θόρυβος στη γραμμή και να παρεμβάλλουν την κανονική λειτουργία του τηλεφώνου.

■ Από την άλλη, με το splitter-based DSL, το σήμα DSL (δεδομένων) διαχωρίζεται από τη γραμμή του τηλεφώνου και με διαφορετικό καλώδιο οδεύει προς το modem (εικόνα2.jpg). Αυτό απαιτεί, όπως καταλαβαίνουμε, επιπλέον καλωδίωση που στοιχίζει, όπως στοιχίζει επίσης και ο διαχωριστής σήματος. Το καλώδιο του modem συνδέεται μέσω διεπιφάνειας (NIC-Network Interface Card), η οποία συνήθως είναι μία κάρτα ethernet ή ένα hub το οποίο θα συνδέεται σε τοπικό δίκτυο.

Ας προχωρήσουμε, όμως, και στις υποκατηγορίες, που είναι αρκετά περισσότερες, ανά-



λογα με τα επιμέρους χαρακτηριστικά τους.

- Το ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) είναι η πιο γνωστή έκδοση του DSL. Είναι, όπως λέει και το όνομά του, ασύμμετρο, δηλαδή χρησιμοποιεί διαφορετικό εύρος για την αποστολή και διαφορετικό εύρος για τη λήψη των δεδομένων. Και αυτό γιατί, οι στατιστικές έχουν δείξει ότι ο μεγάλος όγκος κατά τη μεταφορά δεδομένων είναι προς το χρήστη, ενώ η ποσότητα των δεδομένων που αποστέλλει ο χρήστης προς

τους μεταφορές. Το RADSL δίνει ταχύτητες downstream κοντά στα 2 Mbps.

Ακολουθούν οι εκδόσεις:

- DSL Lite ή G.Lite ή Splitterless DSL ή Universal DSL που αποτελεί ουσιαστικά μια «υπεραπλουστευμένη» έκδοση του DSL, η οποία δεν απαιτεί την ύπαρξη splitter (διαχωριστή) στο άκρο που βρίσκεται ο υπολογιστής. Το DSL Lite είναι πλέον πρότυπο του οργανισμού ITU (G-992.2) και δίνει ταχύτητες downstream από 1,544 Mbps μέχρι 6 Mbps και upstream από 128 Kbps μέχρι 384 Kbps.

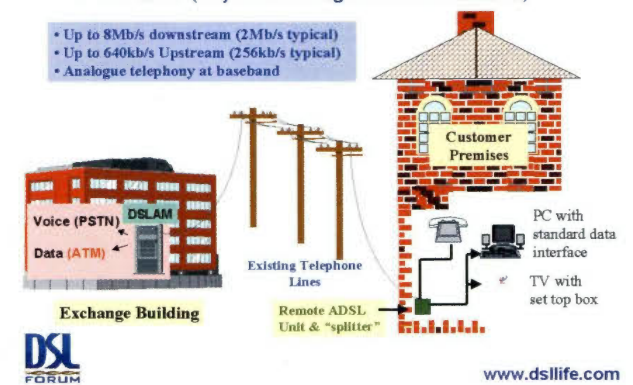
- Το CDSL (Consumer Digital Subscriber Line) είναι πατέντα της Rockwell και δίνει ταχύτητες downstream της τάξης του 1 Mbps.

HDSL

Το HDSL (High-bit-rate Digital Subscriber Line) υπήρξε η πρώτη εμπορικά αξιοποιημένη έκδοση του DSL. Το HDSL χρησιμοποιεί το ίδιο εύρος και για την αποστολή και για τη λήψη των δεδομένων, με αποτέλεσμα να προσφέρει σχετικά μικρές ταχύτητες (2 Mbps).

ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line)

- Up to 8Mb/s downstream (2Mb/s typical)
- Up to 640kb/s Upstream (256kb/s typical)
- Analogue telephony at baseband



www.dslife.com

- Το UDSL (Unidirectional Digital Subscriber Line) είναι παρεμφερές με το HDSL. Το UDSL, σε αντίθεση με το HDSL, είναι μονοκατευθυντικό.

- Το SDSL (Single-Line Digital Subscriber Line) πρακτικά είναι το ίδιο με το HDSL, μόνο που χρησιμοποιεί μία μόνο γραμμή σύνδεσης.

- Το VDSL (Very-high-data-rate Digital Subscriber Line) βρίσκεται ακόμη σε ανάπτυξη και υπόσχεται εξωπραγματικές, για τα μέχρι τώρα δεδομένα, ταχύτητες που φτάνουν τα 55 MB το δευτερόλεπτο! Δυστυχώς, όμως, μόνο όσοι βρίσκονται σε απόσταση μικρότερη από 300 μέτρα από τον κοντινότερο κόμβο θα μπορούν να τη χαρούν. Η αποτελεσματικότητα της τεχνολογίας αποστολής που χρησιμοποιείται από το VDSL, δεν έχει ακόμη εξερευνηθεί εξ ολοκλήρου.

Το VDSL αναμένεται να συνυπάρξει με το ADSL και να υποκαταστήσει στις περιπτώσεις που οι τεχνικοί περιορισμοί το επιτρέπουν.

Εξοπλισμός

Για να λειτουργήσει το ADSL χρειάζεστε απαραίτητα ένα ADSL modem και ένα (1) φίλτρο ή ένα (1) διαχωριστή (splitter).

Modem: Είναι διάταξη που χρησιμεύει στην αποστολή και λήψη δεδομένων των ευρυζωνικών υπηρεσιών (π.χ. Fast Internet) μέσω μίας απλής τηλεφωνικής σύνδεσης (PSTN ή ISDN-BRA). Συνδέει τον εξοπλισμό σας (τον Η/Υ ή

το LAN) μέσω της τηλεφωνικής γραμμής με το δίκτυο του ΟΤΕ. Αποτελεί τον τερματισμό του δικτύου ADSL στο χώρο σας

Ανάλογα με τις τηλεπικοινωνιακές σας ανάγκες και την υποδομή της περιοχής σας χρειάζεστε διαχωριστή ή φίλτρο.

Φίλτρα: Είναι μικρο - συσκευές, οι οποίες παρεμβάλλονται μεταξύ της τηλεφωνικής πρίζας και των τηλεφωνικών συσκευών ή FAX. Διαχωρίζουν τη φωνή από τα δεδομένα, επιτρέποντας την ταυτόχρονη μετάδοσή τους πάνω από την ίδια τηλεφωνική γραμμή.

Το κόστος

Ας δούμε όμως καλύτερα τι θα κληθεί να πληρώσει ο χρήστης που θα αναζητήσει τις καλύτερες ταχύτητες. Σε κάθε περίπτωση και ανεξάρτητα από την επιλογή του παρόχου και το είδος της χρέωσης που θα επιλέξει ο χρήστης και ανεξάρτητα επίσης αν πρόκειται για απλή ή εταιρική χρήση, θα πρέπει να υπάρξει μετατροπή της τηλεφωνικής γραμμής του χρήστη και να υπολογιστούν ένα εφάπαξ τέλος ενεργοποίησης της υπηρεσίας (34,99), ένα επίσης εφάπαξ τέλος εγκατάστασης του απαραίτητου modem (44,99 η εγκατάσταση και περίπου 100 το modem) και ένα μηναίο τέλος διάθεσης της υπηρεσίας (24,99 44,99 και 79,99 ανάλογα με την ταχύτητα σύνδεσης) τα οποία καταβάλλονται στον ΟΤΕ (μπορείτε να αποφύγετε το τέλος εγκατάστασης αν αποφασίσετε να βάλετε

εσείς το modem, όπως μπορείτε και να προμηθευτείτε και modem άλλης εταιρείας). Στη συνέχεια, αναλαμβάνουν οι πάροχοι Internet όπου τις τελευταίες εβδομάδες έχουν επιδοθεί σε μία «μάχη» τιμών από την οποία ο βγήκε σαφώς ευνοημένος ο χρήστης

Η ΟΤΕnet η FORTHnet η Hellas On Line, η Vivodi Telecom, η Tellas, η ACN, η Telepassport, αλλά και όλες σχεδόν οι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στη σταθερή τηλεφωνία και στο Internet προσφέρουν αρκετά ευέλικτα πακέτα, ικανά να δελεάσουν ακόμη και τον πιο απαιτητικό χρήστη, ενώ τον «χορό» αναμένεται να ακολουθήσουν αργά ή γρήγορα και οι υπόλοιποι ISPs. Σύμφωνα με αυτά ο απλός χρήστης μπορεί να έχει στη διάθεσή του γρήγορο Internet πληρώνοντας είτε με βάση τον όγκο δεδομένων που θα διακινήσει, είτε με βάση το χρόνο που θα κάνει ουσιαστική χρήση της υπηρεσίας (ο χρήστης που διαθέτει DSL σύνδεση είναι πάντα online), είτε και με βάση τη συνήθη μηνιαία χρέωση. Οι τιμές για τη μεν ογκοχρέωση αρχίζουν περίπου στα 9 -10 για 1GB δεδομένων και φτάνουν μέχρι και τα 19,95 (για 3G), ενώ για στις μηνιαίες χρεώσεις οι τιμές ξεκινούν από τα 20,90.

Διαχωριστής (Splitter). Είναι συσκευή η οποία διαχωρίζει τη φωνή από τα δεδομένα, επιτρέποντας την ταυτόχρονη μετάδοσή τους πάνω από την ίδια τηλεφωνική γραμμή. Τοποθετείται στην κεντρική τηλεφωνική πρίζα του συνδρομητή (ροζέτα).

ISP	PSTN (Dynamic)			ISDN 64			ISDN 128			ADSL Dynamic				ADSL Static			
	3μηνη	6μηνη	Ετήσια	3μηνη	6μηνη	Ετήσια	3μηνη	6μηνη	Ετήσια	256	384	512	1024	256	384	512	1024
OTEnet	42	78	114	51	94,8	177,6	66	124,8	237,6	-	30,25	49,25	85,25	-	48	69	107
FORTHnet	40,5	75	138	48	90	168	61,05	117	222	20,9	24,9	44,9	79,9	40,9	44,9	64,9	99,9
Hellas On Line	44	84	159,2	44	84	159,2	66,93	129,72	245,64	245,6	331,08	528,66	1057,3	331,6	417,08	614,66	1143,3
ACN	34	60	99	46	81	134	80	142	235	-	26,9	43,9	78,9	-	36,9	63,9	108,9
EEXI	40	70	120	40	70	120	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Tellas	44	84,50	157	72	136	259	119	225	427	-	29,99	43,99	86,99	-	64	80	149
eTone	39,62	76,30	123,26	58,69	117,39	211,30	117,39	211,30	410,86	-	-	-	-	-	-	-	-
FastNet	38	72	140	42	82	155	80	155	295	-	95*	150*	350*	-	-	-	-
GroovyNet	40	76	144	61	118	224	106	180	355	-	-	-	-	-	-	-	-
MBN	45	71	115	74	133	173	132	235	298	-	-	-	-	-	-	-	-
Panafonet	44	85	161	73	140	261	132	249	454	-	-	-	-	-	-	-	-
Sparknet	32,2	61,87	92,88	44,91	84,75	126,1	78,81	150	221,7	-	270	-	516	732	1272	-	-
TEE	-	52,82	105,64	-	95	180	-	140	250	-	-	-	-	-	-	-	-
URnet	33,15	63,75	118,15	41,65	80,75	143,65	94,35	180,2	338,3	-	-	-	-	-	-	-	-
Vivodi	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17	23,9	42,9	78,9	50,78	59,67	77,2	140,7
Telepassport	-	-	-	-	-	-	-	-	-	65	70	100	-	155	210	280	390
Q Telecom	24	48	96	45	90	180	60	120	240	-	25	45	90	-	30	50	95

Οι τιμές αναγράφονται στα websites των εταιρειών μέχρι τις 5 Ιουλίου 2004

Οι αναγραφόμενες τιμές είναι χωρίς ΦΠΑ

Οι τιμές αφορούν νέες συνδέσεις ΚΑΙ δεν περιλαμβάνουν τυχόν προσφορές

Οι τιμές ADSL της FastNet αφορούν 3μηνες συνδέσεις

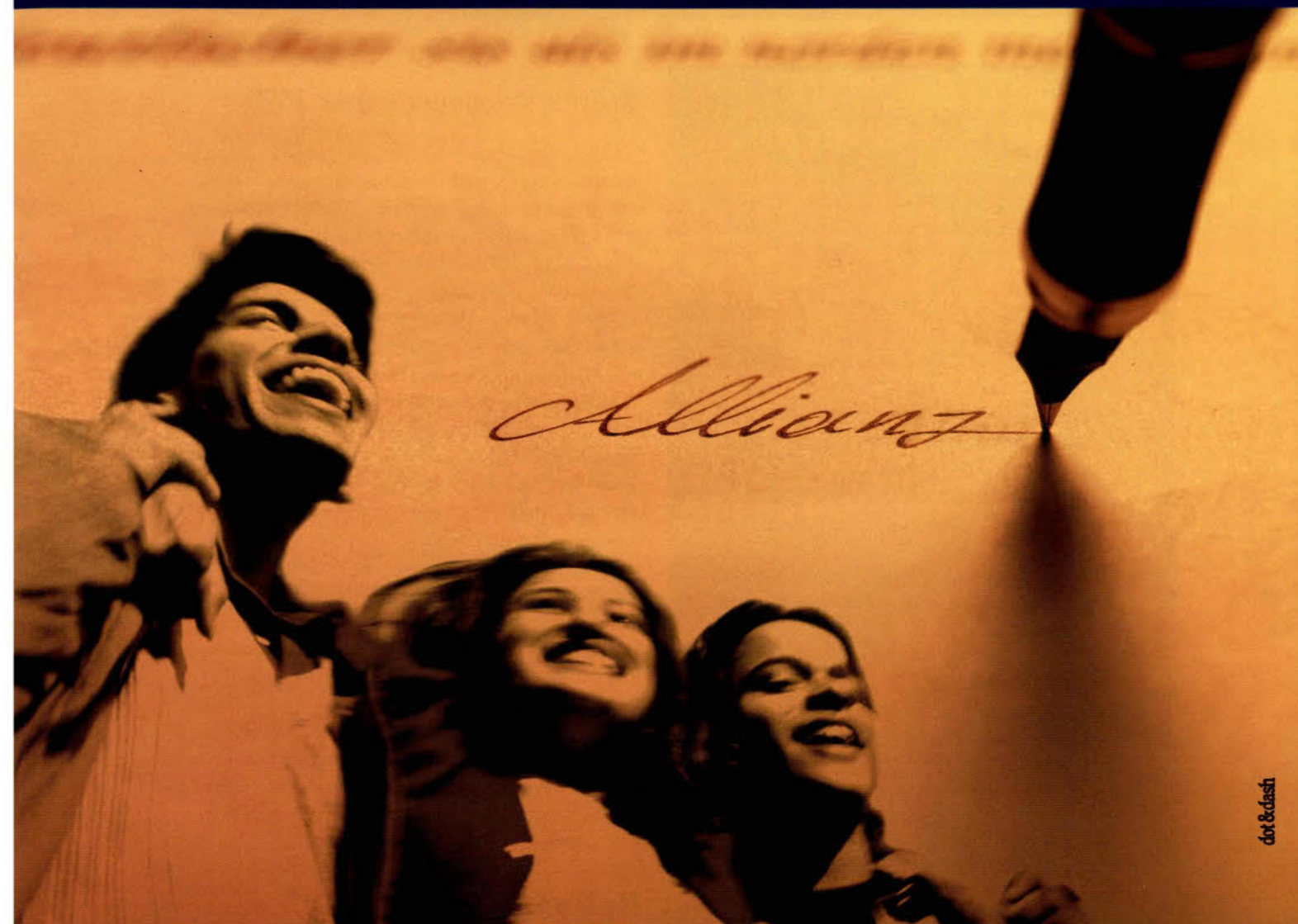
Οι τιμές ADSL της HOL είναι ετήσιες

Οι τιμές ADSL της Sparknet είναι ετήσιες

Οι υπηρεσίες της Telepassport υλοποιούνται μέσω SDSL (ίδια ταχύτητα upstream με downstream) και αφορούν συγκεκριμένο πακέτο με επιπλέον υπηρεσίες

Οι τιμές PSTN και ISDN της Q Telecom αφορούν συμβάσεις αορίστου χρόνου

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

Ένα συμβόλαιο στον... Άρη Land on Mars - one full acre plot

Περί συμβολαίων ο λόγος και μάλιστα σε μία «σκληρή» αλλά και «παρθένα» αγορά. Ξεκινήστε λοιπόν με 32 € να χτίζετε ένα διαφορετικό μέλλον και να εκπαιδεύετε σε διαπλανητικά συμβόλαια καθώς στο GoBazaar θα μπορείτε να καπαρώσετε ένα καλό κομμάτι γης στον Άρη. Στην πολυτελή κασετίνα που θα παραλάβετε περιλαμβάνονται:

1. Ένα Αρειανό Συμβόλαιο, το οποίο επιβεβαιώνει ότι είστε κάτοχος τεσσάρων στρεμμάτων γης στην επιφάνεια του πλανήτη και δίνει τις συντεταγμένες της περιουσίας σας.
 2. Έναν χάρτη του Κόκκινου πλανήτη, έτσι ώστε να μπορείτε να δείτε πού βρίσκεται το οικοπέδo σας ακριβώς (αν είναι προνομιακό, παραθαλάσσιο, στο βουνό κ.λπ.)
 3. Το Σύνταγμα του Άρη, καθώς και την έκθεση των δικαιωμάτων του πολίτη, έτσι ώστε να γνωρίζετε τη νομοθεσία του.
 4. Ένα αντίγραφο του εγγράφου που υπογράφηκε ανάμεσα στις ΗΠΑ και τη Ρωσία το 1980, οπότε ο Dennis M. Hope για πρώτη φορά διεκδίκησε ιδιοκτησία επί του Άρη.
 5. Ένα έγγραφο το οποίο αποδεικνύει ότι έχετε δικαιώματα εκμετάλλευσης του υπεδάφους.
 6. Και φυσικά, μια ταχυδρομική απόδειξη.
- Λοιπόν, τι λέτε;

Καταδύσεις με τη βοήθεια της τεχνολογίας Heads Up Mask

Ίσως το πιο tech προϊόν για την καλοκαιρινή σας «απόδραση», αν και από ό,τι ξέρουμε θα αργήσει να εμφανιστεί στα ελληνικά καταστήματα. Πρόκειται για ένα εξαιρετικό και πολυβραβευμένο προϊόν από την εταιρεία Oceanic και για την ακρίβεια, για μία μάσκα καταδύσεων που είναι και ηλεκτρονικός υπολογιστής. Στα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της - εκτός από την ποιότητα της ίδιας της μάσκας- περιλαμβάνονται και μια οθόνη LCD, η οποία καταγράφει, αναλύει και δίνει στοιχεία για το βάθος, το υπόλοιπο του οξυγόνου στις μπουκάλες κ.λπ. Το μοντέλο λέγεται Heads-Up και έχει δημιουργηθεί με τη συνεργασία του αμερικάνικου στρατού - για την ακρίβεια με το U.S. Navy's Coastal Systems Station (CSS)- όπως και πολλά ακόμα από τα προϊόντα της εταιρείας που εξελίσσεται σε ηγέτιδα δύναμη για «ιδιαίτερα» projects.



Κινητός πειρασμός - Qtek 2020

Όταν τα κινητά τηλέφωνα γίνονται gadgets... Μία συσκευή για πολλές χρήσεις, αξιόπιστη και λειτουργική αναμένεται να συντροφεύει όσους αρέσκονται στην τεχνολογία που βρίσκει εφαρμογή στην καθημερινότητα. Μία συσκευή που συνδυάζει περίφημα τις λειτουργίες ενός επιπαλάμιου υπολογιστή και ενός εξελιγμένου κινητού τηλεφώνου. Ο λόγος για το Qtek 2020 που «φοράει» το Windows Mobile της Microsoft και συνδέεται με τον επιτραπέζιο υπολογιστή σας μέσω θύρας USB, έτσι ώστε να μπορείτε να μεταφέρετε αρχεία και δεδομένα, αλλά και να συγχρονίζετε τα δεδομένα του Microsoft Outlook του PDA με το PC σας. Η εντυπωσιακή συσκευή που σχεδίασε και κατασκεύασε η HTC με την τεχνική υποστήριξη της Microsoft ξεχώρισε από την πρώτη στιγμή για τις... μεγάλες της διαστάσεις, την υψηλή ποιότητα κατασκευής, τις πλήρεις imaging δυνατότητες (VGA ψηφιακή κάμερα, full screen λειτουργία viewfinder, δυνατότητα απεριόριστης διάρκειας video recording), την υποστήριξη GPRS (Class 10). Διαθέτει επίσης Bluetooth και μία σειρά ακόμα λειτουργιών και περιφερειακών που θα σας «μαγέψουν» Από το κατάστημα eZShop με τιμή τα 770,00 €



My Name is... Bond - James Bond Digital Camera



Αν από μικροί ζηλεύατε τον James Bond, αν θέλατε πάντα να αποκτήσετε έστω ένα μικρό κομμάτι από την τεράστια συλλογή του σε gadgets κατασκοπίας, ξεκινήστε από εδώ. Πρόκειται για μια κάμερα σε σχήμα αναπτήρα ζιγρο, η οποία μπορεί να κάνει θαύματα (τεχνολογικά τουλάχιστον)! Μόλις

ανοίξει το σκέπασμα του «αναπτήρα», σημαδεύετε και κλικάρετε. Η συσκευή αυτή είναι ένας μικρός μάγος αφού έχει τη δυνατότητα να επιτελεί 6 διαφορετικές λειτουργίες. Τραβάει φωτογραφίες, μαγνητοσκοπεί βιντεοταινίες μήκους 25 δευτερολέπτων, γίνεται web camera, καταγράφει ήχους διάρκειας 8 λεπτών, αποθηκεύει δεδομένα και αν το επιλέξετε μπορεί να φωτογραφίζει ό,τι έχετε βάλει στο στόχαστρο, σε τακτά διαστήματα, χωρίς να απαιτεί τη δική σας επέμβαση για 90 ολόκληρα λεπτά! Από το I Want One Of Those στην τιμή των 71 €.

Μίνι PC, μάξι δυνατότητες - MSI MEGA PC

Το Open24.gr φέρνει πιο κοντά στο ελληνικό κοινό ένα προϊόν ιδιαιτέρως δελεαστικό καθώς πρόκειται για ένα πλήρως λειτουργικό Multimedia PC που συνδυάζει τη διασκέδαση με τον επαγγελματισμό για να προσφέρει HI-FI stereo, DVD / VCD, MP3, TV και υψηλής τεχνολογίας λειτουργίες υπολογιστή σε ένα μοναδικό συνδυασμό με πρωτότυπη εμφάνιση. Ο λόγος για το MSI MEGA PC, το οποίο μπορεί να ικανοποιήσει τις ανάγκες σας και για δυναμικούς επαγγελματίες και για χρήστες που αγαπούν τα παιχνίδια. Παρέχει λειτουργίες Multimedia και υψηλής ποιότητας λειτουργίες υπολογισμού. Η ενσωματωμένη 8x AGP display και οι real-time 3D δυνατότητες σας προσφέρουν καταπληκτική



ποιότητα video που κάνουν το σύστημα αυτό να βασίζεται σε μεγαλύτερες από τις συνηθισμένες δυνατότητες έτσι ώστε ο χρήστης να μπορεί να απολαύσει διασκέδαση χωρίς διακοπή 3D PC παιχνίδια. Για παροχή υψηλότερης ευελιξίας στους χρήστες, το MSI MEGA PC θα καταβληθεί στην αγορά δυναμικά έτσι ώστε οι χρήστες να μπορούν να επιλέξουν CPU's Ram και σκληρούς δίσκους σύμφωνα με τις ανάγκες τους. Με μία σειρά από αξεσουάρ για το Mega PC συμπεριλαμβανομένου αεροδυναμικού ασύρματου τηλεχειριστηρίου, ζεύγος 5.2 channel Hi-fi ηχεία, ασύρματο πληκτρολόγιο, ασύρματο ποντίκι και AM/FM κεραία, οι χρήστες μπορούν να δημιουργήσουν το δικό τους Home Theater με μόνο ένα Mega PC για να απολαύσουν ποιότητα DVD και HI-FI stereo. Επιπλέον η 6 in 1 card reader επιτρέπει τη σύνδεση με ψηφιακή κάμερα και multimedia συσκευές για να επεξεργαστείτε φωτογραφίες, δεδομένα και αρχεία κατευθείαν στο MegaPC. Προσφέρει θύρες USB 2.0, IEEE 1394, μικρόφωνο, ακουστικά και SPDIF, έτσι ώστε να μπορείτε να συνδεθείτε με περισσότερες ψηφιακές συσκευές. Μπορείτε να το αποκτήσετε με αγορά online σε 3 άτοκες δόσεις των 158,33 €.

Για... επικίνδυνες αποστολές - Panasonic Toughbook I8 Tablet PC version Centrino-900MHz

Ξεχάστε για λίγο τα ευαίσθητα τεχνολογικά επιτεύγματα και την προσοχή που οφείλουμε να δείχνουμε σ' αυτά. Ετοιμαστείτε να συμπεριφερθείτε «σκληρά» σε ένα φορητό σύστημα και αυτό να σας... ανταμείψει. Μετά από τα εκατοντάδες notebooks που κυκλοφορούν στην αγορά, ήρθε για να κάνει τη διαφορά το toughbook. Το μοντέλο Toughbook I8 Tablet PC της Panasonic δεν έχει τίποτα να ζηλέψει από τα τεχνολογικά χαρακτηριστικά ακόμα και των πιο «ντελικάτων» ομοίων του, όμως αντέχει σε όλες τις δοκιμασίες. Πρόκειται για ένα φορητό υπολογιστή ασφαλισμένο απέναντι σε σκόνη και υγρασία, ο οποίος αντέχει σε κάθε είδους κραδασμό, με θήκη κράματος μαγνησίου και πολλά άλλα «καλούδια» που θα σας κάνουν να τον λατρεύετε. Το όνομα της εταιρείας παραγωγής αποτελεί από μόνο του εγγύηση, καθώς πρόκειται για μια εταιρεία με πολύ μεγάλη ιστορία στην αγορά της τεχνολογίας. Τεχνικά μιλώντας ο υπολογιστής είναι Pentium στα 900 MHz, αλλά με τεχνολογία Centrino (αρά στην ουσία η ισχύς του πολλαπλασιάζεται επί 2) έχει μνήμη 256 MB, χωρητικότητα 40 GB και οθόνη 10,4". Μπορείτε να τον προμηθευτείτε και Online από το Tael.gr στην τιμή των 3.690 €.

Επίδειξη τεχνικής στο... δρόμο Bluetooth CAR-100

Είστε ό,τι... οδηγείτε; Μας δελεάζει, το ομολογούμε. Επίσης δεν κρύβουμε ότι δεν χρειάζεται να είναι κάτι χρήσιμο για να μας αρέσει. Και η πρότασή μας για το Bluetooth αυτοκινητάκι CAR-100 αποτελεί εντυπωσιακή απόδειξη αυτού του ισχυρισμού. Απλούστατα, είναι ένα πολύ διασκεδαστικό και απολαυστικό gadget. Χρησιμοποιήστε το Bluetooth κινητό σας Sony Ericsson (είναι συμβατό με τις συσκευές T68, T68i, T39m, R520m, T610, T630 και Z600) για να ενεργοποιήσετε και να κατευθύνετε το CAR-100, περνώντας μαζί του απειρες ώρες διασκέδασης. «Το παιχνίδι μέσω κινητού ξεπέρασε πλέον το επίπεδο του software» όπως λέει και το σλόγκαν του και εμείς το βρήκαμε στο TelefonCity.gr σε πολύ καλή τιμή - ήτοι 85 € και φυσικά στα καταστήματα με είδη κινητής τηλεφωνίας ή στα εξουσιοδοτημένα καταστήματα της Sony Ericsson.



Προσωπική κλειδαριά - Finger Print Lock

Εξαρτημένοι από τα κλειδιά σας; Λάτρεϊς της τεχνολογίας στην καθημερινότητα; Απλά αφηρημένοι και πελάτες των απανταχού κλειδαράδων; Σε όποια κατηγορία και αν ανή-



κετε ή έστω και από απλή περιέργεια αφήστε τη φαντασία σας να οργιάσει και σκεφτείτε τη στιγμή που θα σταματήσετε να είστε απόλυτα εξαρτημένοι από τα κλειδιά σας, τη στιγμή που δε θα τα ψάχνετε πια μανιωδώς μετά από μια εξαντλητική μέρα στη δουλειά προκειμένου να καταφέρετε

να μπείτε στο σπίτι σας και να αποκτήσετε πρόσβαση στον καναπέ σας. Η κλειδαριά που λειτουργεί με τα δακτυλικά σας αποτυπώματα έχει έρθει για να σας απαλλάξει από πολλά προβλήματα. Απλά πιέστε το δάκτυλό σας στην εσοχή και ένα δευτερόλεπτο μετά η πόρτα ανοίγει! Ο αισθητήρας που έχει προσαρμοστεί στην κλειδαριά είναι τόσο μεγάλης ακριβείας ώστε η πιθανότητα να ενεργοποιηθεί από τα αποτυπώματα κάποιου ξένου είναι μία στο εκατομμύριο. Επιπλέον σας δίνει τη δυνατότητα να αποθηκεύσετε 25 διαφορετικά αποτυπώματα ανθρώπων που θέλετε να έχουν πρόσβαση στο σπίτι σας, ενώ η διαγραφή και προσθήκη εγγραφών είναι παιχνιδάκι. Αποκλειστικά στο I Want One Of Those στην τιμή των 646 €.

Οι νέοι Ευρωπαϊκοί Κανόνες Ανταγωνισμού και οι παλαιές μεθοδεύσεις καταστρατήγησης

Γράφει ο κ. Μελάς Γιαννιώτης
Πρόεδρος της «Ένωσης Ασφαλιστών Β. Ελλάδος»



Τι ισχύει από 1/5/2004

Με τον Κανονισμό αρ. 1/2003 του Συμβουλίου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων για την εφαρμογή των Κανόνων Ανταγωνισμού των άρθρων 81 και 82 της Συνθήκης Ίδρυσης της Ε.Ο.Κ., επιδιώκεται η διάδοση κλίματος ανταγωνισμού, η διασφάλιση αποτελεσματικής εποπτείας αυτού και η απλούστευση της διοικητικής διαδικασίας στην ενοποιημένη αγορά της διευρυμένης Κοινότητας. Οι κρατικές Αρχές ανταγωνισμού είναι αρμόδιες να εφαρμόζουν όχι μόνο τις απαγορεύσεις συμφωνιών επιχειρήσεων και ενώσεων επιχειρήσεων, αλλά και να ορίζουν τις επιτρεπόμενες συμφωνίες επιχειρήσεων επιδικάζουσες αποζημιώσεις υπέρ θιγομένων από τις απαγορευμένες συμφωνίες και αθέμιτες πρακτικές με τις οποίες επιβάλλουν, αποσπούν και επιχειρούν να αποσπάσουν από τους εμπορικούς τους εταίρους, αδικαιολόγητους, δυσανάλογους και μη ανταποδοτικούς όρους και προϋποθέσεις λειτουργίας τους. Ο Κανονισμός αυτός ισχύει υποχρεωτικά για όλες τις επιχειρήσεις και εφαρμόζεται, με ιδιαίτερους επιμέρους Κανονισμούς, στις αεροπορικές μεταφορές, στον τομέα των ασφαλίσεων και στις ναυτιλιακές εταιρείες τακτικών γραμμών. Δεν εφαρμόζεται σε διεθνείς μεταφορές με ελεύθερα φορτηγά πλοία, στις θαλάσσιες μεταφορές που γίνονται αποκλειστικά μεταξύ λιμένων του ίδιου κράτους - μέλους και στις εναέριες μεταφορές μεταξύ κοινοτικών αεροπορικών και τρίτων χωρών. Οι εξουσίες που παραχωρήθηκαν πριν από την 1/5/04, τόσο στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή όσο και στις τοπικές Αρχές Ανταγωνισμού, είναι όπως αυτές του γνωστού μας Σ.Δ.Ο.Ε., αφού τα ελεγκτικά Όργανα της Επιτροπής Ανταγωνισμού έχουν δικαίωμα ελέγχου κάθε στοιχείου και οπουδήποτε, ακόμη και με τη συνδρομή της Αστυνομίας και των Δικαστικών Αρχών! Μάλιστα, οι εκχωρηθείσες εξουσίες στην Αρχή Ανταγωνισμού και στην Ευρω-

παϊκή Επιτροπή φθάνουν μέχρι σημείου, ώστε οι Εθνικές Δικαστικές Αρχές να μη νομιμοποιούνται ούτε στην αμφισβήτηση της αναγκαιότητας ελέγχου, αλλά ούτε και να ζητήσουν την προσκόμιση πληροφοριών από το φάκελο της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Η Επιτροπή Ανταγωνισμού, που είναι Ανεξάρτητη Αρχή εποπτευόμενη από τον Υπουργό Ανάπτυξης στην Αθήνα, είναι αρμόδια να εφαρμόζει τα άρθρα 81 και 82 της Συνθήκης για τους Κανόνες Ανταγωνισμού των Επιχειρήσεων και αυτεπαγγέλτως ή μετά από καταγγελία κάθε θιγομένου Πολίτη, Καταναλωτή, Επιχειρηματία, Επαγγελματία και Επιχείρησης, εκδίδει αποφάσεις και επιβάλλει: 1. Πάυση της παράβασης. 2. Λήψη προσωρινών μέτρων. 3. Αποδοχή ανάληψης δεσμεύσεων από τον παραβάτη. 4. Πρόστιμα, χρηματικές ποινές και κάθε άλλη κύρωση που προβλέπεται από την εθνική νομοθεσία. Αυξημένες, των παραπάνω, αρμοδιότητες διαθέτει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, που, αν επιληφθεί μιας Καταγγελίας, τότε παύει η αρμοδιότητα της Εθνικής Επιτροπής Ανταγωνισμού. Παράλληλα, τα Δικαστήρια της χώρας μας έχουν την αρμοδιότητα εφαρμογής των άρθρων 81 και 82 της Συνθήκης. Δηλαδή και από 1/5/04, με το νέο Κανονισμό 1/2003, οι παραβάσεις του Ανταγωνισμού ελέγχονται και τιμωρούνται από **τρεις αρμόδιες Αρχές**, υποχρεωτικά και στη χώρα μας, όπου, κατά ένοχη ανοχή, ο καθένας πράττει και δηλώνει ό,τι τον εξυμνεί!

Τι προβλέπουν τα άρθρα 81 και 82 της Συνθήκης ΕΟΚ περί Κανόνων Ανταγωνισμού Επιχειρήσεων

Άρθρο 81

1. Είναι ασυμβίβαστες με την κοινή αγορά και απα-

γορεύονται όλες οι συμφωνίες μεταξύ επιχειρήσεων, όλες οι αποφάσεις ενώσεων επιχειρήσεων και κάθε εναρμονισμένη πρακτική, που δύνανται να επηρεάσουν το εμπόριο μεταξύ κρατών - μελών και που έχουν ως αντικείμενο ή ως αποτέλεσμα την παρεμπόδιση, τον περιορισμό ή τη νόθευση του ανταγωνισμού εντός της κοινής αγοράς και ιδίως εκείνες οι οποίες συνίστανται: α) Στον άμεσο ή έμμεσο καθορισμό των τιμών αγοράς ή πώλησης ή άλλων όρων συναλλαγής. β) Στον περιορισμό ή στον έλεγχο της παραγωγής, της διαθέσεως, της τεχνολογικής ανάπτυξης ή των επενδύσεων. γ) Στην κατανομή των αγορών ή των πηγών εφοδιασμού. δ) Στην εφαρμογή ανίσων όρων επί ισοδυνάμων παροχών, έναντι των εμπορικώς συναλλασσόμενων, με αποτέλεσμα να περιέρχονται αυτοί σε μειονεκτική θέση στον ανταγωνισμό. ε) Στην εξάρτηση της συνάψεως συμβάσεων από την αποδοχή, εκ μέρους των συναλλασσόμενων, προσθέτων παροχών που εκ φύσεως ή σύμφωνα με τις εμπορικές συνήθειες δεν έχουν σχέση με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών. 2. Οι απαγορευμένες δυνάμεις του παρόντος άρθρου συμφωνίες ή αποφάσεις είναι αυτοδικαίως άκυρες. 3. Οι διατάξεις της παραγράφου 1 δύνανται να κηρυχθούν ανεφάρμοστες: - σε κάθε συμφωνία ή κατηγορία συμφωνιών μεταξύ επιχειρήσεων, - σε κάθε απόφαση ή κατηγορία αποφάσεων ενώσεων επιχειρήσεων, και - σε κάθε εναρμονισμένη πρακτική ή κατηγορία εναρμονισμένων πρακτικών, η οποία συμβάλλει στη βελτίωση της παραγωγής ή της διανομής των προϊόντων ή στην προώθηση της τεχνικής ή οικονομικής πρόδου, εξασφαλίζοντας συγχρόνως στους καταναλωτές δικαίωμα τμήμα από το όφελος που προκύπτει, και η οποία: α) Δεν επιβάλλει στις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις περιορισμούς μη απαραίτητους για την επίτευξη των στόχων αυτών, και β) Δεν παρέχει στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα καταργήσεως του ανταγωνισμού επί σημαντικού τμήματος των σχετικών προϊόντων.

Άρθρο 82

Είναι ασυμβίβαστη με την κοινή αγορά και απαγορεύεται, κατά το μέτρο που δύνανται να επηρεάσει το εμπόριο μεταξύ κρατών - μελών, η καταχρηστική εκμετάλλευση από μία ή περισσότερες επιχειρήσεις της δεσποζούσης θέσεώς τους εντός της κοινής αγοράς ή σημαντικού τμήματός της. Η κατάχρηση αυτή δύνανται να συνίσταται ιδίως: α) Στην άμεση ή έμμεση επιβολή μη δικαίων τιμών αγοράς ή πωλήσεως ή άλλων όρων συναλλαγής. β) Στον περιορισμό της παραγωγής, της διαθέσεως ή της τεχνολογικής ανάπτυξης επί χιμία των καταναλωτών. γ) Στην εφαρμογή άνισων όρων επί ισοδυνάμων παροχών έναντι των εμπορικώς συναλλασσόμενων, με αποτέλεσμα να περιέρχονται αυτοί σε μειονεκτική θέση στον ανταγωνισμό. δ) Στην εξάρτηση της συνάψεως συμβάσεων από την αποδοχή, εκ μέρους των συναλλασσόμενων, προσθέτων παροχών, που εκ φύσεως ή σύμφωνα με τις εμπορικές συνήθειες, δεν έχουν σχέση με το αντικείμενο των συμβάσεων αυτών.

Με πολύ αυστηρότερους όρους και διατάξεις ενσωματώθηκαν τα παραπάνω άρθρα στο εθνικό μας

δίκαιο με το Ν. 703/77, « περί ελέγχου μονοπωλίων και ολιγοπωλίων και προστασίας του ελεύθερου ανταγωνισμού », άρθρα 1, 2, 2 α και 3, όπως τροποποιηθέντα ισχύουν.

Στο άρθρο 3 αναφέρεται ότι οι συμφωνίες, αποφάσεις και περιπτώσεις εναρμονισμένης πρακτικής στην αγορά, όπως και η καταχρηστική εκμετάλλευση δεσπόζουσας θέσης και οικονομικής εξάρτησης **απαγορεύονται και δεν απαιτείται προηγούμενη έκδοση απόφασης από κάποια Αρχή**. Από όλα τα παραπάνω εύκολα γίνεται αντιληπτό ότι, αν ο κάθε Πολίτης, Καταναλωτής, Επαγγελματίας και Επιχειρηματίας καταγγέλλει και απαιτεί την πιστή εφαρμογή των Κανόνων του Ανταγωνισμού και στη χώρα μας (άρθρα 81 και 82), τότε όχι μόνο θα βελτιωθεί το οικονομικό και κοινωνικό επίπεδό μας, αλλά και ως χώρα και πολίτες θα γίνουμε σεβαστοί και ευπόληπτοι, αφού κανένας πονηρός «βροσός» του εσωτερικού και του εξωτερικού δε θα αποτολμά να μας μεταχειρίζεται ως «πρόβατα»!

Τι προβλέπει ο Ειδικός Κανονισμός αρ. 358/2003 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την εφαρμογή του άρθρου 81, παρ. 3 της Συνθήκης στον τομέα των Ιδιωτικών Ασφαλίσεων

Στις αρχές της δεκαετίας του 1990, η Ευρωπαϊκή Κοινότητα έλαβε μία σειρά αποφάσεων με Οδηγίες και Κανονισμούς, που, ειδικά για την καταπιεζόμενη χώρα μας από τα αιώνια Μονοπώλια, προνόμια, χαριστικές πράξεις και καταδολίευση των πολιτών από δοτούς και πονηρούς, ήταν **μία μοναδική κοινωνική κατάκτηση**, όμοια της οποίας πετυχαίνεται μόνο με αιματηρές επαναστάσεις, αγώνες και ανθρώπινες θυσίες! Όμοια κοινωνική κατάκτηση προσφέρει τώρα και πάλι η Ε.Ε. για όσους έχουν νου και γνώση!

Ειδικά, στο χώρο των Ιδιωτικών Ασφαλίσεων, όπου κρατικά και αλλοδαπά συμφέροντα ενός μικρού αριθμού καλοβλεπόμενων δοτών καταλεηλατούσαν επί ένα σχεδόν αιώνα τους απροστάτευτους ασφαλιζόμενους, αλλά και συνέτριβαν κάθε ικανό Έλληνα Ιδιωτή Επιχειρηματία Ασφαλιστή, που δεν ανήκε στα στενά και κλειστά κυκλώματα των ρυθμιστών και ιδιοκτητών του Κλάδου και της Επιστήμης των Ασφαλίσεων, **χώθηκε τότε**, για τα συμφέροντα της ίδιας ομάδας, η μεγάλη ευκαιρία για την οικονομική και επαγγελματική ανόρθωση των Ελληνικών Ιδιωτικών Επιχειρήσεων και τότε ακριβώς «αυτοκτονήσαν» οι Ιδιώτες Επιχειρηματίες Ασφαλιστές της χώρας μας, που, αντί να ανεξαρτητοποιηθούν και να δημιουργήσουν ελεύθερο ανταγωνισμό εξ ιδιωτικής πρωτοβουλίας και γνωστού δαιμονίου του Έλληνα Επιχειρηματία, σύρθηκαν έντεχνα και απατηλά σε «ένωση», «συνένωση» και σε «**στρώγκα**» Μονοπωλιακών Σωματείων, προσφέροντες ανέκκλητα στους ισχυρούς Κρατιστές και Αλλοδαπούς ανταγωνιστές τους «σχονί για να τους κρεμάσουν»! Το γεγονός αυτό θυμίζει τις ημέρες Παρθένες, που δεν αντιλήφθηκαν τον ερχομό του Ευρωπαίου Νυμφίου! Τους παραχώρησαν, ανέκκλητα, «ιδιαίτερα δικαιώματα ψήφου» για να τους διοικούν και να αποφασίζουν εκείνοι, οι προνομιούχοι και δοτοί, επί των ιδιωτικών τους Επιχειρήσεων, των κεφαλαίων τους και της επαγγελματικής τους προκοπής! Ήταν επόμενο να χάσουν τις Επιχειρήσεις και περιουσίες τους! Μόνοι τους ζήτησαν «προστασία» στο

στόμα του γηρασμένου λύκου! Αν ρωτήσουμε και σήμερα τους εναπομείναντες ικανούς Επιχειρηματίες Ιδιώτες Έλληνες Ασφαλιστές, αλλά και τις Οργανώσεις Καταναλωτών και τους Καταναλωτές, ποιος είναι και τι προβλέπει, υπέρ αυτών, ο Κανονισμός του Συμβουλίου των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων με αρ. 1534 της 31 ης Μαΐου 1991, αμφιβάλλω αν θα γνωρίζει, έστω και ένας, τις απαντήσεις επί' αυτού. Και όμως, αυτός ο ειδικός Κανονισμός προβλέπει και ρυθμίζει ποιες συμφωνίες Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και αποφάσεις Ενώσεων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων επιτρέπονται και ποιες απαγορεύονται! Τι παραπάνω θα μπορούσε να μας προσφέρει η Ενωμένη Ευρώπη; Αυτόν τον, υποχρεωτικό για τη χώρα μας, Κανονισμό από του έτους 1991, απλά τον «έπνιξαν» όσοι είχαν υποχρέωση προβολής, διδαχής και άμεσου εφαρμογής του, εμφανίζοντας άλλα παραπλανητικά και κινδυνολογικά θέματα, προς αποκοίμηση των ανύποπτων και αφελών. Ποιος θα τολμούσε να αντισταθεί; Επειδή, εκ φύσεως και χαρακτήρος, αρνούμαι σε όλη μου τη ζωή να μετατραπώ σε «πρόβατο» και σε υπηρέτη ανίκανων και άχρηστων «βοσκών», από τότε έβαλα πλώρη να ανεξαρτητοποιηθώ και να συγκρουσθώ με τους εμφανιζόμενους ως ισχυρούς και ανίκητους της αγοράς και της εξουσίας! Έτσι αναγκάσθηκα να ψάξω, να μελετήσω, να ανακαλύψω και να ασκήσω τα δικαιώματά μου, έστω και από τη μακρινή Θεσσαλονίκη, των κρατικών ελεγκτών και παραλείψεων, με αποτέλεσμα μέσα σε μία δεκαετία, μόνο με την εργασία και με τις δικές μου δυνάμεις, να πετύχω επιχειρησιακά και προσωπικά, ενώ πολλοί πίστευαν, επεδίωκαν και ανέμεναν τη συντριβή μου! Με βάση τον Κανονισμό 1534/91 του Συμβουλίου, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή εξέδωσε την 21/12/1992 τον Κανονισμό αρ. 3932/1992, υποχρεωτικής εφαρμογής και στην Ελλάδα, για την εφαρμογή του άρθρου 81 παρ. 3 (τότε αρ. 85 παρ. 3) επί του ίδιου θέματος των επιτρεπόμενων και απαγορευμένων συμφωνιών, αποφάσεων και εναρμονισμένων πρακτικών στον τομέα των Ασφαλίσεων (Εφημερίδα Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων L 398/7, 31-12-92). Μέχρι σήμερα, δεν έχω βρει αντίστοιχη Εθνική Νομοθεσία και Διατάγματα, αλλά τους έκανα χρήση στα Δικαστήρια, όπου και δικαιώθηκα, σε αντίθεση με τις Κρατικές Αρχές και λοιπές Εξουσίες, που όχι μόνον είχαν άγνοια, αλλά και τους παραβίαζαν, θέλω να πιστεύω, όχι εκ προθέσεως. Θα αναφέρω ένα ενδεικτικό παράδειγμα: Στο άρθρο 3, παρ. γ του Κανονισμού 3932/92 αναφέρεται ότι είναι απαγορευμένοι οι υπολογισμοί, πίνακες και αποτελέσματα μελετών για τις ασφαλιστικές δραστηριότητες, όταν «**εντοπίζονται οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις ασφαλιστές**». Δηλαδή, είναι παράνομες οι πράξεις και επισύρουσες ποινές και κυρώσεις, όταν δημοσιεύονται στοιχεία του συνόλου της ασφαλιστικής αγοράς και απ' αυτά προκύπτει η ταυτότητα ενδιαφερόμενων Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων, που, ως γνωστόν, τα επεξεργάζονται ελεύθερα και, δια πληρωμών (των ιδίων ή του συνόλου), τα προσωθούν προς δημοσίευση, για να διακριθούν όσες έχουν δεσπόζουσες θέσεις στο χώρο! Κανένας δεν ενημέρωσε κανέναν ότι οι πράξεις αυτές είναι παράνομες και επισύρουν ποινές, αφού βλέπουν τον ελεύθερο ανταγωνισμό και τα συμφέροντα και ασφαλιζόμενων καταναλωτών. Ο Κανονισμός 3932/92 έληξε την 31/3/2003. Το τραγικό για τη χώρα μας και τους πολίτες της και όχι για τους εξ' ιδίων τους σφαλμάτων ανενήμερωτους ή φοβούμενους Ιδιώτες Έλληνες Επιχειρη-

ματίες Ασφαλιστές, είναι το γεγονός ότι, κατά τον ίδιο τρόπο και για τους ίδιους λόγους προστασίας παράνομων εμπορικών συμφερόντων προνομιούχων και δοτών, κανένας απολύτως δεν ενημέρωσε γενικά και όλους τους ενδιαφερομένους ότι, από την **1η Απριλίου 2003**, ισχύει ο νέος Κανονισμός της Επιτροπής με **αρ. 358 της 27ης Φεβρουαρίου 2003** μέχρι την **31η Μαρτίου 2010**!! Αυτός, λοιπόν, ο νέος Κανονισμός, που ισχύει και υπερισχύει υποχρεωτικά και στην Ελλάδα, από ενός και πλέον έτους, αλλά παραμένει άγνωστος, στους πολλούς και ενδιαφερομένους, ομιλεί για «**αποτελεσματική διασφάλιση της προστασίας του ανταγωνισμού των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων**», που «καίει» κυριολεκτικά τους περί άλλων μεθοδεύσεων μεριμνούντες και τυρβάζοντες πολυνομοθέτες και ρυθμιστές ασφαλιστικής αγοράς, που προβάλλουν τη γνωστή «καρμέλα», για αφελείς, περί «εξυγιάνσεως» των υγιών και ουδέποτε του ανίατα ασθενούντος εαυτού τους!

Μεταξύ πολλών και χρήσιμων ορίζει ότι η συμμετοχή ασφαλιστικής επιχείρησης σε Ένωση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων είναι **δυσνητική και όχι υποχρεωτική** και, μάλιστα, «χωρίς διακρίσεις για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις », από την όποια Ένωσή τους! Δηλαδή, στον «αέρα» και απαγορευμένη η πονηρή «πλειοψηφία δια της πολλαπλής ψήφου» των ανίσων μελών και άρα τέρμα οι ισόβιοι και μόνιμοι «ιδιοκτήτες» κάθε όμοιου επαγγελματικού σωματείου, ιδιοφούς ελληνικής εφεύρεσης! Αναφέρει ότι οι νέες, οι μικρές και χωρίς εμπειρία ασφαλιστικές επιχειρήσεις **έχουν πρόσβαση στην αγορά και σε όλα τα «κρυφά»** που επεξεργάζονται όσοι συγκεντρώνουν στοιχεία και έχουν εμπειρία. Διευκρινίζει ότι οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις **μπορούν να χρησιμοποιούν «έσοδα από επενδύσεις τους για τη μείωση των ασφαλιστών τους»** και εδώ ξανακαίγονται οι νομοθετούντες και μαγειρεύοντες αριθμούς, προς κάλυψη μαύρων τρυπών τους από τις «επενδύσεις» τους στα Χρηματιστήρια, τις εξαγορές, τις συγχωνεύσεις, τα μυθώδη ταξίδια ή άλλες «επενδυτικές» σπατάλες. Αναφέρει και ορίζει: - Τι είναι συμφωνία, απόφαση ένωσης και εναρμονισμένη πρακτική. - Ποιες είναι οι συμμετέχουσες επιχειρήσεις και ποιες οι συνδεδεμένες. - Ποιοι και τι είναι οι τυποποιημένοι όροι ασφάλισης. - Ποιοι οι όμοιοι ασφάλισης και ποιοι οι «αμοιβαίως αντασφάλισης». - Ποιοι και τι είναι οι «νέοι κίνδυνοι». - Ποιος ο εξοπλισμός ασφαλείας. - Τι είναι το «εμπορικό ασφάλιστρο» και πολλά άλλα χρήσιμα και ουσιώδη για κάθε Ασφαλιστή και μη. Λόγω χώρου και χρόνου περιορίζομαι εδώ με την ελπίδα ότι έλαβαν το «μήνυμα» όσοι πιστεύουν ότι «τα αυγά τα αλώνισουν» νομοσχεδιακώς και με παραπλανήσεις «έγκυρων πηγών»! Όσοι επιθυμούν να προμηθευθούν ολόκληρα τα κείμενα των Κανονισμών Ανταγωνισμού, μπορούν να τα παραλάβουν με απλό τηλεφώνημά τους στην Ένωση Ασφαλιστών Β. Ελλάδος και στο INTERFAX (αρμόδια και Παρίση, τηλ. 2310/492.110). Σε επόμενο άρθρο θα αναλύσω και θα αποκαλύψω τις απαγορευμένες και άκυρες συμφωνίες, αποφάσεις και εναρμονισμένες πρακτικές, αυτεπάγγελτης αρμοδιότητος της Επιτροπής Ανταγωνισμού, ήδη αυξημένων εξουσιών και αρμοδιοτήτων.

Θεοσ/νίκη, Ιούνιος 2004

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Εξήντα χρόνια

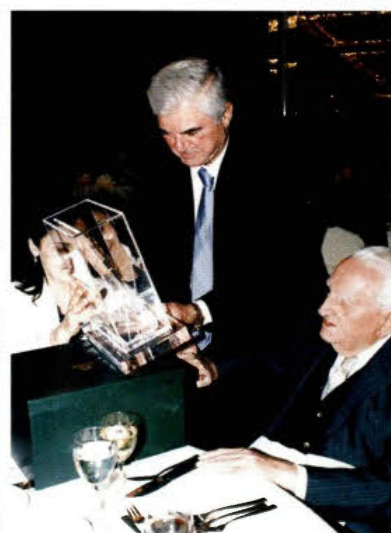
Με εξαιρετική επιτυχία πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών η εκδήλωση του διοικητικού προσωπικού της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ με κεντρικό σημείο αναφοράς τον εορτασμό των 60 ετών ζωής της εταιρείας. Η επέτειος συνοδεύτηκε από τη βράβευση 20 παλαιότερων στελεχών της ΑΣΠΙΣ, αλλά και του ιδρυτή της Αλέξανδρου Ταμπουρά. Στο πλαίσιο της βράβευσης του, ο κ. Ταμπουράς αναφέρθηκε στον τρόπο ίδρυσης της εταιρείας στα δύσκολα χρόνια της γερμανικής κατοχής. Κεντρικό γεγονός της βραδιάς αποτέλεσε η ομιλία του προέδρου του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ. Παύλου Ψωμάδη, όπου παρουσιάστηκαν τα σχέδια ανάπτυξης της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ για τα προσεχέτα.



Από δεξιά η κ. Ντίνα Καρατζά, ο κ. Παύλος Ψωμάδης, η κ. Μάρω Ψωμάδη και ο κ. Κωνσταντίνος Καρατζάς.



Από δεξιά οι κ.κ. Σταμάτιος Καρράς, Γεώργιος Λευκαράς (Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ) και Θάνος Χριστιανός.



Βράβευση κ. Αλεξάνδρου Ταμπουρά (ιδρυτή Ασπίς Πρόνοια) από κ. Παύλο Ψωμάδη (Πρόεδρος Ομίλου Ασπίς).



Ο κ. Σταμάτιος Καρράς (Γενικός Διευθυντής Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ)



Ο κ. Θάνος Χριστιανός (Διευθύνων Σύμβουλος Ασπίς Πρόνοια)



Βράβευση των παλαιότερων στελεχών της Ασπίς



Γενική αποψη της εκδήλωσης.

Νέα Στελέχωση της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων του Ομίλου

Allianz

Ο κ. Δομένικος Απέρης, από τη διοικητική θέση του Συντονιστή Δικτύου Πωλήσεων αναλαμβάνει, πέραν της εποπτείας των ήδη υπαρχόντων γραφείων, την ανάπτυξη συγκεκριμένων γεωγραφικών περιοχών μέσω της δημιουργίας και υποστήριξης Μονάδων Πωλήσεων στις περιοχές αυτές.



Ο κ. Δομένικος Απέρης διαθέτει μακροχρόνια εμπειρία στις Πωλήσεις και γνώση του Management του Δικτύου Πωλήσεων. Στο πλαίσιο της προσπάθειας για περαιτέρω ενίσχυση της υποστήριξης των συνεργατών που δραστηριοποιούνται κατά κύριο λόγο στις Γενικές Ασφαλίσεις, ο Όμιλος Allianz προχώρησε στην πρόσληψη δυο στελεχών, που ανέλαβαν καθήκοντα Διοικητικού Επιθεωρητή Πωλήσεων.

Ο κ. Λεωνίδας Παπαδόπουλος διαθέτει 25ετή ασφαλιστική εμπειρία, το μεγαλύτερο μέρος της οποίας αφορά στον τομέα των Πωλήσεων.

Ο κ. Μανώλης Φουντουλάκης έχει πτυχίο Μαθηματικού και σημαντική εμπειρία στον τομέα των Πωλήσεων σε Ασφαλιστικές Εταιρείες.

Κωνσταντίνος Ταραβίρας, Ευάγγελος Ζαχαρής, οι Νέοι Διευθυντές Πωλήσεων και Ανθρώπινου Δυναμικού της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Τη θέση του Διευθυντή Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής ανέλαβε ο κ. Κωνσταντίνος Ταραβίρας. Ο κ. Ταραβίρας είναι στέλεχος της Εταιρείας με σημαντική και αξιόλογη εμπειρία στον χώρο των πωλήσεων από το 1989. Έχει θητεύσει σε όλες τις υπηρεσιακές ενότητες του Δικτύου Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής (Agency, Bancassurance, Πρακτορειακό δίκτυο) αλλά και στον τομέα Σχεδιασμού Νέων Προϊόντων της Διεύθυνσης Marketing. Επίσης, έχει αναπτύξει ευρύτερες δραστηριότητες στον ασφαλιστικό χώρο, σε συνεργασία και με άλλες ασφαλιστικές εταιρείες, με σκοπό την εξυγίανσή του. Τη θέση του Διευθυντή Ανθρώπινου Δυναμικού της Εθνικής Ασφαλιστικής ανέλαβε ο κ. Ευάγγελος Ζαχαρής. Ο κ. Ζαχαρής διαθέτει επίσης σημαντική εμπειρία σε θέματα ανθρώπινου δυναμικού, αφού επί σειρά ετών έχει διατελέσει στέλεχος της ασφαλιστικής εταιρείας Ασπίρ και εν συνεχεία στην Εθνική Ασφαλιστική, μετά τη συγχώνευση του Αστέρα, αναλαμβάνοντας θέσεις ευθύνης στον τομέα της Εκπαίδευσης, Ποιότητας, Προσωπικού, Ανθρώπινου Δυναμικού. Ήταν δε Αναπληρωτής Προϊστάμενος της συγκεκριμένης Διεύθυνσης της Εθνικής Ασφαλιστικής από το 2003.



Κων/νος Ταραβίρας



Ευάγγελος Ζαχαρής

ING

Ανανεωμένη η νέα ιστοσελίδα

Η ING Ελλάδος εγκαινιάζει σήμερα τη νέα ιστοσελίδα της στο Διαδίκτυο στη διεύθυνση www.ing.gr. Πρόκειται για μια ιστοσελίδα που ακολουθεί τα παγκόσμια πρότυπα της εταιρείας και χαρακτηρίζεται από λειτουργική σχεδίαση και φιλική δομή του περιεχομένου, ενώ παρέχει στον επισκέπτη τη δυνατότητα να ενημερώνεται άμεσα και συνδυαστικά για την εταιρεία και τις δραστηριότητές της.

Βασικός στόχος της ING ήταν να δημιουργήσει ένα δικτυακό τόπο πιο ελκυστικό, εύχρηστο, και με σημαντικές αλλαγές στο εικαστικό μέρος αλλά και στον τρόπο πλοήγησης. Στο www.ing.gr παρέχεται πλήθος πληροφοριών που θα καλύψει τις ανάγκες ενημέρωσης των υφιστάμενων και εν δυνάμει πελατών, των συνεργατών, του ευρύτερου κοινού αλλά και των εκπροσώπων του Τύπου... με λίγα κλικ!



■ Στην ασφαλιστική κάλυψη του στόλου των οχημάτων της Οργανωτικής Επιτροπής Ολυμπιακών Αγώνων - «ΑΘΗΝΑ 2004», συμμετέχει η COMMERCIAL Value AAE. Συγκεκριμένα, η θυγατρική του ομίλου Ασπίς, καλύπτει κατά 45% όλα τα οχήματα (3.700 περίπου) που διαθέτει η HYUNDAI ως χορηγία στον Οργανισμό «Αθήνα 2004». Επισημαίνεται ότι το συγκεκριμένο συμβόλαιο προβλέπει την ασφάλιση για: α) αστική ευθύνη των οχημάτων κατά τη διάρκεια της κυκλοφορίας τους, β) πυρκαγιά, (συμπεριλαμβανομένης και αυτής από τρομοκρατικές ενέργειες), γ) ολική και μερική κλοπή, δ) ζημιές από θεομηνία ή χαλάζι, ε) ιδίες ζημιές από τροχαίο ατύχημα, στ) ζημιές από κακόβουλη βλάβη, η) θραύση κρυστάλλων. Επίσης προσφέρεται και οδική βοήθεια. Ο νέος Διευθύνων Σύμβουλος της COMMERCIAL Value, κ. Δημήτρης Βιδάλης αναφερόμενος στην εν λόγω συμφωνία, δήλωσε ότι με την ανάληψη της κάλυψης αυτής επιβεβαιώνεται η πολιτική της εταιρείας να αποτελεί σημαντικό παράγοντα της αγοράς στην ανάληψη «ειδικών κινδύνων», αξιοποιώντας την τεχνογνωσία και τη μεγάλη εμπειρία των στελεχών της. Τέλος, ο κ. Βιδάλης, υπογράμμισε ότι ταυτόχρονα - μέσω της συγκεκριμένης κάλυψης - η COMMERCIAL Value συμβάλλει στην επιτυχή διοργάνωση των Ολυμπιακών Αγώνων.

Η ΣΙΓΟΥΡΗ ΕΠΙΛΟΓΗ!

deutsche uniVersa
Γερμανικός Ασφαλιστικός Όμιλος

Interasco A.E.
Ασφαλιστικό Συγκρότημα

Κηφισίας 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χαλάνδρι
τηλ.: 210-67 76 111, fax: 210-67 76 425, e-mail: info@interasco.gr



ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Διεθνείς Ημερίδες Management και Ανάπτυξης Πωλήσεων του Ομίλου Εταιρειών



Την Παρασκευή, 4 Ιουνίου, ο Όμιλος Εταιρειών INTERAMERICAN πραγματοποίησε πέ- ντε (5) διεθνείς ημερίδες Management και Ανάπτυξης Πωλήσεων, στο Αμφιθέατρο και στο Εκπαιδευτικό Κέντρο των εγκαταστάσεων του, επί της Λεωφόρου Συγγρού.



Στη φωτογραφία από αριστερά οι κ.κ. Robert Savage, Νίκος Σω- φρονάς, Harry Hoopis, William Horn και Louis Chiappy

Την έναρξη των ερ- γασιών των ημερί- δων κήρυξε ο κος Κυριάκος Αποστολί- δης, Γενικός Διευ- θυντής Πωλήσεων και Marketing του Ομίλου, ενώ κύριοι ομιλητές ήταν οι δια- κερκισμένοι συνάδελ- φοι μας της GAMA International κ.κ. Harry Hoopis, Phil Richards, John T. Baier, Louis Chiappy, William Horn, Ronald Lee, Robert Savage, Athan Vorilas.

Οι ημερίδες εντάσ- σονται στο πλαίσιο της προσπάθειας διαρκούς αναβάθμισης των δεξιοτήτων, των γνώ- σεων και των εμπειριών των Στελεχών του Δικτύου Πωλήσεων του Ομίλου. Τis ημερίδες παρακολούθησαν τετρακόσια (400) επιλεγμένα Στελέχη του Ομίλου - Πε- ριφερειακοί Συντονιστές, Συντονιστές Υποκαταστημάτων, Unit Managers, Κορυφαίοι και Δόκιμοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι.

■ Μέσα σε ιδιαίτερα θερμό κλίμα πραγματοποιήθηκε πρό- σφατα στο Λαγονήσι εκδήλωση του Συνδέσμου Ελλήνων Με- σιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ), με προσκεκλημένους εκπρο- σώπους των αρωγών μελών του.

Όπως είναι γνωστό, αρωγά μέλη του συνδέσμου εγγράφο- νται όσες ασφαλιστικές εταιρείες έμπρακτα υποστηρίζουν το θεσμό και εν γένει τη δράση των μεσιτών ασφαλίσεων. Ο ΣΕΜΑ, ευχαριστώντας τις εταιρείες αυτές, τις προβάλ- λει δωρεάν από την ιστοσελίδα του, καθώς και από το πε- ριοδικό **Brokers' Time**, που διανέμεται πανελλαδικά σε 20.000 φύλλα. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους οι επικεφαλής των ασφαλιστικών εταιρειών, **ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, GENERALI HELLAS, ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και COMMERCIAL VALUE**, ενώ δεν κατέστη δυνατή η εκπροσώπηση της **ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ**. Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν από την πλευ- ρά του ΣΕΜΑ ο νέος Πρόεδρος του Δ.Σ., κ. **Λάμπρος Κάκ- κινος**, καθώς και μέλη του συνδέσμου, ενώ από τα αρωγά μέλη παρέστησαν, από την **Εθνική Ασφαλιστική** ο νέος Γενικός Διευθυντής, κ. **Σπύρος Λεουθεριώτης**, ο διευθυ- ντής κλάδου Πυρός, κ. **Αθ. Ανδρεόπουλος**, και οι κ. **Γ. Αγγελόπουλος**, από την **Αγροτική Ασφαλιστική** ο νέος δι- ευθυνών σύμβουλος, κ. **Γιάννης Παυλίδης**, ο διευθυντής κλάδου Πυρός, κ. **Ιορδάνης Χατζηιώσης** και ο εμπορικός διευθυντής κ. **Ι. Κοσμάς**, από την **Generali Hellas** ο Διευ- θύνων Σύμβουλος, κ. **Πάνος Δημητρίου**, η αναπληρώτρια Γενική Διευθύντρια, κ. **Μαρία Κορρά** και ο εμπορικός διευ- θυντής, κ. **Ν. Σακελλαρίου** και από την **Commercial Value** παρέστησαν ο νέος διευθυνών σύμβουλος κ. **Δ. Βιδάλης**, ο γενικός διευθυντής Ζωής, κ. **Τ. Παλαιολόγος** και ο διευ- θυντής Πωλήσεων, κ. **Ι. Λαμπρόπουλος**.

Στις τιμώμενες αρωγές ασφαλιστικές εταιρείες απονεμή- θηκαν αναμνηστικές πλακέτες και στη δεξίωση που παρα- τέθηκε δόθηκε η ευκαιρία σε εκλεκτά μέλη από τον χώρο των μεσιτών να συζητήσουν τρέχοντα θέματα της αγοράς με κορυφαία στελέχη των προαναφερομένων εταιρειών.

Επίσκεψη συνεργατών της AIG Unionvita Credit Life Insurance στην **ALICO** **AIG Life** !

Τα Κεντρικά Γραφεία της ALICO AIG Life στην Αθήνα επισκέφθηκε πρόσφατα αντιπροσωπεία της ιταλικής AIG Unionvita Credit Life Insurance, μαζί με έναν αριθμό στελεχών της συνεργαζομένης εταιρείας Linea, η οποία ανήκει στο γκρουπ Cofinopa.

Σκοπός της επίσκεψης ήταν η πα- ρουσίαση των δραστηριοτήτων της AIG Unionvita Credit Life Insurance και της Linea στην Ιταλία και η ανταλλαγή απόψεων με στελέχη της ALICO AIG Life στην Ελλάδα, πάντα με στόχο την παροχή βέλτι- στων υπηρεσιών στους πελάτες της Εταιρείας. Ακολούθησαν πα- ρουσιάσεις από τα στελέχη της ALICO AIG Life Ελλάδος σχετικά με την πορεία των εργασιών της στην ελληνική αγορά, καθώς και για τις προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης τους. Αξίζει να σημειω- θεί ότι η ALICO AIG Life αναδείχθηκε για άλλη

Ζωής στην Ελλάδα, με εντυπωσιακά αποτελέ- σματα στους πιο σημαντικούς τομείς που χαρα-



κτηρίζουν το ασφαλιστικό έργο. Συγκεκριμένα, κατά το 2003 η παραγωγή ασφαλίσεων της

ALICO AIG Life σημείωσε αύξηση της τάξης του 37%. Παράλληλα, η ALICO AIG Life διαθέτει σή- μερα περισσότερα από 80 Υποκα- ταστήματα και Γραφεία σε ολόκλη- ρη την Ελλάδα, παρέχοντας υπηρε- σίες που καλύπτουν αποδοτικά όλες τις ηλικίες, με ατομικά και ομαδικά προγράμματα Ζωής, Προ- σωπικών Ατυχημάτων, Υγείας και Συνταξιοδότησης για να εξυπηρε- τήσουν τις εκατοντάδες χιλιάδες των ασφαλισμένων της.

Τους επισκέπτες καλωσόρισαν ο Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life στην Ελλάδα κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος και ο Περιφερειακός Αντιπρόεδρος Marketing, κ. Γιάν- νης Μάνδηλας, μαζί με ανώτερα στελέχη της Εταιρείας.

Η επίσκεψη αυτή εντάσσεται στο πλαίσιο των πρωτοβουλιών της ALICO AIG Life για την περαιτέρω ενδυνάμωση των συνεργειών με τους συνερ- γάτες της σε άλλες χώρες.

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. ΑΡΕΟΠΑΓΤΟΥ & 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

Η INTERAMERICAN επιβραβεύει κάθε μήνα έναν τυχερό από τους σταθερούς πελάτες της με ένα SMART!

Καινοτομική για την ποιότητα της σχέσης με τους πελάτες είναι σίγουρα η ιδέα που είχε η INTERAMERICAN Ζημιών να επιβραβεύει εκείνους εξ αυτών, που έχουν συνεχώς το ασφαλιστήριο του αυτοκινήτου τους στην Εταιρεία επί 4 τουλάχιστον χρόνια.

Επέλεξε να κληρώνει μεταξύ αυτών των σταθερών πελατών ένα δώρο ιδιαίτερο, ανταμείβοντας έτσι την εμπιστοσύνη τους προς την Εταιρεία. Με μόνη την προϋπόθεση της ανανέωσης του ασφαλιστηρίου συμβολαίου του αυτοκινήτου τους για την επόμενη χρονική περίοδο και εφόσον είναι φυσικά πρόσωπα, οι πελάτες αυτής της κατηγορίας - εξαιρουμένων φυσικά των υπαλλήλων και συνεργατών του Ομίλου INTERAMERICAN - μπαίνουν στην κληρωτίδα για την ανάδειξη ενός τυχερού σε κάθε κλήρωση, ο οποίος

κερδίζει το αυτοκίνητο - «μπιζού» της MERCEDES, το ιδανικό για την ευκολότερη κυκλοφορία μέσα στην πόλη: ένα πανέμορφο SMART.

Οι κληρώσεις θα πραγματοποιούνται κατά τις πρώτες ημέρες κάθε μήνα, στα κεντρικά Γραφεία της INTERAMERICAN, παρουσία συμβολαιογράφου και θα περιλαμβάνουν πελάτες με συμβόλαια που θα έχουν ανανεωθεί έως το τέλος του προηγούμενου μήνα.

Οι υποψήφιοι τυχεροί ειδοποιούνται για τη συμμετοχή τους στην κλήρωση με επιστολή ανεξάρτητη από τις ειδοποιήσεις ανανέωσης των συμβολαίων τους, στην οποία αναφέρονται ο τόπος και ο χρόνος διεξαγωγής της κλήρωσης. Ήδη, η πρώτη κλήρωση έγινε στις 11 Ιουνίου, ενώπιον του συμβολαιογράφου κ. Σωτηρίου Μασσανιώτη και του εκπροσώπου της Εταιρείας Ζημιών κ. Βασίλη Μπάγκα και ανέδειξε τυχερό τον κ. Παρασκευά Σάλλη, από τον Πισσώνα Ν. Αρτάκης Ευβοίας.

Ο κ. Σάλλης ήλθε στα Γραφεία της INTERAMERICAN και παρέλαβε το SMART από τον κ. Δημήτρη Πάτρα, Διευθυντή του Κλάδου Αυτοκινήτων της Εταιρείας. Οι φωτογραφίες περιγράφουν τη στιγμή της παράδοσης των κλειδιών. Προσεχώς η συνέχεια με τις επόμενες κληρώσεις!

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟΣ ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων γιορτάζει τα 30 χρόνια και βραβεύει τους κορυφαίους του 2003



Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε η εκδήλωση του Συνδέσμου για τη βράβευση των Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων της Χώρας, για το 2003, την Τρίτη 22 Ιουνίου 2004 στο ATHENS GOLF CLUB της Γλυφάδας «Κωνσταντίνος Καραμανλής».

Ήταν μια μαγική βραδιά σε ένα υπέροχο περιβάλλον που έφερε κοντά ολόκληρη την Ασφαλιστική Οικογένεια σε μία μεγάλη γιορτή, που συνέπεσε με τα 30 χρόνια από την ίδρυση του Συνδέσμου το 1974. Η βράβευση γίνεται κάθε χρόνο από το 1987 και αποτελεί θεσμό για την Ιδιωτική Ασφάλιση. Τα κριτήρια γι' αυτήν είναι πολλά και αυστηρά και έχουν να κάνουν με την ποιοτική εργασία, το ήθος και τον επαγγελματισμό. Είναι η μεγαλύτερη διάκριση που μπορεί να έχει Ασφαλιστικός Σύμβουλος στη διάρκεια της σταδιοδρομίας του και μόνο για μία φορά.

Βράβευση από επαγγελματικό φορέα, σημαίνει αναγνώριση από τους ίδιους τους συναδέλφους. Οι κορυφαίοι για το 2003 είναι:

- στον κλάδο Ζωής ο κ. **Στέφανος Φυρογένης** της **ALICO**
- στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων ο κ. **Μάριος Χαμουζάς** της **INTERAMERICAN**
- στα Αμοιβαία Κεφάλαια η κ. **Μαρία Σακελλαριάδου** της **ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ**

Τα βραβεία απένειμαν κατά σειρά:

- **Λεωτέρης Ζαγορίτης** Βουλευτής Β' Αθηνών
- **Γεώργιος Κώτσας** Πρόεδρος Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδας
- **Αθανάσιος Σκορδάς** Γενικός Γραμματέας Καταναλωτή

Ο Πρόεδρος του Π.Σ.Α.Σ. κ. **Κωνσταντίνος Λάμπρου** καλωσόρισε προσκεκλημένους, ασφαλισμένους, συναδέλφους και φίλους του Συνδέσμου.

Αναφέρθηκε στα πεπραγμένα της τριακονταετίας, καθώς και στην κρισιμότητα της χρονιάς που διανύουμε, λόγω εφαρμογής της Ευρωπαϊκής Οδηγίας για τους Ασφαλιστικούς Διαμεσολαβητές, ενώ δεν παρέλειψε να αναφερθεί και στα θέματα που οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι περιμένουν λύση, τόσο από τις εταιρείες (ξεκαθάρισμα συνεργασιακών σχέσεων), όσο και από την Πολιτεία (φορολογικό κ.ά.).

Με πολλή συγκίνηση αναφέρθηκε ονομαστικά σε όλους όσοι προσέφεραν τις υπηρεσίες τους στην επίτευξη των σκοπών του Π.Σ.Α.Σ. από την 1η ημέρα της ίδρυσής του, μέχρι και σήμερα. Οι βραβεύσεις και η εκδήλωση καλύφθηκαν από τον τηλεοπτικό σταθμό ALPHA και μεταδόθηκαν την επομένη 23/06/2004 από όλα τα δελτία ειδήσεων.

Α.Ε. ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΩΣ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ,

θυγατρική μεγάλου Ομίλου, ζητεί Ασφαλιστικούς Συμβούλους, ηλικίας από 25 μέχρι 35 ετών, με διάθεση για δουλειά και υψηλούς στόχους, για τη στελέχωση της Διεύθυνσης Πωλήσεων.

Αξιοποίηση Πελατολογίου.

Προσφερόμενες Παροχές: Προμήθειες, BONUS, έξοδα κινήσεως, κ.λπ.
Τηλέφωνα επικοινωνίας: 6944767743 κ. Γιαννιά



**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

www.victoria.gr
e-mail: victoria@victoria.gr

Εταδερή αξία.

ΕΝΩΣΗ
ΑΝΑΔΟΓΙΣΤΩΝ
ΕΛΛΑΔΑΣ

Νέο Διοικητικό Συμβούλιο

Η δομή του Διοικητικού Συμβουλίου έχει ως εξής:
Πρόεδρος: Ηρακλής Δασκαλόπουλος
Αντιπρόεδρος: Αγγελική Μουρατίδου
Γενικός Γραμματέας: Κων/νος Πάντος
Ταμίας: Γιώργος Κεντούρης
Μέλη: Κώστας Κουτσόπουλος,
Παρασκευάς Κότσινης,
Δημήτρης Σπανός
Ελεγκτική Επιτροπή: Αποστόλου Ηλίας,
Γεωργιάδης Δημήτρης
Βασική προτεραιότητα του νέου Διοικητικού Συμβουλίου η παραγωγή από την Ένωση επίκαιρου και έγκυρου επιστημονικού έργου, άμεσα αξιοποιήσιμου από φορείς της ασφαλιστικής αγοράς και της Πολιτείας.

Η ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΕΕ ΖΗΤΕΙ 8 Ασφαλιστικούς Συμβούλους για την ενίσχυση του Task Force της Εταιρείας.

- Προϋπηρεσία τουλάχιστον 3ετής
- Ηλικία μέχρι 30 ετών
- Αποδεδειγμένη εμπειρία στη διεύθυνση σε νέες ειδικές αγορές (niche markets)
- Αμοιβές διαπραγματεύσιμες
- Εγκατάσταση σε ιδιόκτητους χώρους
- Πλήρης γραμματειακή / ηλεκτρονική υποστήριξη
- Απόλυτη εχεμύθεια

**Παράκληση
να σταλεί βιογραφικό
στο fax: 210-9841340**

INTERLIFE
INSURANCE COMPANY LTD.

«Του Ταξιδιού μου το Καράβι»

Στο πλαίσιο μιας σεμνής τελετής, παρουσία του Σεβασμιότατου Επισκόπου Κύκκου κ.κ. Νικηφόρου, στις σπηλιές του Πολιτιστικού Κέντρου «το σκαλί» Αγλαντζιάς, έγινε τη Δευτέρα, 17 Μαΐου 2004, η παρουσίαση της ποιητικής συλλογής της κ. Κίκας Λαζάρου με τον τίτλο «Του Ταξιδιού μου το Καράβι», ένα απόσταγμα καρδιάς αφιερωμένο στην πόλη της Αμμοχώστου. Η εκδήλωση ήταν χορηγία της ασφαλιστικής Εταιρείας Interlife.

Με την παρουσία τους τίμησαν την εκδήλωση ο Σεβασμιότατος Επίσκοπος Κύκκου κ.κ. Νικηφόρος, ο Διευθύνων Σύμβουλος της

στιανικών συμβουλίων και φιλανθρωπικών συνδέσμων.

Κεντρική θέση στην εκδήλωση κατείχε η αναλυτική παρουσίαση της ποιητικής συλλογής από τον κ. Ιωάννη Ζένιο, άξιο «τεχνίτη του λόγου», ο οποίος γοήτευσε και συγκίνησε τους παρευρισκομένους. Σαγηνευτική ήταν η απαγγελία επιλεγμένων ποιημάτων της κ. Λαζάρου από τον μοναδικό στην απαγγελία, κ. Πάμπο Σακκά, γνωστό μουσικοσυνθέτη και ποιητή. Την εκδήλωση συντόνισε με υποδειγματική δεξιοτεχνία η κ. Αλέκα Γράβαρη Πρέκα, επίσης γνωστή παρουσιάστρια ραδιοφωνικών εκπομπών.



Interlife κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης, ο Διευθυντής της Δημοτικής Εκπαίδευσης κ. Γρηγόρης Χόπλινος, ο πρώην Γενικός Επιθεωρητής της Δημοτικής Εκπαίδευσης κ. Φρίξος Κωνσταντινίδης, ο Γραμματέας και Διευθυντής της Παγκύπριας Συνεργατικής Συνομοσπονδίας κ. Παύλος Θεοδότου καθώς και Διευθυντές Δημοτικής και Μέσης Εκπαίδευσης, η φιλόλογος και Βυζαντινολόγος στο Πανεπιστήμιο Κύπρου κ. Αντωνία Γιαννούλη, εκπαιδευτικοί και άλλοι εκλεκτοί προσκεκλημένοι.

Χαιρετισμό διαβίβασε γραπτώς ο Πρόεδρος της Κυπριακής Δημοκρατίας κ. Τάσος Παπαδόπουλος. Ο Σεβασμιότατος Επίσκοπος Κύκκου κ.κ. Νικηφόρος στην εκφώνησή χαιρετισμού επαινέσε την ποιητική συλλογή και τη χαρακτήρισε ως πολύτιμη προσφορά στην πνευματική ζωή του τόπου. Ακολούθησε χαιρετισμός του κ. Μιχάλη Μιχαηλίδη, ο οποίος αναφέρθηκε στην πολύπλευρη δράση της κ. Κίκας Λαζάρου τόσο ως βασικού στελέχους της Interlife όσο και ως μέλους διαφόρων χρι-

Η παρουσίαση ήταν μια «μυσταγωγία» για την Αμμόχωστο, τη σκλαβωμένη πόλη του Ευαγόρα.

Η ποιητική συλλογή της κ. Κίκας Λαζάρου, μετά από επίσημη απόφαση του Διευθυντή της Μέσης Εκπαίδευσης, θα φιλοξενηθεί από τον επόμενο Σεπτέμβριο σε όλες τις βιβλιοθήκες Γυμνασίων και Λυκείων της Κύπρου.

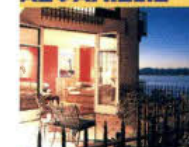
Κλείνουμε με την παράθεση ενός χαρακτηριστικού αποσπάσματος από τη συλλογή: Στη χούφτα έκρυψα τ' αστέρια κι απ' το φεγγάρι έκλεψα το φως ανάμεσα σε Κύκλωπες και Λαιστργόνες στην ξέρα ναυαγός πλανιέμαι τη χαμένη Ιθάκη ψάχνοντας να βρω.



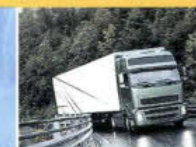
Η μακέτα του νέου -υπό ανέγερση- κτιρίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης-Ασφάλεια Μινέττα στη Λεωφ. Συγγρού.

Πρώτη σε
εξυπηρέτηση
Πρωτοπόρος σε
καλύψεις

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ



ΠΥΡΟΣ
Για κινητή και ακίνητη περιουσία



ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
Για όλο τον κόσμο



ΕΠΙΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ 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



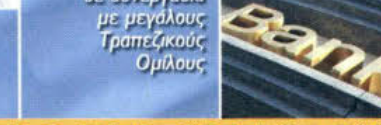
ΖΩΗΣ
Τα πάντα για την Περιθαλψη σε μία κάρτα, τη Χρυσή Κάρτα Υγείας



ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ
Κάλυψη σε όλο τον κόσμο



ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ
Στεγαστικά & Επαγγελματικά δάνεια σε συνεργασία με μεγάλους Τραπεζικούς Ομίλους



ΠΛΟΙΩΝ & ΕΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ



**ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ
MINETTA**

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
ΥΠΟΚ/ΜΑ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ: ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 4 - 545 23 ΘΕΣ/ΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 2310 281198, 288216, 271717 - FAX: 2310 224675
ΓΡΑΦΕΙΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ: ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 7 - 185 31 ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ.: 210 4171375 - FAX: 210 4125172
URL: www.minetta.gr • e-mail: minetta@attglobal.net

600 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ & ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΜΕΣΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΣΑΣ

Η Υδρόγειος στην Ουγγαρία



Στην **Ουγγαρία** ταξίδεψαν οι 70 κορυφαίοι συνεργάτες που πέτυχαν στο διαγωνισμό πωλήσεων του 2003, της ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ, από 20-23/5/2004 μαζί με στελέχη της εταιρείας.

Σε αυτό το πραγματικά ξεχωριστό ταξίδι, οι συνεργάτες της εταιρείας, είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν την πρωτεύουσα της Ουγγαρίας, τη Βουδαπέστη, και να φιλοξενηθούν σε ένα από τα καλύτερα ξενοδοχεία της πόλης, το HILTON. Επισκέφθηκαν τα αξιοθέατα της Βουδαπέστης, τη Βασιλική του Αγ. Στεφάνου, την Πλατεία Ηρώων και τον Πύργο των Ψαράδων.

Η τριήμερη διαμονή έκλεισε με κρουαζιέρα στον Δούναβη όπου και πραγματοποιήθηκε το επίσημο δείπνο της εταιρείας.

Η ξεχωριστή αυτή εμπειρία που έζησαν όλοι οι συνεργάτες, τους γέμισε δύναμη για την κατάκτηση ακόμη υψηλότερων στόχων για τη συμμετοχή τους στα επόμενα ταξίδια της εταιρείας.



Τιμά τους Πρωταθλητές Ευρώπης

Ως ελάχιστο δείγμα τιμής και ευγνωμοσύνης προς τους παίκτες και τον προπονητή της Εθνικής Ομάδας Ποδοσφαίρου, ο Όμιλος Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων «INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ», που εδρεύει στη Θεσσαλονίκη, αναλαμβάνει τις προσωπικές μετακινήσεις των Πρωταθλητών στη Β. Ελλάδα και στον τόπο καταγωγής τους με τα ιδιόκτητα ελικόπτερα του.

Οι είκοσι τρεις παίκτες της Εθνικής μας, καθώς και ο προπονητής τους που μας γέμισαν με τόση περηφάνια θα μπορούν να ταξιδεύουν στη Β. Ελλάδα, με τα πολυτελή και ειδικά διαμορφωμένα για μεταφορά προσώπων VIP ελικόπτερα του Ομίλου, με την ευχή για ακόμη μεγαλύτερες και περισσότερες επιτυχίες και διακρίσεις.

Ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, ο μοναδικός αποκεντρωμένος Όμιλος Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων στην Ελλάδα, με έδρα τη Θεσσαλονίκη, με ιδιόκτητα πτητικά μέσα, με ειδικοποιημένα οχήματα παροχής Βοήθειας, με ιδιόκτητα ασθενοφόρα οχήματα και εξειδικευμένο προσωπικό, ξέρει να αποδίδει τιμή στους ήρωες της Εθνικής Ελλάδος, που προήγαγαν την ελληνική ψυχή και αγωνιστικότητα σε ολόκληρη την Υφήλιο.



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέο γραφείο πωλήσεων στα Μέθανα

Η Unit Manager κ. Κατερίνα Μυλωνοπούλου και ο κ. Σταμάτης Μυλωνόπουλος, πριν από περίπου ένα χρόνο, στα εγκαίνια του Γραφείου Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστική στον Πόρο Τροιζηνίας, είχαν υποσχεθεί πως θα ακολουθήσει σύντομα η έναρξη λειτουργίας και άλλων Γραφείων στην περιοχή τους. Τηρώντας την υπόσχεσή τους, την Πέμπτη 13 Μαΐου 2004 πραγματοποιήσαν τα εγκαίνια του νέου Γραφείου της Alpha Ασφαλιστική στα Μέθανα. Μεγάλη ήταν η προσέλευση των κατοίκων των Μεθάνων, για να ευχηθούν στον τοπικό συ-



νεργάτη κ. Ανάργυρο Μπουρλόκα δύναμη και επιτυχία στο έργο του.

Τη Διοίκηση της Alpha Ασφαλιστική, εκπροσώπησε ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Δούκας Παλαιολόγος, συνοδευόμενος από το Διευθυντή Πωλήσεων Agency System κ. Γεώργιο Στράφη, το Διευθυντή Οικονομικών Υπηρεσιών Ζωής κ. Ιωάννη Βασιλάτο, την Υποδιευθύντρια Γραμματείας και Δημοσίων Σχέσεων κ. Χριστίνα Τζαμάλα και τον Αναπληρωτή Προϊστάμενο Κλάδου Πυρός κ. Αντώνιο Λευτάκη. Επίσης, παρευρέθη και ο Agency Manager κ. Ν. Λιβάνης. Από την Alpha Bank, προσήλθε ο Διευθυντής Καταστήματος Πόρου, κ. Χρύσανθος Γαλιψός, με Στελέχη του Καταστήματος.

Το όραμα και οι στόχοι της Εταιρείας, η ανοδική πορεία, το υγιές χαρτοφυλάκιο και η οικονομική της ευρωστία τονίστηκαν ιδιαίτερα από τους Διοικητικούς Εκπροσώπους κατά τους χαιρετισμούς που απηύθυναν στους προσκεκλημένους. Ο κ. Α. Μπουρλόκας ευχαρίστησε τη Διοίκηση της Alpha Ασφαλιστική για την εμπιστοσύνη και την υποστήριξη στο έργο του και ανανέωσε την υπόσχεσή ότι, η Alpha Ασφαλιστική θα εξακολουθεί να βρίσκεται δυναμικά στο πλευρό των Ασφαλισμένων της.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης αναφέρθηκε ότι σύντομα επίκεινται τα εγκαίνια ενός νέου Γραφείου Πωλήσεων στην περιοχή Κρανιδίου.

Ακολούθησε δεξίωση στον Πόρο Τροιζηνίας, με προσκεκλημένους εκπροσώπους των τοπικών Αρχών και Φορέων, πελάτες και φίλους των Ασφαλιστικών Συνεργατών.

Στο πλαίσιο της εκδηλώσεως πραγματοποιήθηκε μία συνοπτική αλλά ουσιαστική παρουσίαση των υπηρεσιών της Alpha Ασφαλιστική από τον κ. Αντώνιο Λευτάκη και ακολούθησε συζήτηση, όπου οι παρευρεθέντες είχαν την ευκαιρία να θέσουν ερωτήματα επί γενικότερων και ειδικότερων ασφαλιστικών θεμάτων.

Η ΑΙΓΑΙΟΝ στο 51ο ΡΑΛΛΥ ΑΚΡΟΠΟΛΙΣ

Η ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε. οδηγεί MITSUBISHI Lancer EVO 8 και απογειώνεται με οδηγό τον Ευθύμιο Χαλκιά και συνοδηγό τον Μιχάλη Πατρίκουση, ίσως τον πιο απαιτητικό αγώνα του Παγκόσμιου Πρωταθλήματος Ράλλυ.

Η επιτυχία ήταν σίγουρη. Η ομάδα ύστερα από 22 ειδικές διαδρομές και εκατοντάδες χιλιόμετρα στους χαμαίνους δρόμους τερμάτισε στην 3η θέση της κατηγορίας «N», 4η ανάμεσα στα ελληνικά πληρώματα και 18η στην γενική κατάταξη των οδηγών.



INTERNATIONAL LIFE

Εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής

INTERNATIONAL HELLAS

Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων

INTERNATIONAL A.E.D.A.K.

Εταιρία Διαχείρισης Αμοιβαίων
Κεφαλαίων

Praxis INTERNATIONAL

Εταιρία Χρηματιστηριακών & 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
προνομίων και εξέλιξης]

INTERNATIONAL LIFE

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

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Πολύ θετική
η πορεία της



στο πρώτο
εξάμηνο
του έτους

Πάνω από τις προβλέψεις κινήθηκαν όλα τα μεγέθη της AIG GREECE στο πρώτο εξάμηνο του 2004 (Δεκέμβριος 2003 - Μάιος 2004), τόσο όσον αφορά στην παραγωγή ασφαλιστικών όσο και στα τεχνικά αποτελέσματα.

Συγκεκριμένα, η παραγωγή καθαρών εγγεγραμμένων ασφαλιστών (χωρίς να συμπεριλαμβάνονται τα Δικαιώματα Συμβολαίου καθώς και τα ασφάλιστρα πολυεθνικών λογαριασμών) παρουσιάζει άνοδο 11% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2003 και ανέρχεται σε € 21,1 εκατ.

Ο τομέας των Εμπορικών και Βιομηχανικών Ασφαλίσεων (Commercial Lines) κατέχει το 55% της συνολικής παραγωγής, ενώ ο τομέας των Retail Lines (Προσωπικών/Οικογενειακών Ασφαλίσεων) το 45%. Μεταξύ των Commercial Lines, οι Κλάδοι Χρηματικών Απωλειών (στον οποίο η AIG GREECE κατέχει την ηγετική θέση στην ελληνική αγορά) και ο Κλάδος Αστικής Ευθύνης, παρουσιάζουν τη μεγαλύτερη ποσοστιαία αύξηση.

Αντίστοιχα, τη μεγαλύτερη αύξηση στα Retail Lines παρουσιάζουν οι Κλάδοι Προσωπικών Ατυχημάτων και Προσωπικών Κινδύνων.

Όσον αφορά στα οικονομικά αποτελέσματα, ο Δείκτης Ζημιών (επί των δεδουλευμένων και όχι ως συνηθίζεται να αναφέρεται, επί των ευνοϊκότερων, επί των εγγεγραμμένων ασφαλιστών), αντικατοπτρίζοντας την ορθολογική και διαχρονικά σταθερή πολιτική ανάληψης κινδύνων και τιμολόγησης που ακολουθεί η AIG GREECE, διαμορφώθηκε στο 48%, ποσοστό πολύ χαμηλότερο από μέσο όρο της αγοράς. Οι Δείκτες Γενικών Εξόδων και Προμηθειών διαμορφώθηκαν στο 9% και 22% αντίστοιχα, οδηγώντας σε Μεικτό Δείκτη (Net Combined Ratio) της τάξης του 79%.

Το β' εξάμηνο προβλέπεται να κινηθεί σε αντίστοιχα επίπεδα, καθώς ο περιστασιακός περιορισμός της οικονομικής δραστηριότητας κατά τη διάρκεια των Ολυμπιακών Αγώνων θα υπερκαλυφθεί από ασφαλιστές σχετιζόμενες με τους Αγώνες (κυρίως συμβόλαιο Broadcaster's Professional Indemnity αλλά και Αστικής Ευθύνης και Προσωπικών Ατυχημάτων για ειδικά Ολυμπιακά events).



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η Alpha Ασφαλιστική στα πανιά
του YNGLING του Ν.Ο.Κ.Β.

Η υποστήριξη πολιτιστικών και αθλητικών γεγονότων αποτελεί τον άξονα των χορηγικών ενεργειών της Alpha Ασφαλιστική, σύμφωνα με τα πρότυπα του Ομίλου Alpha Bank.

Το σκάφος Yngling του Ναυτικού Ομίλου Κατοίκων Βουλιαγμένης (Ν.Ο.Κ.Β.), με πλήρωμα την Έλενα Δημητράκοπούλου και την Κατερίνα Γιακουμίδου προπορεύεται και αγωνίζεται με αρωγό την Alpha Ασφαλιστική, ενώ, ταυτόχρονα, διατρέχει και την περίοδο της μεγάλης ετοιμασίας για τη συμμετοχή του στους Ολυμπιακούς Αγώνες του 2004.

Το ελληνικό πλήρωμα, το οποίο θα μας εκπροσωπήσει στην Ολυμπιάδα, αποτελείται από τις αθλήτριες του Ναυτικού Ομίλου Κατοίκων Βουλιαγμένης Ν.Ο.Κ.Β. Έλενα Δημητράκοπούλου και Κατερίνα Γιακουμίδου, καθώς επίσης και από την πλευρά της Εθνικής Ομάδας την Έφη Μαντζαράκη.

Το πλήρωμα έχει ήδη συμμετοχές σε πλήθος διεθνών αγώνων με πολύ καλά αποτελέσματα: την πρώτη θέση στους διεθνείς αγώνες της Ισπανίας και της Ελλάδας και τη δεύτερη θέση στους διεθνείς αγώνες της Αμερικής και της Ιταλίας. Εθνικός προπονητής είναι ο κ. Γεώργιος Χωλόπουλος.

Το Yngling θα παραμείνει στην Ολυμπιακή κατηγορία και στους Αγώνες του Πεκίνου το 2008.



Συνάντηση κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων στην Ελάτη

Στη μαγευτική Ελάτη των Τρικάλων, πραγματοποιήθηκε στις 2 και 3 Απριλίου 2004 η καθιερωμένη Συνάντηση των 25 Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων Β' εξαμήνου 2004 της Alpha Ασφαλιστική.

Το πρόγραμμα των δύο ημερών συνδύασε εισηγήσεις εκπαιδευτικού και επιμορφωτικού περιεχομένου από Στελέχη της Εταιρείας, συζήτηση με ανταλλαγή απόψεων σε θέματα Πωλήσεων, αλλά και δραστηριότητες Ομαδικής Συνεργασίας στην ύπαιθρο.

Στο πλαίσιο των εισηγήσεων, ο κ. Κ. Κουγιουμουτζής, Διευθυντής Τεχνικών Υπηρεσιών Ζωής, παρουσίασε τη λειτουργία και τα πλεονεκτήματα των Συνταξιοδοτικών Συστημάτων, ενώ, εκ μέρους των Στελεχών του Δικτύου Πωλήσεων, ο κ. Π. Αλεξόπουλος, Unit Manager, αναφέρθηκε στις ενέργειες που πρέπει να κάνει ένας επιτυχημένος ασφαλιστής προκειμένου να παραμείνει στην κορυφή. Επίσης, οι συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων είχαν την ευκαιρία να πραγματοποιήσουν μία ενδιαφέρουσα και εποικοδομητική για τη δραστηριότητά τους συνάντηση με τον κ. Α. Βανδώρο, Διευθυντή Πωλήσεων Πρακτόρων και Καταστημάτων Τραπεζής και τον κ. Π. Λεόπουλο, Υποδιευθυντή Πωλήσεων Agency System.

Στη συνάντηση συμμετείχε και η Προϊσταμένη Τμήματος Εκπαιδεύσεως Πρακτόρων και Agency System κ. Π. Φλώρου.



Ολόκληρο το ειδικό Επιτελείο του Ομίλου Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, θα βρίσκεται στο πλευρό των εκδρομικών καθ' όλη τη διάρκεια των μηνών του καλοκαιριού.

Τα πτητικά μέσα του Ομίλου, τα κινητά συνεργεία της Οδικής Βοήθειας, τα ασθενοφόρα και το νοσηλευτικό προσωπικό βρίσκονται σε πλήρη ετοιμότητα και επιφυλακή για άμεση εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων και συναλλασσομένων. Καθημερινή οδική ενημέρωση γίνεται μέσω των ραδιοφωνικών σταθμών FM 89 και 90,8, καθώς και διαφόρων άλλων σταθμών κατά τη διάρκεια του Σαββατοκύριακου.

Οι Υπηρεσίες του Ομίλου απαντούν όλο το 24ωρο στους αριθμούς 2310492100 από σταθερό τηλέφωνο και 11555 δωρεάν από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Οδικής Βοήθειας και στο 11655 δωρεάν από όλα τα κινητά τηλέφωνα για παροχή Ιατρικής Βοήθειας. Παράλληλα βρίσκεται σε κινητοποίηση το Σύστημα ΕΡΜΗΣ με δέκα δωρεάν παροχές για άμεση βοήθεια και εξακρίβωση των συνθηκών ατυχημάτων όλων των ασφαλισμένων του Ομίλου. Ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ με το ανθρώπινο πρόσωπο βρίσκεται αρωγός δίπλα σας σε όλες τις δύσκολες στιγμές.

Με τη Δύναμη

και την υποστήριξη

ενός μεγάλου

και σύγχρονου Ομίλου,

μπορείτε να Δημιουργήσετε

και να Εξασφαλίσετε

το δικό σας

ιδανικό μοντέλο

ανάπτυξης.

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ



GENERAL UNION

ΚΛΑΔΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Αυτοκινήτων

Πυρός

Προσωπικών Ατυχημάτων

Μεταφορών

Εγγυήσεων

Γενικής Αστικής Ευθύνης

Αστικής Ευθύνης Σκαφών Θαλάσσης

Λοιπών Ζημιών σε Πράγματα

Νομικής Προστασίας

Οδικής Βοήθειας

Απόλυτη Εξασφάλιση!

ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΥ 51 - 53 & ΔΕΡΒΕΝΑΚΙΩΝ - ΠΕΙΡΑΙΑΣ 185 45, τηλ.: 210.4063.333

ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΟΥ 93Α - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ 54 627, τηλ.: 2310.566.225 - 7

e-mail: info@general-union-group.gr

www.general-union-group.gr



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

GENERAL UNION



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

GENERAL TRUST



insurance brokers s.a.

GENERAL UNION



REAL ESTATE

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

INTERLIFE
Α.Α.Ε.Γ.Α.Ετήσια τακτική
γενική
συνέλευση

Τα αποτελέσματα της χρήσης του 2003 και την πορεία της Εταιρείας την ίδια χρονιά ανακοίνωσε ο Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος της Ασφαλιστικής Εταιρείας **INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α.** κ. Ιωάννης Π. Βοτσαριδής κατά την Ετήσια Τακτική Γενική Συνέλευση της Εταιρείας που πραγματοποιήθηκε στις εγκαταστάσεις της στη Θέρμη.

■ Η «ΚΑΒΑΛΑ OIL» Α.Ε., βιομηχανία εξόρυξης και εκμετάλλευσης υδρογονανθράκων, γνωστή από τις εγκαταστάσεις πετρελαίου στη Ν. Καρβάλη και θάσο, αναγνωρίζοντας την πολύτιμη συμβολή του ανθρώπινου παράγοντα στη συνεχή ανάπτυξη των εργασιών της, ανέθεσε τη σιγουριά της ασφάλισής του προσωπικού της, στη **ΦΟΙΝΙΞ ΜΕΤΡΟΛΙΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ**.

■ Το Διοικητικό Συμβούλιο του Συλλόγου των Πρακτόρων Σ.Π.Α.Ε.Φ., μετά τα αποτελέσματα των εκλογών της 28 Μαΐου 2004 συγκροτήθηκε σε σώμα με την παραπάνω σύνθεση:

Για το Διοικητικό Συμβούλιο

Πρόεδρος: Μποτισοίδης Παναγιώτης,
Αντιπρόεδρος: Λαμπογιάννης Ιωάννης,
Γραμματέας: Ατματζίδης Ισαάκ, **Ταμίας:** Ζώης Μιχαήλ, **Μέλος:** Χατζηθεοδοσίου Ιωάννης

Εκπρόσωποι περιφέρειας:

Π. Δ/ση Αθηνών
ΧΑΝΙΩΤΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
Π. Δ/ση Αττικής
ΚΑΣΙΜΑΤΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ
Π. Δ/ση Πειραιά
ΚΑΜΟΛΙΝΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
Π. Δ/ση Ηρακλείου
ΔΡΥΓΙΑΝΝΑΚΗΣ ΙΑΚΩΒΟΣ
Π. Δ/ση Θεσσαλονίκης
ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΥΛΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
Π. Δ/ση Θεσσαλονίκης
ΜΠΑΤΑΛΑΣ ΘΕΟΔΩΡΟΣ
Π. Δ/ση Δυτ. Μακεδονίας
ΜΠΙΓΚΑΝΟΣ ΘΩΜΑΣ
Π. Δ/ση Πελοποννήσου
ΜΑΚΡΥΓΙΑΝΝΗ - ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ ΑΜΑΛΙΑ,
Π. Δ/ση Πελοποννήσου
ΚΟΚΚΟΛΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ,
Π. Δ/ση Χανίων
ΜΑΝΩΛΙΟΥΔΑΚΗΣ ΕΥΓΥΧΙΟΣ

Η ΑΙΓΑΙΟΝ στα ΠΟΣΕΙΔΩΝΙΑ

Η ΑΙΓΑΙΟΝ μετείχε, με δικό της περίπτερο όπως και στο παρελθόν, στα ΠΟΣΕΙΔΩΝΙΑ 2004, όπου και πρόβαλλε με το κατάλληλο ενημερωτικό υλικό την εξειδικευμένη δραστηριότητά της στο Marine Insurances, που έχει προκαλέσει το ιδιαίτερο ενδιαφέρον εκθετών και επισκεπτών, Ελλήνων και ξένων.

Το 2003 υπήρξε άλλη μια κερδοφόρα χρονιά για την ΑΙΓΑΙΟΝ. Τα αυξημένα κέρδη της προ φορών ανήλθαν στα 410,961 € έναντι 74,487 € του 2002 και αποτελούν το 27,23 % επί του μετοχικού κεφαλαίου. Η ανοδική πορεία των κερδών οφείλεται στην σημαντική αύξηση της παραγωγής κατά 141,2 %, που από



Στο κέντρο ο κ. Νικόλαος Βελλιάδης, Πρόεδρος και Διευθύνων σύμβουλος της ΑΙΓΑΙΟΝ, στα αριστερά του ο κ. Νικόλαος Παρμενίδης, Marine Claims Manager και στα δεξιά του ο κ. Παναγιώτης Κούνουπας, Hull and P&I Underwriter

2.898.140 € του 2002 έφτασε τα 6.990.951 € το 2003, στον έλεγχο των λειτουργικών εξόδων και στον άμεσο και προσεκτικό χειρισμό των ζημιών. Η ανοδική πορεία της παραγωγής συνεχίστηκε και κατά το πρώτο 5μηνο του 2003. Πρωταγωνιστικοί κλάδοι ήσαν οι Κλάδοι Ασφαλίσεως Πλοίων, Σκαφών Αναψυχής, Αστικής Ευθύνης Πλοιοκλήτη και Αυτοκινήτου.

Η αύξηση της παραγωγής και του αριθμού των ζημιών και κατά το 2003 προκάλεσαν σημαντική αύξηση των προβλέψεων έναντι του 2002. Οι προβλέψεις ασφαλίσεως για το 2003 ανήλθαν σε 4.445.373,65 € δηλαδή αύξηση κατά 142 % έναντι του 2002.

Παράλληλα η ΑΙΓΑΙΟΝ επεκτείνει τις δραστηριότητές της προσφέροντας νέα ασφαλιστικά προϊόντα όπως Ρ & Ι καλύψεις, ασφάλιση ευθύνης πλοιοκλήτου ακτοπλοΐας και δρομολογημένων επιβατηγών σκαφών, παράταση εγγυήσεως αυτοκινήτου (EXTENDED WARRANTY), ενώ προετοιμάζεται για επέκταση των εργασιών της σε Βρετανία, Κύπρο, κ.τ.λ.



Στο νέο πολυτελές ιδιόκτητο και άρτιο γραφειακό συγκρότημα APOLLO business centre στην περιοχή Χαλανδρίου λειτουργούν πλέον τα κεντρικά γραφεία της «ΕΓΝΑΤΙΑΣ» Ανώνυμης Ασφαλιστικής Εταιρείας. Ειδικότερα, η νέα διεύθυνση της ΕΓΝΑΤΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είναι: Εθνικής Αντιστάσεως 72 και Αγαμέμνονος - Τ.Κ. 15231

ΤΗΛΕΦΩΝΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Τηλ.: Κέντρο	210 6708 000
Κεντρικό fax:	210 6708 001
Τηλ. Κέντρο Αποζημιώσεων	210 6708 200
Fax Αποζημιώσεων	210 6708 202
ηλ. Κέντρο Αποζημιώσεων (συνεργατών μόνο)	210 6708 260
Τηλ. Κέντρο Αποζημιώσεων (για το κοινό από 09:00 έως 14:00)	210 6708 200
Fax Αποζημιώσεων	210 6708 202
	210 6708 204

Ατύχημα



Ασθένεια



Αυτοκίνητο



Μεταφορές



Περιουσία



Νομική Προστασία



Οδική Βοήθεια

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

Ο.Α.Σ.Ε.

Η συλλογική σύμβαση των ασφαλιστικών υπαλλήλων

Μετά από σκληρές διαπραγματεύσεις συμφωνήθηκε η υπογραφή διετούς συλλογικής σύμβασης εργασίας. Η απόφαση για την υπογραφή ψηφίστηκε ομόφωνα στη συνεδρίαση του Εκτελεστικού Συμβουλίου της Ομοσπονδίας, ύστερα από την τελευταία συνάντηση των διαπραγματευτικών ομάδων.

Μετά την υπογραφή της σύμβασης ΟΤΟΕ - Τραπεζών, η Ένωση πρότεινε την υπογραφή αντίστοιχης σύμβασης για τον κλάδο μας. Κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων προσπαθήσαμε να τους πείσουμε ότι η εφαρμογή της σύμβασης των τραπεζών στις εταιρείες μας θα είχε μικρότερο αποτέλεσμα για την πλειοψηφία των συναδέλφων μας. Γι' αυτό ακριβώς διεκδικούσαμε και την ικανοποίηση επιπλέον αιτημάτων.

Αναγκαστήκαμε για πρώτη φορά μετά από πολλά χρόνια, να εξαγγείλουμε κινητοποιήσεις με πρώτη αυτή στην Εθνική Ασφαλιστική, που πραγματοποιήθηκε με επιτυχία. Την ώρα που πραγματοποιείται η στάση εργασίας στην Εθνική, συνεδρίαζαν εκ νέου οι διευθυντές των εταιρειών προκειμένου να βελτιώσουν την πρότασή τους.

Έτσι, έγιναν δεκτά επιπλέον της σύμβασης της ΟΤΟΕ τα εξής:

- 1) Μείωση χρόνου εργασίας κατά 20' την εβδομάδα.
- 2) Μείωση του επιτοκίου δανείων ευκολίας από 3,5% σε 3%.
- 3) Αύξηση του επιδόματος ΕΙΑΣ από 6% σε 8%
- 4) Θέσπιση επιδόματος 8% στους αποφοίτους Ε.Π.Ι.
- 5) Μείωση ωραρίου εργασίας σε εργαζόμενους παραπληγικούς κατά 30' ημερησίως.

6) Αναπροσαρμογή του επιδόματος τέκνων και προστατευόμενων μελών με ειδικές ανάγκες από 89 € στα 95 € και 100 €.

7) Επίσης υπάρχει δέσμευση ότι στο τελικό κείμενο θα αποσφηνισθούν ορισμένες διατυπώσεις προηγούμενων συμβάσεων που δημιουργούν προβλήματα ερμηνείας και εφαρμογής και θα υπάρξει επίσης κωδικοποίηση των συμβάσεων.

Εκτός των παραπάνω συμφωνήθηκαν:

1) Αυξήσεις στο βασικό μισθολόγιο:

α) για το 2004 από 7,29% στο 1ο μέχρι 3,75% το 41ο κλιμάκιο

β) για το 2005 από 5,03% μέχρι 4,74% αντίστοιχα.

2) Μείωση του επιτοκίου των στεγαστικών δανείων σε 3%. Ανώτατο χορηγούμενο ποσό 100.000 €, προσαυξανόμενο κατά 22.000 € για κάθε παιδί.

3) Αύξηση επιδόματος βρεφονηπιακού σταθμού από 1/1/2004 σε 175 € και από 5 σε 184 €.

4) Αύξηση του επιδόματος τοκετού από 1/1/2004 σε 1.180 € και από 1/1/2005 1.240 €.

5) Αύξηση του κατασκηνωτικού επιδόματος από 1/1/2004 σε 626 € και από 1/1/2005 σε 657 €.

6) Ενίσχυση επιμορφωτικών και ερευνητικών δραστηριοτήτων της ΟΑΣΕ με το ποσό των 27.000 € την διετία.

7) Αναπροσαρμογή του ποσού που χορηγείται για πολιτιστικές δραστηριότητες σε 1.950 € και 2.100 € μηνιαίως.

Νέο ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισης σκαφών αναψυχής - My Yacht - από τον Όμιλο INTERNATIONAL LIFE

My Yacht ονομάζεται το νέο πρόγραμμα ασφάλισης σκαφών Αναψυχής του Ομίλου International Life.

Το πρόγραμμα ασφάλισης σκαφών My Yacht είναι ολοκληρωμένο πρόγραμμα το οποίο καλύπτει τους τύπους σκαφών που αναγράφονται στον παρακάτω πίνακα:

Μηχανοκίνητα
Μη-Μηχανοκίνητα
Ταχύπλοα
Φουσκωτά
Ιστιοπλοϊκά
Jet Skies
Cruisers
Mega Yachts
Θαλαμηγούς

Το My Yacht περιλαμβάνει 2 εκδόσεις: τη My Yacht Basic και τη My Yacht Full.

My Yacht Basic

Ασφάλιση όλων των κατηγοριών των σκαφών αναψυχής για την Αστική τους Ευθύνη προς τρίτους, βάσει του νόμου 2743/99, που σας καλύπτει για ζημιές ή απώλεια περιουσίας τρίτων που θα προκληθεί από δική σας ευθύνη. Επίσης καλύπτει και την απώλεια ζωής ή τραυματισμό τρίτων.

Προαιρετικές καλύψεις του My Yacht Basic

Το My Yacht Basic, πέραν των υποχρεωτικών καλύψεων, προσφέρει και προαιρετική επέκταση της κάλυψης Αστικής Ευθύνης που περιλαμβάνει τα εξής: Αστική Ευθύνη από και προς Σκιέρ Κάλυψη Αστικής Ευθύνης Θαλάσσιων Σπορ, Κάλυψη Αστικής Ευθύνης Συμμετοχής σε Αγώνες

My Yacht Full

Το My Yacht Full είναι ένα πακέτο ασφάλισης γνωστό ως «κατά παντός κινδύνου» (Βάσει του Institute Yacht Clauses 1.11.85) που καλύπτει τα σκάφη αναψυχής όλων των κατηγοριών και περιλα-

μβάνει:

1. Αστική Ευθύνη προς τρίτους που σας καλύπτει για ζημιές ή απώλεια περιουσίας τρίτων που θα προκληθεί από δική σας ευθύνη. Επίσης καλύπτει και την απώλεια ζωής ή τραυματισμό τρίτων.

2. Καλύπτει τις ίδιες Ζημιές του Σκάφους που θα προκληθούν από:

- Καιρικά φαινόμενα (κακοκαιρία, κεραυνός κ.λπ.).
- Προσάραξη,
- Βύθιση
- Ημιβύθιση
- Πρόσκρουση - Σύγκρουση
- Ζημιές από φορτοεκφόρτωση εφοδίων
- Αμέλεια του πληρώματος

3. Ολική Κλοπή
4. Μερική Κλοπή
5. Κακόβουλες Πράξεις,
6. Πειρατεία,
7. Φωτιά,
8. Εκρηξη

Προαιρετικές καλύψεις του My Yacht Full

Το My Yacht Full, πέραν των παραπάνω καλύψεων που παρέχει, περιλαμβάνει και τις παρακάτω προαιρετικές καλύψεις:

Αστική Ευθύνη από και προς Σκιέρ Κάλυψη Αστικής Ευθύνης Θαλάσσιων Σπορ, Κάλυψη Αστικής Ευθύνης Συμμετοχής σε Αγώνες Ζημιές σε Άξονα - Προπέλα Κλοπή Προσωπικών Αντικειμένων Πτώση Εξωλέμβιας Μηχανής Οδική Μεταφορά με Τρέιλερ Μηχανικές Βλάβες Πόλεμος και Απεργίες

Για την ασφάλιση των σκαφών αναψυχής η International Hellas συνεργάζεται με τις μεγαλύτερες αντασφαλιστικές εταιρείες του κόσμου, προσφέροντας υψηλή φερεγγυότητα και πλήθος παροχών και καλύψεων.

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

οι εγχραφές

ξεκίνησαν...

Μανταρίνι®

Σύγχρονο Ελληνικό Ήπιασχευμένο και βρεφονηπιακός σταθμός

ΛΙΑΜΠΟΥ ΚΑΤΣΟΥΛΗ 42 + Μ. ΜΠΟΤΣΑΡΗ, ΚΗΦΙΣΙΑ ΤΗΛ: 210 8012761 - 6233243.
fax: 210 6233243. <http://www.mandarini-kids.gr> - Email: myyrou@mandarini-kids.gr

Nextdeal

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ



Η εννατία συχαίρει τον Άρη Βωβό για τη διάκρισή του στο 51ο Ράλλυ Ακρόπολις

Την πρώτη θέση ανάμεσα στις ελληνικές συμμετοχές και την όγδοη θέση (γενικής κατάταξης) κατέκτησε ο Άρης Βωβός με συνοδό τον Λώρη Μελετόπουλο στο 51ο Ράλλυ Ακρόπολις. Πρόκειται για μια διάκριση ιδιαίτερα σημαντική, αφού για πρώτη φορά ελληνικό πλήρωμα συγκεντρώνει βαθμολογία ακολουθώντας τα πέντε κορυφαία εργοστασιακά πλήρωμα του WRC. Η Εννατία Ασφαλιστική ως χορηγός του φετινού Ράλλυ Ακρόπολις (στη Super Ειδική Διαδρομή της Λιλαίας) και του Άρη Βωβού, αισθάνεται υπερήφανη για την Ελληνική επιτυχία και συχαίρει το καταξιωμένο πλήρωμα για την προσπάθεια και το αποτέλεσμα του.



■ Στην υπογραφή σύμβασης συνεργασίας προχώρησαν η **ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ** και η **Πανελλήνια Ομοσπονδία Ιδιοκτητών Ακινήτων (ΠΟΜΙΔΑ)**. Πρόκειται για συμφωνία διενέργειας προγράμματος ομαδικής ασφάλισης των κτιρίων των μελών της Ομοσπονδίας σε όλη τη χώρα. Πιο αναλυτικά, η αναφερόμενη σύμβαση συνεργασίας, μεταξύ της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Ζημιών και της ΠΟΜΙΔΑ, αφορά στην ασφαλιστική κάλυψη 23 κινδύνων (σεισμός προαιρετικά) των κατοικιών και των επαγγελματικών χώρων των μελών της Ομοσπονδίας. Υπογραμμίζεται ότι, η συμφωνία είναι αποτέλεσμα μειοδοτικού διαγωνισμού που διοργανώθηκε από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος ύστερα από αίτημα της ΠΟΜΙΔΑ. Στο διαγωνισμό κλήθηκαν να συμμετάσχουν όλες οι ασφαλιστικές εταιρείες της χώρας. Ο διαγωνισμός είχε ως στόχο την αναζήτηση ενός ασφαλιστικού προγράμματος το οποίο να καλύπτει πλήρως όλους τους κινδύνους που απειλούν τα κτίρια στην Ελλάδα με το χαμηλότερο δυνατό ασφάλιστρο. Σημειώνεται ότι το εν λόγω πρόγραμμα παρέχει εξαιρετικά χαμηλά ασφάλιστρα σε σχέση με τα ισχύοντα στην ελληνική αγορά και τίθεται σε ισχύ από την 1η Ιουλίου 2004. Ο πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Παύλος Ψωμιάδης αναφερόμενος στην εν λόγω, συναφθείσα



συνεργασία, τόνισε ότι η ασφάλιση των πάγιων ακινήτων περιουσιακών στοιχείων των νοικοκυριών και των επιχειρήσεων είναι σήμερα περισσότερο αναγκαία παρά ποτέ άλλοτε, γιατί ουσιαστικά ουδείς έχει σήμερα τη δυνατότητα να τα ξανακτίσει αν καταστραφούν. Ο πρόεδρος της ΠΟΜΙΔΑ κ. Στράτος Παραδιάς επισήμανε ότι το πρόγραμμα ομαδικής ασφάλισης κτιρίων των μελών της σε όλη τη χώρα είναι ανεκτίμητη προσφορά της Ομοσπονδίας σε όσους είναι μέλη της, και μοναδική αφορμή να γίνουν τώρα όσοι δεν είναι. Τέλος επικεφαλής της υλοποίησης του προγράμματος θα είναι ο ασφαλιστικός σύμβουλος κ. Νίκος Κεχαγιόγλου. Πληροφορίες και συμμετοχή στα γραφεία της ΠΟΜΙΔΑ, Σοφοκλέους 15 και Αιόλου, στα τηλέφωνα 210-3230400 και 210-9636436. e-mail aspisp@pomida.gr Διαδίκτυο: www.pomida.gr

■ Μέσα στο πλαίσιο της κοινωνικής προσφοράς της η Ασφαλιστική Εταιρεία **INTERLIFE Κύπρου** πραγματοποίησε την **Παρασκευή 18 Ιουνίου 2004, αιμοδοσία στο χώρο των Κεντρικών της Γραφείων**, στην οποία συμμετείχαν οι Συνεργάτες και το Διοικητικό Προσωπικό. Ο αριθμός προσέλευσης αιμοδοτών ήταν παραπάνω από ικανοποιητικός, κάτι το οποίο αναμενόταν γνωρίζοντας την ευαισθησία που διακατέχει τους ανθρώπους της INTERLIFE σε τόσο σοβαρά θέματα.



Στιγμιότυπο από την αιμοδοσία των συνεργατών και του Διοικητικού Προσωπικού της INTERLIFE Κύπρου.

Κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης εξέλαβε τη δημιουργία Τράπεζας Αίματος INTERLIFE. Ανέφερε επίσης ότι σαν ασφαλιστική εταιρεία έχουμε καθήκον και υποχρέωση προς το συνάνθρωπό μας και απλά δίνουμε ένα μικρό παράδειγμα με ένα τρόπο συμβολικό, της προσφοράς ελπίδας και ζωής.

Με την παρουσία της τίμησε την όλη εκδήλωση η Δρ. Στάλω Κιούπη Συντονίστρια Αιμοδοσίας του Υπουργείου Υγείας, η οποία ανέφερε το πόσο σημαντική είναι αυτή η πρωτοβουλία της INTERLIFE ειδικά αυτή την περίοδο που υπάρχει μεγάλη ανάγκη για αίμα στον τόπο μας. Επεξηγήθηκε στους παρευρισκόμενους το θεσμό της αιμοδοσίας και τέλος ευχαρίστησε τους αιμοδότες γι' αυτή τους την πράξη.

ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ

Σε επιστολή του προς το Υπουργείο Ανάπτυξης ο πρόεδρος της **Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων** Ιωάννης Δρούλιας και ο γενικός γραμματέας Νικόλαος Βασιλειάδης επισημαίνουν τα εξής:

Αγαπητή κ. Κορωναίου,

Με έκπληξη διαπιστώνουμε από πληροφορίες που είχαμε κατά την ετήσια Γενική Συνέλευση της Ομοσπονδίας μας ότι ανανεώνονται άδειες ασφαλιστικών πρακτόρων σε άτομα που παράλληλα ασκούν και άλλες δραστηριότητες και δεν έχουν «αποκλειστικό έργο» την πρακτορεία ασφαλιστικών επιχειρήσεων όπως προβλέπει ο Νόμος.

Σας παρακαλούμε όπως με έγγραφό σας ενημερώσετε τα επιμελητήρια μέλη της Κεντρικής Ένωσης Επιμελητηρίων όπως κατά την ανανέωση των αδειών των ασφαλιστικών πρακτόρων ζητούν, μετά των άλλων δικαιολογητικών που υποβάλλουν, και αντίγραφο Εκκαθαριστικού Σημειώματος της Εφορίας ή και οποιοδήποτε άλλο στοιχείο υποδεικνύει η υπηρεσία σας προκειμένου να λειτουργήσει σωστά ο Νόμος.

Σεμιναριακό κέντρο από τον Π. Σιάτρα

Νέο σύγχρονο σεμιναριακό κέντρο «επαγγελματικής κατάρτισης και επαγγελματικού προσανατολισμού» λειτουργεί στο υποκατάστημα του Παναγιώτη Σιάτρα του Ομίλου Ασπίς στο Αργίριο. Για τη λειτουργία του κέντρου ο κ. Σιάτρας τόνισε μεταξύ άλλων τα εξής: **Οι στέλεις του εκπαιδευτικού μας συστήματος, η ανυπαρξία επαγγελματικής εκπαίδευσης, η επιμονή για μια θέση στο Δημόσιο, και η οικογενειακή υπερπροστασία** είναι μερικά από τα κριτήρια εκείνα που χαρακτηρίζουν αρνητικά τον επαγγελματικό προσανατολισμό κάθε νέου ανθρώπου και οδηγούν τη χώρα σε αύξηση της ανεργίας. Είναι βέβαιο ότι η ανάπτυξη χωρίς ιδιωτικές πρωτοβουλίες και παραγωγικές επενδύσεις οδηγούν τη χώρα σε εξάρτηση και το λαό στην ανεργία. Θέλοντας να συμβάλλουμε βάζοντας ένα λιθαράκι, στη μη αύξηση της ανεργίας έχουμε ήδη **δρομολογήσει την αξιολόγηση και την αξιοποίηση νέων πτυχιούχων πλέον συνεργατών που θα απορροφηθούν και θα πλαισιώσουν τον Όμιλο ΑΣΠΙΣ**. Εγώ και οι συνεργάτες μου δημιουργήσαμε κάτι πρωτότυπο και καινοτόμο για τα δεδομένα της ελληνικής επαρχίας τουλάχιστον. Είμαστε περήφανοι διότι καταφέραμε να δημιουργήσουμε με την αμέριστη συμπαράσταση της εταιρείας, ένα πρότυπο «Κέντρο Επαγγελματικής Κατάρτισης και Επαγγελματικού Προσανατολισμού» με σκοπό αφενός μεν την **απορρόφηση και αξιοποίηση νέων ικανών πτυχιούχων συνεργατών** που θα στελεχώσουν το γραφείο, την **προβολή της Ιδιωτικής Ασφάλισης** και τις ευκαιρίες καριέρας στα δίκτυα πώλησης, αφετέρου δε τη **διαφήμιση του γραφείου και της εταιρείας γενικότερα στην ευρύτερη περιοχή του νομού μας**.



Ο κ. Σ. Φυρογένης της ALICO AIG Life ανακηρύχθηκε Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος στον Κλάδο Ζωής από τον Π.Σ.Α.Σ.

Ο κ. Στέφανος Φυρογένης, ασφαλιστικός σύμβουλος της ALICO AIG Life, από το Υποκατάστημα του κ. Α. Μόρντο, ανακηρύχθηκε ως ο Κορυφαίος Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Χώρας στον Κλάδο Ζωής για το 2003 από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων. Το βραβείο παρέλαβε από τον βουλευτή της Ν.Δ. κ. Α. Ζαγορίτη (φωτό).

Ο κ. Σ. Φυρογένης συνεργάζεται με την ALICO AIG Life από το 1987, ενώ από το 1989 μέχρι σήμερα αποτελεί κάθε χρόνο μέλος του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της Εταιρείας. Παράλληλα, αξίζει να σημειωθεί ότι κατέχει το πέμπτο μεγαλύτερο χαρτοφυλάκιο προγραμμάτων υγείας στην ALICO παγκοσμίως. Έχει πάρει μέρος σε πολυάριθμα παγκόσμια και Πανευρωπαϊκά συνέδρια της Εταιρείας, καθώς επίσης και σε όλα τα τοπικά συνέδρια της ALICO AIG Life Ελλάδος. Ο κ. Σ. Φυρογένης γεννήθηκε το 1961 και μεγάλωσε στη Νέα Σμύρνη. Είναι πτυχιούχος της Μαθηματικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών, από όπου αποφοίτησε το 1984. Είναι παντρεμένος και έχει τρεις κόρες. Εκτός από τον κ. Σ. Φυρογένη, ένας σημαντικός ακόμη αριθμός ασφαλιστικών συμβούλων της ALICO AIG Life έχουν τιμηθεί με την κορυφαία διάκριση ως Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι της Χρονιάς, όπως φαίνεται και στον σχετικό πίνακα:

1986	Ευάγγελος Αλεξίου - 1η θέση Κλάδος Ζωής ALICO AIG Life
1987	Ιωακείμ Τζαλιγόπουλος - 1η θέση Κλάδος Ζωής ALICO AIG Life
1988	Νικόλαος Δολιανίτης - 1η θέση Κλάδος Ζωής ALICO AIG Life
1989	Δήμος Τσέτσος - 1η θέση Κλάδος Ζωής ALICO AIG Life
1992	Χρυσούλα Παπαδημητρίου - 1η θέση Κλάδος Ζωής ALICO AIG Life
1994	Ζακ Σούσης - 1η θέση Κλάδος Ζωής ALICO AIG Life
1997	Στάθης Τουλουμετζίδης - 3η θέση Κλάδος Ζωής ALICO AIG Life
	Απόστολος Κόκκοβας - 3η θέση A/K ALICO AIG Life
1998	Δημήτρης Καστρινάκης - 1η θέση Κλάδος Ζωής ALICO AIG Life
	Μιχάλης Νιολάκης - 2η θέση A/K ALICO AIG Life
2001	Μιχάλης Κατραντισώτης - 1η θέση Κλάδος Ζωής ALICO AIG Life
2003	Στέφανος Φυρογένης - 1η θέση Κλάδος Ζωής ALICO AIG Life



Η νέα ασφαλιστική δύναμη!

υδρόγειος

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΣΟΛΩΝΟΣ 137, ΚΑΛΛΙΘΕΑ 176 75, ΤΗΛ.: 210 94.77.200, FAX: 210 94.04.777

Συνέπεια | Εξυπηρέτηση | Αξιοπιστία | Σιγουριά

Η Laiki Cyprialife επιβραβεύει τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους της που διακρίνονται στις Ομαδικές Ασφαλίσεις

Στο πλαίσιο ειδικού εσωτερικού διαγωνισμού που η Laiki Cyprialife εξήγγειλε για το Δίκτυο Πωλησέων της, αποφασίστηκε η επιβράβευση των Ασφαλιστικών της Συμβούλων που διακρίνονται για τα αποτελέσματά τους σε ομαδικές ασφαλίσεις. Η εταιρεία έθεσε σε εφαρμογή το



διαγωνισμό αυτό από τις αρχές του χρόνου και επιβραβεύει τους Ασφαλιστικούς της Συμβούλους με αυθεντικά ασημένια νομίσματα «Αθήνα 2004». Πρόσφατα, η εταιρεία παρέθεσε γεύμα προς τιμήν των πρώτων βραβευθέντων του έτους και απένειμε τα νομίσματα σε δώδεκα Ασφαλιστικούς Συμβούλους. Αυτοί είναι οι: Ιάκωβος Καίσερλίδης, Αντρέας Πολεμιδιώτης, Κωνσταντίνος Παλμύρης, Χριστιάνα Βλαδιμήρου, Μάριος Θεοδοσίου, Στέλιος Ιωάννου, Σάββας Ρουσιιάς, Χρήστος Καραπίτσας, Άκης Χρίστου, Αντρέας Βότσης, Αντιγόνη Νικολάου και

Αντώνης Ζυμαράς. Στην εκδήλωση παρευρέθησαν ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρείας, Πόλυς Μιχαηλίδης, καθώς και διευθυντικά στελέχη και στελέχη του Δυναμικού Πωλήσεων.

Ο ΠΣΑΣ για τις μεταφορές συμβολαίων

Επιστολή στην ΕΑΕΕ

Κυρία Αντωνάκη,

Διαβάσαμε με προσοχή την εγκύκλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών σχετικά με τη μεταφορά Συμβολαίων ζωής και υγείας, καθώς και το επισυναπτόμενο ενημερωτικό έντυπο.

Ενώ σε Ευρώπη και Αμερική το σπάσιμο και η μεταφορά συμβολαίων απαγορεύεται και δίδεται ακόμα και ποινικά, στη χώρα μας από τη δεκαετία του '70 αποτελεί συνηθισμένη και αποδεκτή πρακτική από το μεγαλύτερο κομμάτι της Ασφαλιστικής Αγοράς. Η βαρβαρότητα αυτή της αγοράς, οδήγησε το Σύνδεσμό μας το 1992 να εκδώσει Κώδικα Ηθικής και Δεοντολογίας και στη συνέχεια, αφού τον αναμόρφωσε προσθέτοντας πειθαρχικές ποινές, τον ενσωμάτωσε στο καταστατικό του.

Ξεκαθάρισε στους συναδέλφους ότι το συμβόλαιο ανήκει στην Εταιρεία και απαγορεύεται το σπάσιμο και η μεταφορά του.

Αυτοδέσμευσε τα μέλη του, επέβαλε ποινές - από συστάσεις μέχρι διαγραφές - και προτάσεις αφαίρεσης άδειας άσκησης επαγγέλματος προς τις κρατικές Αρχές. Πήρε πρωτοβουλίες και ανέλαβε ευθύνη αυτοκάθαρσης ενάντια στην επικρατούσα κατάσταση. Από τις εταιρείες ζήτησε να σεβαστούν τα προμηθεϊακά δικαιώματα χωρίς ικανοποιητική ανταπόκριση.

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών επιχειρεί να προσεγγίσει αυτό το σοβαρό θέμα για πρώτη φορά και ως προς αυτή τη διάσταση χαιρετίζουμε την πρωτοβουλία της. Είμαστε όμως στη δυσάρεστη θέση να παρατηρήσουμε ότι:

Το έντυπο αυτό δεν πληροφορεί τον ασφαλισμένο για την απώλεια που υφίσταται όταν αντικαθίσταται το συμβόλαιο του με άλλο της ίδιας εταιρείας (π.χ. συνταξιοδοτικό με εγγυημένο επιτόκιο 5% σε νέο με 3% ή αλλαγή νοσκομειακού με απεριόριστα ποσά σε νέο κ.λπ.).

Ποια είναι η θέση της Ένωσης για τις πρακτικές ορισμένων εταιρειών - μελών της να ασκούν ψυχολογική βία στα Δίκτυα Πωλήσεων, ώστε να επιτυγχάνεται αντικατάσταση παλαιών συμβολαίων με καινούρια της ίδιας εταιρείας, όταν αυτά σε καμιά περίπτωση δεν συνιστούν «αναβάθμιση»;

Μήπως και σ' αυτή την περίπτωση δεν θίγονται τα συμφέροντα των ασφαλισμένων η μήπως η ηθική αυτοσυγκράτηση δεν είναι πράξη κολάσιμη;

Εάν η ενημέρωση του ασφαλισμένου γίνεται με παράκαμψη του Ασφαλιστικού Διαμεσολαβητή, πού είναι η τήρηση της Δεοντολογίας και ο σεβασμός του επαγγελματία;

Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων πάντα ήταν και θα είναι πρωτοπόρος στη μάχη για την εύρυθμη λειτουργία της Αγοράς.

Όμως για να μας βρουν συμμάχους τέτοιες προσπάθειες θα πρέπει αυτές να είναι ειλικρινείς, πλήρεις και δίκαιες, ώστε «να πάει στον πάγκο του κάθε κατεργάρη», είτε Ασφαλιστικός Διαμεσολαβητής είναι, είτε Ασφαλιστική Εταιρεία.

Σε διαφορετική περίπτωση, εάν δηλαδή η Ένωση δεν προχωρήσει σε βελτίωση αυτού του εντύπου προς την κατεύθυνση που θίγουμε, θα μπορεί κανείς να υποθέσει ότι πίσω απ' αυτήν την προσπάθεια δεν βρίσκεται η εύρυθμη λειτουργία της αγοράς και η προστασία των συμφερόντων των Ασφαλισμένων, αλλά η ποσοστιαία κάποιων Εταιρειών που καλούνται να πληρώσουν τις άστοχες επιχειρηματικές επιλογές των προηγούμενων χρόνων.

Ετήσιο Συνέδριο και Βραβεύσεις Alpha Ασφαλιστική Λτδ

Σε σκηνικό που θύμιζε αρχαία Ολυμπία, πραγματοποιήθηκαν πρόσφατα στη Λεμεσό, το Ετήσιο Συνέδριο και η τελετή Βραβεύσεων των Διακεκριμένων Στελεχών Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστική Λτδ, με θέμα: «**Δημιουργώντας τους Αυριανούς Νικητές**». Στο πλαίσιο του συνεδρίου παρουσιάστηκαν 2 νέα ασφαλιστικά προϊόντα ζωής, το «Alpha Επιλογές Σπουδών» και το «Alpha Ευ Ζην». Ιδιαίτερη συγκίνηση προκάλεσε η ομιλία του μαραθωνοδρόμου αθλητή παραολυμπιακών αγώνων κ. Γιάννη Γα-



βριήλ, ο οποίος έχει υπερνικήσει τη σωματική του αναπηρία και έχει το σθένος και τη θέληση να αγωνίζεται.

Στο πλαίσιο της τελετής βραβεύσεων διακρίθηκαν:

Οι κορυφαίοι στην παραγωγικότητα Κλάδου Ζωής στις διάφορες κατηγορίες: Πανίκκος Γιαννουρίδης, Μάριος Χαράλαμπος, Κώστας Χριστοδούλου, Γιώργος Χ. Παναγιώτου. **Τα Μέλη Λέσχης Κορυφαίων:** Μάριος Χαράλαμπος, Έλενα Κρασιά Κανναουρίδου. **Οι κορυφαίοι στην παραγωγή Γενικού Κλάδου:** Χριστάκης Ευέλθοντος, Δημήτρης Θεοχάρους, Λουκία Παπαδοπούλου. **Κορυφαία καταστήματα:** Κατάστημα Ανδρέα Παπαδόπουλου, Κατάστημα Δημήτρη Ρέτσα. **Κορυφαίες Ομάδες:** Ομάδα Πέτρου Πέτρου, Ομάδας Νικολέτας Αναστασίου. **Οι Κορυφαίοι στα Ομαδικά Σχέδια Ζωής & Ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης:** Ευάνθης Σιακαλλής, Άθως Θεοδοσίου



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το νέο διοικητικό συμβούλιο

Από την Τακτική Γενική Συνέλευση των Μετόχων της Alpha Ασφαλιστική της 22 Ιουνίου 2004, εξελέγη το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας με θητεία πέντε (5) έτη ως κατωτέρω:

Πρόεδρος: Φώτης Π. Κωστόπουλος, Δικηγόρος

Αντιπρόεδρος: Δημήτριος Π. Μαντζούνης, Γενικός Διευθυντής, Alpha Bank

Μέλη: Σπυρίδων Ν. Φιλάρετος - Εντεταλμένος Γενικός Διευθυντής, Alpha Bank, Ιωάννης Α. Γαλανόπουλος - Διευθυντής Δικτύου Καταστημάτων, Alpha Bank, Νικόλαος Χ. Γιαννούλας - Διευθυντής, Alpha Bank, Γενικός Διευθυντής, Alpha Ασφαλιστική, Γεώργιος Ν. Κόντος - Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών, Alpha Bank, Χαράλαμπος Ε. Παπαναγιώτου - Διευθυντής Γενικών Λειτουργιών και Πληροφορικής, Alpha Bank, Γεώργιος Κ. Αρώνης - Διευθυντής Λιανικής Τραπεζικής, Alpha Bank, Ιωάννης Μ. Εμίρης - Εντεταλμένος Σύμβουλος, Alpha Finance

INTERNATIONAL LIFE

Με θεαματικά
αποτελέσματα έκλεισε
το Α' εκπαιδευτικό
εξάμηνο 2004

Συγκεκριμένα, το νέο πρόγραμμα εκπαίδευσης που τέθηκε στην αρχή του έτους από τη Διεύθυνση Marketing & Εκπαίδευσης περιελάμβανε ένα ευρύ φάσμα σεμιναρίων που καλύπτουν καθημερινές ανάγκες του δικτύου πωλήσεων. Το πρόγραμμα περιελάμβανε σεμινάρια επικοινωνίας, γλώσσας του σώματος, εκπαίδευση στελεχών, όπως επίσης και εκπαιδεύσεις προϊόντων. Τα σεμινάρια έγιναν σε όλη την Ελλάδα και συμμετείχε όλο το δίκτυο πωλήσεων. Το εντατικό πρόγραμμα εκπαίδευσης του Β' εκπαιδευτικού εξαμήνου (το οποίο ξεκίνησε) περιλαμβάνει σεμινάρια πωλήσεων που θα πραγματοποιηθούν σε όλη την Ελλάδα και θα εκπαιδεύσουν όλο το δίκτυο πωλήσεων σε θέματα παρώθησης, διαχείρισης χρόνου καθώς και εξυπηρέτησης πελατών.

Δύο νέα υποκαταστήματα στην Αττική

Το πρώτο υποκατάστημα στα νότια προάστια, δημιουργήθηκε στη Λ. Βουλιαγμένης 157 με επικεφαλής τον Agency Manager κ. Μ. Γιαννόπουλο και το δεύτερο υποκατάστημα στα βόρεια προάστια στο Μαρούσι και συγκεκριμένα στη Λ. Κηφισίας 131, με επικεφαλής τον επιθεωρητή πωλήσεων, κ. Α. Νικογιάννη.

Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ



Ο κ. Τερζιόγλου

Νέα συνεργασία με στόχο την ανάπτυξη

Την έναρξη της συνεργασίας με τον κ. **Βασίλειο Τερζιόγλου**, ως Υπεύθυνο Ανάπτυξης Πωλήσεων της εταιρείας, ανακοίνωσε η εταιρεία Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ.

Ο κύριος Τερζιόγλου έχει πολύτιμη και πολυετή εμπειρία στο χώρο των πωλήσεων γνωστής ελληνικής ασφαλιστικής εταιρείας και οι αρμοδιότητες του ίδιου και της ομάδας θα επικεντρωθούν στη στρατολόγηση, πρόσκτηση, συντονισμό και εκπαίδευση συνεργατών ασφαλιστών καθώς και την ανάπτυξη του κλάδου ζωής, σημειώνει στην ανακοίνωση ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας Φιλοποίμη Αθηναίος και εκφράζει την ευχή η εργασία του κυρίου Τερζιόγλου να αποφέρει πολλαπλά οφέλη και φυσικά περαιτέρω ανάπτυξη της συνεργασίας.



Εναρμόνιση προς σχετική απόφαση του ΥΠΕΧΩΔΕ

Η Allianz Ελλάδος εφαρμόζοντας τον υπ' αριθμόν 2833/2000 Νόμο του Υπουργείου Περιβάλλοντος, Χωροταξίας και Δημοσίων Έργων, αποφάσισε να προβεί στην αφαίρεση των διακριτικών πινακίδων που βρίσκονται τόσο στην οροφή του επί της Λεωφόρου Κηφισίας 124 κτιρίου ιδιοκτησίας της, όπου και στεγάζονται τα κεντρικά γραφεία του Ομίλου, όσο και στα άλλα ευρισκόμενα επί της Λεωφόρου Κηφισίας γραφεία της. Η σχετική απόφαση του ΥΠΕΧΩΔΕ ελήφθη εν όψει Ολυμπιακών Αγώνων και δεδομένου ότι η Λεωφόρος Κηφισίας αποτελεί τμήμα της Ολυμπιακής διαδρομής, όλες οι πινακίδες θα πρέπει να αφαιρεθούν υποχρεωτικά.



ΕΛΛΗΝΙΚΗ

ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

ΠΑΤΗΣΙΩΝ 76 ΑΘΗΝΑ Τ.Κ. 104-34 • ΤΗΛ. (01) 8237.361 (7 ΓΡΑΜΜΕΣ) ΤΕΛΕΞ 225363 ASOE GR • FAX: (01) 8230.488

ΤΜΗΜΑ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗΣ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ

Διαχείριση Ασφαλιστικών Οργανισμών

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ - ΠΡΟΚΗΡΥΞΗ

Το Τμήμα Στατιστικής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών λειτουργεί από το 1995 Μεταπτυχιακά Προγράμματα στη Στατιστική. Λαμβάνοντας υπόψη την ανάγκη επιμόρφωσης στις σύγχρονες μεθόδους της εφαρμοσμένης Στατιστικής των εργαζομένων στο δημόσιο και ιδιωτικό τομέα και την αδυναμία όσων δεν μπορούν να παρακολουθήσουν τα ημερήσια μεταπτυχιακά προγράμματα του τμήματος πλήρους παρακολούθησης, το Τμήμα Στατιστικής οργανώνει, από το ακαδημαϊκό έτος 1999-2000, Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών Συμπληρωματικής Ειδίκευσης:

Διαχείριση Ασφαλιστικών Οργανισμών

Υποψήφιοι μπορεί να είναι πτυχιούχοι ελληνικών και ξένων ΑΕΙ.

Για το ακαδημαϊκό έτος 2004-2005 το Τμήμα Στατιστικής θα δέχεται αιτήσεις συμμετοχής στη διαδικασία επιλογής για το Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα. Οι ημερομηνίες υποβολής αιτήσεων είναι από **1 έως και 10 Σεπτεμβρίου 2004**. Οι διαδικασίες επιλογής θα γίνουν στο διάστημα **15 έως 24 Σεπτεμβρίου 2004**. Για περισσότερες πληροφορίες οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να απευθύνονται στη Γραμματεία Μεταπτυχιακών Σπουδών του Τμήματος Στατιστικής, γραφείο 207, Ευελπίδων 47^Α και Λεωφόρος 33, Δευτέρα και Τετάρτη 15:00-17:00 και Παρασκευή 12:00-14:00 (τηλ.: 210-8203681, τηλ./fax: 210-8203692), e-mail: statMsc@stat-athens.aueb.gr ή στην ιστοσελίδα του Τμήματος : <http://www.stat-athens.aueb.gr>.

Η αίτηση υποβάλλεται **μόνο ηλεκτρονικά**.



Σταθερή κερδοφορία από την ανάπτυξη στην ελληνική περιφέρεια

Με σημαντική αύξηση της παραγωγής ασφαλιστρών και των αποτελεσμάτων χρήσεως έκλεισε η εταιρική χρήση του 2003 για την ασφαλιστική εταιρεία ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Συγκεκριμένα, η χρήση 2003 έκλεισε με συνολικά καθαρά ασφαλιστρά ύψους € 13.227.719,68, από 9.904.520,13 το 2002, το σύνολο των εσόδων ανήλθε σε € 16.348.127,63 από 12.222.781,30 την αντίστοιχη περσινή περίοδο, ενώ τα κέρδη προ φόρων για τη χρήση 2003 ανήλθαν σε 167.608,27 έναντι των 72.245,53 της χρήσης 2002. Στο σύνολο της παραγωγής ασφαλιστρών ο κλάδος αυτοκινήτου συμμετείχε με καθαρά ασφαλιστρά € 9.879.573,21, δηλαδή η σύνθεση παραγωγής της εταιρείας ανήλθε σε % ποσοστό 74/26, αναλογία η οποία θεωρείται απολύτως ικανοποιητική σε σχέση με το μέσο όρο της ασφαλιστικής αγοράς του κλάδου αυτοκινήτων, λαμβάνοντας υπόψη και την υψηλή παραγωγική ανάπτυξη που είχε η ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ κατά τις χρήσεις 2002 και 2003.

Σύμφωνα δε με τους στρατηγικούς στόχους ανάπτυξης της, η ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ επικέντρωσε την παραγωγή της στην ελληνική περιφέρεια μέσα από ένα δίκτυο 700 επιλεγμένων συνεργατών.

Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα το 80% της παραγωγής ασφαλιστρών να προέρχεται από τα αστικά κέντρα της επαρχίας, δηλαδή εκτός Αθηνών και Θεσσαλονίκης, γεγονός που οδήγησε την εταιρεία σε

θετικά τεχνικά και οργανικά αποτελέσματα και σταθερή τριετή κερδοφορία.

Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι τα συγκριτικά θεμελιώδη μεγέθη και οι αριθμοδείκτες της ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ είναι απολύτως ικανοποιητικοί σε σχέση με τους αντίστοιχους μέσους όρους της ασφαλιστικής αγοράς και, ειδικότερα, δείκτης μακροχρόνιας φερεγγυότητας 28,20%, ασφαλιστικές προβλέψεις προς σύνολο παθητικού 44,14%, δείκτης απόδοσης και αποδοτικότητας 7,50% και δείκτης εισπραξιμότητας 2,3 μήνες έναντι 4,6 του μέσου όρου της ασφαλιστικής αγοράς. Σημειώνεται δε επίσης οι πληρωθείσες ζημιές κατά τη χρήση 2003 ανήλθαν σε € 5.522.631, με τη σχέση προς τις εκκρεμείς ζημιές να κυμαίνεται στο 118%.

Από τα στοιχεία αυτά προκύπτει ότι η ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ διέθεσε το μεγαλύτερο μέρος της ρευστότητάς της στον θεσμικό σκοπό και ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης, δηλαδή στην καταβολή των αποζημιώσεων. Τέλος, η αποθεματοποίηση της εταιρείας κυμαίνεται σε υψηλά επίπεδα, ενώ οι ρυθμοί αύξησής της είναι σαφώς υψηλότεροι από αυτούς της παραγωγής ασφαλιστρών.

Επιπλέον, η συνετή επενδυτική πολιτική της ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ διασφάλισε τα αποτελέσματά της, δεδομένου ότι η διάρθρωση των επενδύσεών της προσανατολίστηκε κατά κύριο λόγο σε αστικά ακίνητα (45,50%) και Ομόλογα του Ελληνικού Δημοσίου (30,39%).



Ο Πρόεδρος και Δ/ων Σύμβουλος της ASTRA κ. Κ. Τόμπρος

Βραβεύτηκαν οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της LAIKI CYPRIALIFE

Η καθιερωμένη τελετή βράβευσης των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων της Laiki Cyprialife, πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στη Λευκωσία. Την εκδήλωση χαιρέτισαν ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Laiki Cyprialife Μιχάλης Ρ. Ερωτόκριτος και ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Εταιρείας, Πόλυς Μιχαηλίδης. Πρώτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος αναδείχθηκε η κ. Άντρη Μυλωνά του Υποκαταστήματος Γιώργου Γεωργίου στη Λάρνακα. Δεύτερος Ασφαλιστικός Σύμβουλος ο Νίκος Σταυρινίδης του Υποκαταστήματος Χαράλαμπος, Μάστρου Λευκωσίας (13). Τρίτος Ασφαλιστικός Σύμβουλος ο Ξάνθος Ματσούκας του Υποκαταστήματος Ιωάννη Λιάτσου, Λευκωσίας (13). Ο Άντης Ξενοφώντος αναδείχθηκε πρώτος Επαρχιακός Διευθυντής. Ο Σωτήρης Πιερίδης αναδείχθηκε δεύτερος Επαρχιακός Διευθυντής. Ο Χρυσόστομος Παρασκευόπουλος αναδείχθηκε τρίτος Επαρχιακός Διευθυντής. Πρώτος Διευθυντής Υποκαταστήματος - ο Χαράλαμπος Μάστρου της επαρχίας Λευκωσίας

(13). Δεύτερος Διευθυντής Υποκαταστήματος - Λάκης Μαυρόσαββας της επαρχίας Λάρνακας. Τρίτος Διευθυντής Υποκαταστήματος - ο Ιωάννης Λιάτσος της επαρχίας Λευκωσίας (13). Πρώτος Διευθυντής Ομάδας - ο Πανίκος Χατζηπαντελής του Υποκαταστήματος Λάκη Μαυρόσαββα στη Λάρνακα.



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. ΣΥΠΡΟΥ 40-42, Τ.Κ. 117 42 ΑΘΗΝΑ,
ΤΗΛ.: 210 9009000 FAX: 210 9241760

ΓΑΛΑΞΙΑΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Καλό
Καλοκαίρι

Το «ΝΑΙ» σας δίνει
ραντεβού για το Σεπτέμβριο
με ανανεωμένη ύλη, πολλές
εκπλήξεις και επιβραβεύει
τους συνδρομητές του.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΑΦΜ: 095606935
Δ.Ο.Υ. ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ
Δίστατο 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 Κούστα

ΡΕΠΟΡΤΑΖ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ
Μιχάλης Νταβέρης

ΣΚΙΤΣΟ
Ζαφείρης Ιωσηφίδης, Κώστας Κουφογιώργος,
Ελπίδα Σπύρου

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Κ. Παπαντωνόπουλος
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
Κατερίνα Γαδαοπούλου
ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
Τόλης Λιαγουρόπουλος

ΔΙΑΝΟΜΗ
Ελένη Μαντά
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ-ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
Γ. Καλτσώνη

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
Έφη Μακρή
ΔΙΟΡΘΩΣΗ

Κωνσταντίνος Παναγιωτόπουλος
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.

εί **ΝΑΙ**
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



εί **ΝΑΙ** το περιοδικό του ασφαλιστή

εί **ΝΑΙ** το περιοδικό των ασφαλιστών και των Managers ασφαλιστών.
Επειδή δεν υπάρχουν Managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές.

εί **ΝΑΙ** το περιοδικό των Γενικών Διευθυντών που έχουν Managers.
Επειδή δεν υπάρχουν Γενικοί Διευθυντές χωρίς Managers.

εί **ΝΑΙ** το περιοδικό των Ασφαλιστικών εταιριών.
Επειδή δεν υπάρχουν Ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς Γενικούς Διευθυντές.

εί **ΝΑΙ** το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον.

εί **ΝΑΙ** 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 **ΝΑΙ** καιρός να γίνετε συνδρομητές σήμερα!

Όθωνος & Φιλελλήνων 3, 105 57 Αθήνα.

Τηλ. 210-3229394, 210-3221525, Fax: 210-3257074, E-mail: espirou@otenet.gr

INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

25 χρόνια
φροντίδας



Προσφέρει
περισσότερα

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

RENAULT Megane CC

Το δημοφιλέστερο αυτοκίνητο της Ευρώπης, βάσει πωλήσεων, το RENAULT Megane, απέκτησε και αυτό τη δική του έκδοση «κουπέ-καμπριολέ». Το Megane CC, αποτελεί άλλη μία «διχασμένη προσωπικότητα» της γαλλικής αυτοκινητοβιομηχανίας, αυτή τη φορά από τα χέρια της RENAULT. Η σχεδιαστική φιλοσοφία και αυτού του αυτοκινήτου ακολουθεί τα χνάρια της συμβατικής εκδοχής, με το μυστικό να... μην είναι καλά κρυμμένο, καθώς βρίσκεται στην οροφή. Αυτή είναι μεταλλική, ηλεκτρικά ανοιγόμενη και ο μηχανισμός της απαιτεί μόλις 22" από τον πολύτιμο χρόνο σας, προκειμένου να μετατρέψει το αυτοκίνητο από κουπέ σε καμπριολέ και τουναντίον. Κάτω από το γωνιώδες αμάξωμα, το οποίο παρέχει κορυφαία παθητική ασφάλεια πέντε αστεριών μέχρι και για τέσσερις επιβάτες, βρίσκονται συνολικά δύο βενζινοκινητήρες και ένας πετρελαιοκινητήρας. Οι «βενζινοβόροι» είναι 1.6 και 2 λίτρων, απόδοσης 115 και 136 ίππων, ενώ ο «ντζιζελ» των 1.9 λίτρων αποδίδει 120 ίππους. Τιμή βασικής έκδοσης: 23.760 €



MERCEDES-BENZ SLK



Το απόλυτο αυτοκίνητο διττού χαρακτήρα. Η MERCEDES-BENZ για ακόμη μία φορά προέβλεψε ή καλύτερα δημιούργησε το μέλλον, όταν πριν από μερικά χρόνια κατασκεύασε το πρώτο αυτοκίνητο με σκληρή ηλεκτρικά ανοιγόμενη οροφή. Η παγκόσμια αυτή πρωτοπορία όπως ήταν αναμενόμενο μεταφέρθηκε αυτούσια και στη νέα γενιά της SLK, η οποία τείνει να αποδειχθεί το απόλυτο «τετράτροχο χιτ» του καλοκαιριού. Σαφώς ανανεωμένη τόσο αισθητικά όσο και μηχανολογικά, η SLK έχει κλέψει ήδη πολλές αντρικές καρδιές, οι οποίες με τη σειρά τους κλέβουν γυναικείες. Η μετουσίωση του ονείρου για κάποιους, ευσεβής πόθος για άλλους και ιδιοκτησία για λίγους αλλά καλούς... χρειάζεται 22" για την αλλαγή χαρακτήρα της «μικρής SL». Πίσω από το διασημότερο αστέρι του ηλιακού μας συστήματος, τοποθετούνται συνολικά τρία κινητήρια σύνολα βενζίνης, 1.8 λίτρων 163 ίππων, 3.5 λίτρων 272 ίππων και το κορυφαίο AMG 5.5 λίτρων 360 ίππων. Ο εξοπλισμός του γερμανικού roadster είναι σε γνωστά για τη φίρμα επίπεδα, με την παραδοσιακά μακρόσυρτη λίστα προαιρετικού εξοπλισμού να αποτελεί δέλεαρ. Τιμή βασικής έκδοσης: 45.500 €

MAZDA MX-5

Το roadster της MAZDA, το αυτοκίνητο που επανέφερε στη μόδα μία ξεχασμένη κατηγορία, είναι το πλέον καλοπουλημένο σπορ αυτοκίνητο του πλανήτη μας (700.000 αυτοκίνητα σε 15 χρόνια), γεγονός που το οδήγησε στο βιβλίο των ρεκορ «Guinness». Εδώ και μιάμιση δεκαετία κοσμεί τους δρόμους της Υψηλίου, δίνοντας πετυχημένα δείγματα γραφής, αποκτώντας δίκαια τη φήμη του διασκεδαστικού αλλά και αξιόπιστου αυτοκινήτου. Τα δύο άτομα που θα βρεθούν στο εσωτερικό του δεν θα παραπονεθούν για κάτι, εκτός αν είναι λίγο ψηλότερα από το μέσο όρο, οπότε θα αντιμετωπίσουν κάποια προβλήματα προσαρμογής. Κάτω από το μακρύ καπό του αυτοκινήτου φωλιάζουν δύο βενζινοκινητήρες χωρητικότητας 1.6 και 1.8 λίτρων, με την απόδοσή τους να ανέρχεται στα 110 και 146 άλογα αντίστοιχα. Οι επιδόσεις του κρίνονται άκρως ικανοποιητικές, ενώ σε συνδυασμό με την πίσω κίνηση και το μπλοκέ διαφορικό (στάνταρ στην έκδοση 1.8) μπορεί να χαρίσει έντονες συγκινήσεις σε οδηγούς με... καλά χέρια. Μοναδική παραφωνία ίσως, η έλλειψη air condition από το βασικό εξοπλισμό. Αλλά ποιος χρειάζεται air condition όταν έχει κάμπριο; Τιμή βασικής έκδοσης: 22.890 €



TOYOTA MR2



Το σκληροπυρηνικότερο των roadster. Σε αυτό το αυτοκίνητο είναι όλα πίσω, αλλά... με την καλή έννοια. Κινητήρας και μετάδοση βρίσκονται στις πλάτες των δύο επιβατών, οι οποίοι θα έχουν την τιμή να καθίσουν στα καθίσματα του MR2. Πρόκειται για ένα αυτοκίνητο με παράδοση, αφού η TOYOTA έχει φροντίσει εδώ και χρόνια να το διατηρεί στην οικογένεια των σπορ οχημάτων της, αποδίδοντάς του φόρο τιμής. Ο κινητήρας των 1.8 λίτρων που βρίσκεται στο πίσω μέρος του αυτοκινήτου αποδίδει 143 ίππους, οι οποίοι αποδεικνύονται αρκετή για το αμάξωμα βάρους περίπου 1000 κιλών. Όσοι, πάντως, αναζητάτε την οδηγική απόλαυση μέχρι τελευταίας ρανίδας, δεν έχετε παρά να επιλέξετε το εξατάχυτο σειριακό, χειροκίνητο, κιβώτιο SMT με χειριστήρια στο τιμόνι, για τις αλλαγές των σχέσεων. Τιμή βασικής έκδοσης: 29.870 €





Συνέδρια

Κίνητρα

Επαγγελματικά Ταξίδια

Εισιτήρια

Ξενοδοχεία

Εκδηλώσεις

Κρουαζιέρες

Οργανωμένα Ταξίδια
Εξωτερικού

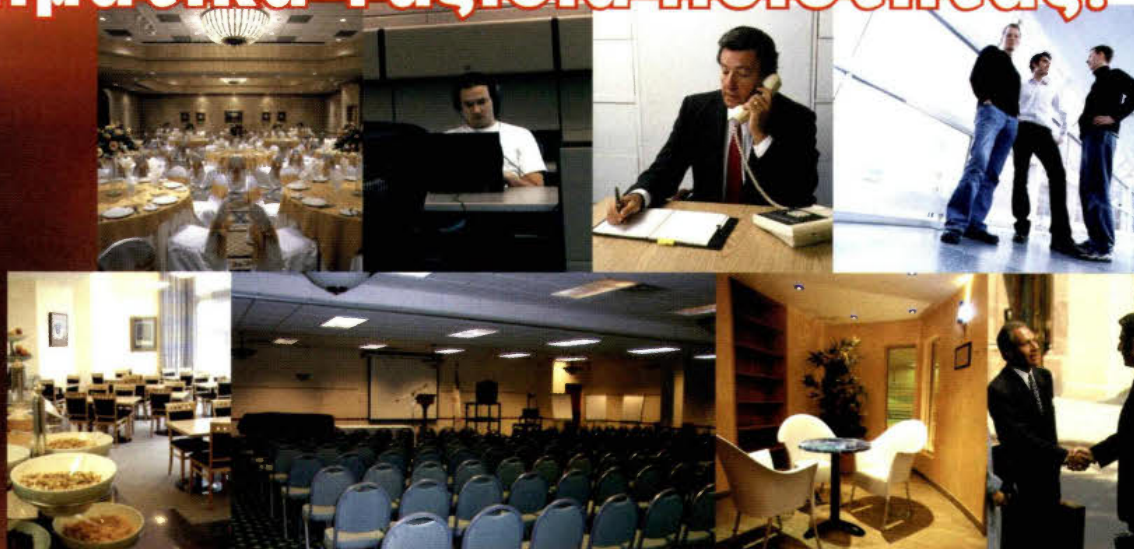
Οργανωμένα Ταξίδια
Εσωτερικού

Επαγγελματικά Ταξίδια Ποιότητας!

Κεντρικό:
Φιλελλήνων 4, (6ος ορ.)
105 57 Σύνταγμα
τηλ.: 210 3315180
fax: 210 3230565
e-mail: detto@otenet.gr

Υποκατάστημα:
Εθν. Αντιστάσεως 23
143 43 Ν. Χαλκηδόνα
τηλ.: 210 2511960-2511959
fax: 210 2511959
e-mail: detto1@otenet.gr

www.detto.gr



AΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

CHRYSLER PT Cabrio



Το PT Cabrio αποτελεί την ανοιχτή έκδοση του, επαναστατικής ρετρό αισθητικής, PT Cruiser. Πρόκειται για ένα αυτοκίνητο αποστασιοποιημένο από τα τετριμμένα, το οποίο ουσιαστικά εξερευνεί νέες αισθητικές τοποθεσίες. Αναμφίβολα οι γραμμές του αποτελούν το δυνατό του σημείο και, σε συνδυασμό με τη φήμη και το κύρος που συνοδεύουν το όνομα CHRYSLER, καθιστούν την ανοιχτή έκδοση του αυτοκινήτου δυνατό παίχτη σε ένα ανταγωνιστικό πρωτάθλημα. Πρακτικότατο και ασφαλές, χάρη στην μπάρα οροφής, το PT Cabrio μπορεί να φιλοξενήσει στο όμορφο και ποιοτικό εσωτερικό του τέσσερις ενήλικες χωρίς... περικοπές. Πίσω από τη μεγαλεπήβολη μάσκα του αυτοκινήτου τοποθετείται ένας υπερτροφοδοτούμενος κινητήρας 2.4 λίτρων, ο οποίος αποδίδει 223 ίππους στις 5.100 στροφές, οι οποίοι ξεσπούν στον εμπρός άξονα με τη βοήθεια μηχανικού κιβωτίου πέντε σχέσεων. Τιμή βασικής έκδοσης: 44.000 €

HONDA S2000



Ο ιαπωνικός τρόπος για τη δημιουργία του απόλυτου roadster. Το S2000 της HONDA, αποτελεί την επιτομή μηχανικής αρτιότητας και οδηγικής απόλαυσης αφού πρόκειται για το αυτοκίνητο με τον ισχυρότερο ατμοσφαιρικό κινητήρα στον κόσμο. Αυτός δεν είναι άλλος από τον δίζιτρο VTEC, ο οποίος έχει ειδική απόδοση 120 ίππων ανά λίτρο. Η κίνηση μεταδίδεται στον πίσω άξονα με τη βοήθεια εξατάχτου χειροκίνητου κιβωτίου, ενώ το μπλοκέ διαφορικό φροντίζει για την όσο το δυνατόν ομαλότερη διανομή της δύναμης στον δρόμο. Οι επιδόσεις του HONDA S2000 είναι κολασμένες, με τα πρώτα 100 χλμ/ώρα να έρχονται σε μόλις 6.2" και την τελική να σταματά στα 242 χλμ/ώρα. Αξίζει να σημειώσουμε πως η ιαπωνική φίρμα ανανέωσε πρόσφατα το μοντέλο της υποβάλλοντάς το σε ένα ουσιαστικό «face lift» το οποίο είναι υπεύθυνο για τη βελτίωση της οδικής συμπεριφοράς του αυτοκινήτου, η οποία σύμφωνα πάντα με την εταιρεία είναι φιλικότερη προς τον οδηγό. Όσον αφορά τον εξοπλισμό του, αυτός είναι αφειδής, με τη λίστα των προαιρετικών αξεσουάρ να είναι ατέρμονη. Τιμή βασικής έκδοσης: 47.203 €



PEUGEOT 307CC



Η γαλλική φίρμα έπιασε από νωρίς το νόημα και έσπευσε να αντιγράψει την ιδέα της MERCEDES-BENZ, η οποία αποτυπώθηκε για πρώτη φορά στην SLK προηγούμενης γενιάς. Αυτή είναι η σκληρή, ηλεκτρικά ανοιγόμενη οροφή, η οποία έκανε το ντεμπούτο της στο 206 CC. Η επιτυχία του αυτοκινήτου ήταν δεδομένη και οι Γάλλοι δεν άργησαν να δημιουργήσουν την αντίστοιχη έκδοση του 307. Το 307 CC όπως είναι η ονομασία του διατηρεί την προσωπικότητα του μικρομεσαίου συμβατικού «αδελφού» του, μόνο που μπορεί να γίνει και κάμπριο. Αυτή η ιδιαιτερότητά του αποκαλύπτεται σε μόλις 25" με το πάτημα ενός κουμπιού, το οποίο ταυτόχρονα αποκαλύπτει και το γνώριμο από τα υπόλοιπα μοντέλα της σειράς εσωτερικό.

Η παθητική ασφάλεια του αυτοκινήτου είναι σε ικανοποιητικά επίπεδα, ενώ ο εξοπλισμός ασφαλείας και άνεσης είναι υπεράνω κριτικής. Την κίνηση του αυτοκινήτου αναλαμβάνει ένας βενζινοκινητήρας 1.6 λίτρων απόδοσης 110 ίππων και δύο δίζιτροι, των 138 και 180 ίππων. Μάλιστα ο δεύτερος εξ αυτών δύναται να συνδυαστεί και με το χειριστικό-αυτόματο κιβώτιο Triptronic - System Porsche. Τιμή βασικής έκδοσης: 25.300 €



ALFA ROMEO Spider



Στη Spider της ALFA ROMEO αντικατοπτρίζεται όλη η φιλοσοφία της ιταλικής σχολής στην κατασκευή roadster αυτοκινήτων. Οι δύο προνομιοχόι επιβάτες που θα βρεθούν στο πολυτελές και συνάμα спор εσωτερικό της Ιταλίδας, θα έχουν την ευκαιρία να περιηγηθούν με στυλ και δυναμισμό. Η απόλαυση αποτελεί ζητούμενο του αυτοκινήτου, με την έντονη προσωπικότητά του να απεικονί-



ζεται και στις γραμμές του, που εδώ και αρκετά χρόνια κοσμούν τους δρόμους της χώρας μας και όχι μόνο. Ανανεωμένη πρόσφατα, η Spider απέκτησε νέο πρόσωπο, χάρη στη μάσκα κυρίως που ακολούθησε το μονοπάτι που χάραξε η 156, προκειμένου να ακολουθήσει τον «μανιασμένο» ανταγωνισμό. Όλα έγιναν, πάντως, με την υπογραφή του διάσημου σχεδιαστή Pininfarina, ο οποίος αναβάθμισε επιτυχώς τη συνολική εικόνα του διαχρονικού αυτοκινήτου. Ενδιαφέρον, πάντως, παρουσιάζει και στα απόκρυφα σημεία του όπως κάτω από το καπό, εκεί όπου τοποθετούνται αναλόγως έκδοσης, τρεις βενζινοκινητήρες, δύο δίλιτροι 150 και 165 ίππων και ένας V6, 3.2 λίτρων απόδοσης 240 ίππων, οι οποίοι διακρίνονται για τις αξιολογες επιδόσεις που χαρίζουν στην «topless» Ιταλίδα. Τιμή βασικής έκδοσης: 38.850 €

BMW 6-Series Convertible

Η BMW αναβίωσε τη σειρά 6 έπειτα από 15 ολόκληρα χρόνια, μόνο που αυτή τη φορά προσέθεσε στο ενεργητικό της και «κάμπριο» αμάξωμα. Το αποτέλεσμα είναι άκρως εντυπωσιακό και η νέα «μπέμπα» πραγματικά καίει καρδιές, αφού είναι ένας ανοιχτός πειρασμός. Ο επιβλητικός σχεδιασμός της δεν αφήνει περιθώρια για αμφισβήτηση, ενώ στο χλιδάτο εσωτερικό θα νιώσετε μοναδικοί ακόμη και αν είστε τέσσερις. Η σειρά 6 αντικατοπτρίζει τη σύγχρονη εποχή στην οποία έχει εισέλθει πλέον η βαυαρική αυτοκινητοβιομηχανία. Η πίσω κίνηση αποτελεί για ακόμη μία φορά μονόδρομο και είναι το εχέγγυο για την οδηγική ευχαρίστηση του οδηγού. Σε αυτή συνάδει και ο κινητήρας των 4.4 λίτρων, απόδοσης 333 ίππων που καθιστούν το αυτοκίνητο ικανό να επιταχύνει από την ακινησία στα πρώτα 100 χλμ/ώρα σε 5.6" και τον δείκτη του ταχυμέτρου να... «φιμωθεί» ηλεκτρονικά στα 250 χλμ/ώρα. Οι μηχανικοί της φίρμας από το Μόναχο ενσωμάτωσαν πληθώρα καινοτομιών για τη νέα «εξάρα» ενώ καύχημά τους αποτελεί η τέλεια κατανομή βάρους 50:50 μεταξύ των αξόνων. Όσον αφορά τον εξοπλισμό, αυτός είναι πλούσιος, όπως και η τιμή της, όμως ως ειδήμονες γνωρίζετε περισσότερο από τον καθένα πως... ό, τι πληρώνεις παίρνεις. Τιμή βασικής έκδοσης: 116.900 €



ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Cabriolet

Ανοιχτοί πειρασμοί...

Γράφει ο Μιχάλης Ντιέρης

Βρισκόμαστε στο αποκορύφωμα του καλοκαιριού και τα «κάμπριο» αυτοκίνητα είναι ο καλύτερος σύμμαχος για τις εξορμήσεις μας και όχι μόνο. Η ανεξαρτησία που αποπνέουν ανά πάσα στιγμή αλλά και η επαφή που χαρίζουν στους επιβάτες τους με τη φύση, αποτελούν την ύψιστη μορφή ελευθερίας σε τέσσερις τροχούς, αποθεώνοντας κάθε διαδρομή. Πόσο μάλλον σε μία ηλιόλουστη επί το πλείστον χώρα όπως η Ελλάδα, στην οποία τα ανοιχτά αυτοκίνητα βρίσκονται στο στοιχείο τους και αναγκάζουν τους περισσότερους να υποκλιθούν στις

άλλοτε μαλακές και άλλοτε σκληρές οροφές τους. Οι τελευταίες εμφανίστηκαν πρόσφατα, δημιουργώντας μία νέα κατηγορία, αυτή των αυτοκινήτων με διττό χαρακτήρα «κουπέ-κάμπριολέ» κερδίζοντας γρήγορα πιστούς οπαδούς, που δεν τα αποχωρίζονται χειμώνα-καλοκαίρι. Πλέον, οι εταιρείες με σύγχρονες τεχνικές επέλεξαν καίρια προβλήματα που ταλάνιζαν τη συγκεκριμένη κατηγορία οχημάτων, όπως ακαμψία αμαξώματος, μονωτική ικανότητα αλλά και περιορισμένο χώρο αποσκευών, καθιστώντας τα έτσι ιδιαίτερος ελκυστικά. Επιπροσθέτως, το κύρος ενός ανοικτού, είτε διθέσιου είτε

τετραθέσιου αυτοκινήτου, είναι πάντα σε περίοπτη θέση, βελτιώνοντας αισθητά το «ίματ» του εκάστοτε οδηγού εξασφαλίζοντας τον θαυμασμό και γιατί όχι τον φθόνο τρίτων. Το «NAI», ανταποκρινόμενο στις επιταγές των καιρών, σας προτείνει μερικά από τα δημοφιλέστερα «κάμπριο» της ελληνικής αλλά και της παγκόσμιας αγοράς αυτοκινήτου, άλλα προσιτά και άλλα διακαείς πόθοι, σε μία ιδιαίτερως πλουραλιστική και επομένως ανταγωνιστική κατηγορία. Εσείς δεν έχετε παρά να επιλέξετε ποιο από αυτά θα σας υποδεχτεί με ανοικτές «οροφές» και θα κάνει τα μυαλά σας να... «πάρουν αέρα».



Η AUDI θέλησε να συνεχίσει την παράδοση που δημιούργησε με την ανοιχτή έκδοση του «80» και τα κατάφερε μία χαρά με το διάδοχο του, το A4 Cabriolet. Όπως εύκολα αντιλαμβανόμαστε, το αυτοκίνητο βασίζεται στην πλατφόρμα του γνωστού σεντάν A4, μόνο που αυτή τη φορά η οροφή του δεν είναι μεταλλική αλλά υφασμάτινη. Η προσμονή του άξιζε τον κόπο, κάτι που φανερώνεται εκ πρώτης όψεως από την αισθητική του, η οποία δεν αποποιείται τα...οικογενειακά χαρακτηριστικά της φίρμας κληροδοτώντας του αυτούσιες όλες τις σταθερές αξίες της AUDI. Η ηλεκτρικά ανοιγόμενη οροφή αποκαλύπτει ένα εκλεπτυσμένο και εργονομικό εσωτερικό διάκοσμο για τέσσερις, ο οποίος διακρίνεται για την ποιότητα αλλά και την εργονομία του. Οι επιπλέον ενισχύσεις και ο μηχανισμός της οροφής αύξησαν το βάρος του αυτοκινήτου κατά 115 κιλά, σε σχέση με την τετράθυρη έκδοση, ωστόσο το A4 Cabriolet παραμένει απαράλλαχτο μηχανικά. Όσον αφορά το τελευταίο σκέλος, οι τρεις κινητήρες 1.8 Turbo, 2.4 και 3.0 λίτρων 163, 170 και 220 ίππων αντίστοιχα, κινούν το αμάξιμο με άνεση, ενώ συνδυάζονται και με το αυτόματο κιβώτιο Multitronic. Τιμή βασικής έκδοσης: 42.300 €



Παράλληλα με τις θαλασσινές ασχολίες οι ντόπιοι ασχολήθηκαν και με την υφαντουργική (ιδιαίτερα οι γυναίκες). Επίσης η άλεση αλεύρου και η αρτοποιία γνώρισαν μεγάλη ανάπτυξη. Στα μέσα του 1950 η Μύκονος άρχισε να βγαίνει από τη μιζέρια εκμεταλλευόμενη τους φυσικούς πόρους που είχε: ήλιο - θάλασσα - αέρα. Έτσι οι Μυκονιάτες έγιναν πρωτοπόροι στην τουριστική βιομηχανία, κατάφεραν να κάνουν το νησί τους σημαντικό τουριστικό κέντρο, με αποτέλεσμα να ανέβει η οικονομία. Ο μύθος λέει ότι η Μύκονος πήρε το όνομά της από τον Μύκονο γιο του Ανίου, που ήταν ημίθεος, καρπός του ζευγαρώματος του Απόλλωνα και της νύμφης Ροίους. Ένας άλλος μύθος αναφέρεται ότι ο Ηρακλής αφού σκότωσε τους γίγαντες τους πέταξε στο νησί, αυτοί πέτρωσαν και έγιναν βράχοι.

Όλες αυτές οι πηγές όμως είναι ανεπαρκείς. Οι πρώτοι κάτοικοι του νησιού ήταν οι Κάρες. Μετά πήγαν οι Φοίνικες, οι Κρήτες και οι Αιγύπτιοι. Στο τέλος πήγαν και οι Ίωνες. Μετά τους Περσικούς πολέμους δημιουργήθηκε η πρώτη Αθηναϊκή συμμαχία με έδρα τη Δήλο όπου υπήρχε το συμμαχικό ταμείο. Η Δήλος επηρέαζε πολύ τη Μύκονο ακόμη και στο θέμα της θρησκείας. Λάτρευαν τον θεό Απόλλωνα αλλά και άλλους θεούς και αυτό συμπεραίνεται από κάποια νομίσματα που βρέθηκαν. Στην εποχή του Βυζαντίου η Μύκονος αποτελεί τμήμα του νομού Αχαΐας και λίγο αργότερα υπάγεται στο θέμα των νήσων. Κατά την Ενετοκρατία η Μύκονος και η Τήνος κατακτήθηκαν από τη δυναστεία των Γκύζη. Το σημαντικότερο γεγονός είναι η σύσταση του κοινού των Μυκονίων.



ΕΙ ΝΑΙ ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΙ

όλες οι Υπηρεσίες, Τράπεζες, Ταχυδρομείο, Ο.Τ.Ε. βρίσκονται επίσης εντός της πόλης. Από τα πλέον ιστορικά κτίρια του νησιού είναι το Δημαρχείο, επάνω στο λιμάνι. Πέντε μουσεία εξάλλου βρίσκονται εδώ, με ένα μεγάλο αριθμό και ποικιλία εκθεμάτων που παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Για τη διαμονή σας στη Μύκονο μπορείτε να επιλέξετε ανάμεσα σε ένα πλήθος ξενοδοχείων, διαμερισμάτων και δωματίων, που είναι οικογενειακές κυρίως επιχειρήσεις, με φιλική ατμόσφαιρα και άψογη εξυπηρέτηση και οι περισσότερες λειτουργούν όλο τον χρόνο. Γιατί η ομορφιά της Μυκόνου δεν τελειώνει με το πέρασμα της καλοκαιρινής σαιζόν. Το χειμώνα η Μύκονος εκπέμπει την ίδια ομορφιά, μόνο που φοράει λίγο περισσότερα ρούχα. Εστιατόρια και ταβέρνες με ελληνική και διεθνή κουζίνα θα

βρείτε σχεδόν παντού. Το ταξίδι μας στη Μύκονο πραγματοποιήθηκε με το αντίστοιχο αυτοκίνητο το οποίο θα ταίριαζε σε ένα κοσμοπολίτικο νησί. Το Ford Street Ka μας έδωσε την ευκαιρία να απολαύσουμε όλες τις γωνιές του νησιού, από την κατάσπρη Χώρα έως τις πιο απόκρημνες ακρογιαλιές. Σαφώς, δεν παραλείψαμε να περάσουμε από το διάσημο Super Paradise, πόλο έλξης κάθε νέου... από 15 έως 75 ετών! Η γεωγραφική θέση του νησιού είχε σαν φυσικό επακόλουθο να γίνει τόπος στάθμευσης από πολλούς, αλλά ποτέ δεν έγινε τόπος μόνιμης κατοικίας λόγω της φτώχειας που υπήρχε. Η κατάσταση για τους ντόπιους ήταν άθλια στην περίοδο της Φραγκοκρατίας και αργότερα της Τουρκοκρατίας. Στα μέσα του 16ου αιώνα το νησί ήταν έρημο.



Η γεωργία και η κτηνοτροφία ήταν μικρή. Κύρια ασχολία ήταν τα αμπέλια, το κριθάρι, τα σύκα και τα γαλακτοκομικά, όμως το φτωχό έδαφος, οι δυνατοί άνεμοι και τα λιγοστά νερά έκαναν τους ντόπιους από νωρίς να στραφούν στις θαλασσινές ασχολίες. Έτσι αναπτύχθηκε η ναυτιλία, το εμπόριο, η αλιεία και η ναυπηγική.



εί
προορισμοί

Στη Μύκονο με



street KA

Το νησί των διάσημων

Του Νίκου Λιβανού

Διασχίζοντας τα καταγάλανα νερά του Αιγαίου ο ταξιδιώτης θα συναντήσει τα πανέμορφα ελληνικά νησιά. Σε ένα από αυτά εκτός από τις αναμνήσεις του θα πάρει μαζί του και μια υπόσχεση. Την υπόσχεση να ξαναγυρίσει πίσω. Και αυτό είναι η Μύκονος. Το πιο διάσημο Κυκλαδονήσι. Η φήμη του τα τελευταία χρόνια έχει εξαπλωθεί. Αυτό οφείλεται στη μοναδική αρχιτεκτονική του τόπου, στο καλό κλίμα, τους αρχαιολογικούς χώρους, το κοσμοπολίτικο περιβάλλον και τις απίθανες θάλασσες. Η Μύκονος είναι ένα νησί γεμάτο αντιθέσεις. Σε αυτό το μικρό χώρο μπορούν να συμβιώνουν ετερόνυμα στοιχεία που δίνουν στο νησί μια ξεχωριστή ιδιαιτερότητα. Η Μύκονος «ταλαντεύεται» ανάμεσα στο παραδοσιακό και στο σύγχρονο στοιχείο, στο απλό και το σύνθετο, το συνηθισμένο και το ασυνήθιστο. Το νησί των ανέμων αποτελείται από δύο όψεις: τη χειμωνιάτικη και την καλοκαιρινή. Στην καλοκαιρινή της όψη παρουσιάζεται φανταχτερή και ξέφρενη. Οι ήχοι του καλοκαιριού είναι διαφορετικοί ακόμη και ένα βουητό είναι κάτι το ξέφρενο,

κάτι το ξενόφερτο. Το χειμώνα η Μύκονος είναι αυθεντική. Είναι η Μύκονος των παλιών καλών καιρών.

Τα πάντα αλλάζουν, ο ρυθμός χαμηλώνει και τα φώτα σβήνουν. Όποιος ζησει τη χειμωνιάτικη Μύκονο θα την αγαπήσει και θα την αξιολογήσει πιο σωστά γιατί θα καταλάβει ότι είναι ένας τόπος γεμάτος ήθος.

Γύρω της υπάρχουν μικρές βραχώδεις, ακατοίκητες νησίδες, οι οποίες είναι πολύτιμοι ψαρότοποι αλλά και βοσκότοποι. Οι σπουδαιότερες είναι το Μαρμαρονήσι, το Τραγονήσι και τα Πρασονήσια. Το έδαφος είναι βραχώδες χωρίς πολλές εξάρσεις και όρμους.

Η Χώρα

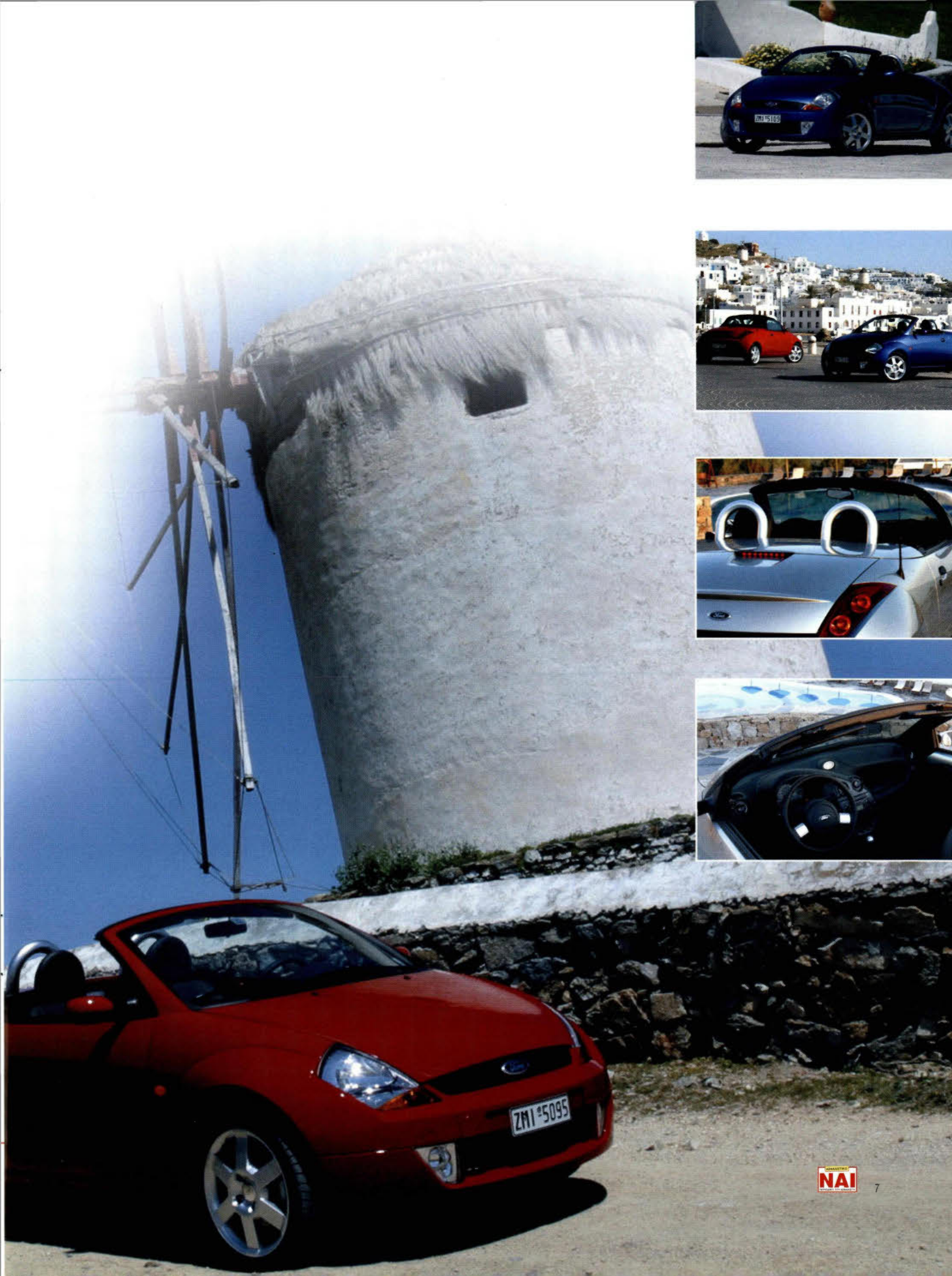
Η Χώρα - όπως αποκαλούν οι κάτοικοι της Μυκόνου την πόλη τους - είναι το πρώτο πράγμα που αντικρίζει ο επισκέπτης του νησιού και εντυπωσιάζεται αμέσως από την ομοιόμορφη αρχιτεκτονική των κτιρίων της και τα δαιδαλώδη στενά δρομάκια με τα παραδοσιακά λιθόστρωτα.

Ένα χαρακτηριστικό δείγμα της ανώνυμης αρχιτεκτονικής της Μυκόνου είναι οι

αναρίθμητες μικρές εκκλησίες της, γνωστότερες των οποίων είναι η Παραπορτιανή στην περιοχή του Κάστρου, η Καθολική στην Αλευκάντρα και η Πανάχρα.

Η διατήρηση της κυκλαδίτικης παραδοσιακής αρχιτεκτονικής μορφής και στα νεότερα κτίρια εξασφαλίζει μοναδική αίσθηση αρμονίας στον παρατηρητή. Η φήμη και ο μεγάλος αριθμός των επισκεπτών της Μυκόνου δημιούργησαν και την αντίστοιχη εμπορική κίνηση, ώστε να συναντά κανείς στα μαγαζιά τα πιο επώνυμα ρούχα και κοσμήματα, σουβενίρ και αντικείμενα τέχνης. Στα διάσπαρτα cafe μπορείτε να απολαύσετε ένα ουζάκι με μεζέ ή το ποτό σας, ενώ παράλληλα βλέπετε από μπροστά σας να περνά ο κόσμος πολύχρωμα ντυμένος που περιδιαβαίνει στα σοκάκια της πόλης.

Ο εμπορικότερος δρόμος είναι το Ματογιάνι. Στην άκρη της Χώρας βρίσκονται και οι αφετηρίες των λεωφορείων με τακτικά δρομολόγια προς όλες τις περιοχές του νησιού. Μπορείτε επίσης να νοικιάσετε αυτοκίνητο ή μοτοσικλέτα και να ανακαλύψετε με την παρέα σας τις ομορφιές της μυκονιάτικης φύσης. Σχεδόν





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!

ALICO AIG Life
Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

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

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ

τητα και το ύφος του κοινού της και άλλο από την ιδιωτική τηλεόραση που σου ζητάει ροζ και τολμηρά θέματα για να ανεβάσει την τηλεθέαση και να πουλήσει διαφήμιση. **Μέσα από την οθόνη της τηλεόρασης «μπήκατε» σε σπίτια ανθρώπων από όλη την Ελλάδα. Τι νομίζετε ότι πέτυχε η εκπομπή σας στη διάρκεια των δέκα χρόνων ζωής της;**

Μεταφέραμε γνώση σε απλούς ανθρώπους που είτε φοβόντουσαν να μιλήσουν για το σεξ, είτε είχαν κάποιες σκέψεις αλλά δεν ήξεραν αν είναι σωστές. Μιλήσαμε με απλά λόγια για μια σειρά από θέματα πραγματικά μεγάλα και επίκαιρα και φωτογραφίσαμε τον άντρα και τη γυναίκα βιολογικά, ψυχολογικά αλλά και ως προς τη μεταξύ τους σχέση. Και παρόλο ότι είχαμε ανοικτή τηλεφωνική επικοινωνία, ποτέ δεν βγήκε κάποιος να προκαλέσει, πράγμα που απέδειξε το κύρος και το ήθος της εκπομπής μας.

Πολλοί υποστήριξαν βέβαια ότι, όταν αρχίζεις να μιλάς για το σεξ, δημιουργείς προβλήματα...

Πράγματι, είναι όμως απαίτηση πια της κοινωνίας να ξέρει για το σεξ γιατί απέναντί του υπάρχει ο φόβος, η άγνοια και ο κίνδυνος της μόλυνσης. Δεν είναι τυχαίο ότι από το 1985-'86 ο κίνδυνος του AIDS επαναπροσδιόρισε τη ανάγκη μας να μάθουμε για τη σεξουαλικότητά μας. Τα παιδιά μας από την άλλη πλευρά μεγαλώνουν με πάρα πολλές φοβίες, ταμπού και μύθους μιας παραπληροφόρησης που προέρχεται από τον τρόπο που λειτουργεί η τηλεόραση και τα περιοδικά. Δεν σας κρύβω πως νιώθω θυμό ως ειδικός και πρώτος διδάξας για το σεξ σ' αυτή την κοινωνία, όταν βλέπω πώς υπονοείται η αρνητική υπόσταση του σεξ για τις ανάγκες του κέρδους.

Ποια νομίζετε ότι είναι τα βασικά προβλήματα των Ελλήνων;

Η άγνοια, η υποκρισία και ο φόβος της χρέωσης. Και αν αυτά τα βάζαμε όλα μαζί σε ένα καλάθι απέξω θα έγραφα τη λέξη «ενοχή». Πιστεύω, λοιπόν συμπερασματικά ότι στα δέκα χρόνια των εκπομπών μου κατάφερα να μειώσω την ενοχή του Έλληνα και της Ελληνίδας να εκφράζονται σεξουαλικά. Οχι να μιλάνε σεξουαλικά. Γιατί ως λαός εμείς οι Έλληνες είμαστε χυδαίος και

προκλητικός όταν πρόκειται για τους άλλους. Εμείς οι ίδιοι είμαστε πολύ «κλειδωμένοι», δεν έχουμε προσωπικό χιούμορ, παρεξηγούμαστε πολύ εύκολα και έχουμε ένα ανήθικο ηθικό ταμπού. Προσωπικά φυσικά θεωρώ ότι είναι απαραίτητα τα ταμπού στην κοινωνία μας και γι' αυτά πολεμάω τώρα. Θυμώνω πολύ με τη σεξιστική κατηφόρα της ελληνικής κοινωνίας και όλες τις εκπομπές και τα δημοσιεύματα που ευτελίζουν τον άνθρωπο, μειώνουν την αξία του και δημιουργούν πολλά ενοχικά ερωτηματικά γελοιοποιώντας τη σεξουαλικότητά του. Το ταμπού, λοιπόν, είναι προϋπόθεση για να απελευθερώσεις εσωτερικά τον εαυτό σου, ενώ στον προσωπικό σου χώρο μπορείς να κάνεις τα πάντα με τον άνθρωπό σου, όταν φυσικά δεν επιβάλλεις, δεν απαιτείς και δεν απειλείς την υγεία του συντρόφου σου. Αυτό θα πει σεξ. Κατά τα άλλα η σεξουαλικότητα δεν χρεώνεται με τίποτα, ούτε με ενοχές ή φοβίες για το ποιός είναι ο σωστός ή ο λάθος τρόπος για να κάνεις σεξ.

Αυξήθηκε η πελατεία σας και η πελατεία των συναδέλφων σας μετά από αυτές τις εκπομπές;

Πολύς κόσμος πιστεύει ότι η τηλεόραση είναι προβολή για ένα γιατρό και πράγματι έτσι είναι όταν είσαι καλεσμένος σε κάποια εκπομπή, αν όμως είσαι ο παρουσιαστής δεν κάνει καλό στη δική σου πελατεία, που δεν έρχεται πια να σε δει, αφού από την εκπομπή τα μαθαίνει όλα. Δεν σας κρύβω ότι εδώ και ένα χρόνο που σταμάτησα να κάνω εκπομπές στην τηλεόραση η πελατεία μου τριπλασιάστηκε.

Σκεφτόσαστε να ξαναγυρίσετε στην τηλεόραση;

Ναι, μόνο όμως αν υπάρξει κάποια ποιοτική πρόταση και μόνο στην κρατική τηλεόραση. Ήδη έχω απορρίψει τέσσερις προτάσεις από την ιδιωτική τηλεόραση. Τώρα το μεγάλο μου όνειρο είναι να τελειώσω ένα δίτομο υψηλής ποιότητας, που ασχολείται με τη σεξουαλική υγεία του άντρα και της γυναίκας και γράφεται σε συνεργασία με δέκα ακόμη επιστήμονες διαφόρων ειδικοτήτων. Θα είναι έτοιμο την άνοιξη του 2005 και θα το προτείνουμε ως σύγγραμμα στην Ιατρική Σχολή.



Προσωπικά δεδομένα

- Γεννήθηκε το 1953 στη Χίο από πατέρα τελωναϊκό, κατάγεται, όμως, από το Ληξούρι της Κεφαλλονιάς. Από τη Χίο που λάτρευσε ο θάνατος Ασκητής έφυγε σε ηλικία 9 χρονών. Πέρασε την προεφηβεία στο Αίγιο και την εφηβεία στην Αθήνα, όπου έγινε και η μεγάλη ανατροπή της ζωής του, αφού από τις αλάνες και τα παιχνίδια των παιδικών χρόνων βρέθηκε να ζει κλεισμένος σε ένα αστικό διαμέρισμα.
 - Έγινε γιατρός για να εκπληρώσει το γονεϊκό όνειρο - στο Ληξούρι άλλωστε κάθε επιτυχημένη οικογένεια έχει στους κόλπους της έναν γιατρό!
 - Είναι παντρεμένος και έχει δύο γιους που τώρα βρίσκονται στον προθάλαμο της εφηβείας.
 - Η ψυχιατρική ήταν εξ αρχής η μεγάλη του αγάπη, τον συγκινεί όμως εξίσου το κομμάτι της γυναικολογίας, που σχετίζεται με τη γυναίκα ψυχική έκφραση.
 - Το κυρίαρχο ερέθισμα για να ασχοληθεί με την ψυχιατρική του δόθηκε από μια γυναίκα που σήμερα είναι γνωστή δικηγόρος. Η πολύ σημαντική σχέση, που είχε μαζί της στη διάρκεια των φοιτητικών τους χρόνων, τον βοήθησε να καταλάβει σε βάθος την ανθρώπινη συμπεριφορά.
 - Η εμπλοκή του με την τηλεόραση το 1993 υπήρξε καθοριστικός σταθμός για τον ίδιο, αφού του προσέφερε εμπειρία και γνώσεις που δεν θα μπορούσε να αποκτήσει στο γραφείο του.
 - Το 2000 εξελέγη βουλευτής Β' Περιφέρειας Αθηνών συγκεντρώνοντας 49.000 σταυρούς, μετά από προεκλογική εκστρατεία 40 μόλις ημερών.
 - Είναι πρόεδρος του Ινστιτούτου Ψυχικής και Σεξουαλικής Υγείας και έχει εκδώσει δύο πολύ επιτυχημένα βιβλία: «Σεξ, Ο Μύθος, τα Προβλήματα και η Προσέγγιση του σήμερα» και «Η σεξουαλική αφύπνιση της εφηβείας».
- Στο πλαίσιο του Ινστιτούτου Ψυχικής και Σεξουαλικής Υγείας λειτουργεί καθημερινά από Δευτέρα έως και Παρασκευή και από 10 το πρωί μέχρι 8 το βράδυ δωρεάν Συμβουλευτική Γραμμή Σεξουαλικής Αγωγής. Αναφέρεται στο γονιό, στον έφηβο, στον άνδρα και στη γυναίκα που από τα πρώτα βήματα της σεξουαλικής τους συμπεριφοράς πρέπει να ξέρουν...



Ο κ. Θάνος Ασκητής συνομιλεί με την συνεργάτιδα του «ΝΑΙ» κα Κική Τριανταφύλλη

ότι η σεξουαλικότητα είναι ψυχοσωματική υπόθεση. Το μυαλό και το σώμα, σε απόλυτη αρμονία, διεκδικούν, εκφράζουν και τελικά καθορίζουν τη στάση επικοινωνίας ανάμεσα σε δύο ανθρώπους που έχουν ως στόχο τη χαρά, την απόλαυση και την ικανοποίηση.

Εσείς προσωπικά έχετε ιδιωτική ασφάλιση και αν ναι σε ποιά εταιρεία είσατε ασφαλισμένος;

Και φυσικά είμαι ασφαλισμένος τόσο εγώ όσο και η γυναίκα μου και τα δύο μου παιδιά. Η ιδιωτική ασφάλιση μου παρέχει ένα πρόσθετο αίσθημα σιγουριάς. Η εταιρεία στην οποία είμαι ασφαλισμένος είναι η ALICO.

Σας ικανοποιεί το επάγγελμά σας;

Πάρα πολύ. Δουλεύω ως ψυχίατρος από το 1985 και δεν θα το άλλαζα ποτέ. Παιρήθηκα άλλωστε από τη Βουλή, όταν ετέθη θέμα ασυμβίβαστου.

Νοσταλγείτε καθόλου την περίοδο που είσατε βουλευτής;

Αν και ποτέ πριν δεν με είχε γοητεύσει ο βουλευτικός θώκος, όταν αυτό έγινε μου άρεσε πάρα πολύ. Νοσταλγώ κυρίως τις πα-

“ Σύντομα οι ασφάλειες θα αναγκαστούν - αν και με μεγαλύτερη χρέωση - να καλύψουν και τα ψυχικά νοσήματα, που έχουν αυξηθεί πολύ τα τελευταία χρόνια ”

ρέες της Βουλής, που διέκοπταν τη μοναξιά της δουλειάς του ψυχιάτρου. Ξέρετε το επάγγελμα του θεραπευτή είναι βαθιά μοναχικό, καταθλιπτικό και δύσκολο. Ο Σημίτης ήταν ο μόνος άνθρωπος που το κατάλαβε αμέσως. Με ρώτησε κάποτε που είχαμε συναντηθεί σε ένα γεύμα τι ακριβώς κάνω και όταν του είπα ότι θεραπεύω ζευγάρια που έχουν προβλήματα επικοινωνίας και στο σεξ, με κοίταξε στα μάτια και μου είπε «η δουλειά σου είναι πάρα πολύ μοναχική και δύσκολη». Από την άλλη πλευρά βεβαίως, είναι ένα επάγγελμα πάρα πολύ ενδιαφέρον και γοητευτικό, αφού ο ρόλος σου είναι να βλέπεις την ανθρώπινη ζωή, συνδέσαι με δύο ανθρώπους που ακουμπάνε επάνω σου και σου εμπιστεύονται τη ζωή τους.

Τι σας έκανε να βγείτε στην τηλεόραση;

Όταν γύρισα από την Αμερική, συνειδητοποίησα ότι στην Ελλάδα η σεξουαλικότητα ήταν μια περιοχή τελείως σκοτεινή. Υπήρχε μάλιστα η εντύπωση ότι οι ψυχίατροι είναι κλεισμένοι σε ένα σκοτεινό δωμάτιο και δεν επικοινωνούν με το κοινό. Ξεκίνησα, λοιπόν, το 1993 από την ET3 στη Θεσσαλονίκη, την εκπομπή «Σεξ την Τρίτη». Προβαλλόταν για μιάμιση ώρα κάθε δεύτερη Τρίτη και οι εφημερίδες έγραφαν τότε ότι την Τρίτη το βράδυ η Θεσσαλονίκη κάνει σεξ. Μέσα σε ενάμιση χρόνο η εκπομπή απογειώθηκε. Κατέβηκε μετά στην Αθήνα και άρχισε να προβάλλεται αρχικά από την EPT2 και στην συνέχεια από την ET1. Τελικά μεταφέρθηκε στον Alpha που ήταν και η πιο αρνητική μου εμπειρία, γιατί είναι άλλο να μιλάς για το σεξ από την κρατική τηλεόραση με τη σοβαρό-

Πόσο σημαντική είναι η καλή σεξουαλική ζωή στη σχέση ενός ζευγαριού;

Το σεξ είναι το πιο σημαντικό μέρος της επικοινωνίας δύο ανθρώπων που είτε έχουν ευκαιρικές συναντήσεις, είτε μέσα μέσα από το χρόνο της κοινής τους ζωής διαμορφώνουν την εικόνα μιας σχέσης. Το σεξ είναι ο κρίκος της σχέσης, το ζευγάρι δεν χωρίζει όμως γιατί έχει σεξουαλικό πρόβλημα. Πολλές φορές χρησιμοποιεί το σεξουαλικό πρόβλημα ως πρόφαση, στην ουσία όμως χωρίζει γιατί έχει δυσλειτουργική επικοινωνία. Η επικοινωνία, το σεξ και η ψυχική επαφή αποτελούν τα τρία πρόσωπα μιας σχέσης και το σεξ είναι ο ενδιάμεσος κρίκος που φέρνει την ισορροπία ανάμεσα στα άλλα δύο.

Το σεξ βοηθάει στη βελτίωση της επικοινωνίας;

Οχι ιδιαίτερα, την προϋποθέτει όμως. Το καλό σεξ είναι ταυτισμένο με τη συναισθηματική χαρά, την ψυχική ευεξία και την απόλαυση της ηδονής, βοηθάει, λοιπόν, το ζευγάρι να έχει καλή ψυχική επαφή και καλύτερη ποιότητα ζωής. Από την άλλη πλευρά, η αίσθηση ηρεμίας και τρυφερότητας που δημιουργεί το έντονο σεξ, προκαλεί την ύφεση μιας έντασης. Έτσι δημιουργείται η ψευδαίσθηση ότι λύνονται και τα προβλήματα που τυχαίνει να αντιμετωπίζουν δύο άνθρωποι στην καθημερινή τους συνύπαρξη. Γρήγορα όμως θα ξανατσακωθούν για τα απλά και καθημερινά, γιατί ξέρετε οι άνθρωποι δεν τσακώνονται για τα μεγάλα, τα δύσκολα και τα απρόσμενα. Εκείνα ίσια ίσα τους δένουν περισσότερο.

Τα προβλήματα στη σεξουαλική συμπεριφορά επιδεινώνουν την επικοινωνία του ζευγαριού;

Η σεξουαλική δυσλειτουργικότητα μπορεί να επιφορτίζει την κακή εικόνα, ένα ζευγάρι όμως με καλή σχέση λύνει εύκολα το πρόβλημά του με μια επίσκεψη στον ειδικό. Το σεξουαλικό πρόβλημα ξεπερνιέται όπως οποιοδήποτε άλλο πρόβλημα. Οι μελέτες γενικών ιατρικών ειδικοτήτων και όχι μόνο της ψυχιατρικής και της ειδικής θεραπείας στο σεξ, δείχνουν εξάλλου, ότι, σε μια καλή σχέση, ο σύντροφός θα σταθεί πλάι σου και θα σε στηρίξει σε ένα πρόβλημα υγείας. Όταν όμως η σχέση είναι κακή, το πρόβλημα αυτό θα γίνει αιτία πολέμου και η ένταση

θα γενικευτεί. Το μεγάλο πρόβλημα στη σχέση του ζευγαριού είναι η επικοινωνία και αυτό πρέπει πρώτα να λύσουν δύο άνθρωποι που δεν τα πάνε καλά μεταξύ τους.

Το άγχος και τα βάρη της καθημερινότητας επηρεάζουν τη σεξουαλική μας συμπεριφορά;

Βεβαίως και μάλιστα πάρα πολύ, κυρίως, όμως, ευθύνεται η αστική ζωή. Διαφορετικά πρέπει να μελετήσουμε τα ζευγάρια ή τον άνθρωπο που ζει σε μια μεγάλη πόλη από αυτούς που ζουν σε ένα νησί ή σε ένα χωριό, γιατί διαφέρουν τα φαινόμενα πολιτισμού, αντίληψης, νοοτροπίας και κοινωνικής συμπεριφοράς του γάμου. Η σεξουαλική συμπεριφορά επηρεάζεται από τα πάντα: η μόρφωση, η οικονομία, το χρήμα, το επάγγελμα, οι φιλοδοξίες, οι προσωπικές επιλογές, οι παρέες που κάνουμε, οι φίλοι που

σωπική του ζωή. Μελέτες που έχουμε κάνει σε επαγγέλματα υψηλού κόστους, δείχνουν ότι επαγγελματίες όπως οι ασφαλιστές που έχουν υψηλούς, απαιτητικούς και φιλόδοξους στόχους είναι πιο ευάλωτοι στα σεξουαλικά προβλήματα. Γενικά όσο ο άνθρωπος ανεβαίνει τις βαθμίδες της παιδείας, της επιτυχίας και της αστικής επιβίωσης τόσο πιο ευάλωτος γίνεται στο να εμφανίσει σεξουαλικά προβλήματα. Ο αγρότης π.χ. δεν γνώριζε τι είναι η πρόωρη εκσπερμάτιση, που εμφανίστηκε άλλωστε από τη στιγμή που το ρολόι έγινε τρόπος ζωής. Το έμαθε από την τηλεόραση, όπω συνέβη με πολλές κοινωνικές ομάδες που απελευθερώθηκαν τα τελευταία χρόνια ως οντότητες, οπότε δημιουργήθηκε πλέον και η νεύρωση του σωστού και του λάθους.

Δικαιολογεί η ιδιωτική ασφάλιση επίσκεψη

“ Μελέτες που έχουμε κάνει σε επαγγέλματα υψηλού κόστους δείχνουν ότι επαγγελματίες όπως οι ασφαλιστές που έχουν υψηλούς, απαιτητικούς και φιλόδοξους στόχους, είναι πιο ευάλωτοι στα σεξουαλικά προβλήματα ”

μπαίνουν μέσα στο σπίτι μας είναι μεγάλοι δείκτες επιρροής του ζευγαριού. Όταν έχουμε πρόβλημα ψάχνουμε να βρούμε συμμάχους και συχνά οι φίλοι μας έρχονται να μας δικάσουν και, συμμαχώντας με τη δική μας λογική, καταδικάζουν συνήθως το σύντροφό μας.

Το αναγνωστικό μας κοινό προέρχεται κυρίως από τον ασφαλιστικό χώρο. Πόσο επηρεάζει το επάγγελμά του ασφαλιστή τη σεξουαλική του συμπεριφορά;

Ο ασφαλιστής έχει σχέση με την υγεία, το χρήμα και κυρίως με την ψυχική ασφάλεια. Επιπλέον χρειάζεται να έχει ισχυρή προσωπικότητα, να είναι πειστικός, να γνωρίζει καλά το αντικείμενό του και να είναι ιδιαίτερα απορροφητικός στα άγχη και τις αγωνίες των πελατών του, πολλές φορές, μάλιστα, λειτουργεί θεραπευτικά. Όλα αυτά έχουν ενδεχομένως αρνητικές επιπτώσεις στην προ-

σε ψυχίατρο;

Οχι μέχρι στιγμής. Οι ασφάλειες κυρίως στην Ελλάδα - και σε μικρότερο ποσοστό στην Αμερική που έχουν μεγαλύτερη ασφάλιση - δεν ασφαλίζουν χρόνιες ψυχικές παθήσεις, όπως η σχιζοφρένεια, η κατάθλιψη και οι φοβίες. Αποδέχονται όμως τις νευρολογικές παθήσεις, γι' αυτό κι εμείς ανακαζόμαστε πολλές φορές να μεταφράζουμε ένα νόσημα μέσα από νευρολογική υπόθεση για να μπορεί να καλυφθεί ασφαλιστικά κάποιος άνθρωπος. Βέβαια αυτό είναι λάθος και θεωρώ ότι σύντομα οι ασφάλειες θα αναγκαστούν - αν και με μεγαλύτερη χρέωση - να καλύψουν και τα ψυχικά νοσήματα, που έχουν αυξηθεί πολύ τα τελευταία χρόνια. Ο σύγχρονος τρόπος ζωής έχει βοηθήσει να αναπτυχθούν οι αγχώδεις κυρίως διαταραχές, οι οποίες είναι χρόνιες, όπως και οι ψυχοσωματικές διαταραχές. Και ας μην ξεχνάμε



Εγινε γιατρός για να εκπληρώσει το γονεϊκό όνειρο και ειδικεύτηκε στην ψυχιατρική που ήταν η μεγάλη του αγάπη. Με τις τηλεοπτικές του εκπομπές τάρaxε τα στάσιμα νερά της σεξουαλικότητας των Ελλήνων, εξελέγη με άνεση βουλευτής, παραιτήθηκε όμως λόγω του ασυμβίβαστου, αφού προτίμησε τη μελαγχολική μοναξιά του επαγγέλματός του. Συναντήσαμε τον Θάνο Ασκητή στο γραφείο του και σε μία συνέντευξη σαράντα πέντε λεπτών, όσο διαρκεί δηλαδή μια θεραπευτική συνεδρία(!), ο γνωστός ψυχίατρος μίλησε στο «ΝΑΙ» εφ' όλης της ύλης: για το σεξ, τους Έλληνες και τον εαυτό του.

Θάνος Ασκητής

«Κατάφερα να μειώσω την ενοχή του Έλληνα και της Ελληνίδας για το sex»

Συνέντευξη: Κική Τριανταφύλλη, Φωτό: Χρ. Κοτσιρέας



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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 90 • ΙΟΥΛΙΟΣ-ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2004 • Euro 5

Θάνος Ασκητής:

**Ο ασφαλιστής
λειτουργεί θεραπευτικά...**