ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 91 • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ - ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2004 • Euro 5

ΑΦΙΕΡΩΜΑ
ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟΙ ΧΩΡΟΙ

Έρευνα Ι
Οι καλύψεις του ΟΓΑ στους αγρότες

Έρευνα ΙΙ
Ντόπινγκ, ρεκόρ, Ολυμπιακοί Αγώνες Α.Ε. & ασφαλιστικές εταιρίες

Φάκελος Ι
Φυσικές καταστροφές

Φάκελος ΙΙ
Ανασφάλιστοι οι ασφαλιστές

Ντόρα Μπακογιάννη

Ασπίδα ισορροπίας η ιδιωτική ασφάλιση

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Η δύναμη των αριθμών

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

Κάθε μέρα:

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.

Με μια ιστορία που διατρέχει δυο αιώνες... Με το ανθρωποκεντρικό όραμά της, που έχει εφαρμόσει στην πράξη... Με τη δημιουργία ευέλικτων προγραμμάτων ασφάλισης, που μας προσφέρουν ολοκληρωμένη κάλυψη... Με ένα πλήθος καταρτισμένων συνεργατών και συμβούλων, που βρίσκονται κοντά μας κάθε φορά που τους χρειαζόμαστε... Με τη δυναμική που της παρέχει η ιδιότητά της ως μέλος του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας, η Εθνική Ασφαλιστική επιβεβαιώνει καθημερινά την κυρίαρχη θέση της και μας δίνει σιγουριά για το μέλλον. Σ' ένα κόσμο που μεταβάλλεται συνεχώς, εμείς έχουμε μια σταθερή αξία.
Την Εθνική. Την Πρώτη Ασφαλιστική.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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

Τεύχος 91, Σεπτέμβριος-Οκτώβριος 2004

Προσανατολισμένος στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ 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 ταύρου-άσπρου) πολλά χρώματα!

22 Ντόρα Μπακογιάννη
Η ιδιωτική ασφάλιση ασπίδα διατήρησης της κοινωνικής ισορροπίας

40 Αφιέρωμα: Συνεδριακοί χώροι για επιτυχημένα συνέδρια

52 Πωλήσεις

64 Φάκελος: Ανασφάλιστοι οι ασφαλιστές

74 Έρευνα: Η ασφάλιση των αγροτών από τον ΟΓΑ

26 Φάκελος: Φυσικές καταστροφές

8 Έρευνα: Ντόπινγκ & ρεκόρ

Περιεχόμενα

Γράμμα του εκδότη 6
Ασφαλιστικό underwriting 8
Συνέντευξη: Ντόρα Μπακογιάννη Η ιδιωτική ασφάλιση ασπίδα διατήρησης της κοινωνικής ισορροπίας 22
Φάκελος: Φυσικές καταστροφές....26
Συνεδριακοί χώροι..... για επιτυχημένα συνέδρια....40
Μήπως ξέρετε λίγα για τις γυναίκες και την «αγορά» τους; 52
Το Marketing σε περιόδους κρίσης....62
Γνωρίζετε τι είναι το Τ.Ε.Α.Α.Π.Α.Ε.; Ανασφάλιστοι οι ασφαλιστές 64
Πώς αισθάνεται ο Ασφαλιστής όταν δεν πληρώνονται οι πελάτες του; 72
Η ασφάλιση των αγροτών από τον ΟΓΑ....74
Commercial Value: Βάζει πλώρη για την κορυφή 82
Γυναίκες στις πωλήσεις 84
Ακρίτας... ασφαλιστής: Ο φίλος... της διπλανής πόρτας 88
Όμιλος Generali: Καλύπτει όλο τον κόσμο 92
Υδρόγειος:Μεγάλη προστασία σε μικρές τουριστικές μονάδες 96
City Insurance Brokers στον ασφαλιστικό χώρο 100
Διεθνή....102
Ειδήσεις 106
Συναισθηματικά 2
Παραολυμπιακές... σκέψεις 4
Φάκελος: Ντόπινγκ, ρεκόρ 8
Αυτοκίνητο 16
Προορισμοί....20
Voice Over IP: Μιλήστε φθηνά μέσω Internet 22
Επόμενο 24

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΤΑΘΕΡΗΣ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑΣ

Cosmoline credit pay 5%

McVictor&Hamilton

Είστε κερδισμένος για πάντα...
με το πρόγραμμα Cosmoline credit pay 5%

μπείτε τώρα στο πρόγραμμα cosmoline credit pay 5%!
ελάτε με την πιστωτική σας κάρτα,
κάντε δωρεάν σύνδεση με τη σταθερή τηλεφωνία cosmoline
και κερδίστε επιπλέον έκπτωση 5% κάθε μήνα
σε όλες τις κλήσεις σας για πάντα!

(γραμμή επικοινωνίας)
13803

ΣΤΑΘΕΡΗ ΤΗΛΕΦΩΝΙΑ
Cosmoline
Τώρα μιλάμε!

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 βραβεύεσαι 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

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

το ντοπ, η κόλα, η κόκα και οι ασφαλιστές

Με οινόπνευμα και εκχύλισμα καρπών του φυτού κόλα κάπου στη Νότια Αφρική οι κάτοικοι φτιάχνουν ένα διεγερτικό ποτό, το ντοπ. Από εκεί προέρχεται η ονομασία ντόπινγκ, που σύμφωνα με τη Διεθνή Ολυμπιακή Επιτροπή (ΔΟΕ) είναι η χορήγηση ή η χρήση απαγορευμένων κατηγοριών φαρμάκων που αποτελεί πρόβλημα για τον σύγχρονο αθλητισμό και τους ανθρώπους.

Σε άλλες σελίδες αυτού του τεύχους, θα βρείτε πολλά για τον ρόλο πολλών ουσιών, απαγορευμένων για ανθρώπινη χρήση, στη διαμόρφωση των αποτελεσμάτων των ρεκόρ και αποδόσεων των αθλητών. Εδώ να πούμε επιγραμματικά ότι στην υπηρεσία του ντόπινγκ των αθλητών υπάρχει αλυσίδα παραγόντων, γιατροί, χημικοί, επιστήμονες, πολιτικοί, επιχειρηματίες, ομάδες, προπονητές, ομοσπονδίες, κράτη, υπουργοί, πολυεθνικές εταιρίες... ώστε να γίνουν επιδόσεις που θα αποτελέσουν τη βάση και το υλικό για το μεγάλο παιχνίδι του Marketing με πωλήσεις προϊόντων, διαφημίσεις, κέρδη, χρηματιστήρια κ.λπ., κ.λπ., καταστάσεις που αδυνατεί ο μέσος πολίτης να συλλάβει ή να αντιληφθεί ο αγνός φίλαθλος ή υποστηρικτής αθλητού ή φανέλας...

Τους ασφαλιστές το θέμα τους ενδιαφέρει διπλά: απειλή, ως φιλοσοφία επειδή "ντοπαρίσματα" υπάρχουν πολλών ειδών και το είδος του ψυχολογικού ντοπαρίσματος είναι σε καθημερινή χρήση σε κάθε είδους εταιρίες, και στις ασφαλιστικές και ως πραγματικό γεγονός ζημίας αφού ένα μέρος από τις συνέπειες του ντόπινγκ των αθλητών το πληρώνουν σε αποζημιώσεις κλάδου ζωής πληρώνοντας νοσηλείες, αναπηρίες και θανάτους αθλητών που ασφαλίζονται συνήθως ομαδικά μέσω χορηγών αλλά και με ατομικά συμβόλαια υψηλών καλύψεων...

Για το "ψυχολογικό ντόπινγκ" πάνω στους ασφαλιστές έχω να πω ότι πολλοί Managers ασφ. εταιριών επικεφαλής, μεσαία και ανώτερα στελέχη που έτρεξαν να καταδικάσουν τον Τζέκο κ.λπ. να αναρωτηθούν "μήπως" πλασάρουν ή χορηγούν απαγορευμένες ή και ανήθικες τακτικές ιδεολογικές για να κερδίσουν πρωτιές και βραβεία σε βάρος ανυποψίαστων ασφαλιστών; Αναρωτήθηκε κανένας όταν σβήνουν τα φώτα των φαντασμαγορικών συνεδρίων και ταξιδίων σε εξωτικά νησιά και παραδείσους μετά τις βραβεύσεις "των πρώτων των πρώτων" πόσα "κουρέλια ψυχολογικά" σέρνονται να βρουν ψυχοφάρμακα για το στρες και ηρεμιστικά και φάρμακα για το στομάχι και τις ημικρανίες, τις στεφανιαίες νόσους και τις αθρίτιδες και τα εγκεφαλικά και τα ψυχολογικά; Για αναλογίες ψάχνω και δεν είναι όλοι έτσι, αλλά το κλίμα κάποιων μοιάζει "ντοπαρισμένο" με μουσική την ενάτη του Μπετόβεν για τον ηρωισμό μιας αμφίβολης παραγωγής...

Πάντα υπήρχαν οι καλοί και οι κακοί όπως και σήμερα αλλά αν θέλουμε ποιότητα ζωής πρέπει να πούμε για το κλίμα που επικρατεί και πρέπει ν' αλλάξει. Φυσικά συγχαίρουμε όλους τους "συνετούς" ασφαλιστές που "προπονούνται" και αθλούνται κατά το "νους υγιής εν σώματι υγιεί" και καταδικάζουμε όσους πλούτισαν μέσω αντών των πρακτικών.

Ενδιαφέρον είναι και το ζήτημα των αποζημιώσεων και για τους όρους του παιχνιδιού των ασφαλίσεων το ρόλο του οποίου θα αφήσουμε να σκεφθεί ο αναγνώστης ώστε να θίξουμε λίγο και τη σημασία του θεσμού ιδιωτικής ασφάλισης και τη σημασία μιας παρέμβασης της Ένωσης Ασφ. Εταιριών στην κοινή γνώμη.

Το ασφ. συμβόλαιο και η κάλυψη των αθλητών είναι μεγάλη αντιτόπινγκ δύναμη αν γίνει σαφές ότι οι ασφ. εταιρίες ΔΕΝ ΚΑΛΥΠΤΟΥΝ παράνομες ενέργειες κ.λπ. Πόσοι αθλητές δεν θα το πρόσεχαν; Δεν είδαμε μια ανακοίνωση, μια ενέργεια στον κατάλληλο χρόνο απ' την "ακέφαλη" Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών που συνέχεια χάνει ευκαιρίες ανάδειξης του θεσμού.

Πολλά πράγματα είναι καλά ανάλογα με τη χρήση τους. Το όπλο σκοτώνει αλλά και προστατεύει. Τα φάρμακα θέλουν την καλή χρήση τους, όταν πρέπει· η υπερδοσολογία σκοτώνει.

Η φαρμακευτική επιστήμη πήρε πολλά απ' το φυτό κόλα που τα σπέρματα του καρπού της περιέχουν καφεΐνη 2,7% περισσότερο από τον καφέ, γλυκόζη, λευκωματώδεις ουσίες. Οι Αφρικανοί το είχαν για τονωτικό, καταπραϋντικό και διεγερτικό των νεύρων, κάνοντας το ποτό «ντοπ» και η εταιρία Coca-Cola κάνει το αναψυκτικό της από αυτό (μόνιμη χορηγός των Ολυμπιακών Αγώνων). Το ίδιο καλό στην ιατρική έκανε και η κοκαΐνη που βγαίνει απ' το φυτό κόκα ή ερυθρόξυλο και είχε πολλές εφαρμογές ως αναισθητικό. Όμως η χρήση της για ηδονιστικούς σκοπούς μετά την πρόσκαιρη ευφορία οδηγεί ...ως το θάνατο.

Δυστυχώς πολλά φάρμακα μπήκαν στην κακή χρήση και υπερδοσολογία για απόκτηση μεταλλίων... Είναι χιλιάδες πια τα παρασκευάσματα που χρησιμοποιούνται σήμερα από άγνοια για τις παρενέργειές τους. Οι ιθαγενείς μασούσαν φύλλα κόλας στις δύσκολες πορείες τους στη ζούγκλα για ν' αντέχουν πείνα και δίψα επειδή εξουδετέρωνε αυτά τα αισθήματα πείνας και δίψας όμως μετά είχαν ένα σωρό παρενέργειες. Διαβάστε σε άλλες σελίδες του ΝΑΙ για τις χιλιάδες παρενέργειες στη ζωή των ανθρώπων και αθλητών από τις απαγορευμένες ουσίες (ντόπινγκ).

Απ' την αρχή του άρθρου προβληματιζόμουν να γράψω ή να μη γράψω για το αν υπάρχουν "ντοπαρισμένοι" ασφαλιστές στον στίβο του καθημερινού αγώνα. Δεν έκανα επιστημονικό έλεγχο σε ειδικά εργαστήρια, απλά το "μάτι" μου μου λέει ότι είναι αρκετοί αυτοί που πήραν "μετάλλια" χρησιμοποιώντας "απαγορευμένες ουσίες", που κάποιοι τους πλάσαραν έξυπνα για ιδιοτελείς σκοπούς και η μεγαλύτερη μερίδα της ασφαλιστικής κοινωνίας κάτι τέτοιο δεν το θέλει να συνεχίζεται.

Πριν λίγα χρόνια σε μια γιορτή υποκαταστήματος πολυεθνικής εταιρίας ζήτησε το λόγο ένας απ' τους βραβευόμενους ασφαλιστές και είπε δυνατά: "Κύριε Γενικέ όταν πεθάνω να με τυλίξετε μόνο με τη σημαία της εταιρίας μας"! Αυτός ο ασφαλιστής σ' ένα χρόνο εγκατέλειψε την εταιρία και συνεργάζεται με άλλη ανταγωνίστρια. Κάπου η υπερβολή φτάνει εκτός ορίων όλους...

Η ζωή είναι μεγαλύτερης αξίας από ένα μετάλλιο χάλκινο, αργυρό ή χρυσό και αξίζει στο τέλος της να μπορεί ο καθένας να πει μαζί με τον Παύλο: "τον αγώνα τον καλό ηγώνισμαι, τον δρόμον τετέλεκα, την πίστιν τετήρηκα· λοιπόν απόκειται μοι ο της δικαιοσύνης στέφανος" (προς Τιμόθεον Β', 7-8).

Άλλωστε πάνω στο μετάλλιο των αθλητών των Ολυμπιακών Αγώνων έγραφαν ότι «Μητέρα των χρυσοστεφανωμένων αθλητών ήταν η Αλήθεια».

«ΜΑΤΕΡΩ ΧΡΥΣΟΣΤΕΦΑΝΩΝ ΑΕΘΛΩΝ ΟΛΥΜΠΙΑ ΔΕΣΠΟΙΝ' ΑΛΑΘΕΙΑ» (Πίνδαρος).

Ευάγ. Γ. Σπύρου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Επιμέλεια: Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Η Ελλάδα άλλαξε στα τελευταία 40 χρόνια που και η ALICO δραστηριοποιείται σ' αυτή. Δεν είναι η Ελλάδα που χτύπαγε ξύλο όταν άκουγε τη λέξη ασφάλεια ζωής στα χρόνια του '60. Στο διάστημα αυτό δούλεψαν σκληρά πολλοί άνθρωποι για να φτάσουμε στην Ελλάδα των Ολυμπιακών του 2004 με τα ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης κατά παντός κινδύνου... Οι πρώτοι άνθρωποι της ALICO είχαν πίστη, όραμα και μεγάλη αγάπη στον θεσμό της Ασφάλισης για να αντέξουν την σκληρή εποχή της ειρωνίας, του "φτου-φτου στον κόρφο μας" του "κουνήσου απ' τη θέση σου" και άλλων κωμικοτραγικών. Η ALICO ήταν και η πρώτη "μαγιά" για να ζυμωθεί το "αλεύρι" της ασφαλιστικής αγοράς που άρχιζε και τέλειωνε με κάποιους τραπεζοασφαλιστικούς υπαλλήλους της παρανομίας και του ρουσφετιού (όπως κάνουν και σήμερα).

Ήθελε κότσια για ν' αλλάξεις το καθεστώς των διορισμένων, της εκβιαστικής τακτικής των δανείων και άλλων πονηρών τεχνασμάτων... Δούλεψα με την τσάντα κι εγώ αρχές του '70 και πήρα γεύση. Θυμάμαι πόσο έκλαψα ένα μεσημέρι κάπου εκεί στην οδό Βουτάδων κοντά στο Γκάζι της οδού Πειραιώς που περίμενα να φέρει ένας πελάτης χρήματα για προκαταβολή αίτησης ζωής που "την πάλευα" ένα μήνα, όταν είπε "Ναι", αλλά ο τραπεζικός υπάλληλος της ΕΘΝΙΚΗΣ, όπως μου έλεγε τον εξεβίασε να κάνει σ' αυτόν την Ασφάλεια, διαφορετικά η επιχείρηση θα δυσκολευόταν αν... κ.λπ. "Σφάχτηκαν" πολλά όνειρα και πολλά παλικάρια τα πρώτα χρόνια μέχρι να μπουν τα θεμέλια...

Ο Μάρκογλου, ο Δουλγεράκης, ο Χριστοδουλίδης, ο Σταματόπουλος, ο Σκουτέλης, ο Αγοραστός, ο Μάστακας και τόσοι ακόμα στην ALICO, και σε νεώτερες εταιρίες που πήγαν, γνωρίζουν καλά τι σημαίνει πρωτεργάτης... Ήταν και οι πρώτοι που γύριζαν "μαγεμένοι" από τα επιτεύγματα των δήθεν προηγμένων άλλων λαών στις μητρικές εταιρίες στο Λονδίνο, στην Αμερική, στη Γερμανία, στη Γαλλία... Έκαναν πολύ καλό αυτά τα ταξίδια, μετέφεραν εμπειρίες και τακτικές με ταυτόχρονη μετάδοση αυτοπεποίθησης. "Σαν κι εμάς ήταν κι αυτοί". Οι διεθνείς διακρίσεις της ALICO έδειξαν ότι πολλοί Έλληνες είναι και καλύτεροι... Ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, διεθνής Ασφαλιστική προσωπικότητα και σε παγκόσμιο επίπεδο επικεφαλής στην ALICO σήμερα είναι η απόδειξη. Τέλος πάντων η Ελληνική Ασφαλιστική αγορά μας είναι σε καλή μοίρα με καλές προοπτικές και αν η Ένωση Ασφ. Εταιριών περάσει πιο πολύ στην αξιοκρατία κι αλλάξει δομές και τρόπο λειτουργίας (ψήφοι, δημοκρατικές διαδικασίες, αποκομματοποίηση) θα έχουμε πολύ καλύτερο αύριο, πολύ διαφορετικό που δεν θα θυμίζει τίποτα τί ήταν πριν 40 χρόνια. Σάν τη σημερινή Ελλάδα που είναι ωφέλιμο να θυμάται το ξεκίνημά της και τους πρωτεργάτες της".

Γράψαμε στο προηγούμενο τεύχος μας για την Αρχαία Ελληνική παράσταση που είχε το κύπελλο πρωταθλητών Ευρώπης και για το οποίο κανείς δεν μίλησε και ευχαρίστως δημοσιεύουμε. Καιρός να μάθουν τα Ελληνόπουλα ότι και στο ποδόσφαιρο πρωταγωνιστής και εφευρέτης ήταν η Αρχαία Ελλάδα, την οποία τιμούν διά της επιλογής τους οι ξένοι επικεφαλής του Παγκόσμιου Ποδοσφαίρου... Δείτε τι έχει χαραγμένο πάνω του το κύπελλο πρωταθλητών Ευρώπης. Έλλην έφηβος του 5 π.Χ. αιώνα είναι και υπάρχει στο Αρχαιολογικό μουσείο Αθηνών. Γεμάτα και τα περίπτερα των Αθηνών με μια τέτοια καρτ-ποστάλ για τους τουρίστες...

Λίγοι άνθρωποι είχαν την ικανοποίηση και τιμή απ' τη ζωή να θεμελιώσουν έργα και να τα εγκαινιάζουν σε λειτουργία. Ένας απ' αυτούς που είδε πολλά όνειρά του να γίνονται πραγματικότητα είναι και ο Δ. Κοντομηνάς που εικονίζεται εδώ στη φωτογραφία στο Βουκουρέστι Ρουμανίας να ρίχνει τσιμέντο στα θεμέλια της Ευρωκλινικής του που ετοιμάζεται για τα εγκαίνια λειτουργίας.

Ο Κοντομηνάς όπως οι μεγάλοι πίνακες ζωγραφικής είχε και τις μαύρες σκιές του που τόνιζαν τα χρώματα στη ζωή του την πολυκύμαντη και λίαν ταραγμένη. Λίγες φορές έπιασε λιμάνι. Όλο στ' ανοιχτά θαλασσόδερνε και ως άνθρωπος και ως επιχειρηματίας. Ποιος μιλά όμως για τα κύματα που έβρεξαν τον καπετάνιο; Το καράβι είναι το ζητούμενο αν έφθανε στον προορισμό και αν έσωζε το πλήρωμα... Τώρα αν "έβρεξαν" τους επιβάτες και κάποια νερά, ε, τι να γίνει τα 'χει αυτά η ζωή και η θάλασσα.

Οι Κοντομηνάδες έφτιαξαν τη σύγχρονη Ελλάδα, ο Βαρδινογιάννης, ο Κόκκαλης, ο Αγγελόπουλος, ο Λάτσης, ο Ωνάσης και όχι οι βολεμένοι Δημόσιοι Υπάλληλοι με τα "κομματόσκυλά τους" και τους οπαδούς ψηφοφόρους που έτρεμαν μη χάσουν τη "θεσούλα" τους.

Κρίμα που δεν έχει 5-6 παιδιά ο Κοντομηνάς να συνεχίσουν την αυτοκρατορία και η INTERAMERICAN δυστυχώς προβλέπεται να γίνει... ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ή κάτι τέτοιο παρά τους αξιόλογους νέους επικεφαλής του... Τώρα αν κάποιοι έχουν αντιρρήσεις για το οικογενειακό Management δεν έχουν παρά να ρωτήσουν ποιες εταιρείες είναι οι μακροβιότερες στον κόσμο και θα μάθουν ότι είναι όλες οικογενειακές... Αυτά και ευχηθείτε να γεννηθεί κανένας καινούριος...

Η ζάχαρη στα γλυκά είναι εχθρός...

Το «ΝΑΙ» σας προσφέρει δυο γλυκάκια έτσι επειδή τα καταφέραμε στην Ολυμπιάδα 2004! Κάντε το ίδιο με φίλους σας!

Άνοιξε στην Αθήνα ένα νέο ζαχαροπλαστείο. Το όνομά του, Amelie, δεν είναι καθόλου σύμπτωση. Όπως και η ομώνυμη ηρωΐδα του φιλμ, τα γλυκά που προσφέρει δεν είναι απλώς γλυκά· είναι γλυκά ενδιαφέροντα, στιλάτα, ανεπιτήδευτα χαριτωμένα, κομψά, παιχνιδιάρικα και πολύχρωμα, που αναστατώνουν τη ζωή και τον ουρανίσκο. Σήμα κατατεθέν του Amelie, τα macarons (κάτι σαν μπεζέδες), με πολλές γεύσεις, αρώματα, χρώματα και γαλλική φινέτσα, έτσι όπως την όρισαν μεγάλοι ζαχαροπλάστες, όπως ο Pierre Hermés και ο Gaston Lenôtre. Τη γαλλική φινέτσα της υψηλής ζαχαροπλαστικής μετέφερε στην Ελλάδα ο chef-pâtissier του Amelie, Yann De Launay, ο οποίος ήταν μαθητής του Lanôtre. Λέει ο De Launay, εκφράζοντας τη φιλοσοφία του Amelie: "Η ζάχαρη στα γλυκά είναι εχρός, η γεύση είναι φίλος". Πράγμα που σημαίνει ότι τα γλυκά προσφέρουν μια πλήρη γευστική εμπειρία, με αισθητικά χαρακτηριστικά, τα οποία οφείλονται σε ποικίλα υλικά και περίπλοκη τεχνική, και όχι στη ζάχαρη. Η ζάχαρη απλώς υπογραμμίζει και αναδεικνύει την αισθητική των γλυκών· αυτό που μετράει δεν είναι η γλύκα, αλλά η γεύση.

Και στην τελετή έναρξης και στην τελετή λήξης των Ολυμπιακών Αγώνων υπήρχε αναφορά οπτική και μουσική στον Καραγκιόζη, και δεν θα γινόταν αλλιώς αφού υπήρχαν και... "καραγκιοζιλίκια", υπήρχε όμως και η ιδιότητα του Καραγκιόζη που τα καταφέρνει, που κάνει τον κουτό αλλά είναι έξυπνος και ελπίζει στον από μηχανής Θεό κ.λπ., κ.λπ.

Περνώντας στο Μαρούσι στο Μουσείο του Σπαθάρη τον βρήκα κάτι να ετοιμάζει εργαζόμενος και του 'βγαλα μια αναμνηστική φωτογραφία. Η Ελλάδα έχει πολλά αξιόλογα παιδιά με φαντασία, ταλέντο, εξυπνάδα και εργατικότητα για τα κοινά. Δυστυχώς όμως αργεί να το καταλάβει το κράτος των αρπαχτικών και άσχετων που πνίγουν κάθε καλή προσπάθεια, που ζουν οι κρατικοδημοσιοϋπάλληλοι με τις ιδέες και τη δόξα άλλων... Έτσι και γινόταν ένας πόλεμος εναντίον τους πρώτος θα έμπαινα στη μάχη. Τρώνε, τεμπελιάζουν, εμποδίζουν, υποβαθμίζουν κάθε τι το πρωτότυπο και ωραίο και όταν αυτό τους ξεπεράσει γίνονται οπαδοί και διαχειριστές της δόξας του για να ξαναφάνε... Παραδείγματος χάριν οι Ολυμπιακοί και τα παιδιά των Ελλήνων που στις γιορτές δοξάζονται αλλά στην ατομική ζωή τους υποφέρουν, διώκονται, φυλακίζονται, λοιδορούνται, υποφέρουν από την εκάστοτε εξουσία... Ο Σπαθάρης δουλεύει ακόμα και μάχεται τα κρατικά γρανάζια... Ρωτήστε πόσοι ήρωες φυλακίσθηκαν ή εξορίσθηκαν... "Κείνο που με τρώει κείνο που με σώνει είναι π' ονειρεύομαι σαν τον Καραγκιόζη...".

Κοιτάσματα που μπορεί να φτάνουν και στα 2 δισεκατομμύρια βαρέλια πετρελαίου ίσως κρύβει το θαλάσσιο υπέδαφος της Δυτικής Ελλάδας, σύμφωνα με εκτιμήσεις των ειδικών. Το Ελληνικό Δημόσιο μάλιστα ετοιμάζεται να προχωρήσει σε έναν νέο γύρο παραχωρήσεων αδειών για έρευνα και εξόρυξη πετρελαίου, με προτεραιότητα στο Ιόνιο Πέλαγος, όπου παλαιότερες γεωτρήσεις είχαν δείξει ότι υπάρχουν ευνοϊκές συνθήκες για ανακάλυψη κοιτασμάτων.

Την 1η Οκτωβρίου έχουν συνάντηση οι άνθρωποι της AVANTI που, όπως όλοι, (λίγο νωρίτερα, λίγο αργότερα) κάποια προβλήματα δρομολόγησαν σε καλές λύσεις και πορείες. Κάθε οργανισμός και τα άτομα κάπου-κάπου έχουν βάσανα. Οι αγωνιστές αγωνίζονται και πολλές φορές όλα τακτοποιούνται. Οι άνθρωποι της AVANTI προχωρούν.

Από το 1987 στον ΠΣΑΣ καθιερώθηκαν οι ετήσιες βραβεύσεις. Σκοπός τους ήταν να δώσουν το μοντέλο του άριστου ασφαλιστή σε απόδοση και σε ήθος. Καθώς κοίταζα τα ονόματα μου ήρθε κάτι σαν την υπόθεση Κεντέρη - Θάνου - Τζέκου που τόσο σκίασαν την Ολυμπιάδα 2004. «Μεγάλα ονόματα σε λερούς δρόμους» που έλεγε και ο Καρυωτάκης. Δεν ξέρω αν ο ΠΣΑΣ παίρνει πίσω τα μετάλλια που έδωσε, αλλά κάποιοι βραβευθέντες λείπουν και από το επάγγελμα μέσα σε λίγα χρόνια και κάποιοι άλλοι διώκονται από εταιρίες και πολιτεία... Όπως και άλλοι ελάμπρυναν το επάγγελμα πριν βραβευτούν και επαξίως το λαμπρύνουν ως σήμερα... Προσέξτε τους «Τζέκους» των πωλήσεων!

Για να μην ξεχνιόμαστε η σύγχρονη Ελλάς της Ολυμπιάδας 2004 είναι αυτή η ίδια της Κατοχής '40-'44 που πριν 60 χρόνια πεινούσε και έβλεπε που αλληλοσφάζονταν τα παιδιά της. Ο άγιος λαός της γρήγορα-γρήγορα πήρε πάνω του, έδεσε τις πληγές, μάζεψε τα συντρίμια, έφτιαξε σχολεία, δρόμους, τραίνα, μετρό, λιμάνια, γήπεδα, στάδια, υποδομές, τηλεπικοινωνίες. Μπήκε στο ΝΑΤΟ, στον ΟΗΕ, στην ΕΟΚ, στην Νομισματική Ένωση μαζί με την κόρη της την Κύπρο, περήφανη, ισότιμη, ίδια και καλύτερη από μερικούς που την ειρωνευόταν. Έβλεπα την τελετή έναρξης και την τελετή λήξης απ' τις κερκίδες του Ολυμπιακού Σταδίου με Αριθμό 24 και σαν μικρό παιδάκι πεινασμένο βύζαινα απ' την περηφάνεια, βύζαινα πολιτισμό, βύζαινα απ' του λαού μας τα έργα, κάλλος και γάλα πατρίδας χιλιάδων ετών, βύζαινα έρωτα για ζωή, για πολιτισμό και καθώς περνούσε η παρέλαση επιτευγμάτων μας έτρεχαν ποτάμι τα δάκρυα χαράς και συγκίνησης όπως και χιλιάδων συμπατριωτών μου στα πέρατα της γης, δάκρυα που θα έκαναν μια βροχή όλα μαζί και θα ξέπλεναν πολλά παράπονα και καημούς ενός πολυβασανισμένου λαού... Δόξα σοι ο Θεός! Τα καταφέραμε!

Καλύπτουν οι ασφάλειες τις ημικρανίες;

Το 15-18% των γυναικών και το 6-9% των ανδρών της Δυτικής Ευρώπης υποφέρουν από ημικρανίες, ενώ παρ' όλο που οι κρίσεις ημικρανίας μπορεί να εμφανιστούν σε οποιαδήποτε ηλικία, η πρώτη συνήθως κρίση παρατηρείται μεταξύ του 10ου και του 40ού έτους ζωής.

Είναι χαρακτηριστικό ότι το 2002 ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας (ΠΟΥ) χαρακτήρισε την ημικρανία ως μία από τις 20 πιο συχνές κύριες παθήσεις στον κόσμο.

Μελέτες αποδεικνύουν ότι όσοι υποφέρουν από ημικρανία είναι τέσσερις φορές πιο πιθανό να εμφανίσουν κατάθλιψη και 12 φορές πιο πιθανό να εκδηλώσουν διαταραχή πανικού σε σύγκριση με εκείνους που δεν υποφέρουν από αυτήν. Παρ' όλο που η εμφάνιση ημικρανίας ποικίλλει, έχει αποδειχθεί ότι σε όσους υποφέρουν εμφανίζεται, κατά μέσο όρο, μία φορά το μήνα. Περίπου το 20% των ασθενών που υποφέρουν από ημικρανία εκδηλώνουν κρίσεις μία φορά την εβδομάδα, κάποιοι άλλοι έχουν ακόμα πιο συχνές, ενώ σε κάποιους εμφανίζεται μία ή δύο φορές το χρόνο. Μεταξύ των κρίσεων, οι άνθρωποι δεν εμφανίζουν κανένα από τα συμπτώματά της.

Η ημικρανία θεωρείται είδος νευρομυϊκού πονοκεφάλου, η οποία συμβαίνει όταν στενεύουν οι αρτηρίες στην εγκεφαλική μεμβράνη και στη συνέχεια διαστέλλονται.

Όπως έχει παρατηρηθεί, η ημικρανία είναι κληρονομική και ίσως να οφείλεται σε μη φυσιολογική λειτουργία ορισμένων κεντρικών νευροκυττάρων του εγκεφάλου.

Αν και τον κ. Κώστα Μπερτσιά τον γνωρίζω από το 1976 που πρωτομπήκε στην INTERAMERICAN μέχρι σήμερα που "φορτώθηκε" πολλές αποστολές για τον Κοντομηνά και τον Όμιλό του και που την INTERAMERICAN ζημιών την έκανε "εταιρία πρότυπο" με πάνω από 100 εκατ. παραγωγή (το μισό της μεγάλης INTERAMERICAN Ζωής) και σαν ανεξάρτητη εταιρία να συναγωνίζεται ΕΘΝΙΚΗ, ΦΟΙΝΙΚΑ κ.λπ. μέσα στην σκληρή δεκάδα της αγοράς, μέχρι σήμερα "ιδιωτικά" δεν είχαμε συναντηθεί ποτέ. Λίγες μέρες μετά τους Ολυμπιακούς όμως η κόρη του Έφη έγινε αφορμή να βρεθούμε ένα απόγευμα στο εξοχικό του στην Πάρνηθα όπου το σπουδαίο κορίτσι του φιλοξενούσε την Ολυμπιακή Ομάδα της Χιλής. Ήταν εθελόντρια στην Ολυμπιάδα, μιλούσε Αγγλικά, Γαλλικά, Ισπανικά και υπηρετούσε την ομάδα της Χιλής. Στο τέλος με δικά της έξοδα και πολλή αγάπη τους έκανε κι ένα αποχαιρετιστήριο τραπέζι με ελληνικά φαγητά, καλιτσουνάκια με μέλι που έφτιαξε η κρητικιά μάνα της η Μαίρη, με κοκορέτσι και ψητό αρνί στη σούβλα, με ελληνικές σαλάτες, με πίτες, με κρασί και όλα τα σχετικά ώστε όλοι να χαρούν.

Έφαγαν, ήπιαν, χόρεψαν από ταγκό μέχρι ρεμπέτικα κρητικά και τσάμικα, φωτογραφήθηκαν και δεν πίστευαν στα μάτια τους με την τόση φιλοξενία. Αυτοί οι εθελοντές κράτησαν ψηλά την Ελλάδα και αυτοί θα συνεχίσουν να την κρατάνε... "λίγο ψηλότερα". Γλυκιά μου Ευφημία εκεί που θα κάνεις μεταπτυχιακό στο City του Λονδίνου να θυμάσαι ότι τι είναι η Ελλάδα δεν το γράφουν τα βιβλία. Ελλάδα είναι πολλά μαζί και μέσα σ' όλα οι αξίες της φυλής μας, τ' απλωμένα χέρια που χορεύουν για χάρη ξένων, η αγκαλιά μας, το σπίτι που φιλοξενεί, η αγωνία της μάνας μην καούν τα κεφτεδάκια, το αλάτι να νοστιμίσει ο ντάκος με την ντομάτα όπως η "ελληνική ματιά" πάνω σ' όλα που τα κάνει πολιτισμένα... Κώστα η Ελλάδα μας μου φαίνεται καλύτερη μέσα απ' τα μάτια των παιδιών μας...

ΔΕΘ 1964

Ο πρωθυπουργός Γεώργιος Παπανδρέου ετοιμάζεται να μιλήσει σε επίσημο δείπνο της ΔΕΘ το 1964. Ο πρόεδρος της ΔΕΘ Ιωάννης Βελλίδης μπροστά στο μικρόφωνο. Διακρίνονται οι τότε υπουργοί Ανδρέας Παπανδρέου και Κωνσταντίνος Μητσοτάκης.

Θεόδωρος Χαραλαμπίδης

Ένα από τα χρόνια αιτήματα των Ασφαλιστικών Συμβούλων, είναι η δημιουργία αξιοπρεπούς σύμβασης συνεργασίας με τις Ασφαλιστικές Εταιρίες. Είναι κοινή διαπίστωση, ότι οι υπάρχουσες συμβάσεις όχι μόνο δεν εξασφαλίζουν τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους, αλλά αντιθέτως με εύσχημο τρόπο τους αναγκάζουν να απεμπολήσουν προκαταβολικά κάθε δικαίωμά τους.

Όταν κάποιος εισέρχεται στο επάγγελμα, τον εντυπωσιάζουν με υπερβολές, του φουσκώνουν τα μυαλά και τον βάζουν να υπογράψει μία σύμβαση που μόνο αμφοτεροβαρής δεν είναι. Μετά από σύντομο διάστημα, όταν αυτός λειτουργήσει και συνειδητοποιήσει τι γίνεται στην αγορά, είναι πλέον αργά. Αν αργήσει να έρθει η στιγμή που θα καταλάβει τι έχει συμβεί, έχει υποθηκεύσει τελεσίδικα το μέλλον του.

Ο Π.Σ.Α.Σ. έχει θέσει κατά καιρούς το θέμα και πρόσφατα εκπόνησε μελέτη για τη διαμόρφωση ισότιμης συνεργασίας με τις Ασφαλιστικές Εταιρίες.

Υπόδειγμα έχει υποβληθεί στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, αλλά δυστυχώς μέχρι σήμερα δεν έχει υπάρξει ανταπόκριση.

Άποψη του Θ. Χαραλαμπίδη, Γεν. Γραμματέα Π.Σ.Α.Σ. από το περιοδικό του Συνδέσμου

Όταν η TV έδειχνε τον κ. Τζέκο στα γραφεία του "Αίαντα" έδειχνε και μια ταμπελίτσα ALLIANZ. Κάποιοι αναρωτήθηκαν αν είναι ασφαλιστής της. Σύμπτωση· τα γραφεία του είναι σε άλλο όροφο στο ίδιο κτίριο...

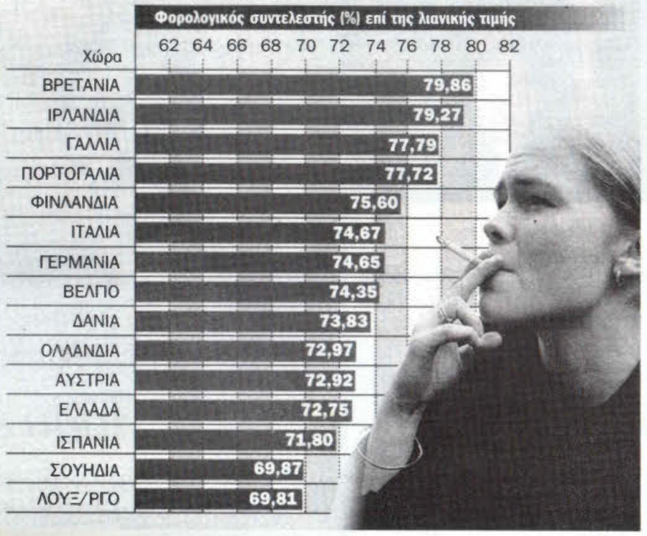
Έφυγε και ο Δ. Παπαμιχαήλ που εικονίζεται εδώ με τη σύντροφό του Αλίκη Βουγιουκλάκη στην κωμωδία του 1966 «Διπλοπενιές» σε σενάριο Αλέκου Σακελλάριου και μουσική Στ. Ξαρχάκου. Με πολλές ταινίες του μεγαλώσαμε κι εμείς και τα παιδιά μας και παρά τις διαμαρτυρίες κάποιων «προοδευτικών δήθεν κουλτουριάρηδων» και τις ψιλοειρωνείες τους με έργα... πεθαμένων πια μεγαλώνει και η νέα γενιά που ψάχνεται να ανοιχθεί στη ζωή με μηνύματα φευγάτων από τη ζωή, του Σταυρίδη, του Χατζηχρήστου, του Αυλωνίτη, της Βουγιουκλάκη, της Μελίνας, του Ηλιόπουλου, του Παπαγιαννόπουλου, της Καρέζη, του Εξαρχάκου, της Ρένας Βλαχοπούλου που έφυγε και αυτή πρόσφατα.

Καλό ή κακό, έτσι είναι, οι νέοι της τηλεόρασης δεν εμπνέουν ούτε την παλαιά ούτε τη νέα γενιά. Τους λείπει η ευγένεια προς το θεατή. Και δυστυχώς λυπάμαι που ο Δ. Κοντομηνάς έμπλεξε με το συνάφι της αναίδειας και ψευτοεπιτυχίας των σύγχρονων σταρ... και χάνει τα ώριμα χρόνια του και τα λεφτά του με αεριτζήδες χυδαιολόγους... Νομίζει ότι έχει τηλεθέαση και χαίρεται... Όμως στην αγάπη και... υστεροφημία χάνει. Ποιος θυμάται σήμερα κάτι παραπάνω από τις εκπομπές μιας βραδιάς; Βάλτε καμιά ελληνική ταινία ν' ανασάνουμε! Μπόχα και άγχος μας προσφέρουν οι νέοι...

Τον Ιούλιο του 1818 πέθανε ο Νικόλαος Σκουφάς στην Κωνσταντινούπολη. Γεννήθηκε στην Άρτα το 1779 και μέσα σε 4 χρόνια απ' τα 40 της ολιγόχρονης ζωής του έβαλε τα θεμέλια της ανεξαρτησίας του σκλαβωμένου ελληνικού έθνους μεταξύ 1814 ως το 1818 αφού όπως γράφει ο Ξάνθος "Ο Σκουφάς πρώτος διέγραψε επί χάρτου σχέδιον περί εταιρίας" και εννοεί την Φιλική Εταιρεία που ίδρυσαν στην Οδησσό ο Σκουφάς, ο Ξάνθος και ο Τσακάλωφ. Οι δυο Ηπειρώτες! Χρειάζεται να γραφούν βιβλία για την προσφορά αυτού του Ηπειρώτη απ' το Κομπότι Άρτας που με την αισιοδοξία του κατάφερε να θέσει σε λειτουργία ένα μηχανισμό δύσκολο περί ανεξαρτησίας των Ελλήνων. Ο Σκουφάς πέθανε πάμπτωχος, χτυπημένος σκληρά απ' την μοίρα αφού πτώχευσε, περιφρονήθηκε από άλλους εμπόρους, λοιδορήθηκε απο λογίους, καταδιώχθηκε από την Ρωσική κυβέρνηση. Η αισιοδοξία και πίστη του στην Ελλάδα έπεισε όλους αυτούς να προχωρήσουν σε δράση και σχεδόν ετοιμοθάνατος έφτιαξε οδηγίες και πίνακα αποστολών να σώσουν την πατρίδα κάτω από το σύνθημα «Ελλάς σώζον έγρεο δ' ως τάχιον". Ο Σκουφάς ήταν αυτός που συνδέθηκε με τους οπλαρχηγούς της Πελοποννήσου Αναγνωσταρά, Χρυσοσπάθη και Δημητρόπουλο που αυτοί συνέδεσαν τον αρματολικό κόσμο της Μάνης και Επτανήσου, του Παπαφλέσα, του Κολοκοτρώνη, του Μαυρομιχάλη κ.λπ., σπουδαίων αγωνιστών. Στην Οδησσό σπουδαίο ρόλο έπαιξαν οι Έλληνες ασφαλιστές και η Ένωση Γραικών Ασφαλιστών και ονομαστοί ασφαλιστές ήταν πρωταγωνιστές στη Φιλική Εταιρεία όπως ο Ηλίας Μάνεσης, ο Ιωάννης Αμβροσίου, Στέργιος Ξυδάς, Ι. Δεστούνης, Ιωάν. Πεταλάς, Αφοι Κουμπάρη, Εμ. Γρημάνης, Μωυσής Πατζιού, Κων/νος Αρτινός, Δ. Δούμας κ.ά. (ετοιμάζω ένα βιβλίο για το έργο τους). Εδώ μόνο να σημειώσω ότι όταν διαλύθηκε το ελληνικό στρατόπεδο στην Μολδοβλαχία ο Αλέξανδρος Υψηλάντης πήγε στην Οδησσό όπου έκανε την Εφορεία Οδησσού, που συνέλεγε χρήματα για τον αγώνα, και επικεφαλής ήταν 4 ασφαλιστές: Μαύρος, Κουμπάρης, Αμβροσίου, Μάνεσης. Η Άρτα μάλλον τιμά λιγότερο το τέκνο της Νικ. Σκουφά απ' όσο αξίζει.

Η φορολογική επιβάρυνση επί των τσιγάρων στην Ευρώπη

Τα στοιχεία είναι του 2003 και αφορούν την Ε.Ε. των 15



Στα ταμεία του κράτους το 72,75% της τιμής

Ας σημειωθεί ότι από την τιμή ενός τσιγάρου, το 72,75% των χρημάτων που πληρώνει ο καπνιστής πηγαίνει σήμερα στα ταμεία του κράτους. Για παράδειγμα, από τα 2,70 ευρώ που κοστίζει ένα πακέτο, τα 0,098 ευρώ είναι πάγιος φόρος, τα 1,455 ευρώ αναλογικός φόρος (είναι το 53,862962% επί της λιανικής τιμής) και τα 41 λεπτά είναι ο ΦΠΑ 18%. Παρά το γεγονός αυτό, η Ελλάδα έχει μια από τις χαμηλότερες φορολογίες στην Ευρωπαϊκή Ένωση (την 4η χαμηλότερη ανάμεσα στους "15" με βάση στοιχεία του 2003).

Προς το τέλος Αυγούστου 2004 αντάμωσα με τον Διομήδη Αυγίκο, γιο του αξέχαστου Στέλιου, μεταξύ Χανιά-Ρέθυμνο στη στροφή προς το χωριό Επισκοπή όπου έχουμε ένα εξοχικό σπίτι κάπου εκεί στο παλαιό χωριό, την Πλάκα, με τις όμορφες καμάρες στις εισόδους και τις ανθισμένες βουκαμβίλιες ν' απλώνουν τα χρωματιστά ροζ, κόκκινα, άσπρα και μωβ φύλλα και άνθη τους πάνω απ' τις πόρτες και τις κληματαριές, πότε μονόχρωμες και πότε δίχρωμες με διπλές ρίζες σαν αυτή της γειτόνισσας Γεωργίας του Σταύρου, απέναντι απ' της Μαρίας του Γιάννη...

Στο Ρέθυμνο έκαναν διακοπές οι INTERAMERICAN... οι με επικεφαλής την ηγεσία τους, τον Μίνο Μωυσή και την παρέα του Δ. Κοντομηνά που συνάντησα στην ΑΥΛΗ του Κώστα Ηλιάκη στην υπέροχη παλαιά πόλη του Ρεθύμνου.

Εκεί που αντάμωσα τον Διομήδη Αυγίκο στην παραλιακή της Επισκοπής πάντα περνούσα με φόβο και τρόμο και μέχρι πρότινος δεν είχα κάτι να θυμάμαι. Από τις 24 Αυγούστου μου 'μεινε η ανοιχτή αγκαλιά του καθώς βγήκε απ' το αμάξι να με χαιρετίσει και το γελαστό πρόσωπο των ασφαλιστών προς τους γύρω τους. Τι σου είναι αυτοί οι ασφαλιστές! Ζωντανεύουν τα πάντα γύρω τους. Για μια εβδομάδα οι παρέες τους ήταν κάτι το ξεχωριστό στο Ρέθυμνο, στην Αργυρούπολη, στην Γεωργιούπολη (όπου ήταν και η αποστολή της Αμερικανικής Ομάδας Στίβου) στα Χανιά, στη Λιμνούπολη, στην Ελαφόνησο, στον Πλακιά, στα Σφακιά... Το ίδιο γίνεται σε όποια περιοχή πάνε στη Χαλκιδική, στην Κέρκυρα, στην Κρήτη, στη Ρόδο, από τους ίδιους ή από τους συναδέλφους τους της ΕΘΝΙΚΗΣ, της ALLIANZ, της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, του ΦΟΙΝΙΚΑ, της ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ, της GENERALI, της ALICO, της ALPHA, του ING κ.λπ.... Είναι μια άλλη προσφορά της ασφ. αγοράς προς την Ελληνική Οικονομία που αξίζει να θυμίζουμε προς πάσα κατεύθυνση και κυρίως σε... διοριζόμενους κομματικής επιλογής που πολλές φορές "μαράζωσαν" εταιρείες με τις επιπόλαιες διοικήσεις τους. Οι ασφαλιστές "ζωντάνεψαν" στην κυριολεξία "πεθαμένες" μονάδες ξενοδοχείων, "πεθαμένες" πλατείες και περιοχές με την αιμοδοσία των ενοικίων και νέων κτιρίων τους, με τα συνέδριά τους, τις εκπαιδευτικές συναντήσεις τους κ.λπ. Τα γράφω αυτά γιατί είδα τον Κοντομηνά να είναι κοντά στους ανθρώπους του, να τιμά την περιοχή, να ενθαρρύνει την παρουσία του Ομίλου του σ' έναν τόπο και να έχει "άποψη" για τη χρησιμότητα της επιλογής του να κάνει θεσμό αυτά τα μικτά ταξίδια διακοπών-εκπαίδευσης, σε αντίθεση με κάποιους που πειραματίζονται σε εταιρίες-σταθμούς, ξένου ιδρώτα, και "άσχετοι" όπως είναι με το "μάνατζμεντ" κόβουν το ένα, νοθεύουν το άλλο σαν λογιστές παλαιάς κοπής που μέτραγαν κέρματα αγνοώντας τα "χαρτιά" δικαιωμάτων και υπεραξίας... Ναι, κύριε τάδε μπορεί ένα ταξίδι επτά ημερών να κοστίζει 10("κέρματα" αλλά η "φόρα" ανανέωσης στις πωλήσεις και πωλητές θα σου φέρει 100 και συν 100... Ίσον 200! Μην αγνοείτε τα "κλισέ" ποι δούλεψαν. Συνεχίστε τα. Δεν είδατε τι έκανε (ψυχολογικός παράγων στους Ολυμπιακούς;

Τέλος Αυγούστου, η «ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ» έγραφε τα εξής ενδιαφέροντα και για τις Ασφαλιστικές Εταιρίες:

Οι διαφημιστές ανακάλυψαν ότι οι μειονότητες είναι η νέα αγοραστική δύναμη.

«Όπως διαβάζουμε στον «Ομπσέρβερ», τον Οκτώβριο θα εγκαινιαστεί στο Λονδίνο μια μεγάλη έκθεση με τίτλο «Μαύρο Βρετανικό Στιλ», που περιγράφεται ως «η πρώτη έκθεση στο Ηνωμένο Βασίλειο, η οποία παρουσιάζει το ύφος και τη μόδα των μαύρων της Βρετανίας και τον αντίκτυπό τους στη βρετανική κουλτούρα τα τελευταία 50 χρόνια». Την ίδια ώρα υπάρχει έντονη πολιτιστική δραστηριότητα από την πλευρά των ασιατικών μειονοτήτων, και ιδίως των Ινδών, με μια σημαντική παρουσία στο χώρο του κινηματογράφου και της μόδας. Αφού, λοιπόν, οι μειονότητες όχι μόνο ανέρχονται οικονομικά, αλλά και επηρεάζουν πολιτιστικά την ευρύτερη κοινωνία, οι εταιρίες δεν έχουν παρά να τις πάρουν στα σοβαρά.

Το στοίχημα της κατανάλωσης δεν μπορεί να κερδηθεί ωστόσο τόσο εύκολα, διανθίζοντας δηλαδή τα διαφημιστικά σποτ με μερικούς μαύρους πρωταγωνιστές εδώ κι εκεί. Όλα είναι θέμα παρουσίασης, η οποία δεν μπορεί πλέον να είναι στερεοτυπική. Κι όμως, ακόμη και σήμερα η τάση αυτή είναι εμφανής: οι διαφημίσεις είναι γεμάτες από Ασιάτες μικρομαγαζάτορες και «περπατημένους» μαύρους. Έχοντας κάπου 30 δευτερόλεπτα στη διάθεσή τους για να περάσουν ένα μήνυμα, οι διαφημιστές καταφεύγουν συχνά στην προφανή διανομή ρόλων, χάνοντας τελικώς πόντους. Για να προσελκύσουν τις μειονότητες πρέπει όχι μόνο να αποφεύγουν τα στερεότυπα, αλλά και να μην τις αντιμετωπίζουν ως ομογενή μάζα. Όπως όλοι οι λευκοί δεν έχουν τα ίδια γούστα, έτσι και τα μέλη άλλων φυλών δεν έχουν συγκεκριμένες και πανομοιότυπες προτιμήσεις. Υπάρχει ανάγκη προσέγγισης ανάλογα με την ηλικία, τα ενδιαφέροντα, την κοινωνική και επαγγελματική ομάδα».

Οι πρωταγωνιστές Αθηνών και Περιφέρειας της INTERAMERICAN στο πρώτο εξάμηνο 2004 είναι:

Θ. ΘΩΜΟΠΟΥΛΟΣ - ΑΘΗΝΑ
1ος Νέας Παραγωγής Ζωής
1ος Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής
4ος Εισπρ. Γενικών Ασφαλειών
1ος Ασφαλίστρων MEDISYSTEM
2ος Νέων Στρατολογήσεων

ΧΑΛΚΙΔΑ (Ι. ΡΕΛΛΙΑΣ, Π. ΧΑΤΖΗΓΙΑΝΝΗΣ, Σ. ΧΡΙΣΤΟΠΟΥΛΟΣ)
1οι Νέας Παραγωγής Ζωής
1οι Εισπρ. Πρωτοετών Ζωής
1οι Εισπρ. Γενικών Ασφαλειών
3οι Αμοιβαίων Κεφαλαίων
2οι Ασφ. MEDISYSTEM
1οι Νέων Στρατολογήσεων

Γυρίζοντας από κάποιο νησί η κόρη μου μου 'φερε διάφορες καρτ ποστάλ και ανάμεσά τους αυτή με το φτωχό παιδάκι των χρόνων του '50 με τα τριμμένα ρούχα, το φθαρμένο βιβλίο - αναγνωστικό και το ολοκάθαρο πρόσωπο με την ολοξάστερη διάφανη ματιά. Αυτή δεν ήξερε, αλλά εγώ γνώριζα καλά ότι κάπως έτσι ήμουν στη δεκαετία του '50. Στην 4η Δημοτικού είδα πρώτη φορά αυτοκίνητο στο μικρό χωριουδάκι της Άρτας. Στο σχολείο μας μοίραζαν γάλα δωρεάν από Αμερική και ρούχα. Όταν ξενιτεύτηκα πριν τα 10 μου χρόνια ξενοδούλευα σε κουρεία, παπουτσάδικα και ψητοπωλεία τα καλοκαίρια για να μαζέψω το κόστος των βιβλίων που τότε τα φτωχά σαν κι εμένα τ' αγόραζαν από τα μεγαλύτερα παιδιά που τέλειωναν την τάξη που θα πηγαίναμε.

Θυμάμαι κάποια βιβλιοπωλεία στην οδό Παπαστράτου του Αγρινίου όπως του Σκαμνέλη που έβγαζαν τιμοκατάλογο βιβλίων στο τζάμι με τις τιμές των καινούριων πάνω στις οποίες αγοράζαμε μισοτιμής ανάλογα αν ήταν καθαρά ή μουντζουρωμένα... Όλο το καλοκαίρι μάζευα χρήματα ξεσκονίζοντας τρίχες στο κουρείο, 50 λεπτά και 1 δραχμή ήταν όλα αφού κανείς δεν έδινε παραπάνω πουρμπουάρ και μέτραγα κάπου 70 με 120 δραχμές πάνω στα οποία συμπλήρωνε η μάνα από κάνα μεροκάματο στα καπνά... Ποτέ δεν θυμάμαι να πικράθηκα που σ' ένα απόγευμα έδινα όλο τον κουμπαρά. Δόξα σοι ο Θεός είχα μια απέραντη χαρά κρατώντας τα «νέα» (παλαιά) βιβλία πηγαίνοντας σπίτι. Τα ξεφύλλιζα και έσβηνα τις μολυβιές, τις σημειώσεις και τα μυστικά του προηγούμενου μαθητή. Μου άρεσε να μαθαίνω νέα πράγματα για τον Φρίξο και Έλλη, για την Ιστορία, για τις Αμοιβάδες, για την τραγωδία, για τον Αισχύλο και τον Αλέξανδρο. Τα Μαθηματικά και η Χημεία δεν μου άρεσαν ποτέ... Έχω ακόμα πολλά τέτοια βιβλία του Γυμνασίου με δικά μου σημειώματα και σκίτσα, αλλά και των προκατόχων τους απ' όπου τ' αγόρασα... Γι' αυτό χαίρομαι που υπάρχουν και άφθονα βιβλία για τα σημερινά παιδιά και που δεν είναι αναγκασμένα να «δουλεύουν» για να τ' αγοράσουν. Η πατρίδα μας προόδευσε. Ίσως εκείνα τα χρόνια να με δίδαξαν ότι κάποια παιδιά είναι άτυχα εξ αρχής και άλλα γίνονται εξαιτίας μιας αναποδιάς της ζωής, ενός θανάτου, μιας ορφάνιας, μιας πτώχευσης, μιας αρρώστιας. Ίσως εκείνα τα χρόνια του '50 να με έμαθαν ότι στ' αλήθεια η Ασφάλεια Ζωής λιγοστεύει τα δάκρυα φτωχών παιδιών που θέλουν βιβλία και γράμματα και δεν μπορούν να τ' αποκτήσουν. Μη γελιέστε, τα δάνεια σπουδών θέλουν και τις δόσεις τους πληρωμένες. Τα μικρά ορφανά αδυνατούν να ξεχρεώσουν. Μην υποτιμάτε την αξία της Ασφάλειας Ζωής όσοι έχετε παιδιά. Οι σπουδές έχουν κόστος και το ένιωσα σκληρά όταν κάποιες φορές δεν μου 'φταναν τα λεφτά να πάρω βιβλία και τετράδια και μου συμπλήρωνε και τ' αδερφάκι μου ο Μάκης που δούλευε στου Θεοδόση το Μαγειρείο, τον πατέρα του Γιάννη Λαμπρόπουλου, δίπλα στο ζαχαροπλαστείο του Σιάτρα, στην πλατεία Μπέλλου στο Αγρίνιο.

Έζησε... πριγκιπικό διήμερο

Ο Θοδωρής Ζαγοράκης ήταν το τιμώμενο πρόσωπο στο Γκαλά που ακολούθησε της κλήρωσης του Τσάμπιονς Λιγκ. Στο Μόντε Κάρλο ο αρχηγός της Εθνικής έζησε ένα... πριγκιπικό διήμερο τέλος Αυγούστου. Όλοι ήθελαν να δουν από κοντά τον κορυφαίο παίκτη του Euro - 2004. Το καλύτερο όλων έγινε στις δηλώσεις του Ζαγοράκη: γιατί ο Θοδωρής, μολονότι γνωρίζει αγγλικά από τη θητεία του στη Λέστερ, επέλεξε να μιλήσει στα ελληνικά, καθ' όσον για τον ίδιο παραμένει «βασική γλώσσα».

«ΤΑ ΝΕΑ»

Τελετή λήξεως: Εν φαντασία και λόγω...

«Όταν ο Θησέας μπήκε στον Λαβύρινθο για να συναντήσει το τέρας, μισό ζώο και μισό άνθρωπο, τον οδηγούσε το νήμα της αγάπης, ο μίτος της Αριάδνης. Αυτή η εικόνα είναι ο μεγάλος συμβολισμός του ελληνικού τρόπου.

Ο Λαβύρινθος, μίμησις των ελίκων του εγκεφάλου, το τέρας, η διδυμία ενστίκτου και ελευθερίας και κίνητρο ο έρωτας. Όταν ο Θησέας νίκησε το Μινώταυρο με λάφυρο την Αριάδνη, φτάνοντας στη Νάξο χόρεψε τον Γέρανο χορό, μίμηση των ελίκων του Λαβυρίνθου. Αυτό το σύμβολο επέλεξε ο ιδιοφυής Παπαϊωάννου για να στείλει το ελληνικό μήνυμα στα πέρατα του κόσμου. Ένας έλικας όπως τα όστρακα, όπως οι χαράξεις του εγκεφάλου, από στάχυα, από κύκλιους χορούς, από ανθρώπινα σώματα που γλεντούσαν τη ζωή με απολλώνιο και διονυσιακό οίστρο. Εκεί στην κονίστρα των Αγώνων, σε μια μεγάλη λειτουργία όπου γιορτάστηκε η σπορά, ο θερισμός, ο τρύγος, ο γάμος, ο άρτος και ο οίνος, η παρέα και η συντροφικότητα, το μέλος και ο ρυθμός, η ευωχία και το μοιρολόι, η τραγωδία και η κάθαρση, η κωμωδία και οι σατυρικοί χοροί, ο Πάνας και οι Καλικάντζαροι, οι οπώρες και οι χυμοί παρέλασαν ως ζώσα μνήμη, ως ρίζα και καρπός ενός λαού που πάντρεψε δημιουργικά το δέντρο της Ανατολής με τους καρπούς της Δύσης.

Ναι, ο Παπαϊωάννου και οι έξοχοι συνεργάτες του ύφαναν στον μεγάλο αργαλειό της παράδοσης το κιλίμι μιας πνευματικής συνέχειας, όπου η γλώσσα έγινε μουσική, η μουσική εμμέλεια σωμάτων και ο κόσμος χοροστάσι για να χορευτούν οι κύκλιοι χοροί, η αποθέωση της Δημοκρατίας, αφού ο πρώτος χορευτής στηριζόμενος στους άλλους εκτελέσει τα τσαλίμια του, πηγαίνει και παίρνει θέση στην ουρά, για να δώσει τη σειρά του στο δεύτερο και έτσι συνεχώς, ώστε όλοι να ξεκορμίσουν από το σύνολο, να δράσουν και να δείξουν τη δεξιοτεχνία τους και να ξαναγυρίσουν στην οργανωμένη μουσικά ομάδα.

Κι όλα αυτά με τον οίστρο του αυτοσχεδιασμού, την έμφυτη καλαισθησία ενός καλλιεργημένου λαού που ξέρει πότε να δραπετεύει από τη μόδα, την ευτέλεια και να λυτρώνεται στην Τελετή, την Εορτή και στην Πανήγυρη.

Ο κόσμος είναι πλωτός και απλός έγραφε ο ποιητής, αρκεί να τελεί τα πάντα με λογισμό και μ' όνειρο, με φόβο και σέβας».

ΚΩΣΤΑΣ ΓΕΩΡΓΟΥΣΟΠΟΥΛΟΣ - «ΝΕΑ»

Πώς θα θέλατε να είναι ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος του σήμερα;

Εμείς θέλουμε τον Ασφαλιστικό Σύμβουλο να συμβουλεύει ορθά τον πελάτη, να τον παρακολουθεί στενά στην εξέλιξή του και να είναι δίπλα του στην πορεία της ζωής του. Διότι αυτή είναι η ασφάλεια ζωής. Να τον βοηθά την ώρα που τον χρειάζεται. Από τα πιο απλά μέχρι και τα πιο δύσκολα. Πρέπει ο ασφαλιστής να είναι ενήμερος και να προλαβαίνει τον πελάτη γιατί αλλιώς θα χάσει το παιχνίδι. Πρέπει να υπάρχει μια ιδιαίτερη φιλική σχέση μεταξύ τους, να νιώθει ότι είναι κοντά του σε ό,τι χρειαστεί. Με τους 250 περίπου συνεργάτες που έχουμε σήμερα, είμαστε γενικά ευχαριστημένοι και έχουμε θέσει το πλαίσιο μέσα στο οποίο πρέπει να λειτουργούν. Υπάρχουν όμως ασφαλιστές που δεν είναι ακόμη σε αποδεκτά πλαίσια. Πρέπει αυτοί οι άνθρωποι να δραστηριοποιηθούν. Τους δίνουμε την ευκαιρία, αλλά, εάν εξακολουθήσουν να παραμένουν σε χαμηλά επίπεδα, τότε δεν θα υπάρχει άλλη διέξοδος από την αντικατάστασή τους. Είμαστε ένας δυναμικός οργανισμός που προχωρεί μπροστά και αυτό πρέπει να είναι κατανοητό από όλους. Η Λαϊκή Ασφαλιστική λειτουργεί διαφορετικά και μέσω των Αντιπροσώπων της, οι οποίοι διατηρούν τα δικά τους γραφεία. Με τους Αντιπροσώπους έχουμε καταρτίσει μια διαδικασία αξιολόγησης των αποτελεσμάτων τους χρόνο με το χρόνο. Εάν δούμε ότι το χαρτοφυλάκιο είναι ζημιογόνο τότε θα αναγκαστούμε να τους σταματήσουμε. Τώρα υπάρχει και το νομοσχέδιο για τη διαμεσολάβηση στον ασφαλιστικό τομέα, το οποίο έχει ήδη εγκριθεί και αναμένουμε την εφαρμογή του. Η νέα νομοθεσία ίσως αναγκάσει τους Αντιπροσώπους να μεγεθυνθούν μέσω συγχωνεύσεων. Και αυτό, πιστεύω, θα είναι προς το συμφέρον τους.

ΤΑΚΗΣ ΦΕΙΔΙΑΣ
Δ/ντής Ασφ. Υπηρεσιών Ομίλου «Λαϊκής»

Πηγή: TIMES LAIKI CYPRIALIFE

Οι κάμερες ακόμη και όταν είναι «κρυφές» στους εργασιακούς χώρους των επιχειρήσεων, εφόσον λειτουργούν για την απόδειξη παράνομων πράξεων των υπαλλήλων (κλοπές, καταστροφές) είναι νόμιμες και αποτελούν αποδεικτικό υλικό.

Αυτό είναι, σε ελεύθερη μετάφραση, το «διά ταύτα» της υπ' αριθμ. 874/2004 απόφασης του Ποινικού Τμήματος του Αρείου Πάγου.

Αναλυτικότερα, ο Α.Π. απέρριψε αίτηση αναίρεσης γυναίκας υπαλλήλου εμπορικού καταστήματος, επικυρώνοντας παράλληλα απόφαση του Εφετείου Θεσσαλονίκης, με την οποία η εν λόγω υπάλληλος καταδικάστηκε σε φυλάκιση 20 μηνών για το αδίκημα της υπεξαίρεσης κατ' εξακολούθηση.

Ειδικότερα, υπάλληλος εμπορικού καταστήματος της Θεσσαλονίκης που εργαζόταν ως ταμίας, κατά το χρονικό διάστημα 1996-1997, αφαιρούσε σε καθημερινή βάση από το ταμείο από 10.000 έως 20.000 δραχμές (29,35-58,69 ευρώ). Συνολικά υπεξαίρεσε 14.526 ευρώ (4,9 εκατ. δρχ.). Ο καταστηματάρχης, προκειμένου να αποδείξει την ενοχή της υπαλλήλου και να σταματήσουν οι «απώλειες» από το ταμείο του, τοποθέτησε «κρυφή» κάμερα.

Κατόπιν αυτού, η υπάλληλος καταδικάστηκε σε ποινή φυλάκισης 20 μηνών για υπεξαίρεση κατ' εξακολούθηση. Κατά την ακροαματική διαδικασία το Εφετείο έλαβε υπόψη του, ως αποδεικτικό υλικό, 28 φωτογραφίες που προήλθαν από την αναπαραγωγή της βιντεοταινίας που είχε ληφθεί από την «κρυφή» κάμερα που ήταν τοποθετημένη στο κατάστημα.

Παράλληλα ο Α.Π. έκρινε ότι δεν παραβιάζονται τα προσωπικά δεδομένα με την τοποθέτηση κάμερας γιατί η βιντεοσκόπηση έγινε για καταγραφή ανατεθημένων καθηκόντων τα οποία υπόκεινται σε δημόσιο έλεγχο και δεν αποτελούν ιδιωτική ζωή της υπαλλήλου.

Φαίνεται ότι είναι πρόεδρος, αλλά...

Ποιος είναι ο κύριος; Και τίνος κυρίου θα είναι η φωνή; Ή μήπως πολλών κυρίων; Για τις ασφαλιστικές τραπεζικές εταιρίες μιλάω.

Τον τελευταίο χρόνο ταλαιπωρήθηκα αρκετά από μια πέτρα στο νεφρό και βρέθηκα συχνά με πόνους κωλικού νεφρού στο «Ερρίκος Ντυνάν», στο «Υγεία» και στην «Ευρωκλινική» (όπου ήμουν πιο κοντά όταν έπιανε ο πόνος). Εκεί είδα με τα μάτια μου όσα αφορούν στην ασφαλιστική εργασία και κατέληξα ότι ΑΞΙΖΕΙ να είσαι ασφαλιστής, ήμουν τυχερός που διάλεξα να πουλάω ασφάλειες και ότι ΔΥΣΤΥΧΩΣ οι εταιρίες έχουν πολλά ΚΕΝΑ και ΛΑΘΗ στις διαδικασίες αντιμετώπισης του ασφαλισμένου τους. «Ξένα χέρια» διαχειρίζονται τον κόπο των ασφαλιστών τους... Προτείνω να ξαναδούν οι εταιρίες πώς αντιμετωπίζεται το πολυτιμότερο αγαθό τους, οι πελάτες τους από «τρίτους» γιατρούς, υπαλλήλους, μεσολαβητές της Ένωσης κ.λπ. Ιδίως οι ασφαλιστές αν πάνε να δουν πώς νιώθουν οι πελάτες τους όταν τους «ψαχουλεύουν» άσχετοι τρίτοι πριν μπουν μέσα και πώς κοιτάνε τα έκπληκτα μάτια τους τους «λογαριασμούς» που καλούνται να πληρώσουν αμήχανοι για το ύψος, για τον αριθμό εξετάσεων, για τις προκαταβολές, κ.λπ. και τέλος γι' αυτά που γράφουν στις εισηγήσεις τους νοσοκόμες (;) ή υπάλληλοι (;) της Ένωσης προς τις αρμόδιες εταιρίες... Θέλει λίγο ξεκαθάρισμα ΕΞ ΑΡΧΗΣ αυτή η υπόθεση νοσοκομειακής περίθαλψης από ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες που σε λίγο θα μοιάζουν στις διαδικασίες με το ΙΚΑ και το ΤΕΒΕ... Άρχισαν περίπου τα «φέρε μου το βιβλιάριο του ΙΚΑ», «γιατί μπήκες και δεν το έκανες στα εξωτερικά ιατρεία», «γιατί δεν έχεις μαζί σου βιβλιάριο», «αρνείσαι, άρα κάτι κρύβεις», κ.λπ., κ.λπ. Ποτέ κύριε Διευθυντά της Ένωσης δεν ήταν μια εξαίρεση... Πήγα 3-4 φορές και ήταν τα ίδια από διαφορετικά πρόσωπα... Μην πω και τα άλλα...

Το 6ο Ευρωπαϊκό Συνέδριο Υγείας - European Health Forum Gastein θα γίνει στο Bad Gastein, Αυστρίας, 6-9 Οκτωβρίου 2004. Περισσότερες πληροφορίες για το Συνέδριο αυτό μπορείτε να βρείτε στην ιστοσελίδα www.ehfg.org.

Παρατηρώντας στα αποτελέσματα παραγωγής 2003 την παρουσία της General Union και General Trust - Γενική Πίστη με παραγωγή πάνω από 60 εκ. ευρώ σκέφθηκα να γράψω τα δημόσια συγχαρητήρια προς τους δημιουργικούς ανθρώπους του Ομίλου GENERAL UNION GROUP που έφτιαξαν ένα καλό μελίσσι και καλό μέλι, το γλυκύ συναίσθημα μιας εταιρείας που αξίζει να εμπιστευθείς για καριέρα ή για εξασφάλιση. Οι συμμέτοχοι-εταίροι και καλοί φίλοι Γιώργος Διαμαντόπουλος και Νίκος κ. Παπαηλιού χάραξαν ανοδική πορεία, δύσκολη μεν, αλλά υψηλής ποιότητας. Ίδρυσαν το 1981 την

General Union ΑΕΕΓΑ, το 1986 με πώληση μετοχών και αλλαγή διοίκησης ανανέωσαν την πορεία ανάπτυξης, το 1993 ίδρυσαν την GENERAL TRUST ΑΕΕΓΑ, το 2000 άρχισε η νέα εποχή του Ομίλου πια GENERAL UNION, το 2001 εγκαταστάθηκαν σε ιδιόκτητα κεντρικά γραφεία στον Πειραιά, το 2002 ιδρύθηκε η τρίτη ασφ. εταιρία General Union Insurance Agencies A.E., ακολούθησε η General Union Real Estate και στο 2004 η εταιρία υγείας... Οι κλάδοι εξασφάλισης απλώνονται με τους κλάδους Αυτοκινήτων, Πυρός, Προσωπ. ατυχημάτων, εγγυήσεων, Γεν. Αστ. Ευθύνης, Αστ. Ευθύνης Σκαφών Θαλάσσης, Νομικής Προστασίας, Οδικής Βοήθειας κ.λπ.

Προσφέροντας υπηρεσίες Real Estate, Τραπεζοασφαλιστικά προϊόντα, στεγαστικά και καταναλωτικά δάνεια. Απλά, σεμνά, σταθερά, σκαλί-σκαλί ανεβαίνει ο Όμιλος και όλο και περισσότεροι ασφαλιστές έχουν τσάντες πωλήσεων γεμάτες με προϊόντα GENERAL UNION και όλο και περισσότεροι Έλληνες προστατεύονται κάτω απ' τις ομπρέλες των προϊόντων τους. Εμείς απ' τις κερκίδες τους χειροκροτούμε για την ωραία προσπάθεια ευχόμενοι να πάρουν πολλά μετάλλια και το χρυσό της αγάπης κάθε πελάτη τους. Συγχαρητήρια και για την απόφασή τους να είναι χορηγοί του Ολυμπιακού! Σύντομα - είμαστε σίγουροι - πως θα είναι και στις καρδιές όλου του Πειραιά και όχι μόνο!

Όταν γύρισε από το εξωτερικό ο Ανδρέας Παπανδρέου, ήμουν έξω ως αργά το βράδυ στο Σύνταγμα, απέναντι από τη ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΑΝΙΑ, Βασ. Σοφίας και Αμαλίας και περίμενα να τον υποδεχθώ, αλλά δεν πέρασε από κει. Λίγο νωρίτερα θυμάμαι και την άφιξη Κ. Καραμανλή. Λίγοι άνθρωποι πίστευαν ότι ο ο Α. Παπανδρέου μέσα σε έξι (6) χρόνια 1974-1980 θα άλλαζε τα πάντα και ότι το 1981 θα ήταν πρωθυπουργός του ΠΑΣΟΚ, που ίδρυσε 3 του Σεπτέμβρη 1974 – 30 χρόνια πριν – και ότι θα έμενε τόσο στην εξουσία! Το ΚΚΕ που κηρύσσει την πάλη των τάξεων και το γεγονός ότι η θέση και αντίθεση φέρνουν μια νέα σύνθεση θα έπρεπε να πολεμά λιγότερο το ΠΑΣΟΚ αφού όντως η ελληνική κοινωνία άλλαξε και είναι σε καλύτερη μοίρα από το 1980. Έργα του ΠΑΣΟΚ έδειχνε η Ελλάδα στους Ολυμπιακούς και φυσικά τα λάθη τιμωρούνται γι' αυτό και έχασε την εξουσία την οποία συνεχίζει η Ν.Δ.! Ο Ανδρέας Παπανδρέου πέρασε στην Ιστορία έτσι και αλλιώς αφήνοντας συνεχιστές όχι μέσα σε 2-3 επώνυμους, αλλά σπόρους αλλαγής μέσα στις δυνάμεις του κόμματος που κάποτε θα... φυτρώσουν.

Στην «ΑΥΛΗ» στο Ρέθυμνο συνάντησα τον Δημ. Κοντομηνά στη διάρκεια διακοπών ορεξάτο και ευδιάθετο στις 24 Αυγούστου 2004, όπου σηκώθηκε

από το τραπέζι του και ήρθε κοντά μας για να βγάλουμε μια αναμνηστική φωτογραφία με τον αρχιτέκτονα Κώστα Ηλιάκη. Στο ίδιο μέρος πολλά σημαντικά πρόσωπα έφαγαν ό,τι διαλεκτό και καλύτερο σε νοστιμιά και ποιότητα υπηρετεί την κρητική παράδοση και επιμελείται η Κατερίνα Ξεκαλάκη, γυναίκα του Κώστα. Η αξέχαστη Μελίνα Μερκούρη, ο Γιώργος Παπανδρέου, ο πρόεδρος Ευρωπαϊκής Ένωσης Ζ. Σαντέρ, ο Κ. Σημίτης, ο Κ. Λαλιώτης, ο Γ. Παπαντωνίου, ο Ευάγ. Βενιζέλος και μεγάλοι επιχειρηματίες Έλληνες και ξένοι... Αν πρόσεξα καλά απ' το τραπέζι μου λίγα μέτρα μακριά ο Κοντομηνάς ήπιε καλό κρασί και έφαγε «φουριάρικο» κατσικάκι με μέλι και θυμάρι μαζί με αρκετές γεύσεις από διάφορα είδη κρητικής κουζίνας που τον έστειλαν κατευθείαν για ύπνο... Παρέα του ο Μίνως Μωυσής στέλεχος της INTERAMERICAN, η κόρη του Μαρία και η αδελφή του. Παντού όμως έχει φίλους.

Γράμματα στο ΝΑΙ

Τῷ Ἐντιμοτάτῳ κυρίῳ Εὐαγγέλῳ Γ. Σπύρου, Ἐκδότῃ τοῦ Ἀσφαλιστικοῦ Περιοδικοῦ Ἐπικοινωνίας "ΝΑΙ", τέκνῳ τῆς ἡμῶν Μετριότητος ἐν Κυρίῳ ἀγαπητῷ, χάριν καί εἰρήνην παρά Θεοῦ.

Μετά πολλῆς τῆς χαρᾶς ἐλάβομεν καί μετά προσοχῆς διεξήλθομεν τό ὑπ' ἀριθμόν 86 ἀποσταλέν ἡμῖν εὐγενῶς τεῦχος τοῦ ὑμετέρου λίαν ἐνδιαφέροντος περιοδικοῦ "ΝΑΙ", ἀντιπροσωπευτικόν τῆς ἐπιμελημένης καί ἐξειδικευμένης ἐργασίας ὑμῶν, καί θερμῶς εὐχαριστοῦμεν.

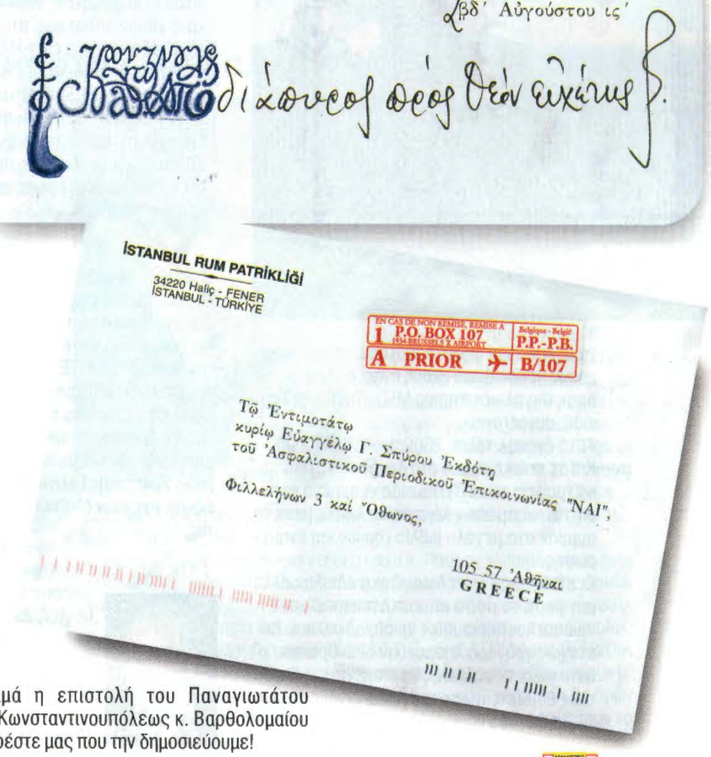
Ἡ τοιαύτη εὐγενής χειρονομία ὑμῶν ἀντανακλᾷ εἰς τόν αἰωνόβιον θεσμόν τοῦ Οἰκουμενικοῦ Πατριαρχείου καί ἔρχεται ἀρωγός τῆς ἀγάπης πρός τήν Ἁγίαν τοῦ Χριστοῦ Μεγάλην Ἐκκλησίαν καί τήν ἡμετέραν Μετριότητα.

Ὑπέρ ποτέ καί ἄλλοτε ἔχομεν ἀνάγκην εἰλικρινοῦς καί ἐγκαρδίου ἐπικοινωνίας σήμερον, ἐποχήν μεγάλης μέν τεχνολογικῆς ἐπαναστάσεως καί προόδου, ἀλλά καί μεγίστης ἐγωκεντρικῆς ἀπομονώσεως ἀπό τοῦ πλησίον. Τό σοβαρόν ἔντυπον, ὡς καί τό ὑμέτερον "ΝΑΙ", ἐξυπηρετεῖ ἄριστα ταύτην τήν ἐπικοινωνιακήν ἀνάγκην, πλουτίζον συγχρόνως μέ ἀναγκαίαν καί εἰδικήν γνῶσιν τούς ἀναγιγνώσκοντας.

Εὐχαριστοῦντες, ὅθεν, θερμῶς διά τήν ἐπιδεικνυμένην ὑμετέραν στάσιν υἱικῆς στοργῆς, σεβασμοῦ καί ἀγάπης πρός τήν Μητέρα Ἐκκλησίαν, καταστέφομεν τήν ἐκδοτικήν προσπάθειαν ὑμῶν ὁλοθύμοις καί ἐγκαρδίοις εὐχαῖς.

Ἡ δέ χάρις καί τό ἔλεος τοῦ Παναγάθου Κυρίου εἴησαν μεθ' ὑμῶν καί τῶν ἀγαπητῶν συνεργατῶν ὑμῶν.

Ἐν βδ' Αὐγούστου ις'



Μας τιμά η επιστολή του Παναγιωτάτου Πατριάρχου Κωνσταντινουπόλεως κ. Βαρθολομαίου και ... συγχωρέστε μας που την δημοσιεύουμε!

Από τα πολλά μικρά ντοκουμέντα στο βιβλίο του Σ. Αλεξίου.

«Οταν έγραφα ένα τραγούδι», έλεγε ο Τσιτσάνης, «ζούσα δύο ζωές». Μία όταν το έγραφα και μία όταν το έπαιζα στον κόσμο». Η δεύτερη, η ζωή των τραγουδιών του, διαρκεί ακόμη. Και στην Ολυμπιάδα του 2004 τα τραγούδια του ήταν παρόντα. Πόσες ζωές γεννήθηκαν στα πέρατα του κόσμου που ταξίδεψε η μουσική του;

«29 Σεπτεμβρίου 2000: Τρεις ημέρες μετά το ναυάγιο του «Εξπρές Σαμίνα», δύο μαυροντυμένες γυναίκες στέκονται στο λιμάνι της Πάρου, απέναντι από τη βραχονησίδα Πόρτες, και ικετεύουν τη θάλασσα να τους δώσει πίσω τον άνθρωπό τους. Η χειρότερη ναυτική τραγωδία μετά τη Φαλκονέρα λαμβάνει πολιτικές προεκτάσεις και ανοίγει τον ασκό του Αιόλου για την ακτοπλοΐα, που ακόμη αναζητεί «ήσυχα νερά». Δύο μήνες αργότερα, στους 82 νεκρούς προστίθεται ακόμη ένας: ο ισχυρός άνδρας της πλοιοκτήτριας MFD, Παντελής Σφηνιάς, αυτοκτονεί».

Αυτά έγραφε τέλος 2000 η «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ». Και σε επίσκεψή μου στο Λονδίνο, στα κεντρικά γραφεία των LOYD'S είδα γραμμένο το περιστατικό αμέσως λίγα μόλις λεπτά μετά το συμβάν στο μεγάλο βιβλίο ζημιών και ενημέρωσης.

Οι εξελίξεις και τα δικαστήρια έδειξαν άλλη μια φορά το πόσο απροστάτευτοι είναι άνθρωποι και περιουσίες χωρίς ασφάλιση. Δυστυχώς γρήγορα λησμονούν οι άνθρωποι, γι' αυτό φίλοι ασφαλιστές να επιμένετε... Και να τους θυμίζετε πως η τραγωδία είναι πολύ πιο κοντά απ' όσο νομίζουμε.

Η Ινδία περιορίζει το μέγεθος των οικογενειών

Το Ανώτατο Δικαστήριο της Ινδίας στήριξε με απόφασή του νόμο που απαγορεύει σε όποιον έχει περισσότερα από δύο παιδιά να γίνει μέλος τοπικού συμβουλίου, ακυρώνοντας την εκλογή μιας γυναίκας που είχε περισσότερα από δύο παιδιά. Ορισμένοι Ινδοί ηγέτες ζητούν να θεσπισθούν παρόμοιοι περιορισμοί για τα μέλη των κοινοβουλίων των κρατιδίων και της εθνικής Βουλής. Η Ινδία αναμένεται να καταστεί η χώρα με το μεγαλύτερο πληθυσμό ως το 2050 και ο νόμος αποσκοπεί στο να καθιερώσει τους Ινδούς ηγέτες υποδείγματα για τον έλεγχο του πληθυσμού. Η έγκυρη ινδική εφημερίδα «The Statesman» υποστήριξε ότι η απόφαση «θα σώσει την Ινδία από την επικείμενη «μαλθουσιανή» καταστροφή», αν και άλλοι σχολιαστές προειδοποίησαν ότι η δικαστική απόφαση απειλεί τη δημοκρατία.

Μες στο καλοκαίρι βαρύ πένθος είχε η οικογένεια Βασιλείου Καλτσά για το θάνατο της Δανάης Β. Καλτσά, που πολλά και σκληρά χρόνια ζούσε από κοντά, δίπλα στον άντρα της, την πορεία της INTERAMERICAN μαζί με την πορεία της επιτυχημένης οικογένειάς τους. Ο Θεός ας αναπαύσει την ψυχή της και οι δικοί της ας βρίσκουν παρηγοριά στην ανάμνηση μιας συζύγου και μητέρας αγαπητής και σεμνής, Χριστιανής Ελληνίδας τέτοιας, που χρειάζεται να έχουν όλα τα σπίτια. Αιωνία η μνήμη της.

Ο κ. Δημήτρης Έξαρχος από Σύμβουλος Διοίκησης της εταιρίας, ανέλαβε (6/4/2004) καθήκοντα Γενικού Διευθυντή στην Εγνατία Α.Α.Ε. και το δύσκολο έργο συντονισμού των δύο εταιριών (Εγνατία - Le Monde) και Γενικού Διευθυντή του ομίλου.

Επιτέλους: Εισαγγελέας σε «ασφαλιστικά παραμάγαζα» του Δημοσίου!

Μετά από τολμηρές καταγγελίες Διοικητή Κρατικής Τράπεζας για οικονομικές ατασθαλίες σε κρατικά «ασφαλιστικά παραμάγαζα», διατάχθηκε προκαταρκτική έρευνα, προς διαπίστωση πρωτοφανούς «οργίου λεηλασίας προς ίδιον όφελος» προηγούμενων Διοικήσεων της Τράπεζας και της θυγατρικής της Ασφαλιστικής!

Είναι η πρώτη φορά, κατά τα τελευταία χρόνια, που βλέπουν το φως της δημοσιότητας παρόμοιες καταγγελίες, με αποτέλεσμα την εισαγγελική παρέμβαση στις κρατικές δραστηριότητες επί των Ιδιωτικών Ασφαλίσεων, ενός τομέα που ανήκει στον ιδιωτικό χώρο και όπου το κράτος οφείλει να έχει μόνο την εποπτεία και το συντονισμό.

Και μόνον η αρχή αυτή αρκεί για να συνετισθούν οι γνωστοί γυρολόγοι της ασφαλιστικής αγοράς, που καταστρέφουν τα πάντα στο πέρασμά τους «για ίδιον όφελος», σύμφωνα με τις καταγγελίες και την κρατούσα γνώμη!

Και άλλα «παραμάγαζα»...

Επί σειρά ετών, η Ένωση Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος και η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ αποκαλύπτουν και καταγγέλουν ότι, από το Νοέμβριο του έτους 1917, με τη δύναμη των όπλων των τότε «Συμμάχων» κατακτητών και διά του βομβαρδισμού της Αθήνας από τον απερίγραπτο εκείνο Ναύαρχο Φουρνιέ και τον ανατριχιαστικής μνήμης Στρατηγό - Δυνάστη Σαράιγ της Θεσσαλονίκης, υπό διαλυμένη και διεφθαρμένη πολιτική κατάσταση, εκδόθηκε ο πρώτος ασφαλιστικός νόμος 1023 για την Επιχείρηση Ιδιωτικής Ασφαλίσεως, διά του οποίου σφαγιάσθηκαν εντός μίας εβδομάδος οι πολλές Ιδιωτικές Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις και οι ικανοί, τότε, Επιχειρηματίες Ασφαλιστές και Πράκτορες στη χώρα μας, προς ολιγοπωλιακό και ληστρικό όφελος των ξένων συμφερόντων ασφαλιστικών επιχειρήσεων και ελάχιστων κρατικών, που, με πρωτοφανή και εγκληματικό τρόπο, μετατράπηκαν με δήθεν νόμο (!!) σε παρακράτος και με εξαίρεσή τους από το νόμο, που ίσχυε μόνο για τις Ιδιωτικές!

Αυτό ακριβώς το παρακράτος, με ευφυή τεχνάσματα και μεθοδεύσεις, διατηρήθηκε υπό διάφορες μορφές, μέχρι και σήμερα, ώστε να επιβάλλονται ανταγωνιστικώς αυτά τα «παραμάγαζα» των αλλοδαπών και κρατικών συμφερόντων, σε βάρος πάντα των ιδιωτικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων και των ικανών ελεύθερων επαγγελματιών του χώρου, που συνεχίζουν να τον λυμαίνονται στρατιές δοτών και γυρολόγων της κάθε εποχής και κάθε πολιτικής κατάστασης!

(Πηγή: INTERFAX Μακεδονία Ασφ. Έκδοση)

Μετά από υπερ-εικοσαετή συνεργασία αποχωρεί από τον Όμιλο ING ο κ. Παναγιώτης Καραλής

Ολοκληρώνοντας έναν κύκλο απόλυτα επιτυχημένης συνεργασίας με τον Όμιλο Εταιριών ING επί 24 χρόνια, ο κ. Παναγιώτης Καραλής, σήμερα Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της ING Ε.Α.Ε.Γ.Α., αποφάσισε την αποχώρησή του από το ING από 1ης Αυγούστου 2004.

Είναι γνωστό ότι ο κ. Π. Καραλής υπήρξε ο πρωταγωνιστής της δημιουργίας και ανάπτυξης των εταιριών του ομίλου ING στην Ελλάδα, συντελώντας στην εξέλιξη και πρόοδο τόσο των εταιριών του ING όσο και της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς γενικότερα.

Εκφράζουμε τις βαθύτατες ευχαριστίες μας στον κ. Παναγιώτη Καραλή και του ευχόμαστε κάθε προσωπική και οικογενειακή ευτυχία, αναφέρεται σε ανακοίνωση της εταιρίας

Η πρώτη δημόσια φωτογραφία του κ. Π. Καραλή στον ασφαλιστικό χώρο. Στο «IN» της INTERAMERICAN κάπου εκεί στο 1972-1973.

Ηλιάκη, παλαιό στέλεχος του ΠΑΣΟΚ στο Ρέθυμνο, ικανότατο αρχιτέκτονα και χρήσιμο πολίτη του Ρεθύμνου με αρχές και πολιτικό πολιτισμό. Τις δημοσιεύω και για να δείξω ότι οι χαμηλοί ευγενικοί τόνοι του ταλαντούχου προέδρου του ΠΑΣΟΚ κρύβουν πολλά πλεονεκτήματα και ταλέντα του που ίσως οι επιτελείς του αξίζει να βρουν τρόπο να τα προβάλουν.

Λένε ότι ο Γιώργος Α. Παπανδρέου, ο πρόεδρος του ΠΑΣΟΚ, είναι πολύ ευγενής προς όλους. Η καταδεκτικότητά του και ευγένειά του ήταν χαρακτηριστική και τη βραδιά μετά τη λήξη της Ολυμπιάδας 2004 όπου περπατώντας προς το σταθμό ΝΕΡΑΤΖΙΩΤΙΣΣΑ στο Μαρούσι για να μπει στο τραίνο με τη σύζυγό του, του δόθηκε η ευκαιρία να μιλήσει και να χαιρετίσει πολλούς θεατές της τελετής που περπατούσαν κι αυτοί πλάι του, να τους εκφράσει τη γνώμη του για το θέαμα, τους Ολυμπιακούς Αγώνες και όχι μόνο... Οι χειραψίες του ήταν θερμές, ζεστές, καταδεχτικές, αληθινές χωρίς καμιά προσποίηση.

Τον πλησίασα και του ζήτησα να δημοσιεύσω φωτογραφίες του που βρήκα σ' ένα φίλο του στην Κρήτη και είναι στρατιώτης στην Καλαμάτα. «Ο Κώστας σου τις έδωσε;», μου είπε. «Ευχαρίστως, να τις δημοσιεύσετε». Στη μία είναι μαζί με στρατιώτες στην Καλαμάτα το 1979 στο ΚΕΝ και μια άλλη με τον Κώστα

Π. Ψωμιάδης, ένα νέο γράμμα στην Ασφαλιστική Αγορά

Ο Παύλος Ψωμιάδης σ' όλους τους καταλόγους με πρόσωπα ασφαλιστών και στελεχών της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς, καταγράφεται πάντα τελευταίος, στο τέλος, λόγω αρχικού επωνύμου, του Ψ. (Ψωμιάδης) και μη υπάρχοντος άλλου με αρχικό Ω. Όμως στα Ευαγγέλια αναφέρεται «ο πρώτος θα γίνει έσχατος και οι έσχατοι έσονται πρώτοι και αλλού» ότι «ο ταπεινών εαυτόν υψωθήσεται»! Όπως πήγε η αγορά μάλλον ζούμε αυτή την αλλαγή. Μια ματιά στις εταιρίες και τους επικεφαλείς τους μας πείθει ότι ο Παύλος Ψωμιάδης έφτασε να είναι ο πρώτος σήμερα επιχειρηματίας ασφαλιστής που συγκεντρώνει στον Όμιλο ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ μεγάλο αριθμό απασχολουμένων με μεγάλη παραγωγή και πολλά περιουσιακά στοιχεία. Είναι και ο πρώτος επιχειρηματίας ασφαλιστής με ασφαλιστική εταιρία στη Σουηδία και την Ευρωπαϊκή Ένωση.

Μεμονωμένα πέρσι από τις εταιρίες που διευθύνει, η Commercial Value ήταν στην όγδοη θέση, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Γ.Α. στη 10η, η Ασπίς Ζημιών στην 19η (χωρίς εταιρίες Σουηδίας - Κύπρου). Όλες μαζί κάνουν παραγωγή γύρω στα 250 εκατ. ευρώ, δηλαδή 3η δύναμη μετά την ΕΘΝΙΚΗ και INTERAMERICAN.

Ο Παύλος Ψωμιάδης έδειξε πως είχε τα προσόντα από ασφαλιστής με την τσάντα του 1968 να περάσει όλες τις βαθμίδες και να αναδείξει την ΑΣΠΙΣ. Είναι σύνθετος χαρακτήρας πολύπλοκης προσωπικότητας που ξέρει να επινοεί και να συνταιριάζει πολλές, ακόμα και αντίθετες καταστάσεις, όπως το γράμμα του επιθέτου του Ψ που είναι ελληνική επινόηση για την παράσταση του διπλού φθόγγου που προήλθε από τη συνένωση του σ με τα χειλικά π, β, φ. Στα παλαιότερα ελληνικά αλφάβητα Κρήτης, Μήλου, Θήρας, Κορίνθου, Άργους, παριστανόταν με πσ. Η χρήση του Ψ γενικεύτηκε με την εισαγωγή του Ιωνικού αλφαβήτου το 403 π.Χ. Με Ψ συμβολίζουμε το 700 και το 700.000 καθώς και την 23η ραψωδία της Ιλιάδας και 23η ραψωδία Οδύσσειας.

Πιστεύουμε ότι οι συγχωνεύσεις τόσων εταιριών με διαφορετικά ονόματα και προφορά άλλη από αυτήν της ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ που έκανε ο Π. Ψωμιάδης πως θα δώσει ένα «νέο γράμμα» στην ασφαλιστική αγορά. Πολλές φορές μας μπερδεύουν τα σ και π, β, φ, όπως και οι δυσκολίες της ζωής και οι δυσκολίες των επιχειρήσεων, αλλά κάποια στιγμή έρχεται ένα Ψ και τα απλοποιεί όπως μπορεί και ένας Ψωμιάδης τώρα κάνοντας ένα... Ψιτ! στις πωλήσεις και να σαρώσει! Ας συνενωθούν ευχόμαστε γρήγορα οι δυνάμεις του σ' ένα σκοπό. Στις πωλήσεις! Όταν οι πωλητές καταλάβουν τι δύναμη έχουν και αρχίσουν να πουλάνε κάθε μέρα, δηλαδή όταν προστατεύουν ανθρώπους κάθε μέρα τότε και οι... ψευδοί θα μιλήσουν!

Αρχές του '97 σε κάποια συνέντευξή του ο κ. Παύλος Ψωμιάδης μου είπε το Α και Ω της φιλοσοφίας του σ' αυτή τη δουλειά: «Ο Ασφαλιστής πουλά ανεξαρτησία και αξιοπρέπεια, δεν πουλά ασφάλειες»! Το έκανα εξώφυλλο στο ΝΑΙ και σήμερα θέλω να το ξαναθυμίσω σ' όλη την αγορά κυρίως όμως στους ασφαλιστές του: Ο ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ είναι ΑΣΠΙΔΑ και ΠΡΟΝΟΙΑ ανεξαρτησίας και αξιοπρέπειας. Όσοι στις πωλήσεις τους δουλέψουν μ' αυτό το σύνθημα, σίγουρα αν είναι έσχατοι θα γίνουν πρώτοι! Οι δε πρώτοι να θυμούνται ότι μπορούν να γίνουν έσχατοι αν δεν ακολουθήσουν το μήνυμα! Καλές επιτυχίες κύριε Παύλο!

Ο κ. Γιώργος Μαρκολέφας

Μετά την ιδιαίτερη άνοδο που παρουσίασαν οι Ομαδικές Ασφαλίσεις κατά το 2003 για την INTERAMERICAN φέτος η δραστηριότητα στον κλάδο συνεχίζεται με εντονότερους ρυθμούς και με σταθερά αυξητική πορεία στην παραγωγή.

Ήδη, κατά το πρώτο 6μηνο του 2004, όπως επισημαίνεται από τον κ. Γιώργο Μαρκολέφα, Διευθυντή Ατομικών και Ομαδικών Ασφαλίσεων Ζωής, οι Ομαδικές Ασφαλίσεις της INTERAMERICAN παρουσίασαν εκτίναξη νέας παραγωγής και βελτιώσεων στο ποσοστό 253% σε σχέση με το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του 2003. Είναι χαρακτηριστικό ότι το μεγαλύτερο μέρος αυτής της αύξησης προέρχεται από την πώληση ομαδικών συνταξιοδοτικών προγραμμάτων. Ειδικότερα, η νέα παραγωγή αυξήθηκε κατά 84,57% και οι βελτιώσεις πολύ περισσότερο, κατά 449,64%.

Σε Ομαδική Ασφάλιση του ανθρώπινου δυναμικού τους προχώρησαν πρόσφατα, σε συνεργασία με την INTERAMERICAN, η ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ, το ΩΝΑΣΕΙΟ ΚΑΡΔΙΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ, ο Όμιλος Εταιριών VILLAGE ROADSHOW GREECE, η VIVODI TELECOM και η NETMED, στην οποία ανήκει το συνδρομητικό κανάλι FILMNET. Οι εν λόγω επιχειρηματικοί οργανισμοί εμπιστεύτηκαν την INTERAMERICAN εκτιμώντας την πολυετή εμπειρία και την τεχνογνωσία της στον τομέα των Ομαδικών Ασφαλίσεων, καθώς επίσης την υποστηρικτική τεχνολογική επάρκεια και τη συνέπεια που τη χαρακτηρίζουν.

ΕΓΝΑΤΙΑ ΤΡΑΠΕΖΑ Α.Ε.
Συνταξιοδοτικά προγράμματα
α. Προσωπικού με 1.200 μέλη
β. Τέκνων με 800 μέλη

ΩΝΑΣΕΙΟ ΚΑΡΔΙΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
Πρόγραμμα Ζωής και Υγείας
Ασφαλιζόμενα άτομα: 700

VILLAGE ROADSHOW GREECE S.A.
Πρόγραμμα Ζωής και Υγείας
Ασφαλιζόμενα άτομα: 400

VIVODI TELECOM A.E.
Πρόγραμμα Ζωής και Υγείας
Ασφαλιζόμενα άτομα: 70

NETMED A.E.
Πρόγραμμα Ζωής και Υγείας
Ασφαλιζόμενα άτομα: 400

Κακώσεις ποδιών, οσφυαλγίες, πυρετοί, φλεγμονές και οφθαλμολογικά προβλήματα, ταλαιπώρησαν κυρίως τους ξένους δημοσιογράφους και τεχνικούς που εργάστηκαν για την κάλυψη των Ολυμπιακών Αγώνων της Αθήνας. Τα παραπάνω ανακοίνωσε το Ιατρικό Κέντρο Αθηνών, προσθέτοντας ότι κατά τη διάρκεια των Αγώνων προσφέρθηκαν υπηρεσίες σε 35 δημοσιογράφους και μέλη τηλεοπτικών συνεργείων, ενώ ένα μικρό ποσοστό από αυτούς χρειάστηκε τελικά νοσηλεία.

Η Athens Olympic Broadcasting (AOB) επέλεξε τον Όμιλο Ιατρικού Αθηνών και την ασφαλιστική εταιρία La Vie Assurance, για την ιατροφαρμακευτική περίθαλψη και την ομαδική ασφαλιστική κάλυψη 360 ξένων δημοσιογράφων και τεχνικών.

Στην ημερήσια εφημερίδα των Χανίων «ΚΗΡΥΞ» γνώρισα τον Στέλιο Νικηφοράκη πριν γίνει βουλευτής Ν.Δ., όταν ήταν εκδότης του. Εκεί μεταξύ 1945 και 1952 ανταποκριτής δημοσιογράφος έκανε και ο αγαπητός φίλος κ. Γεράσιμος Ρουχωτάς, ιδρυτής της Ασφαλιστικής Αγοράς, συνταξιούχος σήμερα που γράφει στα 80 του εξαιρετικά βιβλία. Το 29ο εκδόθηκε Μάιο 2004 με χορηγία του Φώτη Π. Κωστόπουλου της Άλφα Ασφαλιστικής και για το οποίο θα γράψω προσεχώς.

Κάποια μέρα θέλω να αξιωθώ να γράψω και για την προσφορά αυτού του ανθρώπου στην ασφαλιστική αγορά.

Ο Στέλιος Νικηφοράκης, γεννήθηκε στα Χανιά στις 9 Νοεμβρίου 1955 και είναι απόφοιτος του Α' Γυμνασίου Χανίων.

Είναι μια ακόμα ελπίδα για τα Χανιά. Τελείωσε τη Νομική Σχολή του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών (Τμήμα Πολιτικών Επιστημών και Δημόσιας Διοίκησης).

Υπηρέτησε ως έφεδρος Ανθυπολοχαγός Πεζικού και από το 1985 ήταν εκδότης Διευθυντής της εφημερίδας «ΚΗΡΥΞ» μέχρι που στις 7-3-04 εξελέγη βουλευτής Ν.Δ.

Είναι παντρεμένος με τη δικηγόρο Ρένα Μανιουδάκη και έχουν δύο παιδιά: Την Φανή και το Γιώργο.

Σύνθημά του «ν' ανεβούμε λίγο ψηλότερα»!

Τα Χανιά είναι πολύ όμορφη πόλη και αξίζει να την επισκεφθεί κάποιος. Έχει άριστες υποδομές για διακοπές και συνεδριακό τουρισμό. Οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι καιρός να την ανακαλύψουν. Στα τελευταία 25 χρόνια παρατηρώ τη ζωή των Χανίων και πιστεύω ότι ο Στέλιος έχει πολλές ευκαιρίες και δουλειά να κάνει ώστε να βελτιωθούν τα Χανιά από απειλές εμφανείς όπως η δημοσιοϋπαλληλική λαίλαπα, από την ξενομανία και ισοπέδωση, από την αλλοίωση του χαρακτήρα της πόλης και ζωής των κατοίκων, από την ομοιομορφία και τυποποίηση των κτιρίων και καταστημάτων και κυρίως από την πνευματική αδιαφορία ενός νομού με μακρόχρονη πνευματική προσφορά και παράδοση.

Ο κ. Στέλιος Νικηφοράκης

Στέλιο έχεις δουλειά στα Χανιά, πριν σταματήσουν οι «ξένοι» να έρχονται να δουν ένα φάρο που το φως του «στραβώνει» τους επισκέπτες από λάθος τοποθέτηση, πριν βαρεθούν να βλέπουν «τέντες» στο λιμάνι αντί τα χρώματα και το περιβάλλον παράδοσης, πριν αγανακτήσουν από τα τραβήγματα των σερβιτόρων της προβλήτας για να κάτσει κάποιος στο μαγαζί τους, πριν... πριν... πριν προλάβουν να εκτονωθούν οι πιστολάδες, πριν τρελαθούν από το νέο κύμα κρητικής μουσικής, κ.λπ., κ.λπ.

Στέλιο μπορείς να εξέλθεις νικηφόρος έτσι που λειτουργούν σήμερα τα Χανιά.

Ίσως η πρώτη μεταπολεμική Δημοσιογραφική ταυτότητα του Γεράσιμου Ρουχωτά με ημερομηνία 20 Σεπτεμβρίου 1947 και υπογραφή του Μητσοτάκη ως Διευθυντού της εφημερίδας και του Μπολιατζή - Μαυροκορδάτου ως Υπουργού Τύπου.

Πηγή: ΜΑΚΗ ΡΟΥΧΩΤΑ «Μοναξιά» 2002

Χιλιάδες στοιβάζονται στα καράβια της ΑΝΕΚ και ακόμα δεν βρέθηκαν κανόνες πώς θα μπαίνουν και πώς θα βγαίνουν οι επιβάτες και πώς δεν θα «πνίγονται» στα ζεστά καυσαέρια μέχρι να πάρουν τ' αμάξι τους. Χιλιάδες πάνε στη Δημοτική Αγορά να την δουν, αλλά χάνεται ο χαρακτήρας της με νέες ενοικιάσεις. Χιλιάδες έρχονται για μια ήσυχη παραλία, αλλά στο δρόμο Γεωργιούπολης - Επισκοπής ανάβεις 20 τάματα για να περάσεις χωρίς σήματα, χωρίς φανάρι, χωρίς υπόγειες διαβάσεις, χωρίς προειδοποιήσεις στοιχηματίζοντας με το χάρο όποιος προλάβει! Χιλιάδες στα ΚΤΕΛ Χανίων ψάχνουν στην κόλαση που θα μπουν – κι εκεί όποιος προλάβει! – Τι να πρωτοπώ αγαπητέ κ. Βουλευτά μου, που τώρα μπαίνεις στη ζούγκλα της πολιτικής. Θέλω να θυμάμαι ότι «αυτό το έκανε ο Στέλιος» και να χαμογελάσω ξανά περπατώντας στο λιμάνι. Λεφτά είχαν πάντα οι Χανιώτες, όσα και να βγάλουν, δεν μετράει! Κατρακυλάνε! Λίγο ψηλότερα είναι το ζητούμενο. Η δημοσιογραφία και οι αγώνες σου σε έμαθαν τι είναι αυτό. Περιμένουμε τις παρεμβάσεις σου. Στο 100 πηγαίνεις από το ένα και από αυτό βρίσκεται στα Χανιά, που έβγαλε καλούς πολιτικούς και πολλούς. Ο τρόπος που πολιτεύεται η Ντόρα Μπακογιάννη στην Αθήνα και την πόλη των Αθηνών και οι αγώνες της για ποιότητα ζωής είναι ένα καλό παράδειγμα και για την πόλη που γεννήθηκε και ίσως είναι καιρός οι Χανιώτες να τολμήσουν κάποτε να αναγνωρίζουν τα παιδιά τους τα επιτυχημένα όπου είναι και να παραδειγματίζονται από το έργο τους. Τα Χανιά είναι μεγάλο εθνικό κεφάλαιο για την Ελλάδα και πρέπει ο πρωταγωνιστικός τους ρόλος να συνεχισθεί. Δεύτερος ρόλος δεν τους πάει.

Προσφάτως, ο πρόεδρος της Κεντρικής Τράπεζας των ΗΠΑ, Άλαν Γκρίνσπαν, συνέστησε να μειωθούν οι κοινωνικές παροχές και να παραμείνουν περισσότερο χρόνο στην εργασία τους οι Αμερικανοί. Σήμερα, ένα άτομο 65 ετών αναμένεται να ζήσει έως τα 83 του έναντι των ογδόντα στη δεκαετία του '70. Ωστόσο, η γήρανση του εργατικού δυναμικού δεν σχετίζεται μόνο με το προσδώκιμο ζωής, αλλά και με τη μείωση των γεννήσεων.

Στις ΗΠΑ άρχισε να αυξάνεται το εργατικό δυναμικό το δεύτερο ήμισυ του '60, αλλά στη συνέχεια υπήρξε ύφεση γεννήσεων. Γύρω στο 2008 οι εργαζόμενοι αυτοί θα αρχίσουν σταδιακά να αποσύρονται, αφήνοντας πίσω τους δυσαναπλήρωτα κενά. Στην Ελβετία ο ΟΗΕ υπολογίζει τη μέση ηλικία των κατοίκων στα 40 χρόνια έναντι των 35 στις ΗΠΑ. Κι όταν γύρω στο 2050 ο μέσος όρος εκεί θα φθάνει τα 40, στην Ιταλία θα ξεπερνά τα 52 χρόνια. Στις ΗΠΑ η γήρανση αντιμετωπίζεται με την εισαγωγή μεταναστών, οι οποίοι καλύπτουν το 47% της αύξησης του εργατικού δυναμικού. Πέραν τούτου, στις δυτικές κοινωνίες η αναλογία συνταξιούχων προς εργαζομένους επιδεινώνεται, καθώς το 2000 αναλογούσαν 5 εργαζόμενοι προς έναν συνταξιούχο, ενώ το 2030 η αναλογία θα είναι χαμηλότερη του 3 προς 1.

Σε μελέτη του 2003 φάνηκε ότι σε ποσοστό 68% οι άνω των πενήντα ετών ήθελαν να συνεχίσουν και μετά το όριο της συνταξιοδότησης, αν και την τελευταία πεντηκονταετία προσφέρονταν κίνητρα στο εργατικό δυναμικό να συνταξιοδοτηθούν το ταχύτερον δυνατόν ώστε να αποδεσμευθούν θέσεις εργασίας.

Σήμερα οι εταιρίες και το κράτος θα πρέπει να επινοήσουν σχήματα για να αρχίσει να ισχύει το ακριβώς αντίθετο. Ο Ρούντολφ Πένερ του Urban Institute προτείνει στους εργοδότες να διευκολύνουν την παραμονή των μεγαλύτερων σε ηλικία εργαζομένων με ρυθμίσεις, όπως η μείωση του φόρτου εργασίας σταδιακά πριν από την πλήρη συνταξιοδότηση. Επίσης, ο κ. Πένερ συνιστά στους νομοθέτες να διαμορφώσουν πλαίσιο, βάσει του οποίου οι εργοδότες θα προσφέρουν σταδιακά μειωμένα επιδόματα προς τους μεγαλύτερους εργαζόμενους είτε για την ημιαπασχόλησή τους είτε για ευκαιριακή ανάληψη έργου, ώστε να μην είναι απαγορευτικό το κόστος της εργασίας τους. Πάντως, η αμερικανική κυβέρνηση έχει την τάση να αυξάνει τα ηλικιακά όρια για όσους δικαιούνται πλήρη συνταξιοδοτική κάλυψη από τα 65 στα 67 χρόνια.

Είναι σίγουρο πως οι ασφαλιστές δεν αξιοποίησαν ακόμη το έντονο πρόβλημα της φορολογίας ακινήτων λόγω κληρονομιάς. Οι πιο πολλοί Έλληνες έχουν ή θέλουν ένα ακίνητο στ' όνομά τους αγνοώντας το φόρο κληρονομιών που μόνο η Ασφάλεια Ζωής μπορεί να ελαφρύνει.

Παραθέτουμε τιμές πώλησης και υπολογίστε ένα 20-30% φόρο για να πουλήσετε Ασφάλεια Ζωής. Σίγουρες ανάγκες, σίγουρες πωλήσεις. Αξιοποιήστε το!

Τιμές πώλησης νέων κατοικιών στο Λεκανοπέδιο της Αττικής

ΠΕΡΙΟΧΗ	▼ ΚΑΤΩΤΕΡΗ	▲ ΑΝΩΤΕΡΗ
ΑΓΙΑ ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ	1.800	2.500
ΑΓΙΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ	1.500	1.900
ΑΛΙΜΟΣ	1.800	2.500
ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ	1.500	1.900
ΑΡΓΥΡΟΥΠΟΛΗ	1.600	2.000
ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗ	2.600	4.000
ΒΡΙΛΗΣΣΙΑ	2.000	2.500
ΒΥΡΩΝΑΣ	1.400	1.900
ΓΚΥΖΗ	1.400	1.800
ΓΛΥΦΑΔΑ	2.000	3.000
ΔΑΦΝΗ	1.400	1.800
ΔΡΑΠΕΤΣΩΝΑ	1.100	1.400
ΖΩΓΡΑΦΟΥ	1.700	2.100
ΗΛΙΟΥΠΟΛΗ	1.800	2.200
ΙΛΙΟΝ	1.200	1.600
ΚΑΛΛΙΘΕΑ	1.400	1.800
ΚΕΡΑΤΣΙΝΙ	1.100	1.400
ΚΗΦΙΣΙΑ	2.000	3.100
ΚΟΡΥΔΑΛΛΟΣ	1.200	1.600
ΚΥΨΕΛΗ	1.400	1.800
ΜΑΡΟΥΣΙ	1.800	2.200
ΜΟΣΧΑΤΟ	1.400	2.000
ΝΕΑ ΙΩΝΙΑ	1.400	1.800
ΝΕΑ ΣΜΥΡΝΗ	1.600	2.200
ΝΕΑ ΦΙΛΑΔΕΛΦΕΙΑ	1.400	1.800
ΝΕΟ ΗΡΑΚΛΕΙΟ	1.500	2.000
ΝΕΟ ΦΑΛΗΡΟ	1.400	2.000
ΝΕΟ ΨΥΧΙΚΟ	2.000	2.800
ΝΕΟΣ ΚΟΣΜΟΣ	1.400	1.800
ΝΙΚΑΙΑ	1.200	1.500
ΠΑΓΚΡΑΤΙ	1.500	1.800
ΠΑΛΑΙΟ ΦΑΛΗΡΟ	2.000	3.500
ΠΑΛΑΙΟ ΨΥΧΙΚΟ	3.000	4.500
ΠΑΤΗΣΙΑ	1.200	1.600
ΠΕΙΡΑΙΑΣ	1.300	1.600
ΠΕΡΑΜΑ	1.000	1.300
ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ	1.200	1.500
ΠΕΤΡΟΥΠΟΛΗ	1.400	1.800
ΧΑΪΔΑΡΙ	1.500	2.000
ΧΑΛΑΝΔΡΙ	1.800	2.200
ΧΟΛΑΡΓΟΣ	1.800	2.400

ΠΗΓΗ: [illegible]

Συμπληρώνονται φέτος τριάντα χρόνια από την ίδρυση του Συνδέσμου μας το 1974, μια πορεία συνεχούς αγώνα για την καταξίωση του Έλληνα Ασφαλιστικού Συμβούλου.

Μια προσπάθεια που χαρακτηρίσθηκε από υψηλές πτήσεις, χωρίς να λείψουν κατά διαστήματα και οι δύσκολες στιγμές.

Φτάσαμε αισίως στο 2004, μια σημαντική χρονιά για την χώρα μας λόγω Ολυμπιάδος, μια κρίσιμη χρονιά για τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους λόγω εφαρμογής της Ευρωπαϊκής Οδηγίας.

Οι ρυθμίσεις που θα προκύψουν τώρα θα προσδιορίσουν την αγορά για τα επόμενα τριάντα χρόνια.

Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος θ' αποκτήσει βέβαια το «Ευρωπαϊκό Διαβατήριο Διαμεσολάβησης», το τίμημα όμως της αναβάθμισης, φέρνει γι' αυτόν πρόσθετα οικονομικά βάρη και αυξημένες ευθύνες έναντι των ασφαλισμένων. Αλλά και η Ασφαλιστική μας Αγορά γενικότερα, βρίσκεται σε κρίσιμη καμπή, αν και φαίνεται να συνέρχεται από τις δυσκολίες των τελευταίων ετών.

Θα χρειαστεί εντονότερη προσπάθεια για να «ξεκολλήσει» από τη θέση που βρίσκεται και να συγκλίνει προς τους μέσους ευρωπαϊκούς όρους.

Σ' αυτή την προσπάθεια ο ρόλος των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών θα είναι καθοριστικός, άσχετα με την ιδιότητα (Σύμβουλος - Συντονιστής - Πράκτορας - Μεσίτης). Οι διαφορετικές προσεγγίσεις πρέπει να αναδείξουν ό,τι μας ενώνει και όχι ό,τι μας χωρίζει.

Είναι μοναδική ευκαιρία οι συνεργασιακές σχέσεις να μπουν σε νέες, δικαιότερες βάσεις, για να διεκδικήσουμε μαζί ένα σημαντικότερο ρόλο για την Ιδιωτική Ασφάλιση στη χώρα μας τώρα που η πολιτεία δείχνει να κατανοεί καλύτερα τα θέματά μας.

Ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων θα εντείνει την προσπάθεια που ξεκίνησε εδώ και τριάντα χρόνια για την καταξίωση του Έλληνα ασφαλιστή και την εδραίωση του θεσμού στην ελληνική κοινωνία.

Κωνσταντίνος Λάμπρου
Πρόεδρος Δ.Σ. Π.Σ.Α.Σ

Γενική Συνέλευση της C.E.A.

Πραγματοποιήθηκε στην Πράγα τον Ιούνιο, η ετήσια Γενική Συνέλευση της Comité Européen des Assurances (CEA), στην οποία συμμετείχαν περίπου 150 άτομα, που εκπροσώπησαν τις ενώσεις 32 ευρωπαϊκών κρατών.

Οι κυριότερες αποφάσεις που ελήφθησαν είναι οι εξής:

- Οι Ενώσεις Ασφαλιστικών Εταιριών της Εσθονίας, Λιθουανίας, Λετονίας, Σλοβακίας και Σλοβενίας, μετά την πλήρη προσχώρηση των κρατών τους στην Ε.Ε., αποτελούν πια πλήρη μέλη και της C.E.A., ενώ η Ε.Α.Ε. της Βουλγαρίας θα είναι συνδεδεμένο μέλος της C.E.A.
- Νέος Πρόεδρος της C.E.A. εκλέχθηκε ο κ. Gerard de la Martiniere, πρόεδρος και της Γαλλικής Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών. Ο κ. de la Martiniere διαδέχθηκε τον Ολλανδό κύριο Gijsbert Swalef.

Στην εναρκτήρια ομιλία του ο νέος Πρόεδρος τόνισε δύο πράγματα:

1. Τη σημασία της διεύρυνσης για την ευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά, η οποία από την 1.5.2004 περιλαμβάνει 25 κράτη - μέλη, στην επικράτεια των οποίων καλούνται οι ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρίες να προσφέρουν τα προϊόντα τους με ίδιους όρους και
2. Την ανάγκη να επιτύχει η ασφαλιστική αγορά την άριστη ισορροπία, ανάμεσα στο κόστος, το περιθώριο κέρδους και την ικανοποιητική τιμή για τους καταναλωτές.

Όπως έγραψε η ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ στις 4-9-2004, «τα εγκεφαλικά φαίνεται ότι προτιμούν τους... Ευρωπαίους, καθώς οι κάτοικοι της Γηραιάς Ηπείρου έχουν 60% περισσότερες πιθανότητες έναντι των Αμερικανών να υποστούν ένα εγκεφαλικό επεισόδιο, το οποίο σε πολλές περιπτώσεις τους οδηγεί σε μόνιμη αναπηρία ή αποβαίνει μοιραίο για τη ζωή τους.
Η παραπάνω εντυπωσιακή διαπίστωση ανακοινώθηκε, μεταξύ άλλων, στο Ετήσιο Συνέδριο της Ευρωπαϊκής Εταιρίας Καρδιολογίας που πραγματοποιήθηκε πρόσφατα στο Μόναχο.
Οι ειδικοί εκτιμούν ότι για την τεράστια αυτή διαφορά ευθύνεται κατά κύριο λόγο η υπέρταση, ένας από τους κυριότερους προδιαθεσιακούς παράγοντες για την εμφάνιση στεφανιαίας νόσου και αγγειακών εγκεφαλικών επεισοδίων.
Δεν είναι τυχαίο, άλλωστε, ότι η συχνότητα της υπέρτασης στους Ευρωπαίους είναι 60% μεγαλύτερη από ό,τι στους Αμερικανούς.
Οι επιστήμονες εκτιμούν πως η μείωση της αρτηριακής πίεσης αποτελεί πολύτιμο σύμμαχο στην προσπάθεια ελάττωσης του αριθμού των εγκεφαλικών επεισοδίων και των επιπλοκών τους. Όπως ανέφερε ο καθηγητής Ιατρικής στο Πανεπιστήμιο του Γκέτεμπεργκ της Σουηδίας, δρ Μπιορν Ντάλοφ, η χρήση της ουσίας λοσαρτάνη σε ευρύ πληθυσμό θα μπορούσε να προλάβει περισσότερα από 125.000 εγκεφαλικά επεισόδια κατά τη διάρκεια μιας περιόδου 5,5 ετών στην Ευρώπη.
Σύμφωνα με τους ειδικούς, τα εγκεφαλικά επεισόδια αποτελούν την τρίτη αιτία θανάτου στην Ευρώπη μετά τη στεφανιαία νόσο και τις διάφορες μορφές καρκίνου. Είναι χαρακτηριστικό ότι σε ετήσια βάση περίπου 650.000 Ευρωπαίοι χάνουν τη ζωή τους από εγκεφαλικό επεισόδιο, ενώ πολλοί περισσότεροι μένουν ανάπηροι για την υπόλοιπη ζωή τους».

Τον κώδωνα του κινδύνου κρούει η Πανελλήνια Ομοσπονδία Προσωπικού Οργανισμών Κοινωνικής Πολιτικής, με βάση αναλυτικά στοιχεία που παρουσιάζει για τις δαπάνες στους κλάδους υγείας. Με βάση τα στοιχεία, οι κλάδοι ασθενείας των περισσότερων οργανισμών είναι ελλειμματικοί, ενώ στον κοινωνικό προϋπολογισμό του 2004 οι παροχές ασθενείας ξεπερνούν τα 4 δισεκατομμύρια ευρώ.

Ο.Γ.Α.

Τη μεγαλύτερη αύξηση σημείωσαν οι δαπάνες για νοσοκομειακή περίθαλψη, οι οποίες από το 1990 έως το 2003 αύξηθηκαν κατά 819% (σε τρέχουσες τιμές).
Αύξηση - ρεκόρ σημείωσαν οι φαρμακευτικές δαπάνες και στον Ο.Γ.Α., με αποτέλεσμα η διοίκηση του ταμείου να σχεδιάζει δραστικά μέτρα. Μέσα σε ένα χρόνο αυξήθηκαν κατά 13% οι συνταγές φαρμάκων και οι δαπάνες φαρμακευτικής περίθαλψης ξεπέρασαν τα 400 εκατομμύρια ευρώ.
Σύμφωνα με τα στοιχεία, η μέση δαπάνη για τις φαρμακευτικές ανάγκες κάθε ασφαλισμένου ανέρχονται στα 190,69 ευρώ, ενώ το μέσο κόστος για νοσηλεία κυμαίνεται από 639 ευρώ στα κρατικά νοσηλευτήρια έως και 1.681 ευρώ στα ιδιωτικά.
Τη μεγάλη αύξηση των φαρμακευτικών δαπανών, που παρατηρείται στο δεύτερο μεγαλύτερο ασφαλιστικό οργανισμό της χώρας, υπογράμμισε και στο πόρισμά του ο Συνήγορος του Πολίτη, τονίζοντας την ανάγκη λήψης άμεσων μέτρων για να περιοριστεί το φαινόμενο.

Πηγή: «ΤΟ ΕΘΝΟΣ ΤΗΣ ΚΥΡΙΑΚΗΣ»

Σε πολλές αμερικανικές επιχειρήσεις, η μέση ηλικία εργαζομένων φτάνει τα 50 χρόνια, πράγμα που σημαίνει ότι πάνω από τους μισούς πρόκειται να συνταξιοδοτηθούν την επόμενη δεκαετία. Ωστόσο, το 68% των Αμερικανών πάνω από τα 50 δηλώνει πρόθυμο να δουλέψει και μετά τη συνταξιοδότηση, με τα κατάλληλα κίνητρα φυσικά.

«Ο παλμός της Εγνατίας χτυπά με γοργούς ρυθμούς ανάπτυξης κι εξέλιξης, που καθημερινά επιβεβαιώνουν τη σωστή, ανοδική και δυναμική πορεία της.

Τα νέα ιδιόκτητα κτίρια (APOLLO BUSINESS CENTRE) στο Χαλάνδρι 7.000 τ.μ. και η απόκτηση πλειοψηφικού πακέτου (σε συνεργασία με ομάδα επενδυτών) της ασφαλιστικής εταιρίας «Le Monde A.E.» είναι μερικές μόνο από τις πρόσφατες επενδύσεις της Εγνατίας.
Η συνεργασία και συνένωση Εγνατίας και Le Monde, σηματοδοτούν μια νέα εποχή ανάπτυξης και πληρότητας (ολοκλήρωσης) τόσο από πλευράς υπηρεσιών και καλύψεων, όσο και από πλευράς ενίσχυσης και εξασφάλισης συνεργατών και πελατών που όλο αυτό το διάστημα στήριξαν με την προτίμησή τους τις δύο εταιρίες, σε μια περίοδο δύσκολη για τον ασφαλιστικό κλάδο. Έτσι λοιπόν, το γνωστό μήνυμα «λόγω τιμής» υπογράφουν πλέον δύο εταιρίες με κοινό στόχο: Τη διπλή ασφάλεια για σας!
Ακόμη, φέτος δεν έλειψε η στήριξη και η ενεργή συμμετοχή της Εγνατίας σε εκδηλώσεις (μηχανοκίνητου αθλητισμού) και εκθέσεις καθώς και σε ενέργειες κοινωνικής ευαισθησίας που πάντα έχουν ιδιαίτερη σημασία για μας.
Τέλος, θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε όλους εσάς, που κάνετε καθημερινά το όραμά μας πραγματικότητα και την Εγνατία μια από τις πιο δυναμικές και ραγδαία αναπτυσσόμενες εταιρίες στον ασφαλιστικό κλάδο».

Λευτέρης Γονής, Δ/νων Σύμβουλος
Εγνατία Α.Α.Ε. - Le Monde Α.Α.Ε.

Πηγή: ΕΓΝΑΤΙΑ PULSE

Αλήθεια πόσοι συνάδελφοι ήταν χωρίς ανανεωμένες άδειες, και καλά, οι συντονιστές δεν είχαν υποχρέωση, οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι και οι πράκτορες; Δείτε τι έγινε μόλις ο «κώδων» της Ευρωπαϊκής Ένωσης εσήμανε εκπαίδευση και εξετάσεις, πώς τρέξανε όλοι να τακτοποιηθούν. Γεννάται το ερώτημα με τί τρόπο συνεργάζονταν όλοι αυτοί τόσα χρόνια. Οι εταιρίες τι λένε; Η πολιτεία τί έκανε; Ο νόμος τί προέβλεπε; Ενεργοποιήθηκε καμιά ρήτρα; Για μια ακόμη φορά αποδεικνύεται ότι σ' αυτή τη χώρα οι νομοταγείς είναι τα κοροϊδα. Πώς να μας πάρουν στα σοβαρά; Από τα παρατιθέμενα στοιχεία προκύπτουν και άλλα σοβαρότατα συμπεράσματα για τη μείωση των διαμεσολαβούντων από το 2003 στο 2004. Τι θα γίνει μετά την εφαρμογή της Ευρωπαϊκής Οδηγίας;

ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ

ΕΞΕΤΑΣΤΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ	ΥΠΟΨΗΦΙΟΙ	ΕΠΙΤΥΧΟΝΤΕΣ
2/11/2002	354	259
22/3/2003	663	583
28/6/2003	476	375
1/11/2003	692	527
13/3/2004	717	572
ΣΥΝΟΛΟ	**2905**	**2316**

Πηγή: ΠΣΑΣ, Ιούνιος 2004

ΕΤΟΣ	ΑΔΕΙΑ ΣΕ ΙΣΧΥ				ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΕΣ ΛΗΞΗΣ ΑΔΕΙΩΝ	
	Ασφαλ. Σύμβουλοι	Ασφαλ. Πράκτορες	Συντονιστές Ασφ. Συμβούλων	Brokers/Μεσίτες Ασφαλίσεων	Από	Έως
1999	4.172	183	36	8	31/12/1999	31/12/2002
2000	4.508	217	65	10	31/12/2000	31/12/2003
2001	7.298	670	209	26	31/12/2001	31/12/2004
2002	9.665	1.183	414	44	31/12/2002	31/12/2005
2003	10.171	1.532	469	65	31/12/2003	31/12/2006
2004	8.814	1.483	449	67	31/12/2004	31/12/2007

Ελάτε με τους ισχυρούς!

Εάν ο επαγγελματικός σας στόχος είναι η κορυφή, στην ALICO AIG Life θα βρείτε όλες τις προϋποθέσεις για να τον επιτύχετε.

Για μια καριέρα χωρίς όρια, ελάτε με τους ισχυρούς!

40 ΧΡΟΝΙΑ

No 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ALICO AIG Life

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ

ΑΘΗΝΑ: Τηλ.: 210 8065.511 (εσωτ. 301 ή 327) • **ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ:** Τηλ.: 2310 544.293 • **e-mail:** contact@alico.gr

Η ιδιωτική ασφάλιση ασπίδα διατήρησης της κοινωνικής ισορροπίας

Νέα αλλά έμπειρη και αξιαγάπητη πολιτικός, η Ντόρα Μπακογιάννη, είναι εδώ και είκοσι μήνες η πρώτη γυναίκα Δήμαρχος της πόλης των Αθηνών, όπου εξελέγη μάλιστα με ποσοστό 60,66%, που είναι και το μεγαλύτερο που έχει λάβει ποτέ δήμαρχος της πόλης. Λίγο πριν τελειώσουν οι Ολυμπιακοί Αγώνες της Αθήνας 2004, ζητήσαμε από την κυρία Δήμαρχο να κάνει έναν απολογισμό για την μέχρι τώρα θητεία της στο μεγαλύτερο Δήμο της χώρας, να μας μιλήσει για την πρόκληση των Ολυμπιακών Αγώνων, για τους φόβους και τις δυσκολίες που αντιμετώπισε μέχρι να αρχίσουν, το όραμά της για την μετα- Ολυμπιακή Αθήνα για τα μελλοντικά της πολιτικά σχέδια αλλά και για τους ασφαλιστές. Και παρά το βαρυφορτωμένο της πρόγραμμα η κυρία Ντόρα Μπακογιάννη έδωσε στο "Ασφαλιστικό ΝΑΙ" μια συνέντευξη εφ'όλης της ύλης.

Συνέντευξη: Κική Τριανταφύλλη
Φωτογραφίες: Από το προσωπικό αρχείο της κ. Ντόρας Μπακογιάννη

Κυρία Δήμαρχε, ποιο ήταν το στοίχημα που βάλατε πριν από 20 μήνες όταν αναλάβατε το Δήμο της Αθήνας;

Το στοίχημα ήταν να βάλουμε τα δυνατά μας ώστε η Αθήνα να γίνει μια πιο όμορφη πόλη, πιο ανθρώπινη πιο λειτουργική και ταυτόχρονα να είναι έτοιμη να ανταποκριθεί στις μεγάλες απαιτήσεις ενός γεγονότος όπως οι Ολυμπιακοί Αγώνες. Και αυτό δεν αποτελούσε ένα στόχο κενό περιεχομένου αλλά βασιζόταν σε ένα συγκεκριμένο πρόγραμμα για την Αθήνα, το οποίο καταθέσαμε στους Αθηναίους πολίτες και αυτοί το υπερψήφισαν σε ποσοστό 61%. Το στοίχημα για το κομμάτι των αγώνων ήταν σημαντικό όμως υπάρχουν αρκετά πράγματα να γίνουν ακόμα. Γι αυτό προχωράμε για την επόμενη μέρα συνεχίζοντας την εφαρμογή του προγράμματός μας όπως περιμένουν από εμάς όλοι οι Αθηναίοι.

Νομίζετε ότι το κερδίσατε και αν ναι σε ποιο βαθμό;

Πιστεύω ότι μέχρι σήμερα κινούμαστε εντός των στόχων που έχουμε θέσει. Και θεωρώ ότι είναι μεγάλη επιτυχία όλου του προσωπικού του Δήμου, των συνεργατών μου αλλά κυρίως των Αθηναίων πολιτών το γεγονός ότι μέσα σε πολύ λίγους μήνες πραγματοποιήθηκε ένα πολύ μεγάλο έργο σημαντικών παρεμβάσεων στην Αθήνα. Είμαι ικανοποιημένη από τις εξελίξεις αλλά πιστεύω ότι το στοίχημα που έχουμε βάλει θα κερδηθεί με την ολοκλήρωση του έργου για το οποίο μας εμπιστεύτηκαν οι Αθηναίοι. Μην ξεχνάτε άλλωστε ότι το τετραετές επενδυτικό μας πρόγραμμα είναι ύψους 400 εκατομμυρίων Ευρώ και μέχρι στιγμής έχουν επενδυθεί όπως είχαμε προγραμματίσει περί τα 110 εκ. Ευρώ.

Ποια ήταν η μεγαλύτερη πρόκληση που αντιμετωπίσατε μέχρι τώρα;

Πρόκληση για μένα ήταν η ανάληψη της διοίκησης του Δήμου της Αθήνας. Σας ομολογώ ότι προβληματίστηκα πολύ πριν θέσω υποψηφιότητα για τη θέση του Δημάρχου. Μέτρησα τα συν και τα πλην και διαπίστωσα ότι μπορώ να προσφέρω στην πόλη μας. Και θεωρώ ότι αυτή η πρόκληση πλέον είναι διαρκής καθώς καθημερινά οι Αθηναίοι πολίτες αξιολογούν το έργο μας και θέλω η αξιολόγηση αυτή να είναι θετική.

..και οι πιο σημαντικές στιγμές σας στο Δήμο μέχρι τώρα;

Η ανταπόκριση του κόσμου στις πρωτοβουλίες που αναλάβαμε ήταν συγκινητική. Και αυτό είναι το πιο σημαντικό. Υπήρξαν πολλές σημαντικές στιγμές με πρόσφατη τη μεγάλη ανταπόκριση των Αθηναίων πολιτών στο πρόγραμμα εθελοντισμού του Δήμου για την εξυπηρέτηση των επισκεπτών της πόλης μας τις ημέρες των Ολυμπιακών Αγώνων.

Ποιες ήταν οι μεγαλύτερες δυσκολίες που αντιμετωπίσατε;

Πιστεύω ότι το γεγονός πως στις αρχές του 2003 που αναλάβαμε δεν είχαν δρομολογηθεί δράσεις προκειμένου ο Δήμος να είναι έτοιμος για τους Ολυμπιακούς Αγώνες, ήταν ένα σημαντικό πρόβλημα. Και αυτό διότι έπρεπε να παλέψουμε με το χρόνο. Επίσης δεν σας κρύβω ότι σημαντικές δυσκολίες αντιμετωπίσαμε στο ζήτημα της καθαριότητας. Και αυτό διότι πέρα από την ουσιαστική αναβάθμιση του στόλου των απορριμματοφόρων και των μηχανημάτων καθαρισμού την οποία επιτύχαμε σε χρόνο ρεκόρ έπρεπε να βρούμε λύσεις παράκαμψης χρόνιων προβλημάτων όπως η ύπαρξη ενός μόνο ΧΥΤΑ στο Λεκανοπέδιο.

Φαντάζομαι ότι θα είχατε μεγάλη ανησυχία πριν τους αγώνες. Ποιος ήταν ο μεγαλύτερός σας φόβος;

Όπως και οι περισσότεροι Έλληνες ανησυχούσα για την ολοκλήρωση των Ολυμπιακών έργων δεδομένου ότι υπήρχαν μεγάλες καθυστερήσεις στην υλοποίηση των χρονοδιαγραμμάτων. Επιπλέον υπήρχε και ο φόβος ότι η καθυστέρηση στην υλοποίηση των έργων μπορεί να έχει και παρενέργειες στην ίδια τη διοργάνωση ενώ ταυτόχρονα η έλλειψη ενημέρωσης και η ανεπαρκής προβολή του θα μείωνε τον αριθμό των επισκεπτών. Θα έλεγα ευτυχώς πως οι δύο πρώτοι φόβοι δεν επαληθεύτηκαν αλλά σε ότι αφορά στο σκέλος των επισκεπτών δεν είμαι ικανοποιημένη παρά το γεγονός ότι τα πράγματα ήταν τελικά καλύτερα από ότι στην αρχή των Αγώνων.

Ποιο είναι το απόσταγμα της εμπειρίας αυτής;

Αποδείχτηκε για μια ακόμα φορά ότι ως γνήσιοι Έλληνες είμαστε άνθρωποι της τελευ-

> **“ Ο αγώνας για την αναβάθμιση της Αθήνας είναι διαρκής και κάθε βήμα που γίνεται μας φέρνει πιο κοντά στους στόχους που έχουμε θέσει ”**

Στιγμιότυπο από τη τελετή για την Ολυμπιακή φλόγα στην Ακρόπολη. Την ομιλία της κας Μπακογιάννη παρακολουθούν ο Πρωθυπουργός Κώστας Καραμανλής, η σύζυγός του Νατάσα, η Πρόεδρος του ΑΘΗΝΑ 2004 Γιάννα Αγγελοπούλου και ο Πρόεδρος της ΕΟΕ Λάμπης Νικολάου.

“Ο ρόλος του ασφαλιστή σήμερα έχει καταστεί κρίσιμος καθώς είναι ο άνθρωπος που θα σε καθοδηγήσει για να εξασφαλίσεις το μέλλον σου και να προφυλαχτείς από τις δύσκολες στιγμές”

ταίας στιγμής. Αυτό δεν σημαίνει ότι πρέπει να λειτουργούμε εκτός προγραμματισμού. Πιστεύω ότι αυτοί οι Αγώνες μας έδωσαν το μάθημα ότι πρέπει να είμαστε περισσότερο οργανωμένοι για να έχουμε μεγαλύτερες επιτυχίες καθώς οι δυνατότητές μας είναι τεράστιες. Θα επανέλθω στο θέμα των επισκεπτών και θα σας επισημάνω ότι η εμπειρία μου από τις επισκέψεις σε μεγάλες πόλεις του εξωτερικού δείχνει ότι αν η διαδικασία ενημέρωσης και προβολής ήταν περισσότερο οργανωμένη θα είχαμε πολύ περισσότερους επισκέπτες με ότι αυτό συνεπάγεται για μια κατεξοχήν τουριστική χώρα.

Ποια ήταν η πιο έντονη συγκίνηση που νιώσατε μέχρι τη στιγμή της έναρξης των Αγώνων;

Οι επισκέψεις μου στο εξωτερικό μου έδωσαν την ευκαιρία να έλθω σε επαφή με την ομογένεια. Και μπορώ να σας πω ότι ήταν ιδιαίτερα συγκινητικό το ενδιαφέρον των Ελλήνων της διασποράς για τους Ολυμπιακούς Αγώνες, η συμμετοχή τους και οι προσπάθειες που κατέβαλαν για να αναδειχτεί η πατρίδα τους.

Η Αθήνα άλλαξε μορφή μέσα σε μικρό σχετικά διάστημα. Πως προβλέπετε ότι θα αξιοποιηθούν μελλοντικά τα έργα που έχουν γίνει;

Τα έργα που έχουν πραγματοποιηθεί θα μείνουν στους Αθηναίους πολίτες και ταυτόχρονα δημιουργούν τις προϋποθέσεις ώστε η πόλη μας να αποτελέσει στο μέλλον πόλο έλξης για περισσότερους επισκέπτες. Άλλωστε οι παρεμβάσεις μας δεν είχαν μοναδικό ορίζοντα τους Ολυμπιακούς αλλά έγιναν με στόχο την ουσιαστική αναβάθμιση της πόλης μας και προς αυτή την κατεύθυνση θα συνεχίσουμε να κινούμαστε.

Ποιο είναι το όραμά σας για την μετα-Ολυμπιακή Αθήνα;

Πιστεύω ότι οι επισκέπτες μας έφυγαν απόλυτα ευχαριστημένοι και θα αποτελέσουν ζωντανή διαφήμιση για την πόλη μας. Εμείς από την πλευρά μας θα συνεχίσουμε τις προσπάθειες ώστε η πόλη μας να γίνεται συνεχώς καλύτερη και με αφορμή τους Ολυμπιακούς να την προωθήσουμε ως διεθνή τουριστικό προορισμό.

Φιλοδοξούμε να καταστήσουμε την πόλη μας έναν από τους πιο δημοφιλείς τουριστικούς προορισμούς τα επόμενα χρόνια και προς αυτή την κατεύθυνση θα κινηθούμε. Πιστεύω ότι αυτό θα είναι προς όφελος όλων των Αθηναίων πολιτών αλλά και της Ελλάδας.

Πάντα κοντά στους νέους αλλά και στις καθημερινές προσπάθειες για την αναβάθμιση όλων των περιοχών της Αθήνας που στόχο έχουν να γίνει η πρωτεύουσα πιο φιλική προς τους κατοίκους της.

Τί νομίζετε ότι πρέπει να κάνετε ακόμη μέχρι το τέλος της θητείας σας για να νιώσετε ότι το έργο της Δημάρχου έχει ολοκληρωθεί;

Σας ανέφερα και προηγουμένως ότι έχουμε καταρτίσει ένα επενδυτικό πρόγραμμα ύψους 400 εκ Ευρώ. Οι παρεμβάσεις μας θα συνεχιστούν και πιστεύω ότι ο στόχος μας θα έχει ολοκληρωθεί όταν η Αθήνα θα είναι περισσότερο καθαρή, με πιο πολύ πράσινο, με περισσότερους χώρους αναψυχής, με ακόμα καλύτερο οδικό δίκτυο, με σύγχρονα πεζοδρόμια και πεζόδρομους, με περισσότερους χώρους στάθμευσης. Ο αγώνας για την αναβάθμιση της Αθήνας είναι διαρκής και κάθε βήμα που γίνεται μας φέρνει πιο κοντά στους στόχους που έχουμε θέσει.

Οι Αθηναίοι περιμένουν από σας να συνεχίσετε το έργο σας στο Δήμο, εσείς τί περιμένετε από τους δημότες σας;

Περιμένω τη συμμετοχή τους στις δράσεις του Δήμου. Είμαι ιδιαίτερα ικανοποιημένη από τη συμμετοχή των Αθηναίων πολιτών στην προσπάθεια που καταβάλλουμε. Και αυτή η σχέση πιστεύω ότι θα συνεχιστεί. Άλλωστε το γραφείο μου και τα γραφεία των συνεργατών μου είναι πάντα ανοικτά για να ακούσουμε τις προτάσεις, τις θέσεις και τα παράπονα των πολιτών και με τη συνεργασία τους να κάνουμε το καλύτερο δυνατό για την πόλη μας.

Όλες πλην δυο - τρεις ασφαλιστικές εταιρίες και είναι πάνω από 100 έχουν έδρα την Αθήνα. Ποια είναι η γνώμη σας για το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, για τους ασφαλιστές και για τον κοινωνικό ρόλο που επιτελούν στη σύγχρονη κοινωνία και πόλη;

Ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης είναι ιδιαίτερα σημαντικός στις σύγχρονες κοινωνίες. Και πιστεύω ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας καλύπτουν πολλά από τα προβλήματα που αντιμετωπίζει η κρατική ασφάλιση και λειτουργούν συμπληρωματικά ως ασπίδα διατήρησης της κοινωνικής ισορροπίας. Ο ρόλος του ασφαλιστή σήμερα έχει καταστεί κρίσιμος καθώς είναι ο άνθρωπος που θα σε καθοδηγήσει για να εξασφαλίσεις το μέλλον σου και να προφυλαχτείς από τις δύσκολες στιγμές.

Ποια είναι τα σχέδιά σας για το μέλλον, επιστροφή στην πολιτική ή διεκδίκηση και πάλι της Δημαρχίας;

Αυτή τη στιγμή με ενδιαφέρει να ολοκληρώσω το έργο μου στο Δήμο Αθηναίων. Και ειλικρινά αυτή τη στιγμή δεν μπορώ να προδικάσω τί επιφυλάσσει το μέλλον.

Τέλος, πως καταφέρνετε να συνδυάζετε τόσο δύσκολους ρόλους, της μητέρας, της συζύγου και ταυτόχρονα Δημάρχου στον πιο μεγάλο και πιο απαιτητικό Δήμο της χώρας;

Είναι αλήθεια ότι δεν αποτελεί εύκολη υπόθεση να τα συνδυάσεις όλα. Απαιτείται εσωτερική πειθαρχία και προγραμματισμός. Και αυτό το έμαθα πολύ καλά καθώς μεγάλωσα σε οικογένεια πολιτικών. Πιστεύω ότι έχω καταφέρει να βρω την ισορροπία και όσο πιεστικό κι αν είναι το πρόγραμμά μου στο Δήμο πάντοτε βρίσκω χρόνο για την οικογένειά μου.

ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ

- Η Ντόρα Μπακογιάννη γεννήθηκε στην Αθήνα το Μάιο του 1954 και είναι κόρη του πρώην πρωθυπουργού Κωνσταντίνου Μητσοτάκη και της Μαρίκας Μητσοτάκη το γένος Γιαννούκου.
- Το 1968 λίγους μήνες μετά την άνοδο της χούντας στην εξουσία ακολούθησε την οικογένειά της στην εξορία στο Παρίσι και επέστρεψε στην Ελλάδα το 1974 αμέσως μετά την πτώση της χούντας.
- Το Δεκέμβριο του 1974 παντρεύτηκε το δημοσιογράφο Παύλο Μπακογιάννη και έχει δύο παιδιά την Αλεξία και τον Κώστα. Ο Παύλος Μπακογιάννης, βουλευτής πια της Ν.Δ., δολοφονήθηκε το Σεπτέμβριο του 1989 από την τρομοκρατική οργάνωση "17 Νοέμβρη".
- Μετά από εννέα χρόνια χηρείας, τον Ιούλιο του 1998 η Ντόρα Μπακογιάννη παντρεύτηκε τον Ισίδωρο Κούβελο.
- Είναι απόφοιτος της Γερμανικής Σχολής του Παρισιού, έχει σπουδάσει Πολιτικές Επιστήμες και Επικοινωνία στο Πανεπιστήμιο του Μονάχου, Δημόσιο Δίκαιο στη Νομική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών και μιλάει άπταιστα γερμανικά, γαλλικά και αγγλικά.
- Από το 1984 μέχρι το 1989 ήταν υπεύθυνη του πολιτικού γραφείου του Προέδρου της Νέας Δημοκρατίας Κωνσταντίνου Μητσοτάκη και το 1989 εξελέγη για πρώτη φορά βουλευτής στο νομό Ευρυτανίας, όπου έβαλε υποψηφιότητα στη θέση του δολοφονηθέντος συζύγου της. Στην ίδια έδρα εξελέγη επίσης στις εκλογικές αναμετρήσεις του 1990 και του 1993, ενώ στη συνέχεια άλλαξε εκλογική περιφέρεια και το 1996 εξελέγη πρώτη βουλευτής της Νέας Δημοκρατίας στην 1η περιφέρεια Αθηνών, όπου και επανεξελέγη το 2000.
- Τον Οκτώβριο 1990 στην κυβέρνηση Μητσοτάκη ορκίστηκε Υφυπουργός στον Πρωθυπουργό και τον Δεκέμβριο 1992 ανέλαβε το Υπουργείο Πολιτισμού.
- Από το Σεπτέμβριο του 1991 ως τον Αύγουστο 1992 ως Γραμματέας Διεθνών Σχέσεων της Ν.Δ. είχε την ευθύνη της εκπροσώπησης του κόμματός της στην Ευρωπαϊκή Δημοκρατική Ένωση και στη Διεθνή Δημοκρατική Ένωση. Το Σεπτέμβριο του 1997 ορίστηκε υπεύθυνη του τομέα Ανάπτυξης της Ν.Δ. και από το Μάιο του 2000 Υπεύθυνη του Τομέα εξωτερικών Υποθέσεων και Άμυνας της Ν.Δ. και μετά τις εκλογές του 2000 είναι μέλος της Διαρκούς Επιτροπής της Βουλής, Άμυνας και Εξωτερικών Υποθέσεων και της Διαρκούς Επιτροπής Ευρωπαϊκών Υποθέσεων.
- Τον Οκτώβριο του 2002 εξελέγη Δήμαρχος Αθηναίων με ποσοστό 60,6%, που είναι το μεγαλύτερο που έχει πάρει ποτέ δήμαρχος στην πόλη και είναι η πρώτη γυναίκα δήμαρχος στην ιστορία της πόλης των Αθηνών.
- Το Μάρτιο του 1992 της απονεμήθηκε το βραβείο "International Leadership Award" από το Διεθνές Κέντρο Γυναικών και τον Ιούνιο του 1993 τιμήθηκε από το 14ο Διεθνές Συμπόσιο "Fontana di Roma" ως εξέχουσα προσωπικότητα στο χώρο του Πολιτισμού.
- Από τον Ιανουάριο του 2003 και ύστερα από πρόσκληση του προέδρου της Commission, Romano Prodi, η Ντόρα Μπακογιάννη συμμετέχει μαζί με άλλες 12 επιφανείς προσωπικότητες της Ευρώπης, στην Στρογγυλή Τράπεζα της Ευρώπης που εξετάζει τον νέο κοινωνικό χαρακτήρα, την πολιτισμική ταυτότητα αλλά και το οικονομικό σχέδιο της νέας Ευρώπης των 25 χωρών, μετά την διεύρυνση.

ΧΟΡΗΓΟΣ
ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Ομπρέλα προστασίας οι ασφαλιστικές εταιρίες

Πάνω από 130 εκατ. ευρώ ήταν οι δηλωθείσες αποζημιώσεις σε τρεις μεγάλης έκτασης φυσικές καταστροφές που γνώρισε η χώρα μας την τελευταία 5ετία. Αναφερόμαστε στο μεγάλο σεισμό του Σεπτεμβρίου του 1999, στις μεγάλες πλημμύρες του Νοεμβρίου του 2002 και τις χιονοπτώσεις του Φεβρουαρίου του 2004. Τρία μεγάλα φυσικά φαινόμενα που στοίχισαν τόσο σε ανθρώπινες ζωές αλλά, και ίσως αυτό είναι το λιγότερο, και σε υλικές ζημίες καθώς καταστράφηκαν περιουσίες. Κάθε χρόνο τέτοια εποχή το θέμα των έντονων φυσικών φαινομένων έρχεται στην επικαιρότητα καθώς οι πλημμύρες είναι προ των πυλών. Και θα αρχίσουν πάλι οι πληγέντες να φωνάζουν για την απουσία του κράτους, και των «επιτόπου» όπως είχε χαρακτηρίσει πολύ επιτυχημένα ο Χάρυ Κλυν τους υπουργούς που φθάνουν πάντα καθυστερημένα στον τόπο της καταστροφής. Νέες δηλώσεις για τους υπεύθυνους και «το μαχαίρι που θα φθάσει στο κόκαλο», αλλά όμως θα συνεχίσουμε να βλέπουμε το ίδιο έργο. Η ασφαλιστική αγορά όμως πολλά θα μπορούσε να προσφέρει στην ικανοποιητική αν όχι πλήρη -σε ότι αφορά στην οικονομική πλευρά- αντιμετώπιση του όλου θέματος ενώ παράλληλα θα μπορούσε να διεκδικήσει και τον ουσιαστικό ρόλο του συμβούλου της πολιτείας σε τέτοια θέματα μαζί βέβαια με τους άλλους επιστήμονες. Στη συνέχεια το Ασφαλιστικό ΝΑΙ παρουσιάζει με αφορμή τα πέντε χρόνια από το μεγάλο σεισμό στην Πάρνηθα τα συμπεράσματα μία πρωτότυπης έρευνας του Χαροκόπειου Πανεπιστήμιου και του ΟΑΣΠ για τις επιπτώσεις του σεισμού στη Δυτική Αθήνα, καθώς και στοιχεία από τις φυσικές καταστροφές των τελευταίων ετών και τις αποζημιώσεις που κατέβαλαν οι ασφαλιστικές εταιρείες. Επίσης παρουσιάζει και τα πλέον πρόσφατα στοιχεία για τις πυρκαγιές το 2003 σε όλη τη χώρα από σχετική έρευνα της Πυροσβεστικής Υπηρεσίας. Είναι ένας φάκελος, πιστεύουμε χρήσιμος καθώς δείχνει τους πραγματικούς κινδύνους που απειλούν τις περιουσίες των πολιτών, αλλά και την ουσιαστική συμβολή του κλάδου στην αντιμετώπιση των επιπτώσεων αυτών των καταστροφών. Τέλος στο ίδιο φάκελο περιλαμβάνονται και στοιχεία της Swiss Re για τις κλιματολογικές αλλαγές στον πλανήτη και τί σημαίνουν αυτές για την παγκόσμια ασφαλιστική αγορά.

ΜΟΝΟ ΣΤΟ ΝΑΙ
Κρατήστε αυτές τις σελίδες

ΕΡΜΗΣ
Νέα Αντίληψη
στην Ασφάλιση των Επιχειρήσεων

Κοινωνικές και Οικονομικές επιπτώσεις του σεισμού του 1999 στις Επιχειρήσεις και την Απασχόληση στη Δυτική Αθήνα

ΕΡΕΥΝΑ ΤΟΥ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗΣ ΚΑΙ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΑΣ ΤΟΥ ΧΑΡΟΚΟΠΕΙΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ σε συνεργασία με τον ΟΑΣΠ

Τις αθέατες πτυχές των υλικών και άυλων επιπτώσεων του καταστροφικού σεισμού της 7ης Σεπτεμβρίου 1999 στις επιχειρήσεις και την απασχόληση του δυτικού τμήματος της Πρωτεύουσας,επιχειρεί να αναδείξει η έρευνα του **ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟΥ ΕΦΑΡΜΟΣΜΕΝΗΣ ΚΑΙ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗΣ ΓΕΩΓΡΑΦΙΑΣ ΤΟΥ ΧΑΡΟΚΟΠΕΙΟΥ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ** σε συνεργασία με τον **ΟΑΣΠ**, εισάγοντας για πρώτη φορά στην Ελλάδα ένα συστηματικό προβληματισμό για το πώς μια φυσική καταστροφή διαταράσσει τις οικονομικές δραστηριότητες και τον παραγωγικό ιστό των πόλεων. Η καταγραφή των αποτυπωμάτων και πληγών που άφησε ο σεισμός στον παραγωγικό ιστό της Δυτικής Αθήνας και η αξιολόγηση της βοήθειας και στήριξης που προσέφερε η Πολιτεία για την επούλωση των πληγών είναι το πρώτο παράδειγμα ίσως και υπόδειγμα για μια σειρά ανάλογων προσεγγίσεων που θα πρέπει να ακολουθήσουν ώστε να καλυφθεί όλο το φάσμα των ενδεχόμενων φυσικών καταστροφών και ολόκληρη η ποικιλία των κοινωνικών / οικονομικών μονάδων που αιφνιδιάζονται από τέτοια έκτακτα γεγονότα.Η έρευνα κάλυψε τους Δήμους της Δυτικής Αθήνας: Αγ. Βαρβάρας, Αγ. Αναργύρων, Αιγάλεω, Ιλίου (Νέων Λιοσίων), Καματερού, Περιστερίου, Πετρούπολης και Χαϊδαρίου.

Το Ασφαλιστικό Ναι παρουσιάζει εκτεταμένα στοιχεία της έρευνας με στόχο την ενημέρωση των ασφαλιστών.

Ο σεισμός της 7ης Σεπτεμβρίου 1999, όπως είναι γνωστό, επέφερε μεγάλες καταστροφές στο δομημένο περιβάλλον της Δυτικής Αθήνας. Η καταστροφική μανία του σεισμού δεν έκανε διάκριση μεταξύ νοικοκυριών και επιχειρήσεων. Οι συνέπειές του στην οικονομία, στην κοινωνία και στην τοπική απασχόληση θα πρέπει να εκτιμηθούν από τη σκοπιά και των δύο. Οι επιχειρήσεις και τα νοικοκυριά είναι ανοικτά συστήματα με διαφορετική όμως δυναμική. Επηρεάζονται και επηρεάζουν το τοπικό οικονομικό και κοινωνικό γίγνεσθαι. Από αυτή την άποψη οι κοινωνικές συνθήκες εργασίας και διαβίωσης και οι μεταβολές λόγω έκτακτων γεγονότων όπως οι σεισμοί, έχουν σημαντικές οικονομικές και κοινωνικές επιπτώσεις.

Θα πρέπει επίσης, να εκτιμηθούν οι συνέπειες από το σεισμό όχι μόνο από τη σκοπιά των υλικών αλλά και των άυλων ζημιών που προκλήθηκαν. Ιδιαίτερα στον τομέα της τοπικής ενεργού ζήτησης, οι αλλαγές που επέφερε ο σεισμός είναι πολύ μεγάλες. Οι υλικές ζημιές αύξησαν π.χ. τη ζήτηση για προϊόντα και υπηρεσίες των κατασκευαστικών επιχειρήσεων, παράλληλα όμως προκλήθηκε μία μεγάλη, βραχυχρόνια τουλάχιστον, αλλαγή στην οικονομική συμπεριφορά και στα καταναλωτικά πρότυπα. Ο σεισμός επέφερε σε πολλές περιπτώσεις μείωση στα εισοδήματα των νοικοκυριών. Το πόσο επηρεάστηκε η ενεργός ζήτηση του νοικοκυριού από αυτή τη μείωση και κυρίως, προς τα πού στράφηκε εξαρτάται άμεσα από το ύψος του εισοδήματος. Για περιοχές όπως της Δυτικής Αθήνας, που κατοικούνται, όπως είδαμε, κυρίως από νοικοκυριά με χαμηλά εισοδήματα, οι οικονομικές συνέπειες του σεισμού ήταν περισσότερο επώδυνες, αλλά και τα αναμενόμενα αποτελέσματά του στις τοπικές αγορές διαφορετικά από ό,τι σε μία «πλούσια» σεισμόπληκτη περιοχή, ως συνέπεια των διαφορετικών εισοδηματικών ελαστικοτήτων τους.

Οι άυλες όμως επιπτώσεις του σεισμού επηρεάζουν και την προσφορά. Ούτως ή άλλως αλλαγές στη ζήτηση έχουν μεσοπρόθεσμες επιπτώσεις και στην προσφορά. Κυρίως όμως το φορτισμένο ψυχολογικό κλίμα επηρέασε τόσο την προσφορά στην αγορά εργασίας όσο και τη γενικότερη προσφορά προϊόντων και υπηρεσιών από τις επιχειρήσεις, αφού τροποποίησε στρατηγικούς στόχους και επιχειρησιακούς προγραμματισμούς.

Πολλές από τις επιπτώσεις αυτές, τέσσερα χρόνια μετά το σεισμό, εξακολουθούν να παραμένουν στην περιοχή της έρευνας. Οι άμεσες και ιδιαίτερα οι έμμεσες επιπτώσεις στην οικονομική ζωή της περιοχής παραμένουν δύσκολα μετρήσιμες. Παρακάτω γίνεται μία προσπάθεια να περιγραφούν οι κοινωνικές και οι οικονομικές συνθήκες που επικρατούσαν ένα μήνα μετά από το σεισμό στην περιοχή και να αναδειχθούν τόσο οι ιδιαιτερότητες όσο και οι ανάγκες που προέκυψαν.

Για την περιγραφή χρησιμοποιείται η έρευνα που έκανε, ένα μήνα μετά το σεισμό, το ΥΠ.ΕΣ.Δ.Δ.Α. σε συνεργασία με την ΕΣΥΕ, η οποία είναι και η πηγή όλων των στατιστικών στοιχείων που παραθέτουμε στη συνέχεια. Στόχος ήταν να αναζητηθούν κατ' αρχήν οι έμμεσες κοινωνικές - οικονομικές επιπτώσεις στις κατοικίες και τα νοικοκυριά και κατόπιν να επιχειρηθεί μία πρώτη προσέγγιση των οικονομικών επιπτώσεων τόσο από την άποψη της επιχειρηματικής ζωής όσο και από την άποψη της επίδρασης των σεισμών στην τοπική απασχόληση.

Η αξία της έρευνας έγκειται στο ότι προσεγγίζει ποσοτικά ένα ευρύ φάσμα κοινωνικών και οικονομικών χαρακτηριστικών της

ΧΟΡΗΓΟΣ
ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

MEGA ΣΤΕΓΗ PLUS
Νέα Αντίληψη στην Ασφάλιση της Πολυ-κατοικίας

πληγείσας περιοχής. Αναφέρεται σε 4 αλληλοκαλυπτόμενες κατηγορίες: (α) το πληγέν νοικοκυριό, (β) τις πληγείσες κατοικίες, (γ) τις πληγείσες μορφές απασχόλησης και (δ) τις πληγείσες οικονομικές μονάδες. Ωστόσο τα στοιχεία που ακολουθούν απαιτούν προσοχή ως προς την εξαγωγή συμπερασμάτων γιατί η απογραφή δεν αφορούσε το σύνολο του πληγέντος δυναμικού της Δυτικής Αθήνας, αλλά μόνο όσους προσήλθαν στα ειδικά γραφεία της ΕΣΥΕ που είχαν οργανωθεί για το σκοπό αυτό σε όλες τις γειτονιές.

Οι επιπτώσεις στα νοικοκυριά

Στο σύνολο της περιοχής έρευνας που επλήγη από το σεισμό, το ΥΠΕΧΩΔΕ χαρακτήρισε ως πληγείσες, «κίτρινες» ή «κόκκινες», 72.906 κατοικίες. Από αυτές το 96% ήταν κατοικημένες την ημέρα του σεισμού και το 4% κενές. Πρέπει επίσης να σημειώσουμε ότι το 8% του συνολικού πληθυσμού που επλήγη ήταν οικονομικοί μετανάστες, ποσοστό αρκετά υψηλό για ευρωπαϊκή χώρα και ενδεικτικό της κοινωνικής σύνθεσης της περιοχής. Το 77% των πληγέντων νοικοκυριών ήταν ιδιοκτήτες, μόλις το 18% ήταν ενοικιαστές και ένα ποσοστό της τάξης του 5% ταξινομήθηκε σε άλλες ιδιοκτησιακές σχέσεις. Ο σεισμός όμως ανέδειξε τα ποιοτικά χαρακτηριστικά αυτής της σχέσης η οποία είχε χρησιμοποιηθεί παλαιότερα από ορισμένους ως ένδειξη περιορισμένων κοινωνικών και ταξικών διαφορών στην οργάνωση του αστικού χώρου της Αθήνας.

Τα νοικοκυριά που επλήγησαν από το σεισμό, δεν διέθεταν την οικονομική ευμάρεια και τις ασφαλιστικές δικλείδες αντιμετώπισης τέτοιων έκτακτων καταστάσεων. Αυτό συμπεραίνεται όχι μόνο από το γεγονός ότι η πλειοψηφία των πληγεισών περιοχών είναι από τις περιοχές χαμηλότερων στρωμάτων της Αθήνας, όσο και από τα στοιχεία της ποιότητας των κατασκευών, τα στοιχεία του μεγέθους των κατοικιών και τις αδυναμίες (καμιά φορά και άρνησης) πολλών νοικοκυριών να επισκευάσουν τις κατοικίες τους, τέσσερα χρόνια μετά το σεισμό. Το μέσο εμβαδόν των ιδιόκτητων κατοικιών που επλήγησαν ήταν περίπου 85 m^2 ενώ το αντίστοιχο εμβαδόν των πληγεισών ενοικιαζομένων κατοικιών ήταν 70 m^2. Ένα άλλο στοιχείο που θα μπορούσε να περιγράψει τις κοινωνικο-οικονομικές συνθήκες, αλλά και τις διαφορές που εντοπίζονται μεταξύ ιδιόκτητων και ενοικιαζόμενων πληγεισών κατοικιών είναι το γεγονός ότι οι ιδιόκτητες κατοικίες αποτελούνταν από 4 δωμάτια και πάνω, ενώ οι περισσότερες ενοικιαζόμενες κατοικίες από 3 ή 2 δωμάτια. Θα πρέπει να τονιστεί ότι η μεγάλη πλειοψηφία (61%) των πληγεισών ενοικιαζομένων κατοικιών είναι διαμερίσματα. Αντίθετα, το 64% των ιδιόκτητων πληγεισών κατοικιών είναι μονοκατοικίες, διπλοκατοικίες αλλά και των εναλλακτικών λύσεων που είχαν τα πληγέντα νοικοκυριά είναι ότι το 16% από αυτά, ήταν κάτοχοι μιας άλλης κατοικίας. Εάν υπολογιστεί ότι το 64% περίπου των κατοικιών αυτών δεν ήταν κενές την ημέρα του σεισμού γίνεται αντιληπτό γιατί η πλειοψηφία των νοικοκυριών που έχουν και άλλη κατοικία αναζήτησε πρόσκαιρες λύσεις είτε φιλοξενούμενη σε γνωστούς και συγγενείς (34%) είτε παραμένοντας στην πληγείσα κατοικία (36%).

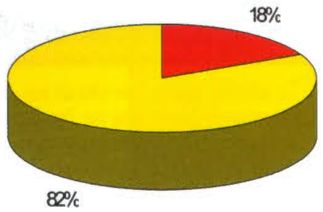
Οι επιπτώσεις στις επιχειρήσεις

Από το σεισμό της 7ης Σεπτεμβρίου 1999 επλήγησαν συνολικά σε όλη την Αττική 8.148 επιχειρήσεις. Από αυτές οι 1.456 χαρακτηρίστηκαν ως κόκκινες και οι 6.692 ως κίτρινες. Τα σχετικά στοιχεία της έρευνας του ΥΠ.ΕΣ.Δ.Δ.Α. είναι περιορισμένα επειδή η έρευνα ήταν προσανατολισμένη περισσότερο στα νοικοκυριά. Ωστόσο απαντούν σε ορισμένα πρώτα ερωτήματα τα οποία αναλύονται στη συνέχεια. Τα αναλυτικά στοιχεία από τα οποία αντλούνται οι παρατηρήσεις και τα διαγράμματα βρίσκονται στο παράρτημα πινάκων.

Στους δήμους με τις περισσότερες επιχειρήσεις χαρακτηρισμένες ως κόκκινες, περιλαμβάνονται και οι δήμοι Πετρούπολης, Καματερού, Ιλίου και Περιστερίου. Επίσης οι δήμοι Πετρούπολης, Ιλίου και Περιστερίου περιλαμβάνονται στους δήμους με τις περισσότερες χαρακτηρισμένες ως κίτρινες επιχειρήσεις.

Στους δήμους της περιοχής έρευνας στη Δυτική Αθήνα, επλήγησαν συνολικά 2.103 επιχειρήσεις που αποτελούν το 26% του συνόλου των πληγεισών επιχειρήσεων από το σεισμό της 7ης Σεπτεμβρίου στην Αττική. Από αυτές 276 χαρακτηρίστηκαν ως κόκκινες (13.1% στο σύνολο των πληγεισών επιχειρήσεων στη Δυτική Αθήνα και 19% στο σύνολο των κόκκινων επιχειρήσεων) και 1.827 ως κίτρινες (86.8% των πληγεισών επιχειρήσεων στη Δυτική Αθήνα και 27% στο σύνολο των χαρακτηρισθέντων «κίτρινων» επιχειρήσεων). Η μέση απασχόληση ανά επιχείρηση στις πληγείσες επιχειρήσεις ήταν 2,40. Ειδικότερα για τις εμπορικές ήταν 1.90 και για τις βιομηχανικές 4,50 από το οποίο προκύπτει ότι οι βιομηχανικές έχουν διπλάσιο περίπου μέγεθος από τις εμπορικές. Δεν παύουν όμως να είναι πολύ μικρές επιχειρήσεις, τυπικό χαρακτηριστικό των ελληνικών μονάδων εντός πόλεων. Το μικρό αυτό μέσο μέγεθος αναδεικνύει και κάποιες έμμεσες κοινωνικές επιπτώσεις ως προς τα ποιοτικά χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων και το είδος της απα-

Χαρακτηρισμένες επιχειρήσεις



σχόλησης που παρείχαν.

Οι επιχειρήσεις που ανέστειλαν οριστικά τη λειτουργία τους ανέρχονται στο 15% του συνόλου των πληγεισών επιχειρήσεων και απασχολούσαν 3.239 εργαζομένους.

Παρατηρείται ότι ένα πολύ μικρό ποσοστό κίτρινων επιχειρήσεων ανέστειλαν οριστικά τη λειτουργία τους, ενώ αντίθετα σε σημαντικό ποσοστό κόκκινων η αναστολή λειτουργίας είναι οριστική.

Προκύπτει δηλαδή και στη Δυτική Αθήνα κάτι που εντοπίστηκε και στη διεθνή εμπειρία: ο σεισμός λειτούργησε καταλυτικά δυσκολεύοντας την επαναλειτουργία ορισμένων επιχειρήσεων ή επιτάχυνε κάποιες αποφάσεις για κλείσιμο σε άλλες.

Η μέση απασχόληση / επιχείρηση στο σύνολο της περιοχής έρευνας ήταν για εκείνες που λειτούργησαν κανονικά 2,7, σε όσες έκλεισαν προσωρινά 2,6 και για όσες έκλεισαν οριστικά 2,3. Παρατηρείται δηλαδή μία ομοιόμορφη διασπορά του μεγέθους της απασχόλησης και στις τρεις κατηγορίες.

Ως προς τις προθέσεις των πληγεισών επιχειρήσεων, η πλειοψηφία των «κίτρινων» και λίγων «κόκκινων» (αυτών που ήταν προσωρινά εκτός λειτουργίας) δήλωσαν ως πρόθεση την επισκευή, δηλ. την παραμονή στην ίδια θέση και συνέχιση λειτουργίας της επιχείρησης. Το ίδιο ισχύει για την ανακατασκευή στην ίδια θέση. Ενδιαφέρον παρουσιάζει η πρόθεση για μετεγκατάσταση του 11,5% του συνόλου των πληγεισών επιχειρήσεων, η οποία εμφανίζεται σχεδόν ίδια για «κίτρινες» και «κόκκινες» επιχειρήσεις.

Στους επιμέρους δήμους της Δυτικής Αθήνας τα ευρήματα είναι ανάλογα. Σε όλους σχεδόν τους δήμους κυριαρχούν οι προσωρινά εκτός λειτουργίας επιχειρήσεις. Αξιοσημείωτο είναι επίσης ότι σε όλους τους δήμους οι επιχειρήσεις που επλήγησαν και λειτουργούν κανονικά είναι πολλαπλάσιες από αυτές που ανέστειλαν οριστικά τη λειτουργία τους. Η συνέχιση δε, της κανονικής λειτουργίας «χαρακτηρισμένων» επιχειρήσεων αποτελεί ένα δείκτη των πιέσεων, των αναστολών αλλά και του ψυχολογικού κλίματος που επικρατούσε αμέσως μετά το σεισμό, στις παραγωγικές μονάδες της περιοχής. Αναδεικνύει επίσης μία μορφή «ευέλικτης προσαρμογής» σε αντίξοες συνθήκες, όπως ο σεισμός, η οποία πιθανώς όμως βασίστηκε σε παραβάσεις κανονισμών ασφαλείας και υγιεινής για τους εργαζόμενους / ες.

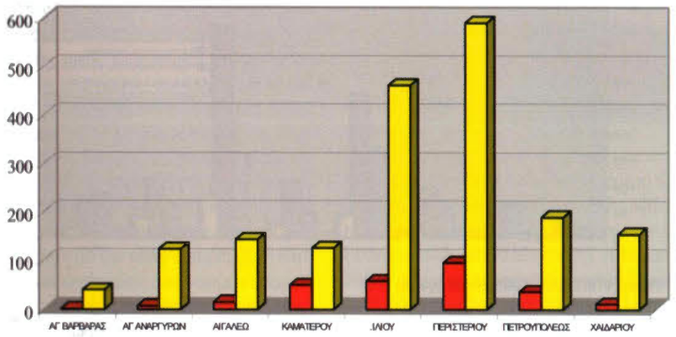
Οι περισσότερες από τις πληγείσες επιχειρήσεις προτίθενται να επισκευάσουν τις ζημιές που υπέστησαν από το σεισμό. Ως δεύτερη επικρατούσα λύση, ειδικά στην περίπτωση των «κόκκινων» επιχειρήσεων είναι η μετεγκατάσταση. Τις ίδιες σχεδόν προθέσεις εξέφρασαν και οι επιχειρήσεις που απασχολούνται στο τοπικό δευτερογενή παραγωγικό τομέα. Η πλειοψηφία των «κίτρινων» βιομηχανικών (532) και κατασκευαστικών (189) επιχειρήσεων εκδήλωσαν την πρόθεσή τους να προχωρήσουν σε επισκευές. Πάντως οι περισσότερες κόκκινες βιομηχανικές (116) όπως και αρκετές κόκκινες κατασκευαστικές επιχειρήσεις (38) εξέφρασαν την πρόθεση να μετεγκατασταθούν.

Στους υπό διερεύνηση δήμους, το 65% των βιομηχανικών και κατασκευαστικών επιχειρήσεων εκδήλωσε πρόθεση για επισκευές, ενώ για ανακατασκευή και μετεγκατάσταση τα αντίστοιχα ποσοστά είναι 16% και 19%. Τα ποσοστά αυτά είναι σημαντικά γιατί εκφράζουν την τάση για αναδιάρθρωση της τοπικής παραγωγικής βάσης, ως αποτέλεσμα του σεισμού. Οι δήμοι Ιλίου (24), Περιστερίου (22) και Πετρούπολης (14) είναι οι δήμοι με τις περισσότερες προς μετεγκατάσταση επιχειρήσεις. Αυτό δεν είναι τυχαίο από το γεγονός ότι οι δήμοι αυτοί έχουν στα διοικητικά τους όρια τις περισσότερες κόκκινες επιχειρήσεις και συμπεριλαμβάνονται στις πλέον πληγείσες περιοχές. Επιπλέον υφίστανται έντονες οικιστικές πιέσεις, «εκ των έσω» (άνοδος αξιών γης, διεργασίες gentrification, κ.ά.) που καθιστούν ασύμφορη, για τις επιχειρήσεις, την αναζήτηση νέας εγκατάστασης εντός των ορίων των δήμων. Τέλος, θα διερευνηθεί κατά πόσον ορισμένες επιχειρήσεις θεώρησαν «ευκαιρία» την καταστροφή (κυρίως ενοικιασμένης) κτηριακής υποδομής τους, για έναν εκσυγχρονισμό σε άλλη θέση.

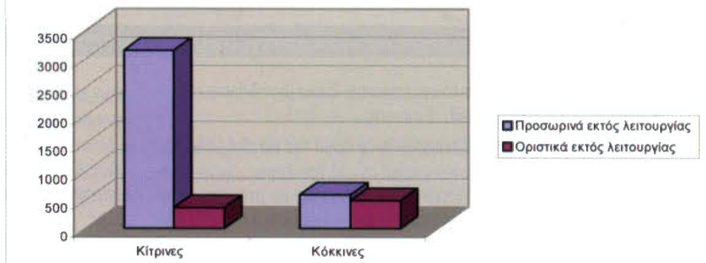
Στις περιπτώσεις των «κόκκινων» επιχειρήσεων η πρόθεση μετεγκατάστασης είναι σχεδόν αναπότρεπτη καθώς η ανακατασκευή στην ίδια θέση παίρνει χρόνο που σημαίνει μεγάλη διάρκεια διακοπής της λειτουργίας της επιχείρησης. Άλλωστε στις περιπτώσεις των επιχειρηματιών που νοικιάζουν το «κόκκινο» κέλυφος η ανακατασκευή και ο χρόνος υλοποίησής της εξαρτώνται πλήρως από τις προθέσεις του ιδιοκτήτη του κτηρίου.

Άξιο περαιτέρω διερεύνησης είναι ότι το Ίλιο, αν και δήμος πληθυσμιακά μικρότερος από το Περιστέρι και έχοντας σε απόλυτο αριθμό μι-

Χαρακτηρισμένες επιχειρήσεις στους δήμους της Δ. Αθήνας

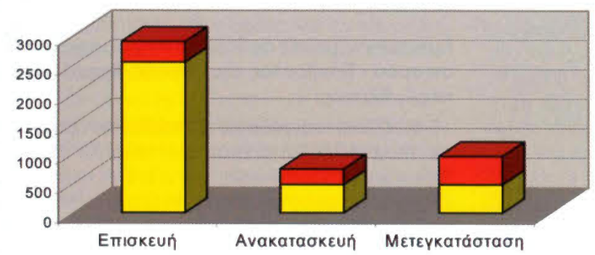


Επιχειρήσεις που ανέστειλαν τη λειτουργία τους μετά από το σεισμό



Πηγή: ΥΠΕΣΔΔΑ, 1999, επεξεργασία Ε.Ο

Πρόθεση πληγεισών επιχειρήσεων



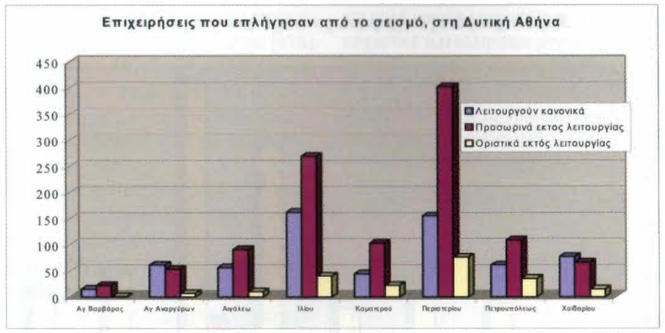
Πηγή: ΥΠΕΣΔΔΑ, 1999, επεξεργασία Ε.Ο.

ΧΟΡΗΓΟΣ
ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

κρότερες ζημιές, παρουσιάζει μεγαλύτερο αριθμό βιομηχανικών και κατασκευαστικών επιχειρήσεων που επιθυμούσαν να μετεγκατασταθούν.

Συμπεράσματα

Η έρευνα για τις οικονομικές και κοινωικές επιπτώσεις στις βιομηχανικές επιχειρήσεις της Δυτικής Αθήνας από το σεισμό της 7.9.1999, ανοίγει για πρώτη φορά στην Ελλάδα τη σχετική συζήτηση. Από τα ευρήματα της έρενας μπορούν να εξαχθούν ορισμένα συμπεράσματα, χρήσιμα για τους δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς, τα οποία αναλύονται στη συνέχεια. Πρέπει όμως να σημειώσουμε ότι η Δυτική Αθήνα δεν είναι μία περιοχή από την οποία μπορούν να εξαχθούν γενικεύσιμα συμπεράσματα. Μπορούμε ωστόσο να σημειώσουμε, ότι η διάχυση στον αστικό ιστό ενός μεγάλου αριθμού πολύ μικρών βιομηχανικών/βιοτεχνικών επιχειρήσεων αποτελεί ουσιαστικό χαρακτηριστικό πολλών άλλων Ελληνικών Πόλεων (και γενικότερα Νότιο Ευρωπαϊκών) και έτσι, τα ευρήματά μας μπορούν, με τις τρέχουσες πάντα επιφυλάξεις, να είναι γενικότερα χρήσιμα.



Πηγή: ΥΠΕΣΔΔΑ, 1999, επεξεργασία Ε.Ο

Ο σεισμός στη Δυτική Αθήνα έφερε στην επιφάνεια τα χρονίζοντα οικονομικά και κοινωνικά προβλήματα της περιοχής. Αν η "Ρικομέξ" η "Φαράν" και ο "Φουρλής", ήταν οι βιομηχανίες - σύμβολα των καταστροφικών συνεπειών του σεισμού, οι ζημιές που υπέστησαν οι χιλιάδες Μ.Μ.Ε. και ο κοινωνικός τους περίγυρος ήταν πολλαπλάσια σημαντικές.

Ίσως το σημαντικότερο συμπέρασμα της έρευνας είναι η επαναβεβαίωση της άμεσης σχέσης (οικονομικής, ψυχολογικής καθώς και γεωγραφικής γειτνίασης) της βιομηχανικής παραγωγής με την κατοικία και τη γειτονιά. Όπως περιγράφει και το εύγλωττο σκίτσο του Γιάννη Ιωάννου ("Έθνος", 12.9.1999), η οικονομική ανέχεια του τοπικού πληθυσμού και η παραβατικότητα των επιχειρήσεων έπαιξαν σημαντικό ρόλο στην κατανομή των ζημιών. Όμως σε αντίθεση με την πολύ διαδεδομένη αντίληψη ότι οι επιπτώσεις των σεισμών αφορούσαν μόνο τα κτίρια, η παρούσα έρευνα εντόπισε και ανέδειξε τη σημασία των ζημιών και στα μηχανήματα, πρώτες ύλες, προϊόντα και το κυριότερο τις άυλες οικονομικές και κοινωνικές δικτυώσεις που υποστηρίζουν ένα παραγωγικό σύστημα σε τοπικό επίπεδο.

Σχετικά με την έννοια και το περιεχόμενο του όρου σεισμική καταστροφή, η διεθνής βιβλιογραφία και εμπειρία ήδη κάνει διάκριση μεταξύ ανθρώπινων απωλειών (ζωές), κατασκευστικών απωλειών και επιχειρηματικών ζημιών. Αυτή η διάκριση δεν υφίσταται στην ελληνική νομοθεσία και τις πρακτικές των φορέων που ασχολούνται με τους σεισμούς. Η διεθνής βιβλιογραφία υπογραμμίζει επίσης ότι οι σεισμικές επιπτώσεις στις επιχειρήσεις είναι, δυνητικά, ευρύτερες και πιο σύνθετες συγκριτικά με τις κατασκευές. Ορισμένοι μάλιστα, όπως η Swiss Company (1992), υποστηρίζουν ότι το συνολικό κόστος των σεισμικών επιπτώσεων στις επιχειρήσεις είναι πολλαπλάσιο των κτηριακών ζημιών.

Η απώλεια εισοδήματος του επιχειρηματία υπολογίζεται στις ΗΠΑ ως συνάρτηση του εμβαδού του χώρου της επιχείρησης, του εισοδήματος που παράγεται ανά τ.μ. και του χρόνου που αναμένεται να τεθεί η επιχείρηση εκτός λειτουργίας. Από τη διεθνή βιβλιογρα-

Απόψεις εμπειρογνωμόνων όπως τις κατέγραψε η έρευνα

ΥΑΣ (Υπηρεσία Αποκατάστασης Σεισμοπλήκτων) Υποδιευθυντής: κος Θ. Τσέπης

- Τώρα που η ΥΑΣ έχει ολοκληρώσει το έργο της θα μπορούσατε να κάνετε ένα συνολικό απολογισμό αυτού του έργου σχετικά με την αποκατάσταση των σεισμοπλήκτων στον τομέα της στέγασης κατοικιών, επιχειρήσεων και των άλλων κοινωνικών και οικονομικών δραστηριοτήτων;

Υπάρχουν σαφή ποσοτικά στοιχεία που νομίζω είναι αρκετά εύγλωττα. Στον τομέα των επισκευών υποβλήθηκαν 13.500 φάκελοι και εγκρίθηκαν 11.350. Από αυτούς προέκυψε εγκριθέν ποσό στεγαστικής συνδρομής συνολικά 127,6 εκατομμύρια ευρώ και δωρεάν κρατική αρωγή συνολικά 28,5 εκατομμύρια ευρώ. Στον τομέα των ανακατασκευών υποβλήθηκαν 4.600 φάκελοι και εγκρίθηκαν 3.950. Από αυτούς προέκυψε εγκριθέν ποσό στεγαστικής συνδρομής συνολικά 170 εκατομμύρια ευρώ και δωρεάν κρατική αρωγή συνολικά 52 εκατομμύρια ευρώ.

- Η πολιτεία εκτός από το να επικεντρώσει την προσοχή της στο κτηριακό απόθεμα και ειδικά για την περίπτωση των επιχειρήσεων στα κελύφη στέγασης τους προσέφερε άλλου είδους βοήθεια σχετική με τις ζημιές που προκλήθηκαν στον εξοπλισμό, τα αποθέματα, την απασχόληση, το τζίρο;

Τα Υπουργεία Εθνικής Οικονομίας και Οικονομικών εξέδωσαν αποφάσεις με ευνοϊκές ρυθμίσεις για το ΙΚΑ, τις φορολογικές υποχρεώσεις των επιχειρήσεων, τους πλειστηριασμούς. (Βλέπε Υπ. Εθνικής Οικονομίας / Απόφαση 17.11.1999 περί "Δανείων για κεφάλαια κίνησης και λοιπών πιστωτικών διευκολύνσεων σε σεισμόπληπτες επιχειρήσεις και επαγγελματίες που επλήγησαν από το σεισμό της 7ης Σεπτεμβρίου 1999 σε περιοχές του Ν. Αττικής" καθώς και Ν. 2778/1999, ΦΕΚ295Α/30-12-99, άρθρο 45, παρ. 1 που συμπληρώνεται από τη σχετική απόφαση για "Ρύθμιση βεβαιωμένων οφειλών σεισμοπλήκτων". Βλέπε ακόμη Υπουργείο Οικονομικών / Απόφαση 24.11.1999 περί "Παροχής της εγγύησης του Ελληνικού Δημοσίου προς τις Τράπεζες για τη δανειοδότηση των πληγέντων από το σεισμό της 7ης Σεπτεμβρίου 1999 σε περιοχές του Ν. Αττικής").

- Πώς βλέπει η Πολιτεία τον επικουρικό ρόλο του ιδιωτικού ασφαλιστικού τομέα στην αποκατάσταση των απωλειών των επιχειρήσεων;

Μέχρι σήμερα η συνεργασία ασφαλιστικού τομέα και Κράτους στον τομέα της παροχής βοήθειας προς τις πληγείσες επιχειρήσεις δεν είναι κατά κανένα τρόπο άμεση. Αυτό που ισχύει είναι ότι ο ασφαλισμένος επιχειρηματίας πηγαίνει στην Ασφαλιστική Εταιρία και λαμβάνει από εκεί ότι του αναλογεί, το δε δημόσιο του χορηγεί το υπόλοιπο που δικαιούται.

- Τι μέτρα λαμβάνει η Πολιτεία στον τομέα της πρόληψης για την καλύτερη αντισεισμική θωράκιση κτηρίων και κελυφών κρίσιμης σημασίας και ποιες υποδομές, χρήσεις και δραστηριότητες θεωρούνται υψηλής προτεραιότητας για την κατ' αρχήν εφαρμογή αυτών των μέτρων;

Ο ΟΑΣΠ έχει στείλει εγκυκλίους στις Νομαρχίες / Περιφέρειες για τη διεξαγωγή προσεισμικού ελέγχου κατά προτεραιότητα σε σχολεία και νοσοκομεία, κτήρια συγκέντρωσης πληθυσμού, μουσεία και κτήρια εγκαταστάσεων έκτατης ανάγκης.

Εμπειρογνώμονας σε θέματα ασφάλισης έναντι σεισμού - Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κος Γ. Βλάχος

- Τι προέβλεπε το ασφαλιστικό νομοσχέδιο που εξαγγέλθηκε από τον Υπουργό ΠΕΧΩΔΕ πρόσφατα αλλά τελικά δεν τελεσφόρησε;

Παλιά η υιοθετούμενη πολιτική ήταν το Κράτος να αναλαμβάνει το 30% και τους τόκους του δανείου. Το δάνειο ξεπληρωνόταν από τον δικαιούχο που συν τοις άλλοις είχε πάθει τη ζημιά. Η διαδικασία της ασφάλισης θεωρήθηκε ως μια γρήγορη διαδικασία. Τα ΤΑΣ θα υπήρχαν για να κάνουν μόνο την πραγματογνωμοσύνη και να υπολογίσουν το κόστος της ζημιάς. Αν η επιχείρηση συμφωνούσε ο ασφαλιστικός οργανισμός θα έδινε το αναλογούν ποσό. Οι οικοδομικές άδειες θα ακολουθούσαν, όπως γίνεται και τώρα, την κλασική διαδικασία μέσω των γραφείων πολεοδομίας. Όποιοι δεν θα ήθελαν να ασφαλιστούν θα έκαναν δήλωση αλλά εκ των υστέρων δεν θα είχαν κανενός είδους διεκδίκηση από την Πολιτεία.

Το ασφαλιστικό νομοσχέδιο αφορούσε μόνο κτήρια. Προβλεπόταν η κάλυψη ενός ελάχιστου εμβαδού 120 μ^2, ανεξαρτήτως χρήσης (αν επρόκειτο δηλαδή για το κέλυφος κατοικίας ή οικονομικής δραστηριότητας). Ο προβλεπόμενος ασφαλιστικός οργανισμός ήταν ένας νέος δημόσιος οργανισμός. Στην ουσία θα είχε μόνο επιτελικό ρόλο και δραστηριότητες. Την καθαυτό δουλειά της ασφάλισης θα την έκανε μέσω άλλων, με συμβάσεις δηλαδή με ασφαλιστικές εταιρίες. Οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες αντέδρασαν σε αυτές τις ρυθμίσεις, γιατί προέβλεψαν μείωση των κερδών τους αν δεν ανελάμβαναν οι ίδιες την ασφαλιστική κάλυψη. Αυτός ήταν και ένας από τους λόγους για τους οποίους το νομοσχέδιο για την ασφάλιση του ΥΠΕΧΩΔΕ έμεινε στο συρτάρι.

- Σήμερα τι ποσοστό του κτηριακού αποθέματος στον ελληνικό χώρο είναι καλυμμένο έναντι σεισμού από ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες; Επιπλέον ποιες κατηγορίες κτηρίων είναι διατεθειμένος να καλύψει ο ιδιωτικός ασφαλιστικός τομέας; Από την πλευρά της ζήτησης ποιες κατηγορίες ιδιοκτητών εκφράζουν πρόθεση ιδιωτικής ασφάλισης έναντι σεισμού;

Μπορεί να γίνει προσεγγιστικά η εκτίμηση ότι, σε πανελλαδική κλίμακα, το μισό περίπου του κτηριακού αποθέματος που καλύπτεται έναντι πυρκαγιάς καλύπτεται επίσης από σεισμό. Πρόκειται για ένα ποσοστό της αξίας του 7%. Η ιδιωτική ασφάλιση έναντι σεισμού πάει μαζί με την ασφάλιση έναντι φωτιάς και γι' αυτό είναι δύσκολο να διακριθούν τα κτήρια που είναι ασφαλισμένα και για σεισμό.

Σήμερα οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες ασφαλίζουν αδιακρίτως κτήρια, που είναι ωστόσο οικοδομημένα μετά το '59 και διαθέτουν νόμιμη οικοδομική άδεια. Ως προς την πλευρά της ζήτησης πρέπει να σημειωθεί ότι σήμερα για την απόκτηση δανείου για κτιριακή εγκατάσταση απαραίτητη προϋπόθεση είναι η ασφάλιση του κτηρίου έναντι σεισμού. Έτσι οι περισσότερες περιπτώσεις ασφαλισμένων κτηρίων είναι εκείνες για τις οποίες αποκτήθηκαν σχετικά δάνεια. Βέβαια μετά το σεισμό της Αθήνας υπήρξε κάποια αύξηση της ζήτησης για ασφάλιση έναντι σεισμού.

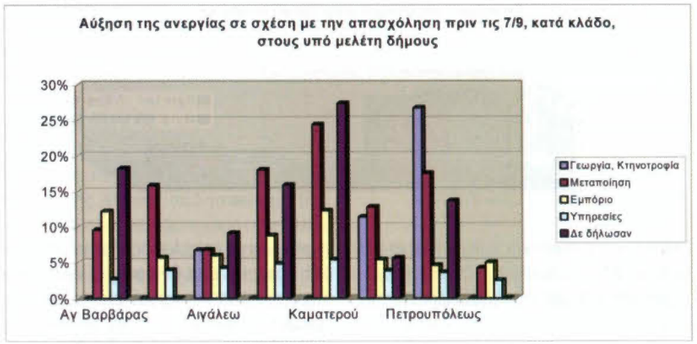
- Για την περίπτωση των επιχειρήσεων τα ιδιωτικά πακέτα καλύπτουν μόνο τα κτήρια;

Τα ιδιωτικά πακέτα προσφέρουν ασφαλιστική κάλυψη όχι μόνο στα κτήρια αλλά επίσης και στο περιεχόμενο, τα διαφυγόντα κέρδη κ.λπ.

- Από πλευράς των επιχειρήσεων η ιδιωτική ασφαλιστική κάλυψη είναι περισσότερο συμφέρουσα από την εκ των υστέρων κρατική συνδρομή;

Η οικονομική απόδοση της ιδιωτικής ασφάλισης εξαρτάται από την πραγματική αξία βάσει της οποίας γίνεται η ασφάλιση. Από την άποψη της χρονικής διάρκειας, η ιδιωτική ασφάλιση πλεονεκτεί της διαδικασίας της εκ των υστέρων κρατικής συνδρομής αν υπάρχει συμφωνία μεταξύ ασφαλιστή και ασφαλιζόμενου για τα οφειλόμενα (κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης μεταξύ των γραφείων πραγματογνωμόνων των ασφαλιστικών εταιριών και των δικαιούχων που προβάλλουν τις δικές τους απαιτήσεις). Σε διαφορετική περίπτωση η υπόθεση πηγαίνει στα δικαστήρια γεγονός που συνεπάγεται σημαντικές χρονικές καθυστερήσεις. Συν τοις άλλοις σε περίπτωση ασυμφωνίας η ασφαλιστική εταιρία δεν δίνει ούτε τα λίγα που η ίδια έχει εκτιμήσει ως οφειλόμενα, ούτε βέβαια τα περισσότερα που ζητά ο ασφαλιζόμενος. Υπό αυτές τις συνθήκες, η "οδός της ιδιωτικής ασφάλισης" μπορεί να αποδειχθεί εξαιρετικά επώδυνη για την ασφαλιζόμενη επιχείρηση. Σημειωτέον ότι, ο προτεινόμενος από το ασφαλιστικό νομοσχέδιο δημόσιος οργανισμός θα έδινε "τα λίγα" που θα είχαν γνωματεύσει οι ΤΑΣ και στα δικαστήρια θα εκδικαζόταν μόνο η υπόθεση της διαφοράς των δύο εκτιμήσεων.

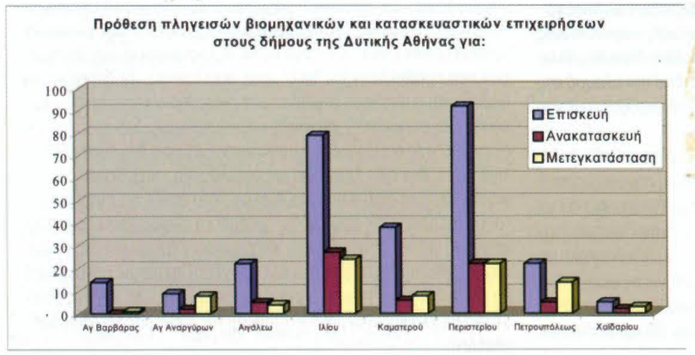
ΧΟΡΗΓΟΣ
ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ



φία προκύπτει επίσης ότι οι πλέον ευάλωτες, οικονομικά και κοινωνικά, είναι οι μικρομεσαίες οικογενειακές βιομηχανικές-βιοτεχνικές επιχειρήσεις. Ως προς τις πολιτικές ανασυγκρότησης / αποκατάστασης τους επισημαίνεται ότι (α) απαιτείται διαφοροποίηση των παραγωγικών μονάδων ως προς τον κλάδο και το μέγεθος, (β) οι επιπτώσεις δεν περιορίζονται μόνο στα κτίρια και στις υποδομές αλλά είναι και έμμεσες και άυλες και (γ) δεν αρκεί η καταγραφή των κάθε λογής εκ των υστέρων ενισχύσεων, διευκολύνσεων, δανειοδοτήσεων, επιδοτήσεων ή στεγαστικών συνδρομών. Τέλος, η ασφαλιστική κάλυψη έναντι σεισμικής καταστροφής αποτελεί πλέον στο διεθνή χώρο σημαντικό τομέα της πολιτικής αποκατάστασης. Πρόκειται στην ουσία για την προληπτική αντιμετώπιση των αναγκών αποκατάστασης. Με άλλα λόγια το κόστος της πρόληψης δεν καταβάλλεται πλέον εξ ολοκλήρου για την αποτροπή των κτιριακών ζημιών, μέρος του κατευθύνεται στην ασφαλιστική κάλυψη των απωλειών που έτσι και αλλιώς θα συμβούν. Έχει γίνει αντιληπτό ότι οι επιπτώσεις δεν είναι μόνο οι κτιριακές ζημιές και πάντως δεν αποφεύγονται με βεβαιότητα.

Στη Δυτική Αθήνα οι κάτοικοι και οι ΜΜΕ είχαν και έχουν μια ισχυρή σχέση με τη γειτονιά, η εργασία και η κατοικία εκεί ήταν ανέκαθεν κοντά. Οι δύο αυτοί πόλοι της καθημερινής ζωής και τα υψηλά ποσοστά ιδιοκατοίκησης οδήγησαν τους περισσότερους σεισμόπληκτους να συνεχίζουν να κατοικούν και, εφ' όσον είχαν τη δυνατότητα, να συνεχίζουν να εργάζονται στις σεισμόπληκτες περιοχές. Η αμέσως επόμενη λύση ήταν η φιλοξενία σε γνωστούς και συγγενείς (33%). Το ίδιο συνέβη και με τις επιχειρήσεις: Οι περισσότερες από τις πληγείσες επιχειρήσεις είχαν την πρόθεση να επισκευάσουν τις ζημιές και να παραμείνουν στον ίδιο Δήμο. Πολλές ήταν και οι περιπτώσεις συνέχισης της λειτουργίας επιχειρήσεων χωρίς την προηγούμενη πλήρη αποκατάσταση των κτιρίων τους, απειλώντας μάλιστα τους εργαζόμενους/ες με απόλυση αν δεν προσέρχονταν κανονικά στις εργασίες τους.

Με τις παρατηρήσεις αυτές τονίζεται για μια ακόμη φορά η διπλή λειτουργία των **άτυπων δικτύων** που χαρακτηρίζουν περιοχές όπως αυτές της Δυτικής Αθήνας. Από τη μια πλευρά στηρίζουν και στηρίζονται από παραβατικές ενέργειες και από την άλλη αντλούν κοινωνική υποστήριξη από συγγενείς, φίλους, ομοιοπαθείς κ.ά. καλύπτοντας έτσι συχνά τις ελλείψεις ή την απουσία κοινωνικού κράτους.



Η πλειοψηφία των πληγεισών επιχειρήσεων σε ολόκληρη την Αττική έφεραν τον χαρακτηρισμό "κίτρινες" από το δευτεροβάθμιο έλεγχο (82%), ενώ οι "κόκκινες" περιορίστηκαν στο 18% του συνόλου. Σύμφωνα με την απογραφή του ΥΠΕΣΔΔΑ στη Δυτική Αττική επλήγησαν 2.103 επιχειρήσεις (βλέπε Κεφ. 5) και από αυτές το 13,1% ήταν κόκκινες περιπτώσεις και το 86,8% κίτρινες. Οι επιχειρήσεις που ανέστειλαν οριστικά τη λειτουργία τους ανήλθαν στο 15% του συνόλου των πληγεισών, απασχολούσαν δε 3.239 εργαζόμενους. Όπως θα περίμενε κανείς, ένα μικρό ποσοστό κίτρινων επιχειρήσεων ανέστειλαν οριστικά τη λειτουργία τους, ενώ αντίθετα σε σημαντικό ποσοστό κόκκινων η αναστολή της λειτουργίας ήταν οριστική. Εντοπίζεται δηλαδή και στη Δυτική Αθήνα αυτό που προκύπτει από τη διεθνή εμπειρία. Ο σεισμός λειτούργησε καταλυτικά για την επιτάχυνση κάποιων αποφάσεων κλεισίματος παραγωγικών μονάδων.

Το ποσοστό των ανέργων στο σύνολο των απασχολουμένων ήταν πριν το σεισμό 25%, ήδη πολύ υψηλό, και ανέβηκε αμέσως μετά το σεισμό στο 28% (με όσες επιφυλάξεις προκύπτουν για τον οριστικό χαρακτήρα αυτής της μετασεισμικής ανεργίας λόγω του χρόνου καταγραφής της σχεδόν αμέσως μετά το σεισμό, λίγες δηλαδή εβδομάδες αργότερα). Η ανεργία έπληξε κυρίως τη μεσαία ηλικία. Η αύξηση της ανεργίας μετά το σεισμό στις ηλικίες 45-64 έφθασε το 51%. Παρουσιάστηκε δηλαδή και στην περίπτωση του σεισμού η συχνά εφαρμοζόμενη πρακτική, από την πλευρά των εργοδοτών, της απόλυσης των μεγαλύτερων σε ηλικία "που κοστίζουν" περισσότερο, είναι συχνά συνδικαλιστές και βρίσκονται κοντά στη σύνταξη. Ως προς την κατανομή στα δύο φύλα, στους άνδρες ήταν συνολικά 37% ενώ στις γυναίκες 15%, μια διαφορά που διατηρείται και στους επί μέρους Δήμους. Αξίζει εδώ να αναφερθεί πως το ποσοστό αύξησης της ανεργίας στη μεταποίηση ήταν το μεγαλύτερο σε σχέση με όλους τους υπόλοιπους κλάδους και αυτό δικαιολογεί την επιλογή της Ε.Ο. να επικεντρωθεί στις επιπτώσεις του σεισμού στις βιομηχανικές και βιοτεχνικές επιχειρήσεις.

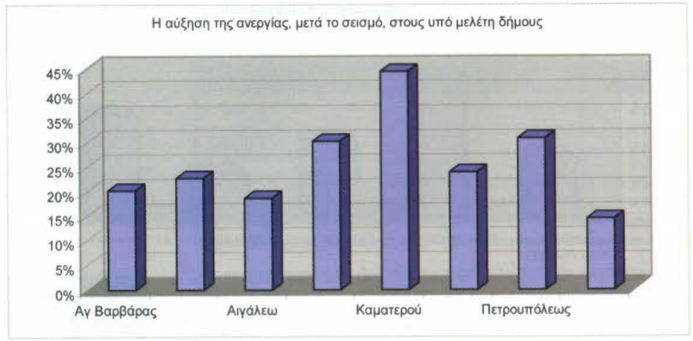
Οι περισσότερες πληγείσες επιχειρήσεις συγκεντρώνονται στους Δήμους Ιλίου και Περιστερίου και οι λιγότερες στους Δήμους Αγ. Βαρβάρας και Καματερού. Ως προς τις ομάδες κλάδων, η μεγαλύτερη παρουσία "κίτρινων" παρουσιάζεται στην ομάδα Κ1 (έτοιμο ένδυμα, πλεκτά, κλωστοϋφαντουργία, δέρμα, παπούτσια, τσάντες) και Κ2 (ξυλουργεία, έπιπλα, σιδηροκατασκευές, αλουμινοκατασκευές κ.λπ.). Ως προς την απασχόληση, οι περισσότερες "κίτρινες" συγκεντρώνονται στις πολύ μικρές επιχειρήσεις (νάνοι) - διάστημα απασχόλησης 1-2 το 47,4% των πληγεισών επιχειρήσεων και διάστημα απασχόλησης 3-7 το 44,6%). Από τις 226 επιχειρήσεις των ΤΑΣ Βιομηχανίας και ΤΑΣ Δήμων, μόνο 20 είχαν απασχόληση >7 ατόμων.

Από τα στοιχεία του ΒΕΑ είχαμε ενδιαφέρουσες ενδείξεις για τις ζημιές στις επιχειρήσεις πέραν των κτιριακών. Ως προς τις συνολικές ζημιές, οι ομάδες κλάδων με τις περισσότερες ήταν η ομάδα Κ43 (λοιπές βιομηχανίες δηλαδή μάρμαρα, γύψινα, κεραμικά, πλαστικά, χημικά, τυπογραφεία, παιχνίδια, στολίδια, επεξεργασία χαρτιού κ.λπ.) και η ομάδα Κ21 (έπιπλα, ξυλουργεία, τόρνοι, ταπετσαρίες) που περιλαμβάνουν επιχειρήσεις με προϊόντα και πρώτες ύλες που σπάνε ή χαλάνε εύκολα. Ακολουθεί η ομάδα κλάδων Κ3 (τρόφιμα) με ευπαθή προϊόντα αλλά και μηχανήματα. Οι τρεις αυτές ομάδες κλάδων αντιπροσωπεύουν το 70% των επιχειρήσεων.

Η εικόνα αλλάζει όταν εξετάζεται ο δείκτης ζημιές/επιχείρηση. Τότε η ομάδα κλάδων με τον υψηλότερο δείκτη είναι η Κ23 (τζάμια, κρύσταλλα, φωτιστικά) με 20.010.000 δρχ./επιχείρηση. Πρόκειται για 3 μόνο επιχειρήσεις, 2 στο Περιστέρι και 1 στην Πετρούπολη. Στις επί μέρους κατηγορίες ζημιών τα μηχανήματα αντιπροσωπεύουν το 39% του συνολικού ύψους, οι πρώτες ύλες το 28,4% και τα εμπορεύματα το 32,3%.

Οι μεταποιητικές επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στη Δυτική Αθήνα, από τις οποίες αντλήθηκε το δείγμα της έρευνας πεδίου, είναι διάχυτες στον ιστό της πόλης και γενικά εγκατεστημένες σε κτήρια που εξυπηρετούν και άλλες λειτουργίες. Η κατοικία των ιδιοκτητών της επιχείρησης στον όροφο του ιδίου κτηρίου δεν είναι καθόλου σπάνια μεταξύ των επιχειρήσεων του δείγματος. Πρόκειται για μικρές έως πολύ μικρές επιχειρήσεις, των οποίων τη δραστηριότητα θα χαρακτήριζε κανείς, σε άλλες συνθήκες, "αυτοαπασχόληση". Χρησιμοποιούν χώρους (κτιριακούς και αδόμητους) μεσαίου ή μεγάλου μεγέθους και, με μικρές εξαιρέσεις, σχετικά καλής ποιότητας, όπως δείχνει και η συμπεριφορά τους στο σεισμό.

Σε αντίθεση με την πολύ διαδεδομένη αντίληψη ότι οι επιπτώσεις του σεισμού αφορούν κυρίως τα κτίρια, ότι είναι δηλαδή κατ' εξοχήν πρόβλημα κατασκευστικό, οι απαντήσεις



στο ερωτηματολόγιο αποκαλύπτουν την ιδιαίτερη σημασία των μη υλικών (τουλάχιστον με αυτή την έννοια) ζημιών: οι κυριότερες ζημιές των επιχειρήσεων προέκυψαν από τη διακοπή της παραγωγικής διαδικασίας για διάφορους λόγους που ήδη αναπτύξαμε, ένας μόνο εκ των οποίων αφορά στις (μάλλον μικρές) ζημιές στα κτήρια. Η διακοπή της λειτουργίας είχε πολλαπλές επιπτώσεις στην εκτέλεση των παραγγελιών, στις δυνατότητες ανταπόκρισης σε οφειλές μισθών, φόρων, εισφορών, ενοικίου, στα υπεργολαβικά δίκτυα και τις πρακτικές οργάνωσης των πωλήσεων - και άρα στα οικονομικά αποτελέσματα των επιχειρήσεων.

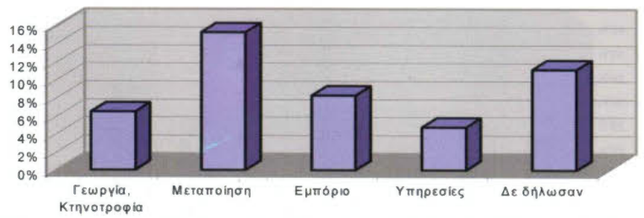
Οι σχετικά μικρές ζημιές στα κτήρια δεν σημαίνουν ότι αυτά έχουν κατασκευαστεί σύμφωνα με τους πολεοδομικούς και οικοδομικούς κανονισμούς, αφού ένας μεγάλος αριθμός από αυτά δεν διαθέτουν άδεια οικοδόμησης. Η παραβατικότητα στο πεδίο αυτό είναι μία μόνο πλευρά ενός πολυσύνθετου "τοπίου" που διαμορφώνει το χαρακτήρα, τις επιδόσεις και τις συνθήκες λειτουργίας των επιχειρήσεων της Δυτικής Αθήνας - κι όχι μόνον. Η πληθώρα των διάχυτων μικρών μονάδων εξασφαλίζουν την επιβίωσή τους λειτουργώντας σε ένα μεταίχμιο μεταξύ νομιμότητας και άτυπων πρακτικών αμυντικού χαρακτήρα, με στόχο τη μείωση του κόστους λειτουργίας τους. Οι άτυπες αυτές πρακτικές, που αποκρύπτονται και μέσω της διάχυσης στον αστικό ιστό, περιλαμβάνουν τη χρήση ατομικής και οικογενειακής υπερεργασίας, απασχόληση ξένων εργαζομένων, "παραλείψεις" στον τομέα των πληρωμών εισφορών, απόκρυψη μέρους της δραστηριότητας, λειτουργία "χωρίς άδεια" από τους εκάστοτε αρμόδιους φορείς. Δεν είναι τυχαίο ότι οι προτάσεις που διατύπωσαν οι επιχειρήσεις στο σχετικό ερώτημα του ερωτηματολογίου της Ε.Ο. επικεντρώνονται με έμφαση στις κάθε είδους "διευκολύνσεις" σ' αυτούς τους τομείς.

Τα παραπάνω δεν σημαίνουν ότι οι επιχειρήσεις λειτουργούν σε ένα πλαίσιο κοινωνικής ανομίας, αφού τέτοιες άτυπες πρακτικές είναι γενικευμένες στην ελληνική κοινωνία και δεν αποτελούν ιδιομορφία των συγκεκριμένων επιχειρήσεων. Συνδέονται μάλιστα με την επίσης γενικευμένη πίστη στις ατομικές διευθετήσεις των προβλημάτων και τη δυσπιστία προς τους δημόσιους φορείς. Αυτά εκφράζονται με μεγάλη ενάργεια στην έρευνα στις 50 επιχειρήσεις, ιδιαίτερα στα απαξιωτικά σχόλια των επιχειρήσεων για φορείς όπως τα ΤΑΣ, τα Υπουργεία, η Νομαρχία, οι Δήμοι, αλλά και επαγγελματικοί φορείς, που δραστηριοποιήθηκαν για την ενίσχυση των σεισμοπλήκτων. Εκφράζονται ακόμη στην, με κάποια υπερηφάνεια, υπογράμμιση της αποκατάστασης των ζημιών με ίδια μέσα.

Αποτελεί όμως υπόθεση της Ε.Ο. ότι το είδος αυτό των επιχειρήσεων αδυνατεί έτσι κι αλλιώς να εκμεταλλευτεί τις δυνατότητες που παρέχουν κρατικοί, ευρωπαϊκοί και άλλοι φορείς, για λόγους τόσο οργανωτικούς όσο και οικονομικούς. Η οριακή επιβίωση δεν αφήνει το περιθώριο χρόνου και ρευστότητας που απαιτείται για τη διεκδίκηση δανείων και κάθε είδους ενισχύσεων, μέσα από διαδικασίες που είναι αναμφίβολα χρονοβόρες και μάλλον προσαρμοσμένες σε διαφορετικά δεδομένα επιχειρηματικής δραστηριότητας. Η διαδικασία πρόσκρουέι επί πλέον στο εμπόδιο των "αδειών" (λειτουργίας, εγκατάστασης, κτηρίου), τις οποίες πολλές τέτοιες επιχειρήσεις δεν διαθέτουν και δεν θεωρούν ότι αξίζει να αποκτήσουν.

Από την άλλη πλευρά, και οι αρμόδιοι φορείς συχνά δεν έχουν γνώση του πεδίου και λειτουργούν, στην καλύτερη περίπτωση, με μια εικόνα επιχείρησης ιδεατή, ως προς την οργάνωση, το μέγεθος και τον τρόπο λειτουργίας. Ακόμη, οι φορείς κυρίως του δημοσίου

ΧΟΡΗΓΟΣ
ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ



δεν έχουν περιθώρια ευελιξίας για να προσαρμόσουν τα προγράμματα στα χαρακτηριστικά των πραγματικών (και όχι ιδεατών) επιχειρήσεων. Από αυτή την άποψη η κινητοποίηση πόρων για την αποκατάσταση των ζημιών από το σεισμό δεν μπόρεσε να λειτουργήσει ως καταλύτης για την ανάδυση των μικρών μονάδων από το χώρο του άτυπου και τον εκσυγχρονισμό της λειτουργίας τους, όπως συνέβη, για παράδειγμα, σε αντίστοιχη συγκυρία σεισμού στην Ιταλία.

Στον Ίλιον, περιοχή με πληθυσμό γενικά χαμηλών εισοδημάτων και μορφωτικού επιπέδου, οι βιοτεχνίες κάθε είδους είναι διάσπαρτες στον ιστό της πόλης και σε άμεση γειτνίαση με την κατοικία, το εμπόριο, την εκπαίδευση. Οι περιοχές μεγαλύτερων συγκεντρώσεων συμπίπτουν με τις περιοχές που αστικοποιήθηκαν / κατοικήθηκαν παλαιότερα (με εξαίρεση το κέντρο). Κυριαρχεί το είδος των βιοτεχνιών που αντιστοιχούν περισσότερο σε αυτοαπασχόληση (μικρά εργαστήρια με ένα-δύο απασχολούμενους), στους κλάδους του ξύλου-επίπλου, μεταλλικών κατασκευών και αλουμινίου, έτοιμου ενδύματος και τροφίμων. Πολλές βιοτεχνίες εμπλέκονται σε υπεργολαβίες και φασόν, όπου υπάρχει κρίση, τουλάχιστον για το επίπεδο ποιότητας και το κομμάτι της αγοράς που εντοπίζεται στο Ίλιον.

Οι ζημιές από το σεισμό εντοπίζονται, εκτός από το κτήριο, στο εμπόρευμα και τις πρώτες ύλες, τον εξοπλισμό και την πελατεία. Έτσι, για την εκτίμηση των επιπτώσεων του σεισμού στις επιχειρήσεις απαιτείται μια σύνθετη προσέγγιση, που θα αξιολογεί την πληθώρα των παραγόντων, που άλλωστε συσχετίζονται μεταξύ τους. Όπως προκύπτει από τα στοιχεία της έρευνας πεδίου, οι επιχειρήσεις διατήρησαν τα επίπεδα απασχόλησης πριν και μετά το σεισμό. Όμως τα περιθώρια προσαρμογών ήταν έτσι κι αλλιώς περιορισμένα - κλείσιμο ή οριακή επιβίωση - "επιλογές" που και οι δύο ακολουθήθηκαν, σε σχέση και με γενικότερες εξελίξεις στον αντίστοιχο κλάδο.

Επειδή μετά το σεισμό, μεγάλο μέρος των επισκευών έγινε με ίδια μέσα των ιδιοκτητών - επιχειρηματιών χωρίς τις νόμιμες διαδικασίες των αδειών επισκευής, αυτοψιών κ.λπ., πολλές επιχειρήσεις συνεχίζουν μετασεισμικά τη λειτουργία τους σε κτηριακά κελύφη που χαρακτηρίζονται από χαμηλότερα επίπεδα σεισμικής ασφάλειας σε σχέση με τα προσεισμικά. Στις περιπτώσεις των ήδη, πριν το σεισμό, αυθαίρετων κατασκευών, αυτές οι σύντομες διαδικασίες των αυτο-επισκευών μπορεί να έχουν επιδεινώσει σε τραγικό βαθμό την ήδη εύθραυστη ανθεκτικότητα των κελυφών των επιχειρήσεων. Από το σύνολο των αιτήσεων επισκευών / ανακατασκευών, εκτιμάται ότι στους Δήμους της Δυτικής Αθήνας το 20%-30% αντιπροσωπεύει περιπτώσεις επαγγελματικής στέγης. Σε γενικές γραμμές η συνδρομή (δωρεάν αρωγή + άτοκο δάνειο) ισοδυναμεί με το 50% της πραγματικής δαπάνης για επισκευή ή ανακατασκευή. Αυτή η αναλογία ήταν ιδιαίτερα επαχθής για τις επιχειρήσεις που ήταν ήδη φορτισμένες με υποχρεώσεις ξεπλήρωσης δανείων πριν από το σεισμό. Τώρα θα πρέπει να ανταποκριθούν στην πρόσθετη υποχρέωση του νέου δανείου και βέβαια την πρόσθετα απαιτούμενη επένδυση για την κτηριακή αποκατάσταση του χώρου της επιχείρησης. Ο σεισμός όξυνε τις αντιθέσεις μεταξύ ενοικιαστών-επιχειρηματιών και των ιδιοκτητών των χώρων στέγασής τους. Υπήρξαν πιέσεις από ιδιοκτήτες για χαρακτηρισμό κτηρίων ως κόκκινων ώστε να ανοικοδομηθούν από την αρχή με ευνοϊκούς όρους. Οι πιέσεις αυτές αντιμετώπισαν την αντίδραση των ενοικιαστών. Υπήρξαν και αντίστροφες πιέσεις από ενοικιαστές που ήθελαν τα κόκκινα κτήρια να γίνουν κίτρινα για να παραμείνουν μέσα. Όλες αυτές οι αντιθέσεις και εκατέρωθεν πιέσεις οδήγησαν σε αλλοιώσεις κτηριακών χαρακτηρισμών και σε συνθήκες που εν τέλει ευνόησαν μάλλον τους ιδιοκτήτες κτηρίων εις βάρος των συνθηκών λειτουργίας των παραγωγικών δραστηριοτήτων. Οι περιπτώσεις των ανακατασκευών, παρά το γεγονός ότι ήταν ελάχιστες σε αριθμό (κάτω από 4.000), κόστισαν στην Πολιτεία πολύ περισσότερο από τις τριπλάσιες περίπου επισκευών. Το γεγονός υποδηλώνει τη δυσκολία συνέχισης ή επανάληψης μιας παρόμοιας πολιτικής στεγαστικών συνδρομών στο μέλλον και άρα το βραχυπρόθεσμο έως μυωπικό χαρακτήρα των υιοθετούμενων κάθε φορά πολιτικών μετασεισμικής αποκατάστασης.

Ο ιδιωτικός ασφαλιστικός τομέας φαίνεται να προβλέπει διεύρυνση της αγοράς του στον τομέα της ασφαλιστικής κάλυψης έναντι σεισμού. Έτσι δικαιολογείται η άρνησή του να συνεργαστεί με το Κράτος στα πλαίσια ενός ασφαλιστικού νομοσχεδίου που θέτει ευνοϊκότερους όρους για τον ασφαλιζόμενο από τους σήμερα ισχύοντες από πλευράς ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών.

Το Κράτος με την πολιτική που ακολούθησε μετά τον τελευταίο σεισμό επικέντρωσε την προσοχή του κατά προτεραιότητα στις στεγαστικές ανάγκες και κατά δεύτερο λόγο στις μικρές επιχειρήσεις, αυτές, όμως που είχαν σημαντικές προοπτικές μεσο-και μακροπρόθεσμης επιβίωσης (όχι σημαντικές δανειακές υποχρεώσεις, ιδιόκτητα κτήρια κ.λπ.).

Η Πολιτεία στα πλαίσια της γενικότερης ανοχής της απέναντι στην παραβατικότητα, υποτιμά ή "κλείνει τα μάτια" απέναντι στις επιπτώσεις που έχει αυτή η παραβατικότητα στους όρους υγιεινής και ασφάλειας των εργαζομένων. Αλλά και οι συνδικαλιστικές οργανώσεις δεν πιέζουν και δεν διεκδικούν όσο θα έπρεπε τα δίκαια, αν και συχνά "βουβά" αιτήματα των μελών τους σε αυτό τον τομέα.

Ο σεισμός δημιούργησε μια χρυσή ευκαιρία για πολλές επιχειρήσεις να απαλλαγούν με σύντομες και συχνά παράνομες διαδικασίες από αυτό που θεωρούσαν ως υπεράριθμο προσωπικό τους. Ωστόσο και σε αυτό τον τομέα η δράση των συνδικαλιστικών οργανώσεων ήταν κατώτερη των περιστάσεων.

Ο τελευταίος σεισμός υπήρξε καταλυτικός, όχι μόνο για διαδικασίες συρρίκνωσης κάποιων τομέων οικονομικής και επιχειρηματικής δραστηριότητας, αλλά εκ παραλλήλου για διαδικασίες τόνωσης ή άνθησης κάποιων άλλων. Όμως αυτά τα τελευταία φαινόμενα απέχουν χρονικά από το σεισμικό γεγονός αρκετούς μήνες ή και χρόνια, έχουν δηλαδή μακροπρόθεσμο χαρακτήρα.

Τί πλήρωσαν οι εταιρίες για τα χιόνια και τις βροχές

Σύμφωνα με στοιχεία της Επιτροπής Ασφαλίσεων Περιουσίας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών για την καταστροφική βροχόπτωση που έπληξε το Νομό Αττικής και άλλες περιοχές της Ελληνικής Επικράτειας στις 8 Ιουλίου 2002 το σύνολο των ζημιών που δηλώθηκαν, ανέρχεται σε 1.350, το δε συνολικό ποσό των απαιτήσεων σε 28.621.262 ευρώ και αναλύεται ως εξής:

ΒΡΟΧΟΠΤΩΣΕΙΣ ΙΟΥΛΙΟΥ 2002
ΔΗΛΩΘΕΙΣΕΣ ΖΗΜΙΕΣ

ΕΙΔΟΣ ΚΙΝΔΥΝΩΝ	ΠΛΗΘΟΣ	%	ΠΟΣΟ (ΕΥΡΩ)	%
ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ	347	25,70	1.070.772	3,74
ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	776	57,48	13.935.708	48,69
ΒΙΟΜ/ΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	185	13,70	13.271.300	46,37
ΓΡΑΦΕΙΑ	40	2,96	63.200	0,22
ΠΑΙΔΟΤΟΠΟΙ	1	0,08	32.282	0,11
ΙΑΤΡΙΚΑ ΚΕΝΤΡΑ	1	0,08	248.000	0,87
ΣΥΝΟΛΑ	1.350	100,00	28.621.262	100,00

Η μέση ζημία κατά κατηγορία κινδύνου ανέρχεται σε:

ΕΙΔΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	ΜΕΣΗ ΖΗΜΙΑ (ΕΥΡΩ)
ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ	3.086
ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	17.958
ΒΙΟΜ/ΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	71.737
ΔΙΑΦΟΡΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	8.178
ΣΥΝΟΛΟ	21.200

Διευκρινίζεται ότι στην ένδειξη ΔΙΑΦΟΡΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ συμπεριλαμβάνονται: Γραφεία, Παιδότοποι, Ιατρικά Κέντρα.

Το συνολικό ποσό των δηλωθέντων ασφαλιζομένων κεφαλαίων, που αντιστοιχεί στις δηλωθείσες ζημίες, ανέρχεται σε 4.215.427.619 ευρώ και αναλύεται κατά κατηγορία κινδύνου ως εξής:

	ΟΙΚΟΔΟΜΗ (ΕΥΡΩ)	ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ (ΕΥΡΩ)	ΣΥΝΟΛΟ (ΕΥΡΩ)	%
ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ	39.372.298	14.284.691	53.656.989	1,273
ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	429.334.591	379.784.577	809.119.168	19,194
ΒΙΟΜ/ΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	1.321.808.835	2.013.879.176	3.335.688.011	79,130
ΓΡΑΦΕΙΑ	7.805.592	1.954.201	9.759.793	0,232
ΠΑΙΔΟΤΟΠΟΙ	–	32.282	32.282	0,001
ΙΑΤΡΙΚΑ ΚΕΝΤΡΑ	6.088.569	1.082.807	7.171.376	0,170
ΣΥΝΟΛΑ	1.804.409.885	2.411.017.734	4.215.427.619	100,00

Από τα στοιχεία που συγκεντρώθηκαν, προέκυψαν οι συνημμένοι αναλυτικοί πίνακες, στους οποίους αναγράφεται ο συνολικός αριθμός των ζημιών ανά γεωγραφική περιοχή και ανά κατηγορία κινδύνου καθώς και το αντίστοιχο ποσό πρόβλεψης.

Το μεγαλύτερο ποσό πρόβλεψης σε βιομηχανικό κίνδυνο είναι της τάξεως των 5.081.000 ευρώ στον Ταύρο, σε εμπορικό κίνδυνο 800.000 ευρώ στο Μοσχάτο, σε κατοικία 45.000 ευρώ στην Αθήνα και σε ιατρικό κέντρο 248.000 ευρώ στο Ν. Φάληρο.

Επίσης από τις χιονοπτώσεις του Φεβρουαρίου του 2004 το πλήθος των ζημιών που δηλώθηκαν στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών ήταν 646.

ΧΙΟΝΟΠΤΩΣΕΙΣ ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2004

ΕΙΔΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	ΠΛΗΘΟΣ	%	ΠΟΣΟ (ΕΥΡΩ)	%
ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ	510	78,95	804.537	33,39
ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	77	11,92	744.076	30,88
ΒΙΟΜ/ΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	40	6,19	304.697	12,64
ΙΑΤΡΕΙΑ	1	0,16	1.000	0,04
ΠΤΗΝΟΤΡΟΦΕΙΑ	7	1,08	192.771	8,00
ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑ	11	1,70	362.658	15,05
ΣΥΝΟΛΟ	646	100,00	2.409.739	100,00

Το συνολικό ποσό των δηλωθέντων ασφαλιζομένων κεφαλαίων, που αντιστοιχεί στις δηλωθείσες ζημιές, ανέρχεται σε 1.277.335.671 ευρώ και αναλύεται κατά κατηγορία κινδύνου ως εξής:

	ΟΙΚΟΔΟΜΗ (ΕΥΡΩ)	ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ (ΕΥΡΩ)	ΣΥΝΟΛΟ (ΕΥΡΩ)	%
ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ	66.113.980	17.264.023	83.378.003	6,527
ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	92.725.616	47.158.390	139.884.006	10,951
ΒΙΟΜ/ΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	273.822.858	772.414.658	1.046.237.516	81,908
ΙΑΤΡΕΙΑ	18.000	42.000	60.000	0,005
ΠΤΗΝΟΤΡΟΦΕΙΑ	3.188.548	2.763.240	5.951.788	0,466
ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑ	1.376.135	448.223	1.824.358	0,143
ΣΥΝΟΛΟ	437.245.137	840.090.534	1.277.335.671	100,00

Η μέση ζημιά κατά κατηγορία κινδύνου ανέρχεται σε:

ΕΙΔΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	ΜΕΣΗ ΖΗΜΙΑ (ΕΥΡΩ)	ΖΗΜΙΑ ΩΣ % ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ
ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ	1.578	0,96
ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	-9.663	0,53
ΒΙΟΜ/ΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	7.617	0,03
ΙΑΤΡΕΙΑ	1.000	1,66
ΠΤΗΝΟΤΡΟΦΕΙΑ	27.539	3,24
ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑ	32.969	19,88
ΣΥΝΟΛΟ	3.730	0,19

Επομένως το σύνολο των ζημιών ως προς το σύνολο των ασφαλισμένων κινδύνων που πλήγηκαν από τη χιονόπτωση δεν ήταν ιδιαίτερα υψηλό (0,19%).

Τα είδη κινδύνων που πλήγηκαν περισσότερο είναι οι στεγασμένες αγροτικές εγκαταστάσεις (θερμοκήπια, πτηνοτροφεία) και οι κατοικίες.

Τέλος στο σεισμό του 1999, το συνολικό ποσό των δηλωθέντων ασφαλιζομένων κεφαλαίων που αντιστοιχεί στις δηλωθείσες ζημίες, ανέρχεται σε δρχ. 2.338.480.680.000 και προέρχεται κατά το μεγαλύτερο μέρος του από τη Ζώνη 9 του Συστήματος CRESTA.

Το συνολικό ποσοστό της ζημίας είναι:

ΖΗΜΙΑ = 37.800.997.000
ΚΕΦΑΛΑΙΟ = 2.338.480.680.000 = 0,0162 X 100 = 1,62%

δηλαδή, πολύ χαμηλότερο του ποσοστού Μεγίστης Πιθανής Ζημίας (PML) που συνήθως υιοθετείται για τη Ζώνη 9.

Η μέση ζημία κατά κατηγορία κινδύνου ανέρχεται σε:

ΕΙΔΟΣ ΚΙΝΔΥΝΟΥ	ΜΕΣΗ ΖΗΜΙΑ
ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ	ΔΡΧ. 1.369.428
ΛΟΙΠΟΙ ΑΠΛΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	ΔΡΧ. 5.635.311
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	ΔΡΧ. 29.512.152

ΧΟΡΗΓΟΣ
ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

MEGA ΣΤΕΓΗ PLUS
Νέα Αντίληψη στην Ασφάλιση της Πολυ-κατοικίας

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΣΥΣΣΩΡΕΥΣΗΣ ΖΗΜΙΩΝ ΣΕΙΣΜΟΥ 7.9.1999
ΕΚΚΡΕΜΕΙΣ ΖΗΜΙΕΣ

ΕΙΔΟΣ ΚΙΝΔΥΝΩΝ	ΠΛΗΘΟΣ	%	ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΑΠΑΛΛΑΓΗ	ΥΨΟΣ ΖΗΜΙΩΝ ΣΕ ΕΚ . ΔΡΧ. %	ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΑΠΑΛΛΑΓΗ	ΜΕΙΩΣΗ ΖΗΜΙΑΣ ΛΟΓΩ ΑΠΑΛΛΑΓΗΣ
ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ	6858	72,34	ΔΡΧ. 9.393.536.000	24,84	ΔΡΧ. 8.826.803.000	6,03%
ΛΟΙΠΟΙ ΑΠΛΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	2051	21,64	ΔΡΧ. 11.558.022.000	30,58	ΔΡΧ. 11.329.316.000	1,98%
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	571	6,02	ΔΡΧ. 16.851.439.000	44,58	ΔΡΧ. 16.641.613.000	1,25%
ΣΥΝΟΛΑ	9.480	100,00	ΔΡΧ. 37.800.997.000	100,00	ΔΡΧ. 36.797.732.000	2,65%

Από τα στοιχεία προκύπτει η διαπίστωση ότι, το φαινόμενο της διασποράς είναι περισσότερο εκτεταμένο, έπληξε δηλαδή σχεδόν ολόκληρο το Νομό Αττικής από το Χαλκούτσι μέχρι τον Πειραιά και από τα Βίλια μέχρι την Ανάβυσσο, με τη μεγαλύτερη συσσώρευση να παρουσιάζεται στις περιοχές που αναφέρονται στον παρακάτω πίνακα.
Το μεγαλύτερο ποσό απαίτησης - πρόβλεψης σε βιομηχανικό κίνδυνο είναι της τάξεως των δρχ. 5.000.000.000 στο ΙΛΙΟ, σε απλό κίνδυνο δρχ. 600.000.000 στις ΑΧΑΡΝΕΣ και σε κατοικία δρχ. 75.000.000 στους ΘΡΑΚΟΜΑΚΕΔΟΝΕΣ.

ΟΙ ΣΕΙΣΜΟΙ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΗΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΤΡΙΑΚΟΝΤΑΕΤΙΑ

19.2.1968:	ΑΓΙΟΣ ΕΥΣΤΡΑΤΙΟΣ	7,1 R	20 Νεκροί - 39 Τραυματίες - 175 Σπίτια κατέρρευσαν
20.6.1978:	ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ	6,5 R	45 Νεκροί - 220 Τραυματίες - Κατάρρευση οχταώροφης πολυκατοικίας, 9.480 κτίρια με μη επισκευάσιμες βλάβες, σημαντικές ζημιές στις περιοχές Θεσσαλονίκης - Βόλβης - Λαγκαδά - Κιλκίς - Σερρών - Χαλκιδικής.
9.7.1980:	ΑΛΜΥΡΟΣ ΒΟΛΟΥ	6,5 R	24 Τραυματίες - 5.222 κτίρια κατεστραμμένα, ζημιές σε Μαγνησία, Φθιώτιδα, Λάρισα.
24.2.1981:	ΑΛΚΥΟΝΙΔΕΣ	6,7 R	20 Νεκροί - 500 Τραυματίες, 22.554 κτίρια με μη επισκευάσιμες βλάβες, πολλές υλικές ζημίες σε Κορινθία - Βοιωτία - Αττική - Φωκίδα - Εύβοια.
13.9.1986:	ΚΑΛΑΜΑΤΑ	6,0 R	20 Νεκροί - 80 Τραυματίες - Κατάρρευση 4 πολυκατοικιών στην πόλη της Καλαμάτας, ολοκληρωτική καταστροφή του Ελαιοχωρίου, από τα 9.124 κτίρια της Καλαμάτας το 20% κρίθηκαν κατεδαφιστέα, σημαντικές ζημίες σε πόλεις και χωριά.
13.5.1995:	ΚΟΖΑΝΗ-ΓΡΕΒΕΝΑ	6,6 R	Εκτεταμένες ζημίες, καταρρεύσεις πολλών κτιρίων σε χωριά της ευρύτερης περιοχής.
15.6.1995:	ΑΙΓΙΟ	6,1 R	16 Νεκροί - Κατάρρευση ενός ξενοδοχείου και μιας πολυκατοικίας, εκτεταμένες ζημίες.
26.7.1996:	ΚΟΝΙΤΣΑ	5,2 R	Εκτεταμένες ζημίες, βλάβες σε κτίρια κυρίως στην Πόλη της Κόνιτσας και σε γύρω χωριά.
7.9.1999:	ΠΑΡΝΗΘΑ	5,9 R	150 περίπου νεκροί, κατέρρευσαν 37 κτίρια, εκτεταμένες ζημίες σε πολλά κτίρια.

ΠΕΡΙΟΧΗ	ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ	ΛΟΙΠΟΙ ΑΠΛΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟΙ ΚΙΝΔΥΝΟΙ	ΥΨΟΣ ΖΗΜΙΩΝ
ΑΜΑΡΟΥΣΙΟ	297	73	16	526.573.000
ΑΧΑΡΝΑΙ	211	86	35	4.518.984.000
ΘΡΑΚΟΜΑΚΕΔΟΝΕΣ	55	14	–	700.311.000
ΙΛΙΟ	198	46	1	5.375.606.000
ΚΗΦΙΣΙΑ	240	58	32	3.798.129.000
ΜΕΤΑΜΟΡΦΩΣΗ	153	60	19	3.613.136.000
Ν. ΗΡΑΚΛΕΙΟ	262	61	8	586.707.000
Ν. ΦΙΛΑΔΕΛΦΕΙΑ	134	48	4	493.553.000
ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ	266	81	48	788.826.000
ΠΕΙΡΑΙΑΣ	408	112	29	1.703.764.000
ΧΑΛΑΝΔΡΙ	248	57	6	345.294.000
ΑΘΗΝΑ (ΚΕΝΤΡΟ)	683	316	61	3.218.662.000
Ν. ΙΩΝΙΑ	201	46	13	539.450.000

ΟΙ ΚΥΡΙΟΤΕΡΟΙ ΣΕΙΣΜΟΙ ΜΕΣΑ ΣΤΟ 1999

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ	ΡΙΧΤΕΡ
19 Ιανουαρίου	Παπούα Νέα Γουινέα	7,0
6 Φεβρουαρίου	Νησιά Σάντα Κρουζ	7,3
4 Μαρτίου	Ινδονησία	7,1
5 Απριλίου	Παπούα Νέα Γουινέα	7,4
8 Απριλίου	Ρωσοκινεζικά Σύνορα	7,1
10 Μαΐου	Παπούα Νέα Γουινέα	7,1
16 Μαΐου	Παπούα Νέα Γουινέα	7,1
17 Αυγούστου	Τουρκία	7,8
21 Σεπτεμβρίου	Ταϊβάν	7,6

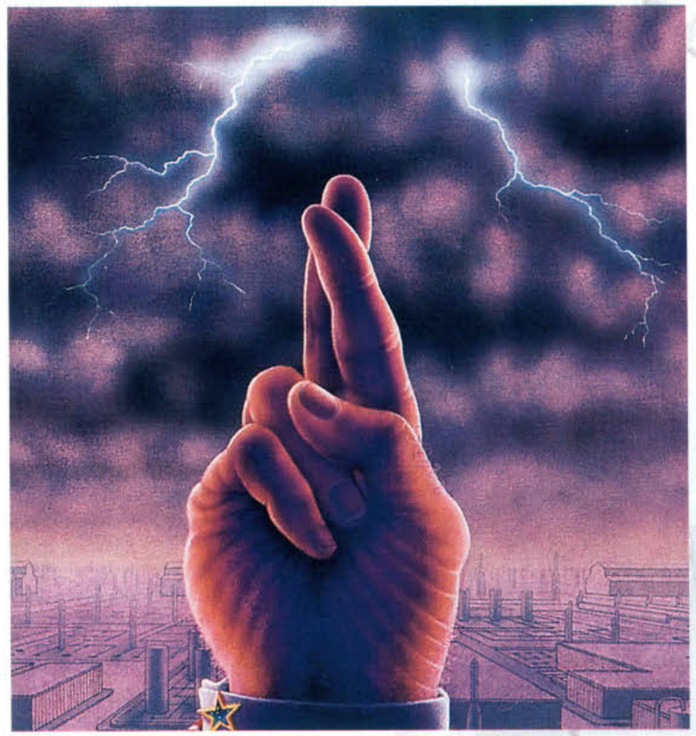
ΟΙ ΔΕΚΑ ΙΣΧΥΡΟΤΕΡΟΙ ΣΕΙΣΜΟΙ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

ΕΤΟΣ	ΠΕΡΙΟΧΗ	ΜΕΓΕΘΟΣ
1960	ΧΙΛΗ	9,5
1964	ΑΛΑΣΚΑ	9,2
1952	ΡΩΣΙΑ	9,0
1906	ΕΚΟΥΑΔΟΡ	8,8
1957	ΑΛΑΣΚΑ	8,8
1958	ΚΟΥΡΙΛΕΣ ΝΗΣΟΙ	8,7
1965	ΑΛΑΣΚΑ	8,7
1950	ΙΝΔΙΑ	8,6
1922	ΑΡΓΕΝΤΙΝΗ	8,5
1938	ΙΝΔΟΝΗΣΙΑ	8,5

Ο κακός μας ο καιρός... θα γίνει ακόμα χειρότερος

Ανάλυση της αντασφαλιστικής SWISS RE για τις μεγάλες καταστροφές στο πλανήτη

Το 1992 ο τυφώνας Andrew, χτύπησε τη νοτιοδυτική Αμερική προκαλώντας το θάνατο 38 ανθρώπων, ενώ οι ζημιές από τα χιλιάδες κτίρια και τα οχήματα που καταστράφηκαν και την κατάρρευση του ηλεκτρικού δικτύου και του δικτύου τηλεπικοινωνιών, στοίχισε στην ασφαλιστική βιομηχανία 20 δις δολάρια. Η σφοδρή θύελλα απείλησε την επιβίωση επιχειρήσεων που δεν ήταν ασφαλισμένες, ακόμη και ισχυρές ασφαλιστικές εταιρείες αντιμετώπισαν τεράστια οικονομικά προβλήματα προκειμένου να καλύψουν τις απαιτήσεις των πελατών τους, ενώ πολλές ήταν εκείνες που δεν είχαν προβλέψει αντίστοιχα αποθέματα ή την αντασφαλιστική κάλυψη.



Τον Αύγουστο του 2002 η στάθμη του νερού στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη έφτασε στα υψηλότερα επίπεδα των τελευταίων 150 χρόνων και οι εικόνες των βυθισμένων τρένων στον κεντρικό σταθμό της Dresden στη Γερμανία έκαναν μέσω των πρακτορείων το γύρο του κόσμου, υπενθυμίζοντάς μας την τρομακτική καταστροφική δύναμη της φύσης και την τρωτή κατάσταση του τεχνολογικά υψηλού επιπέδου, κόσμου μας. Πριν ακόμη τα νερά υποχωρήσουν από τις πλημμυρισμένες περιοχές η κουβέντα για τις επιπτώσεις που μπορεί να έχουν οι κλιματολογικές αλλαγές στον πλανήτη, είχε ξεκινήσει και ήδη ένας μεγάλος αριθμός επιστημονικών μελετών, υποστηρίζει την άποψη ότι, η συχνότητα και η ένταση παρόμοιων φυσικών καταστροφών, αναμένεται να ενισχυθεί, πέραν της κανονικής κυκλικής διακύμανσης. Οι μετρήσεις δείχνουν ότι τα κατώτατα επίπεδα της θερμοκρασίας της ατμόσφαιρας στη γη έχουν αυξηθεί κατά τα τελευταία 100 χρόνια, ως αποτέλεσμα σε μεγάλο βαθμό της ανθρώπινης δραστηριότητας και τα παγκόσμια κλιματολογικά μοντέλα προβλέπουν αυξανόμενες και πιο συχνές βροχοπτώσεις σε διάφορα μέρη του κόσμου. Έντονος πλέον είναι ο φόβος ότι αυτό μπορεί να

ΧΟΡΗΓΟΣ
ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

οδηγήσει σε έντονα φαινόμενα πλημμύρας , ενώ η αύξηση της θερμοκρασίας θα επιδεινώσει τη δραστηριότητα των καταιγίδων.

Τα παραδείγματα αυτά επιβεβαιώνουν ότι η σωστή εκτίμηση των πιθανών απωλειών για περιστασιακά αλλά ενδεχόμενα καταστροφικά φαινόμενα, είναι εξαιρετικά σημαντική υπόθεση για την ασφαλιστική και την αντασφαλιστική βιομηχανία, ακόμα και όταν πρόκειται για σπάνιες περιπτώσεις. Με βάση τη σημερινή εμπειρία, οι πιθανές απώλειες που προκαλούνται από μια εξαιρετική φωτιά μπορούν να προβλεφθούν με σχετική βεβαιότητα, κάτι που ωστόσο δεν ισχύει στην περίπτωση των φυσικών καταστροφών, όπως οι σεισμοί, οι θύελλες και οι πλημμύρες, παρόλο που οι ενδεχόμενες απώλειες είναι σημαντικά υψηλότερες. Πολλά από αυτά τα γεγονότα έχουν εξαιρετικά μεγάλη κυκλικότητα και σε πολλές περιπτώσεις περνούν δεκαετίες ή ακόμα και αιώνες μέχρι να επανεμφανιστούν κάτι που σημαίνει ότι τα υποδείγματα των απωλειών που ανατρέχουν σε μερικά μόνο χρόνια πίσω, δεν είναι αξιόπιστα για τον προσδιορισμό μιας αντιπροσωπευτικής πρόβλεψης για τον πραγματικό κίνδυνο. Δεν είναι λίγες μάλιστα οι περιπτώσεις, όπου όταν μεσολαβεί μια μακρά περίοδος μέχρι την επανεμφάνιση ενός τέτοιου γεγονότος, οι ασφαλιστές και οι αντασφαλιστές συνηθίζουν να υποεκτιμούν τον πιθανό κίνδυνο που μια φυσική καταστροφή μπορεί να προκαλέσει.

Στο βαθμό που η ασφαλιστική βιομηχανία είναι σε θέση να υπολογίσει τις οικονομικές υποχρεώσεις της για ένα συμβάν, είναι και σε θέση να προσδιορίσει τη σχέση μεταξύ των πιθανών απωλειών και της συχνότητας με την οποία αυτοί εμφανίζονται, με σχετικά μεγάλη ακρίβεια. Στην προσπάθεια αυτή οι βασικές παράμετροι που πρέπει να λαμβάνονται υπόψη για κάθε παρόμοια εκτίμηση είναι το ύψος των αναμενόμενων ετήσιων απωλειών και το ύψος των ακραίων απωλειών, που μπορεί να υπάρξουν ως επακόλουθο μιας φυσικής καταστροφής. Αυτοί οι δύο παράγοντες είναι εξαιρετικά σημαντικοί, καθώς υπάρχει μεγάλη διαφορά μεταξύ των συνηθισμένων κινδύνων, όπως είναι η φωτιά και των κινδύνων από φυσικά φαινόμενα.. Η πιθανότητα να σημειωθεί μια φωτιά σε μια μεμονωμένη περίπτωση είναι πολύ μικρή, αλλά είναι ένα εξαιρετικά συνηθισμένο φαινόμενο όταν αναφερόμαστε στο συνολικό χαρτοφυλάκιο μιας ασφαλιστικής εταιρείας. Αντίθετα η πιθανότητα να σημειωθεί μια φυσική καταστροφή είναι εξαιρετικά περιορισμένη και η εκδήλωση ενός τέτοιου φαινομένου μπορεί να επηρεάσει δραματικά ένα ασφαλιστικό χαρτοφυλάκιο από χρόνο σε χρόνο.

Τα μοντέλα πιθανοτήτων για τους φυσικούς κινδύνους βασίζονται σήμερα σε μεθόδους προσομοίωσης ενός μεγάλου αριθμού ενδεχόμενων απωλειών από γεγονότα. Οι απώλειες υπολογίζονται συνδυάζοντας τέσσερα στοιχεία. Πρόκειται για:

- Τον κίνδυνο , δηλαδή πού, πόσο συχνά και με πόση ένταση λαμβάνει χώρα,
- Την ευπάθεια, δηλαδή την έκταση της ζημιάς σε μια δεδομένη ένταση ενός γεγονότος,
- Την κατανομή της αξίας, δηλαδή που βρίσκονται τα διάφορα αντικείμενα και πόσο υψηλή είναι η αξίας τους και τέλος
- Τις συνθήκες ασφάλισης, δηλαδή τι αναλογία των ζημιών είναι ασφαλισμένες.

Ένα μοντέλο πιθανοτήτων εξάγει σε αυτή την περίπτωση μία λίστα απωλειών που θεωρούνται αντιπροσωπευτικές για το συγκεκριμένο υπόδειγμα, διαμορφώνοντας έτσι τη βάση για έναν αξιόπιστο υπολογισμό ενός μέσου όρου ζημιών, που μπορεί να πάρει τη μορφή μιας καμπύλης συχνότητας των απωλειών. Τα τελευταία χρόνια έχει γίνει ουσιαστική πρόοδος στο να τεθούν οι προδιαγραφές για τα υποδείγματα υπολογισμού των φυσικών κινδύνων και μεταξύ των μοντέλων που έχουν αναπτύξει οι μεγάλες αντασφαλιστικές εταιρείες, όπως η Swiss Re, πολλοί άλλοι διανομείς, έχουν αναπτύξει ειδικά υποδείγματα λογισμικού. Αξιοποιώντας πλέον τα ιστορικά στοιχεία, που υπάρχουν σε αρχειοθετημένη και καταγεγραμμένη μορφή, πολλά είναι αυτά που μπορεί να γίνουν ακόμα για τη βελτίωση των μοντέλων, όπως π.χ. η χρήση δυναμικών μοντέλων μέτρησης της ατμόσφαιρας για την πρόβλεψη φαινομένων όπως οι ανεμοθύελλες ή η χρονική εμφάνιση των σεισμών και φυσικά η αλληλεπίδραση που υπάρχει στην εμφάνιση των διαφορετικών μορφών φυσικών φαινομένων.

Τα μοντέλα που εφαρμόζονται για τον προσδιορισμό των απωλειών από φυσικούς κινδύνους, μπορούν επίσης να εφαρμοστούν και στην περίπτωση των ατομικών κινδύνων. Βασική ωστόσο διαφορά μεταξύ των φυσικών και ατομικών κινδύνων, είναι το γεγονός ότι στη δεύτερη περίπτωση οι απώλειες δεν εκτείνονται συνήθως ποτέ, στο 100% του χαρτοφυλακίου σε αντίθεση με τους ατομικούς κινδύνους, όπου οι απώλειες μπορεί να είναι ολικές. Η διαφορά αυτή είναι σημαντική και θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη για τη διαμόρφωση των μοντέλων υπολογισμού των απωλειών, τόσο από την ασφαλιστική όσο και την αντασφαλιστική βιομηχανία.

Παρά το γεγονός ότι ο τυφώνας Andrew, στοιχίζοντας περί των 20 δις δολάρια, υπήρξε η πιο δαπανηρή φυσική καταστροφή, οι πιθανές

αξιώσεις που ενδέχεται να εγερθούν μελλοντικά, κατά της ασφαλιστικής βιομηχανίας, μπορούν να αποδειχθούν δραματικά υψηλότερες. Αυτό είναι κυρίως αποτέλεσμα της αύξησης του πληθυσμού και της υψηλής συγκέντρωσης των ασφαλιζόμενων αξιών, στοιχεία που αυξάνουν το βαθμό ευαισθησίας του συστήματος και σε συνδυασμό με την προσδοκώμενη ένταση των φυσικών φαινομένων αυξάνει την έκθεση της ασφαλιστικής βιομηχανίας σε πιθανές ζημιές.Τα υποδείγματα φυσικών κινδύνων της Swiss Re, παρακολουθούν δεκάδες σενάρια φυσικών καταστροφών για όλο τον κόσμο, προκειμένου να εκτιμήσουν τις πιθανές απώλειες σε ετήσια βάση τόσο σε σχέση με το δικό της χαρτοφυλάκιο όσο και σε σχέση με το σύνολο της αγοράς. Το μεγαλύτερο από αυτά σενάριο προβλέπει την εκδήλωση σεισμού και ανεμοθύελλας στις ΗΠΑ, την Ιαπωνία και την Ευρώπη. Οι ασφαλιζόμενες απώλειες, δηλαδή το ύψος των ασφαλιζόμενων κινδύνων έναντι των πιθανών ζημιών, είναι ένας βασικός παράγοντας για τον υπολογισμό του βαθμού έκθεσης της ασφαλιστικής βιομηχανίας. Η Καλιφόρνια αποτελεί σήμερα την περιοχή με την υψηλότερη επικινδυνότητα, ενώ ένας πιθανός σεισμός στο Λος Άντζελες, μπορεί να στοιχίσει στην ασφαλιστική αγορά το αστρονομικό ποσό των 75 δις δολαρίων.

Η διασπορά του κινδύνου αποτελεί κυρίαρχη πρακτική στην αντασφαλιστική βιομηχανία για τη μείωση του αναληφθέντος κινδύνου. Η αντασφάλιση των κινδύνων πολλών φυσικών φαινομένων, επιμερίζεται σε πολλούς αντασφαλιστές με στόχο να μειωθεί το κόστος των πιθανών απωλειών. Τα πιο καταστροφικά φυσικά φαινόμενα από την άποψη των πιθανών απωλειών, με εξαίρεση τις θύελλες και τις πλημμύρες, είναι συνήθως ανεξάρτητα μεταξύ τους, όπως επίσης ο παράγοντας της γεωγραφικής συσχέτισης, είναι αντίστοιχα ανεξάρτητος για την εκδήλωση ενός τέτοιου φαινομένου. Παρά το γεγονός ότι η κατανομή της επικινδυνότητας με βάση γεωγραφικά κριτήρια είναι εφικτή, στην πράξη ο επιμερισμός του κινδύνου αποδεικνύεται δύσκολος, στο βαθμό που τα ασφαλισμένα τμήματα των πιθανών απωλειών είναι συγκεντρωμένα σε ορισμένες περιοχές παγκοσμίως. Η υψηλή αστάθεια που χαρακτηρίζει τον κλάδο των φυσικών καταστροφών, επιβάλλει στη βιομηχανία της αντασφάλισης τον, κατά το δυνατό, μεγαλύτερο επιμερισμό του κινδύνου σε παγκόσμιο επίπεδο. Λαμβάνοντας υπόψη την κερδοφορία των διαφόρων αγορών, η προσπάθεια των αντασφαλιστών επικεντρώνεται στη βελτιστοποίηση της δομής του χαρτοφυλακίου των φυσικών κινδύνων, μέσα από την καλύτερη διαχείριση και κατανομή του κόστους των απωλειών μεταξύ των διαφόρων κλάδων. Όσο μεγαλύτερος επιμερισμός επιτευχθεί τόσο μικρότερες είναι οι πιθανότητες ένα μεγάλο ποσοστό συμβάσεων, να επιβαρυνθεί με υψηλές ζημιές ταυτόχρονα.

Η Swiss Re, υπολογίζει το σύνολο των απαιτούμενων κεφαλαίων για την κάλυψη των ενδεχόμενων ζημιών, βάσει ενός μοντέλου (risk adjusted capital - RAC) που εφαρμόζει σε παγκόσμιο επίπεδο και το οποίο συνεκτιμά την κυκλικότητα της διακύμανσης με βάση την οποία εμφανίζονται οι ζημιές και την αλληλεξάρτησή τους. Το υπόδειγμα αυτό επιτρέπει στη Swiss Re να υπολογίσει το ποσοστό του κεφαλαίου RAC, που πρέπει να δεσμεύει προκειμένου να καλύψει ενδεχόμενες ζημιές, είτε σε επίπεδο ατομικών συμβολαίων είτε στο επίπεδο της αντασφάλισης. Ο κλάδος των φυσικών καταστροφών προϋποθέτει τη διακράτηση υψηλών κεφαλαίων σε σχέση με οποιασδήποτε άλλες συμβάσεις στην ασφαλιστική βιομηχανία, τα οποία μάλιστα θα πρέπει να είναι διαθέσιμα ανά πάσα στιγμή, ώστε να καλύψει την εκδήλωση ενός απρόσμενου γεγονότος. Τα κεφάλαια αυτά που αντλούνται από τις διεθνείς κεφαλαιαγορές, επιβαρύνονται με επιτόκια ανάλογα με το ύψος του κινδύνου που ενσωματώνουν και η εμπειρία δείχνει ότι το πραγματικό τελικά κόστος δανεισμού, διαφέρει κατά πολύ από το τεχνικό αποτέλεσμα, που είναι το σύνολο των αναμενόμενων ζημιών, το λειτουργικό κόστος, το κόστος κεφαλαίου και το περιθώριο κέρδους.

Ο τομέας της αντασφάλισης επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από την κυκλικότητα των τιμών, κάτι που μπορεί να ανατραπεί στην περίπτωση εκδήλωσης έντονων φυσικών φαινομένων. Μία ανάλυση της κυκλικότητας των τιμών τα προηγούμενα χρόνια αποκαλύπτει ότι δύο βασικοί παράγοντες είναι κυρίως υπεύθυνοι για τον επηρεασμό των τιμών. Πρόκειται για τη διακύμανση των απωλειών στην ασφαλιστική και αντασφαλιστική βιομηχανία και την κατάσταση στις διεθνείς αγορές, παράγοντες οι οποίοι παίζουν καθοριστικό ρόλο στην κεφαλαιακή επάρκεια των εταιρειών. Στις αρχές της δεκαετίας του '90 ο τυφώνας Andrew και οι καταιγίδες στην Ευρώπη, είχαν σαν αποτέλεσμα την απομείωση των κεφαλαίων, ενώ την ίδια στιγμή η ζήτηση για ασφαλιστική κάλυψη αυξήθηκε, συμπαρασύροντας σε αύξηση των τιμών. Η εξέλιξη αυτή οδήγησε τους επενδυτές σε υψηλές τοποθετήσεις στην αντασφαλιστική βιομηχανία και καθώς η προσφορά κεφαλαίων αποκαταστάθηκε, υπήρξε ισορροπία στις τιμές από την πλευρά των αντασφαλιστών, αλλά και δυναμική πολιτική στην ανάληψη κινδύνων. Η πρόσφατη υποτίμηση των αξιών στις κεφαλαιαγορές από το 2001 και μετά, επιδείνωσε την κατάσταση, καθώς αποτέλεσε άλλη μια πίεση μετά τους μεγάλους σεισμούς Lothan/Martin στην Ταϊβάν και την Τουρκία το 1999 και το χτύπημα της 11ης Σεπτεμβρίου.

Συνεδριακοί χώροι...

...για επιτυχημένα συνέδρια

Συνεχή βελτίωση εμφανίζουν οι υποδομές της χώρα μας σε συνεδριακά κέντρα, γενική όμως είναι η πεποίθηση ότι οι ειδικοί χώροι ακόμη δεν επαρκούν. Ένα σημαντικό μέρος του κενού αυτού καλύπτουν οι ξενοδοχειακές μονάδες, η συμβολή των οποίων είναι σημαντική στην διεξαγωγή συνεδρίων αλλά και εκθεσιακών εκδηλώσεων.

Και όμως η χώρα μας σύμφωνα με τους ειδικούς θα μπορούσε να ήταν στις πρώτες θέσεις της παγκόσμιας αγοράς συνεδρίων καθώς διαθέτει ορισμένα πλεονεκτήματα όπως οι ευνοϊκές κλιματολογικές συνθήκες και η μοναδική πολιτισμική μας κληρονομιά.

Παρά την έλλειψη υποδομής για μεγάλα διεθνή συνέδρια, για την εσωτερική αγορά η εικόνα είναι πολύ καλύτερη καθώς οι μεγάλες ξενοδοχειακές μονάδες της χώρας μας παρουσιάζουν σημαντικές υποδομές για την διοργάνωση συνεδρίων σε όλη σχεδόν την επικράτεια. Οι ασφαλιστικές εταιρείες γνωρίζουν άλλωστε πολύ καλά τις υποδομές αυτές καθώς κάθε χρόνο διοργανώνουν δεκάδες συνέδρια. Η συνεργασία των μεγάλων ξενοδοχειακών μονάδων και των άλλων φορέων συνεδριακών χώρων με τον ασφαλιστικό κλάδο είναι πολύ στενή με θετικά αποτελέσματα και για τις δύο πλευρές. Το «Ασφαλιστικο ΝΑΙ» παρουσιάζει στη συνέχεια ένα αφιέρωμα στους συνεδριακούς χώρους συμβάλλοντας και αυτό από την πλευρά του στη στενότερη συνεργασία του ασφαλιστικού κλάδου με τους φορείς διοργάνωσης των εκδηλώσεων αυτών με στόχο ένα ποιοτικό αποτέλεσμα και για τις δύο πλευρές.

Το αφιέρωμα θα συνεχιστεί και στο επόμενο τεύχος.

Τέτη Γεωργαντοπούλου
Πρόεδρος - Διευθούνουσα Σύμβουλος της LEADER INTERNATIONAL S.A.

Απευθυνθείτε σε ειδικούς για την οργάνωση συνεδρίων

Οι συνεδριακοί χώροι που υπάρχουν στην Ελλάδα σαφώς δεν επαρκούν. Μεγάλη είναι η συμβολή των ξενοδοχειακών μονάδων, οι οποίες με τις αίθουσές τους καλύπτουν τα κενά τα οποία παρουσιάζει ο χάρτης των συνεδριακών χώρων στην Ελλάδα. Αυτό τονίζει η κα Τέτη Γεωργαντοπούλου στο ΝΑΙ για τους συνεδριακούς χώρους.

Ειδικά για την Αθήνα, προσθέτει, απαραίτητη θεωρείται η ύπαρξη ενός μεγάλου και πολυδύναμου Συνεδριακού Κέντρου το οποίο θα καταστήσει την πόλη ισότιμο παίκτη στη Διεθνή Συνεδριακή Αγορά. Ειδικότερα η Ελλάδα αυτή τη στιγμή διαθέτει:

1. Συνεδριακά Κέντρα μέγιστης χωρητικότητας 2.000 θέσεων έως και μικρούς συνεδριακούς χώρους των 100-200 ατόμων.
2. Ειδικούς συνεδριακούς χώρους φορέων όπως, της Διεθνούς Ολυμπιακής Ακαδημίας, του Ευρωπαϊκού Κέντρου Δελφών και άλλους μεσαίας δυναμικότητας.
3. Χώρους συνεδριακούς σε μεγάλα ξενοδοχειακά συγκροτήματα Αθήνας - Θεσσαλονίκης και της υπόλοιπης Ελλάδας.

Από ποιους φορείς υπάρχει ιδιαίτερη ζήτηση;

• Σημαντικό μέρος της ελληνικής συνεδριακής αγοράς καταλαμβάνουν τα επιστημονικά συνέδρια με κορυφαία σε συχνότητα τα ιατρικά και ακολουθούν συνέδρια τα οποία αφορούν στις νέες τεχνολογίες και στον κόσμο της πληροφορικής. Τα επιμορφωτικά συνέδρια και σεμινάρια διαφόρων κλάδων και εταιριών παρουσιάζουν ενδιαφέρον.

Υπάρχουν, όμως, συνέδρια ειδικών προδιαγραφών, τα οποία με ιδιαίτερη βαρύτητα θα διεξαχθούν στη χώρα μας τα επόμενα δύο χρόνια και για τα οποία θα έπρεπε ίσως να υπάρχουν χώροι με ιδιαίτερο χαρακτήρα και ποιότητα που να ανταποκρίνονται στις υψηλές απαιτήσεις.

Υπάρχει ενδιαφέρον και από άλλες χώρες;

• Βεβαίως και υπάρχει ενδιαφέρον από άλλες χώρες και μάλιστα με αυξανόμενους ρυθμούς. Τα "πακέτα" όμως, επειδή δεν διαθέτουν ιδιαίτερα ελκυστικό προϋπολογισμό, δεν προσφέρονται για την προσέλκυση συνεδριακού τουρισμού. Οι υπάρχοντες χώροι προσφέρονται για πολλαπλή χρήση; Και αν σύμφωνα με τα στοιχεία που διαθέτετε τα συνεδριακά κέντρα προσφέρουν "πακέτα" σε ελκυστικές τιμές;

Πέρα από την άρτια οργάνωση που προϋποθέτει ένα πλήρες Συνεδριακό Κέντρο με άρτιο εξοπλισμό, διαμονή σε ξενοδοχεία υψηλής στάθμης, θα πρέπει να εξασφαλίζεται σε υψηλό επίπεδο η δυνατότητα αναψυχής και ποιότητα των υπηρεσιών στις ελεύθερες ώρες του συνεδρίου από εξειδικευμένα γραφεία με λεπτομερή προγραμματισμό των εκτός συνεδρίου αναγκών του συνέδρου.

Επειδή ο συνεδριακός τουρισμός:

• αποδίδει κατά κεφαλήν το διπλάσιο περίπου εισόδημα από τον μαζικό τουρισμό,

• εξασφαλίζει στη χώρα μας πελάτες υψηλού εισοδηματικού επιπέδου, συμβάλλοντας στην άμβλυνση της εποχικότητας του τουρισμού,

• συμβάλλει στην ανάπτυξη της περιφέρειας, στην πολιτιστική αναβάθμιση και στη βελτίωση του βιοτικού επιπέδου, ιδίως εκείνων που ζουν εκτός των μεγάλων αστικών κέντρων, πρέπει να αποτελεί μέγιστη προτεραιότητα για όλους μας.

Η Ελλάδα διαθέτει την κατάλληλη ειδική υποδομή και σχεδιασμό, όπως μεγάλα ξενοδοχειακά συγκροτήματα, συνεδριακά κέντρα όπως προαναφέραμε, πλούσια πολιτιστική κληρονομιά και ένα πολυπληθές επιστημονικό δυναμικό με σημαντικές επαφές με τη διεθνή επιστημονική κοινότητα, για να φιλοξενήσει συνέδρια διεθνούς κύρους.

Τι πρέπει να προσέχει ο πελάτης που απευθύνεται στα συνεδριακά κέντρα;

• Ο πελάτης που ενδιαφέρεται για συνεδριακούς χώρους θα πρέπει να απευθύνεται σε εξειδικευμένα γραφεία τα οποία με την πείρα και την οργάνωσή τους θα του εξασφαλίσουν καλύτερες τιμές, οργάνωση και υπηρεσίες.

Η LEADER INTERNATIONAL S.A. είναι μία από τις πλέον εξειδικευμένες εταιρίες στο χώρο των Δημοσίων σχέσεων, της Διαφήμισης και της Παροχής Υπηρεσιών Συμβούλων Επικοινωνίας και Προβολής. Η δραστηριότητα της εταιρείας ξεκίνησε το 1991 με την ανάληψη μιας σειράς τοπικών και διεθνών εκδηλώσεων, με πελάτες κρατικούς φορείς, ιδιωτικές εταιρίες, κοινωφελείς οργανισμούς και ινστιτούτα.

AKS Conference centre

Ελκυστικός συνεδριακός προορισμός

Στη δημιουργία του συνεδριακού κέντρου AKS Conference Centre στο Πόρτο Χέλι προχωρά η εταιρία AKS HOTELS η οποία διαθέτει στο δυναμικό της τέσσερα ξενοδοχεία τεσσάρων και πέντε αστέρων.

Η άμεση και ιδιαίτερα εύκολη πρόσβαση οδικώς ή δια θαλάσσης - μόλις 2 1/2 ώρες - από την Αθήνα καθιστούν την περιοχή του Πόρτο Χελίου ως έναν σημαντικό και ελκυστικό συνεδριακό προορισμό για οργανωτές συνεδρίων και επιχειρήσεις. Έχοντας σαφή αντίληψη των συνεδριακών αναγκών και απαιτήσεων στον συνεδριακό χώρο, η **AKS Hotels** στήριξε τη μελέτη και την κατασκευή του συνεδριακού κέντρου στην άρτια υποδομή, την άνεση, τη λειτουργικότητα και την ευελιξία των χώρων του. Το Συνεδριακό Κέντρο **AKS Conference Centre** προβλέπεται να αποτελέσει πρότυπο χώρο για τη διεξαγωγή εκδηλώσεων όπως συνέδρια, επαγγελματικές συναντήσεις, παρουσιάσεις προϊόντων, ειδικές και επιστημονικές εκδηλώσεις, σεμινάρια, κοινωνικές εκδηλώσεις και εκθέσεις.

Η συνολική επιφάνεια του Συνεδριακού Κέντρου ανέρχεται στα 14.000 τ.μ. σε δύο επίπεδα όπου θα κυριαρχεί απέριττη πολυτέλεια και υψηλή αισθητική. Συνολικά θα διατίθενται 22 αίθουσες, οι οποίες θα διαμορφώνονται βάσει των αναγκών του οργανωτή του συνεδρίου ή της εκδήλωσης. Ειδικότερα η κεντρική αίθουσα πολλαπλών χρήσεων θα φιλοξενεί συνέδρια έως και 700 ατόμων. Παράλληλα θα υπάρχει δυνατότητα διαχωρισμού του χώρου σε τρεις αυτόνομες αίθουσες ανάλογα με τις ανάγκες των οργανωτών και θα διαθέτει υποδειγματική ηχομόνωση, καμπίνες διερμηνείας, ενώ θα υποστηρίζεται από προηγμένο οπτικοακουστικό εξοπλισμό. Στο επίπεδο της κεντρικής αίθουσας βρίσκεται επιπλέον μία αίθουσα χωρητικότητας 200 συνέδρων, η οποία διακρίνεται για τη φωτεινότητά της και μπορεί να διασπαστεί σε τέσσερις μικρότερες αίθουσες, ιδανικές για ολιγομελή επαγγελματικά γεύματα, συναντήσεις και μικρές δεξιώσεις. Επιπλέον στον πρώτο όροφο θα βρίσκονται μικρότερες αίθουσες συσκέψεων καθώς και οι χώροι εστίασης. Το Business Centre εντός του Συνεδριακού Κέντρου θα προσφέρει υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, δυνατότητα πρόσβασης στο internet, ενοικίασης φορητών υπολογιστών, φαξ και κινητών τηλεφώνων. Τις ανάγκες σε θέματα διαμονής καλύπτουν οι δύο μονάδες της AKS Hotels στην περιοχή, το AKS Porto Heli Hotel και το AKS Hinitsa Bay. Τα δύο ξενοδοχεία, τεσσάρων αστέρων, διαθέτουν συνολικά 430 δωμάτια στα οποία περιλαμβάνονται 20 σουίτες. Η κατασκευή του AKS Conference Centre αναμένεται να ολοκληρωθεί τον Μάιο του 2005.

SOFITEL ATHENS AIRPORT

Η σύγχρονη πρόταση στις επαγγελματικές συναντήσεις

SOFITEL
ACCOR HOTELS & RESORTS

Στο Διεθνές Αεροδρόμιο Αθηνών σας υποδέχεται το Sofitel Athens Airport, ένα από τα πιο σύγχρονα και πολυτελή ξενοδοχεία 5 αστέρων της Αθήνας, το πρώτο και μοναδικό ξενοδοχείο αεροδρομίου στην Ελλάδα.

Σ' ένα περιβάλλον που συνδυάζει αρμονικά την εγκάρδια φιλοξενία, την άψογη οργάνωση, τη μοντέρνα αισθητική και τον αρτιότερο τεχνολογικό εξοπλισμό, θα βρείτε την ιδανική λύση για τις επαγγελματικές συναντήσεις σας, αλλά και τη φιλοξενία των συνεργατών σας, σε ένα από τα 345 πολυτελή δωμάτια του ξενοδοχείου που συμπεριλαμβάνουν και 13 σουίτες.

Η στρατηγική θέση του Sofitel Athens Airport δίπλα στον νέο άξονα της Αττικής οδού και μόλις λίγα βήματα από τον σταθμό του προαστιακού σιδηρόδρομου, επιτρέπει τη γρήγορη και άνετη πρόσβαση σε οποιοδήποτε σημείο της πόλης, ενώ οι υψηλού επιπέδου υπηρεσίας που προσφέρει, θα ικανοποιήσουν πλήρως τις απαιτήσεις και του πιο απαιτητικού πελάτη.

Το SOFITEL ATHENS AIRPORT διαθέτει ένα από τα πιο σύγχρονα και άρτια Συνεδριακά Κέντρα στην ευρύτερη περιοχή της Αθήνας προσφέροντας 9 συνολικά αίθουσες από 19 μέχρι 600 τετραγωνικά μέτρα. Επίσης, διαθέτει VIP χώρο συνεδριάσεων (Board Meeting Room) κι ένα Ballroom. Το Συνεδριακό Κέντρο του SOFITEL ATHENS AIRPORT χαρακτηρίζεται από τον υψηλό και άρτιο τεχνολογικό εξοπλισμό του και την ευελιξία του να καλύψει όλων των ειδών και απαιτήσεων συνεδριακές δραστηριότητες, από μία ολιγομελή συνάντηση μέχρι ένα μεγάλο διεθνές συνέδριο. Όλες οι αίθουσες του Συνεδριακού Κέντρου φωτίζονται με φυσικό φως και διαθέτουν σύστημα διαχείρισης των πολυμέσων με τηλεχειριστήριο: οι σύνεδροι μπορούν με το πάτημα ενός κουμπιού να δουν προβολές, να ρυθμίσουν τα φώτα, να κλείσουν τις κουρτίνες, κ.λπ.

Το SOFITEL ATHENS AIRPORT διαθέτει πλήρως εξοπλισμένο fitness center με πισίνα, δύο μπαρ και δύο εστιατόρια μεσογειακής και διεθνούς gourmet κουζίνας με επικεφαλής τον διεθνούς φήμης Γάλλο chef, Marc Morel.

Οι επισκέπτες του SOFITEL ATHENS AIRPORT θα έχουν τη δυνατότητα να απολαύσουν τη ζεστή και φιλόξενη ατμόσφαιρα ενός εκλεπτυσμένου και απέριττου χώρου που συνδυάζει τη Γαλλική παράδοση του "ευ ζην" με την ελληνική φιλοξενία.

Στο Sofitel Athens Airport θα συναντήσετε άριστο επαγγελματισμό, φιλική εξυπηρέτηση, σύγχρονες τεχνολογικές υποδομές και εξαιρετικούς χώρους εργασίας, φιλοξενίας και διασκέδασης.

Το "Άρτεμις" bar με την βιβλιοθήκη δίπλα στο πιάνο, το beauty wellness corner, το γαστρονομικό εστιατόριο "Καράβι" στον 9ο όροφο αλλά και το "Μεσογαία" με την όμορφη ταράτσα του στο ισόγειο, έχουν σχεδιαστεί για να προσφέρουν έναν τέλειο συνδυασμό επιτυχημένων επαγγελματικών συναντήσεων και ευχάριστων προσωπικών στιγμών.

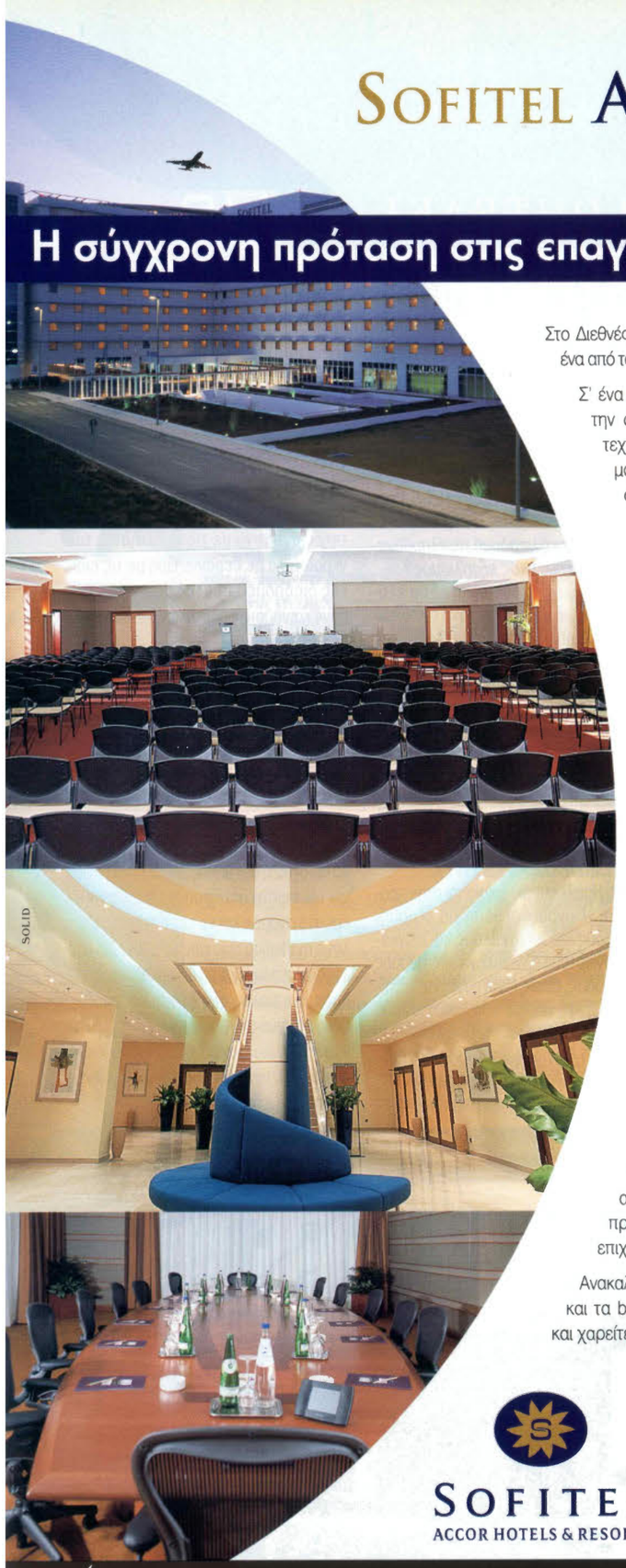
Μεταξύ των ξενοδοχείων Sofitel που είναι είτε σύγχρονα κτίρια είτε κομψά αρχοντικά μίας άλλης εποχής, υπάρχει και μία σειρά μυθικών ξενοδοχείων Sofitel όπως τα: Sofitel Métropole Hanoi και Sofitel Dalat Palace στο Βιετνάμ, Sofitel Winter Palace και Sofitel Old Cataract στην Αίγυπτο, Sofitel Santa Clara στην Κολομβία, Hotel Scribe στο Παρίσι, το Sofitel La Cloche στην Ντιζόν, το Hôtel Astoria στις Βρυξέλλες και Sofitel Palais Jamai στο Μαρόκο.

Το μεγαλύτερο ξενοδοχείο Sofitel στον κόσμο είναι το Sofitel Paris Forum Rive Gauche με 783 δωμάτια και το μικρότερο το Sofitel Frances στη Δομινικανική Δημοκρατία με 19 δωμάτια. Σ' όλον τον κόσμο τα ξενοδοχεία Sofitel συνδυάζουν το όνομά τους με αρχιτέκτονες παγκοσμίου βεληνεκούς, με διακοσμητές διεθνούς κύρους, με βραβευμένους chefs καθώς και με ένα μεγάλο Γάλλο σχεδιαστή τον Jean-Charles de Castelbajac που από εδώ και στο εξής θα υπογράφει τα ρούχα του γυναικείου προσωπικού στη reception. Μέσα στο 2002, η αλυσίδα Sofitel θα ανοίξει 13 καινούρια ξενοδοχεία: στο Λονδίνο, στη Μασσαλία, στη Λυών, στην Κολωνία, στο Σικάγο, στην Ουάσινγκτον, στη Μπανγκόκ, στη Σανγκάι, στο Μαρρακές, στη Βουδαπέστη, στο Μόντρεαλ, στο Μπουένος Άιρες και στη Βενετία.

Το δίκτυο Sofitel στηρίζεται σήμερα σε 20.000 συνεργάτες σε όλο τον κόσμο.

SOFITEL ATHENS AIRPORT

Η σύγχρονη πρόταση στις επαγγελματικές συναντήσεις



Στο Διεθνές Αεροδρόμιο Αθηνών σας υποδέχεται το Sofitel Athens Airport, ένα από τα πιο σύγχρονα και πολυτελή ξενοδοχεία 5 αστέρων της Αθήνας.

Σ' ένα περιβάλλον που συνδυάζει αρμονικά την εγκάρδια φιλοξενία, την άψογη οργάνωση, τη μοντέρνα αισθητική και τον αρτιότερο τεχνολογικό εξοπλισμό, θα βρείτε την ιδανική λύση για τις επαγγελματικές συναντήσεις σας, αλλά και τη φιλοξενία των συνεργατών σας, σε ένα από τα 345 πολυτελή δωμάτια του ξενοδοχείου.

Η στρατηγική θέση του Sofitel Athens Airport δίπλα στον νέο άξονα της Αττικής οδού, επιτρέπει τη γρήγορη και άνετη πρόσβαση σε οποιοδήποτε σημείο της πόλης, ενώ οι υψηλού επιπέδου υπηρεσίες που προσφέρει, θα ικανοποιήσουν πλήρως τις απαιτήσεις σας.

Οι εννέα αίθουσες του ξενοδοχείου για σεμινάρια, διαλέξεις, συνέδρια ή γεύματα εργασίας είναι εξοπλισμένες με οπτικοακουστικά μέσα τεχνολογίας αιχμής και σύγχρονα συστήματα επικοινωνίας, ενώ το Business Centre είναι έτοιμο να καλύψει κάθε ανάγκη σας, παρέχοντας άρτια γραμματειακή υποστήριξη.

Στο Sofitel Athens Airport θα συναντήσετε άριστο επαγγελματισμό, φιλική εξυπηρέτηση, σύγχρονες τεχνολογικές υποδομές και εξαιρετικούς χώρους εργασίας, φιλοξενίας και διασκέδασης.

Το **"Άρτεμις"** bar, η βιβλιοθήκη δίπλα στο πιάνο, το **beauty & wellness corner**, το γαστρονομικό εστιατόριο **"Καράβι"** αλλά και το **"Μεσογαία"**, έχουν σχεδιαστεί για να προσφέρουν έναν τέλειο συνδυασμό επιτυχημένων επαγγελματικών συναντήσεων και ευχάριστων προσωπικών στιγμών.

Τώρα έχετε τη δυνατότητα να απολαύσετε μια νέα, μοναδική εμπειρία πολυτέλειας και περιποίησης στους ανανεωμένους **executive ορόφους** του Sofitel Athens Airport, με ιδιαίτερο χώρο υποδοχής, prive lounge, 24ωρη υπηρεσία ασφαλείας, αναβαθμισμένες υπηρεσίες και ειδικά διαμορφωμένα δωμάτια, προσαρμοσμένα στις ανάγκες και απαιτήσεις του σύγχρονου επιχειρηματία ταξιδιώτη.

Ανακαλύψτε τις ανέσεις και τα προνόμια που προσφέρουν τα executive και τα businesswomen δωμάτια με ιδιαίτερη φροντίδα για τις κυρίες, και χαρείτε μια πλήρως VIP διαμονή που θα σας μείνει αξέχαστη!

SOFITEL
ACCOR HOTELS & RESORTS

SOFITEL ATHENS AIRPORT
Διεθνής Αερολιμένας Αθηνών, 190 19 Σπάτα
Τηλ.: 210 35 44 000, Fax: 210 35 44 444

e-mail: H3167@accor-hotels.com
www.sofitel.com
www.accorhotels.com

ACCOR ▶ European leader and worldwide group in the universe of Hotels and Services.

CLUB HOTEL LOUTRAKI

Για ξεχωριστές συνεδριακές υπηρεσίες

Ο κ. Γιώργος Δημοκρίτου διευθυντής Marketing και πωλήσεων του CLUB HOTEL LOUTRAKI.

Πολλαπλών χρήσεων και υψηλών προδιαγραφών είναι το νέο συνεδριακό κέντρο του ξενοδοχείου Club Hotel Loutraki, στο γνωστό θέρετρο Λουτράκι. Πρόκειται για ένα ενιαίο χώρο εννιακοσίων τετραγωνικών μέτρων με δυνατότητες διαχωρισμού και εξοπλισμένο με την τελευταία λέξη του τεχνολογικού οπτικοακουστικού εξοπλισμού.

Για τον υπερσύγχρονο αυτό συνεδριακό χώρο μίλησε στο "Ασφαλιστικό "ΝΑΙ". Ο κ. Γιώργος Δημοκρίτου διευθυντής Marketing και πωλήσεων του CLUB HOTEL LOUTRAKI.

Για ποιες εκδηλώσεις μπορεί να χρησιμοποιηθεί το συνεδριακό σας κέντρο και πόσους συνέδρους έχει τη δυνατότητα να φιλοξενηθεί?

Το Συνεδριακό Κέντρο του ξενοδοχείου Club Hotel Loutraki είναι υπερμοντέρνο και έχει έξυπνα σχεδιαστεί ούτως ώστε οι σύνεδροι να μην αναμειγνύονται με τους παραθεριστές και άλλους πελάτες του ξενοδοχείου. Ουσιαστικά καλύπτει μία τελείως διαφορετική πτέρυγα με πρόσβαση τόσο από το ξενοδοχείο όσο και από την κεντρική είδοσο του συγκροτήματος.

Είναι ένας ενιαίος χώρος εννιακοσίων τετραγωνικών μέτρων με άπειρες δυνατότητες διαμόρφωσης και διαχωρισμού, χωρητικότητας 900 ατόμων και ικανοποιεί πλήρως τις ανάγκες ακόμα και του πιο απαιτητικού διοργανωτή συνεδρίων και όχι μόνο. Δεξιώσεις, χοροί, κοινωνικές εκδηλώσεις, συνέδρια, σεμινάρια, επιχειρησιακά γεύματα, εκθέσεις και επιδείξεις μόδας, όλα οργανώνονται από το έμπειρο προσωπικό του τμήματος Εκδηλώσεων, το οποίο και εξασφαλίζει την επιτυχία οποιασδήποτε εκδήλωσης.

Στη συνεδριακή υποδομή περιλαμβάνεται οπτικοακουστικός εξοπλισμός?

Ο Συνεδριακός χώρος είναι άρτια εξοπλισμένος με υπερσύγχρονο οπτικοακουστικό εξοπλισμό που αποτελείται από οθόνες, data projectors, overhead projectors, slide projectors, videos, monitors, ηχητική και μικροφωνική εγκατάσταση, δυνατότητα μεταφραστικών με περισσότερες από 4 γλώσσες, εγκατάσταση για τηλεφωνικές γραμμές, fax, internet και τεχνητό φωτισμό.

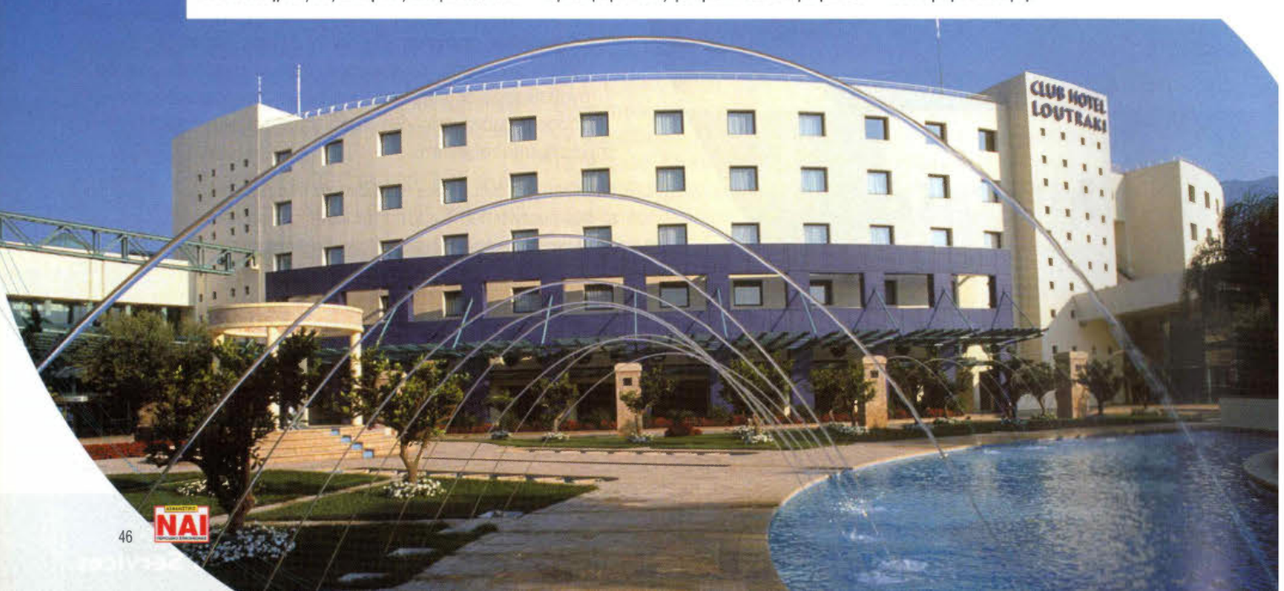
Τι προσφέρετε επί πρόσθετα από πλευράς διατροφής, άθλησης και ψυχαγωγίας στους συνέδρους?

Το Club Hotel Loutraki βρίσκεται στην προνομιακή γεωγραφική θέση για εξορμήσεις στους πιο σημαντικούς και παγκοσμίως γνωστούς αρχαιολογικούς χώρους της Ελλάδας, όπως είναι η Αθήνα, η Επίδαυρος, η Αρχαία Κόρινθος και ο Ισθμός της, Ναύπλιο, Δελφοί και Ολυμπία.

Επίσης, το ξενοδοχείο έχει τη δυνατότητα να φιλοξενήσει αθλητικούς ομίλους, προσφέροντας γεύματα ανάλογα με το διαιτολόγιό τους, γυμναστήριο, εξωτερική και εσωτερική πισίνα και εξωτερικό συνεργάτη για μασάζ. Κοντά βρίσκεται το πρότυπο αθλητικό και προπονητικό κέντρο Sports Camp, το οποίο είναι ένας αθλητικός πολυχώρος με δυνατότητα να διαμορφώσει πρόγραμμα και δραστηριότητες ανάλογα με τις απαιτήσεις του γκρουπ. Τα δε Γεράνια Όρη με τις ειδικές διαδρομές προσφέρονται για test drive καινούριων μοντέλων αυτοκινήτων από ειδικούς.

Εκτιμάται πως η χώρα μας λόγω των ήπιων κλιματολογικών συνθηκών μπορεί να αναπτύξει το συνεδριακό τουρισμό?

Πράγματι, οι ήπιες κλιματολογικές συνθήκες στ χώρα μας ενδείκνυται για την ανάπτυξη του συνεδριακού τουρισμού. Όμως, δεν φτάνει μόνο αυτό καθώς και άλλες χώρες προσφέρουν τις ίδιες κλιματολογικές συνθήκες. Πρέπει να υπάρχει μία σωστή υποδομή, να διενεργηθεί έρευνα αγοράς και να εκπονηθεί το ανάλογο marketing plan που να στοχεύει στο λεγόμενο ποιοτικό τουρισμό. Πάντως είμαστε σε πολύ καλό δρόμο. Οι προθέσεις της νέας κυβέρνησης είναι η ανάπτυξη του ποιοτικού και εναλλακτικού τουρισμού, την οποία θα προηγηθεί η κατάλληλη υποδομή.



CLUB HOTEL CASINO LOUTRAKI

★★★★★

CLUB HOTEL LOUTRAKI
CONFERENCE RESORT & CASINO

ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ

Το CLUB HOTEL LOUTRAKI βρίσκεται στην μεγαλύτερη και ομορφότερη παραλία του Λουτρακίου, το γνωστό θέρετρο ιαματικών λουτρών, με υπέροχη θέα στον Κορινθιακό κόλπο. Από το ξενοδοχείο μπορεί κανείς να επισκεφθεί πολλούς σημαντικούς αρχαιολογικούς χώρους της Ελλάδας, όπως είναι η Αθήνα, η Επίδαυρος, η Αρχαία Κόρινθος και ο Ισθμός της, το Ναύπλιο, οι Δελφοί και η Ολυμπία, όλοι εύκολα προσβάσιμοι για ημερήσιες εξορμήσεις. Η μοντέρνα αρχιτεκτονική του ενοδοχείου θυμίζει πολυτελές κρουαζιερόπλοιο διακοσμημένο με φύλλα χρυσού και έπιπλα περίφημων ξένων σχεδιαστών.

ΔΙΑΜΟΝΗ & ΠΑΡΟΧΕΣ

254 υπερμοντέρνα δωμάτια και 13 σουίτες, τα περισσότερα με βεράντες, κλιματισμό, τηλεόραση με 21 δορυφορικά κανάλια, διεπιλογικό σύστημα πληροφοριών και Pay TV. Επίσης, υπάρχουν δωμάτια για άτομα με ειδικές ανάγκες, για μη καπνίζοντες και επικοινωνούντα διαμέσου εσωτερικής πόρτας. Επιπλέον προσφέρεται απευθείας τηλεφωνική γραμμή και τηλεφωνητής, ISDN γραμμή με παροχή telefax και modem H/Y, mini bar, χρηματοκιβώτιο, μπουρνούζι και παντόφλες, στεγνωτήρας μαλλιών, μπάνιο με Jacuzzi και ξεχωριστό ντους (στα δωμάτια με θέα θάλασσα), σαλόνι με καναπέ και τραπεζάκι. Διάχυτη πολυτέλεια και διακόσμηση, λειτουργική διαρρύθμιση και άνεση εξασφαλίζουν μία αξέχαστη διαμονή.

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Το CLUB HOTEL LOUTRAKI διαθέτει 3 υπέροχα εστιατόρια και το Lobby Lounge, τα οποία καλύπτουν τις γαστριμαργικές επιθυμίες των πελατών του. Επιπλέον προσφέρονται, πλυντήριο, στεγνό καθάρισμα και σιδέρωμα, υπηρεσία δωματίου όλο το 24ωρο, υπόγειος χώρος στάθμευσης δωρεάν, εσωτερική και εξωτερική πισίνα, γυμναστήριο, οργανωμένη παραλία, χώρος για χρήση Internet χωρίς χρέωση, καθώς και τεράστιοι κήποι για χαλάρωση και ξεκούραση.

ΣΥΝΕΔΡΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ

Το Ξενοδοχείο Club Hotel Loutraki με υπερηφάνεια παρουσιάζει το καινούργιο του Συνεδριακό Κέντρο πολλαπλών χρήσεων και υψηλών προδιαγραφών. Ένας ενιαίος χώρος εννιακοσίων τετραγωνικών μέτρων με δυνατότητα διαχωρισμού και με την τελευταία λέξη της τεχνολογίας οπτικοακουστικού εξοπλισμού. Επιμελής και προσεκτικός σχεδιασμός που ικανοποιεί πλήρως τις ανάγκες ακόμα και του πιο απαιτητικού διοργανωτή συνεδρίων. Δεξιώσεις, Χοροί, Κοινωνικές Εκδηλώσεις, Συνέδρια, Σεμινάρια, Επιχειρησιακά Γεύματα, Εκθέσεις και Επιδείξεις Μόδας, όλα οργανώνονται από το έμπειρο προσωπικό του τμήματος Δεξιώσεων, το οποίο και εξασφαλίζει την επιτυχία οποισδήποτε εκδήλωσης.

ΚΑΖΙΝΟ

Σε απόσταση αναπνοής από το Club Hotel Loutraki βρίσκεται ένα από τα πολυτελέστερα Καζίνο της Ευρώπης. Οι άρτια εξοπλισμένες αίθουσές του προσφέρουν κάθε βράδυ την μοναδική εμπειρία πρόκλησης της τύχης σε επαγγελματίες και αρχάριους παίκτες. Επίσης διαθέτει χώρο VIP με ξεχωριστή διακριτική είσοδο, κλασσική Ευρωπαϊκή διακόσμηση και άψογη εξυπηρέτηση.

ATHENS SALES OFFICE, Tel: 0030 210 3625715, Fax: 210 3613717 E-mail Groups: chsales2@otenet.gr
HOTEL: Tel: 0030 27440 60300, Fax: 0030 27440 60400, E-mail: reservations@clubhotelloutraki.gr
www.clubhotelloutraki.gr

NOVOTEL

Ξέρει το μυστικό για επιτυχημένο συνέδριο

Το ξενοδοχείο NOVOTEL ATHENES είναι μέλος της μεγαλύτερης Ευρωπαϊκής ξενοδοχειακής αλυσίδας ACCOR και βρίσκεται πολύ κοντά στο κέντρο της πόλης με ένα μεγάλο παράλληλα πλεονέκτημα να είναι εκτός Δακτυλίου. Είναι προσβάσιμο με κάθε είδους μεταφορικό μέσο, γεγονός που το καθιστά ιδιαίτερα ελκυστικό για τη διοργάνωση συνεδρίων.
Το NOVOTEL ATHENES διαθέτει τους αρτιότερους συνεδριακούς χώρους για 1100 άτομα εξοπλισμένες με τα πιο σύγχρονα οπτικοακουστικά μέσα. Ειδικότερα, διαθέτει 8 meeting rooms τα οποία είναι διαμορφωμένα έτσι ώστε να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους ανά περίσταση. Για παράδειγμα η αίθουσα ATRIA διατίθεται για συνέδρια, η αίθουσα NATURE & REUNION για σεμινάρια και πωλήσεις.
Επιπλέον, πλήρης ξενοδοχειακή υποδομή με 195 μοντέρνα δωμάτια. Ο γαστρονομικός παράδεισος των Cttι Jardin και Clair de Lune, όπως επίσης και το Bar, εγγυώνται μια παραγωγική και άνετη διαμονή. Δωρεάν κλειστό Parking.

ST GEORGE LYCABETTUS

Ξενοδοχείο - Αίθουσα τέχνης

Υπερπολυτελή αίθουσα - το phaedria Ballroom - επενδυμένη με φύλλο χρυσού και φίνα σχέδια για επιτυχημένες εκδηλώσεις και πολλά συνέδρια, διαθέτει το St George Lycabettus που μετά την ολοκλήρωση της ριζικής ανακαίνισής του έγινε το πιο boutique Hotel στην Αθήνα στην καρδιά του Κολωνακίου. Το St. George Lycabettus επένδυση ύψους 2 δισεκατομμυρίων δραχμών, είναι ένα Ελληνικότατο Art Hotel μέσω του οποίου οι ιδιοκτήτες του, προβάλλουν τον Πολιτισμό, την Ελληνική Τέχνη αλλά και τα τεχνολογικά θαύματα. Το St. George είναι αγαπημένο Ξενοδοχείο, προσωπικοτήτων των γραμμάτων και των τεχνών από όλο τον κόσμο, που απολαμβάνουν δωμάτια υψηλών προδιαγραφών τα οποία διαθέτουν σύστημα **Internet Access** από την **Globaloop** και έχουν πολύ ιδιαίτερη διακόσμηση.

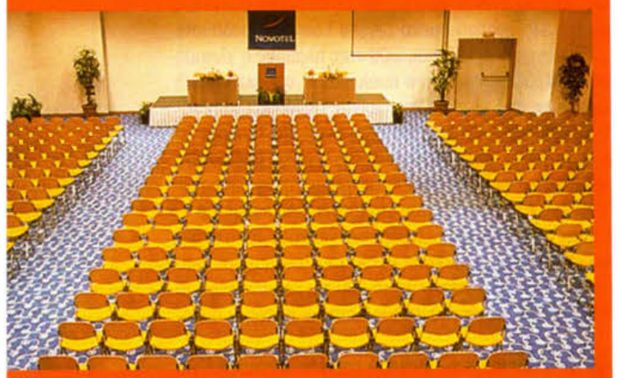
HYATT REGENCY THESSALONIKI

Ιδανική αφετηρία για επιχειρηματικές δραστηριότητες

Ιδανική αφετηρία για επιχειρηματικές δραστηριότητες αποτελεί το Hyatt Regency Thessaloniki με άρτιες συνεδριακές εγκαταστάσεις μέγιστης χωρητικότητας 1.050 ατόμων. Ειδικότερα οι μεγάλες αίθουσες συνεδρίων και συναντήσεων διαθέτουν υπερσύγχρονο τεχνολογικό εξοπλισμό, ενώ τα 152 δωμάτια και σουίτες του ξενοδοχείου παρέχουν εκτός των ανέσεων και interactive τηλεόραση με πρόσβαση στο διαδίκτυο. Το Hyatt Regency Thessaloniki να σημειωθεί ότι απέχει ελάχιστα από το Διεθνές αεροδρόμιο "Μακεδονία", το Regency Casino Thessaloniki και πολύ κοντά στο κέντρο της πόλης.

NOVOTEL
ACCOR hotels

Επιτυχημένο Συνέδριο



Μιχαήλ Βόδα και Μακεδονίας 4-6
10439 Αθήνα
Τηλ.: 210 8200700, Fax: 210 8200777
E-mail: H0866@accor-hotels.com

Το NOVOTEL ξέρει το μυστικό

Μέλος της μεγαλύτερης Ευρωπαϊκής ξενοδοχειακής αλυσίδας, το NOVOTEL ATHENES βρίσκεται στην καρδιά της πόλης, εκτός Δακτυλίου, κοντά στην πλατεία της Ομόνοιας, τον κεντρικό σιδηροδρομικό σταθμό και τον νέο σταθμό του Μετρό.
Μέλος της ACCOR, της μεγαλύτερης ευρωπαϊκής αλυσίδας ξενοδοχείων διαθέτει τους αρτιότερους συνεδριακούς χώρους στο κέντρο της Αθήνας εκτός δακτυλίου για 1100 άτομα εξοπλισμένους με τα πιο σύγχρονα οπτικοακουστικά μέσα.
Επιπλέον, πλήρης ξενοδοχειακή υποδομή με 195 μοντέρνα δωμάτια. Ο γαστρονομικός παράδεισος των Cttι Jardin και Clair de Lune, όπως επίσης και το Bar, εγγυώνται μια παραγωγική και άνετη διαμονή. Δωρεάν κλειστό Parking.

LEDRA MARRIOT

Άνεση, Εξυπηρέτηση, Απόλαυση.

Τρεις λέξεις κλειδιά που αντιπροσωπεύουν το κλίμα ανανέωσης του Ledra Marriott. Μοναδικός στόχος είναι να γίνει κάθε χώρος απόλυτα λειτουργικός, αισθητικά μοναδικός και ευέλικτος στις ανάγκες των πελατών του. Καθένα από τα 35 τμ δωμάτια πελατών αντικατοπτρίζει διακριτική αισθητική και μοναδική πολυτέλεια. Στις ανακαινισμένες σουίτες η έννοια «πολυτέλεια» αλλάζει σημασία.

Με διακριτικές πινελιές φινέτσας και κομψότητας και χώρους αναπαυτικούς και λειτουργικούς, οι σουίτες σας προσφέρουν κυριολεκτικά διαμονή... υψηλού επιπέδου. Εξυπηρέτηση δωματίου, άμεση πρόσβαση στο Ιντερνετ, δωρεάν δορυφορική τηλεόραση, χρηματοκιβώτιο και απευθείας γραμμή με τηλεφωνητή υπάρχουν σε όλα τα δωμάτια.

Το να δειπνήσετε στο ξενοδοχείο «Ledra Marriott» είναι μια μοναδική εμπειρία. Το βραβευμένο εστιατόριο ΚΟΝΑ ΚΑΙ είναι ο αγαπημένος χώρος συνάντησης πολλών επωνύμων. Κόσμος που επιστρέφει ξανά & ξανά για να δοκιμάσει πρωτόγνωρες γεύσεις από την Πολυνησία, την Ταϊλάνδη & την Κίνα, σε ένα μοναδικό περιβάλλον. Το πλήρως ανανεωμένο εστιατόριο ZEPHYROS σας καλωσορίζει με μεσογειακές γεύσεις, τόσο ελληνικές όσο και άλλες πλούσιες συνταγές από τις ακτές της Μεσογείου. Στο ανακαινισμένο Crystal Lounge, απολαύστε τον αρωματικό καφέ σας με την συνοδεία κάποιας εκλεκτής αλμυρής ή γλυκιάς γεύσης. Από Απρίλιο έως Οκτώβριο μπορείτε να απολαύσετε την εκπληκτική θέα της Αθήνας & της Ακρόπολης, από το μπαρ της πισίνας Πανόραμα στην ταράτσα του ξενοδοχείου. Ο χώρος του γυμναστηρίου είναι ανοιχτός 24 ώρες το εικοσιτετράωρο, εξοπλισμένος με τα γνωστά μηχανήματα Cybex, διαθέσιμος μόνο για τους πελάτες του ξενοδοχείου. Με την 24ωρη γραμματειακή υποστήριξη καλύπτονται όλες οι ανάγκες & απαιτήσεις του σύγχρονου επιχειρηματία

Το ξενοδοχείο «Ledra Marriott» είναι πλήρως εξοπλισμένο για κάθε τύπο εκδήλωσης. Μια μοναδική υπηρεσία παροχής οπτικοακουστικού εξοπλισμού παρέχεται εντός του ξενοδοχείου από εκπαιδευμένο προσωπικό, διαθέσιμο ανά πάσα στιγμή. Οι αίθουσες εκδηλώσεων με τα 900 τμ. και επιπλέον το Grand Metidarranean Ballroom με τα 500 τμ, δίνουν την δυνατότητα να φιλοξενηθεί κάθε τύπου σύσκεψη ή συνέδριο.

Το καλά εκπαιδευμένο προσωπικό, δείχνοντας την απαιτούμενη φροντίδα, και τα υψηλά επίπεδα ποιότητας, για τα οποία η εταιρεία Marriott είναι παγκοσμίως γνωστή, δίνουν στα επαγγελματικά συνέδρια ένα υψηλό επίπεδο ασφάλειας.

Για 20 χρόνια, το ξενοδοχείο «Ledra Marriott» έχει οργανώσει εξωτερικές δεξιώσεις με τον πιο δημιουργικό τρόπο. Έχει μια εκπληκτική επιλογή από μοναδικούς χώρους, τόσο εσωτερικούς όσο και εξωτερικούς, που μπορούν να στεγάσουν κάθε είδους δεξίωση ή εκδήλωση σύμφωνα με τις απαιτήσεις σας. Υπηρεσίες Επισκεπτών

Εξωτερική πισίνα & jacuzzi, γυμναστήριο με 24ωρη λειτουργία, ασύρματη σύνδεση στο Internet στο Crystal Lounge, lobby & στις αίθουσες εκδηλώσεων, business center με 24ωρη λειτουργία, καθαριστήριο και υπηρεσία καθαρισμού δωματίων, ταξιδιωτικό γραφείο & γραφείο ενοικίασης αυτοκινήτων μέσα στο ξενοδοχείο, parking, κομμωτήριο ανδρών & γυναικών, κατάστημα δώρων, baby sitting (σε συνεννόηση με το ξενοδοχείο), λεωφορείο με απευθείας γραμμή, για δωρεάν μεταφορά στο κέντρο της Αθήνας.

Kona Kai

Teppanyaki Live Show!

Στο Teppanyaki του Kona Kai
όλα ετοιμάζονται μπροστά στα
μάτια σας. Πάρτε λοιπόν,
θέση μπροστά στο σεφ.
It' s show time!

Marriott
ATHENS LEDRA

Για πληροφορίες και κρατήσεις,
τηλ: 210 93 00 000, Λεωφ. Συγγρού 115

LOWE ATHENS

Κομψότητα για την πόλη. Θρυλικές style-setters σε χαρακτηριστικές εμφανίσεις. Από πάνω: Λορίν Χάτον και Κέιτ Χάντσον. Μέριλιν Μονρό και Σκάρλετ Γιόχανσον. Κάθριν Χέπμπορν και Ντρου Μπάριμορ.

Όλα τριγύρω αλλάζουν κι όλα τα ίδια μένουν... Ούτε η μόδα δεν αλλάζει κι ας λένε...

Μήπως ξέρετε λίγα για τις γυναίκες και την «αγορά» τους;

Σήμερα, το να πουλάς σε γυναίκες, απαιτεί τις ίδιες τεχνικές όπως και το να πουλάς σε άνδρες. Οι γυναίκες είναι πολύ καλά ενημερωμένες για την αξία του ευρώ, καθώς και της δικιάς τους αξίας. Δεν θέλουν να μιλούν αυστηρά για «ελπίδες και όνειρα». Δεν θέλουν μια παρουσίαση σχεδιασμένη ν' απευθύνεται μόνο στα συναισθήματα. Θέλουν να εξετάζουν τις ασφαλιστικές τους ανάγκες, τους οικονομικούς τους πόρους και να διαλέγουν ένα πρόγραμμα που τους αρμόζει.

Όλοι οι υποψήφιοι πελάτες, άνδρες και γυναίκες, είναι ξεχωριστά άτομα που χρειάζονται ένα πρόγραμμα που να ταιριάζει στη δικιά τους περίπτωση.

Όταν οι επιλογές για τις γυναίκες, ήταν πιο περιορισμένες, ήταν ευκολότερο να τις χωρίσει κανείς σε κατηγορίες. Είτε ήσαν παντρεμένες, ή «γεροντοκόρες», νοικοκυρές, ή «κορίτσια καριέρας». Αυτό δεν ισχύει πια και ο επιτυχημένος ασφαλιστής θα χρησιμοποιήσει την συνεχώς αυξανόμενη απελευθέρωση των γυναικών σαν σημείο πώλησης. Η αξία της ανθρώπινης ύπαρξης των γυναικών καθώς και η οικονομική τους δύναμη αναγνωρίστηκε.

Όπως σε κάθε περίπτωση πώλησης, χρειάζεται ελαστικότητα και ευκαμψία όταν πουλάτε σε γυναίκες. Οι γυναίκες διαλέγουν να μένουν ανύπαντρες, να παντρεύονται, να μένουν στο σπίτι ή να κάνουν καριέρα.

Μην κάνετε υποθέσεις για την καριέρα μιας γυναίκας.

Μια «γυναίκα καριέρας» μπορεί ξαφνικά να γίνει μια εργαζόμενη σύζυγος. Μια γυναίκα και μητέρα, που δεν εργάζεται, μπορεί να εργαστεί μετά τον θάνατο του συζύγου της ή μετά από ένα διαζύγιο. Οι γυναίκες είναι ενήμερες ότι όλες αυτές οι πιθανότητες υπάρχουν. Ένας ασφαλιστής μπορεί με τρόπο να συζητήσει αυτές τις πιθανότητες, με μια υποψήφια πελάτη και μπορεί να φανερώσει με ποιον τρόπο η ασφάλεια ζωής μπορεί να φανεί χρήσιμη σε κάθε στιγμή.

Συνειδητοποιώντας ότι πολλές γυναίκες κυνηγάνε σοβαρά μια καριέρα, την στιγμή που εκπληρώνουν τους ρόλους της συζύγου και μητέρας, γενικεύσεις βασισμένες σε ξεπερασμένες υποθέσεις, δεν θα έπρεπε να γίνονται. Οι προσπάθειες ενός ασφαλιστή να υποχρεώσει μια γυναίκα να δεχτεί είτε το ρόλο της νοικοκυράς ή αυτόν της εργαζόμενης, θα χαλάσει την προσπάθεια για την εξεύρεση ενός ισορροπημένου ασφαλιστικού προγράμματος για ένα άτομο που συνεισφέρει με πολλούς τρόπους και στην οικογένειά της και στην εργασία της.

Αν μια γυναίκα, υποψήφια πελάτης, περιγράφει έναν τρόπο ζωής που δεν ταιριάζει με τις αξίες του ασφαλιστή, ο ασφαλιστής πρέπει να είναι προσεκτικός, φανερά και κρυφά κι όχι να εκτιμάει τον τρόπο ζωής μιας γυναίκας, σύμφωνα με τα δικά του δεδομένα.

Υπάρχουν σχετικά, όπως έχουμε ήδη δει, λίγες παραδοσιακές οικογένειες στις μέρες μας και η γυναίκα που έχει ανάγκη από ασφάλεια ζωής, συχνά δεν ταιριάζει σ' αυτό το παραδοσιακό μοντέλο. Το να πει κανείς σε μια εργαζόμενη γυναίκα ότι «τα παιδιά πρέπει να έχουν μια μαμά στο σπίτι, στην κουζίνα όπου ανήκει», αυτό θα προσβάλλει την εργαζόμενη γυναίκα, θα προσβάλλει τον σύζυγό της, που μπορεί να σκεφτεί ότι αυτό σημαίνει πως δεν μπορεί αυτός να προσφέρει στην οικογένειά του και τελικά να προσβάλλει και τους δύο σαν γονείς, γιατί μ' αυτό υπονοείται ότι τα παιδιά τέτοιων οικογενειών είναι παραμελημένα.

Μια ψυχολόγος και ο δικηγόρος σύζυγός της, μιλούσαν μ' έναν ασφαλιστή που τους συνιστούσε ότι ο σύζυγος αγοράζει τρεις φορές περισσότερο ασφάλειες ζωής απ' ό,τι η γυναίκα του.

Όταν αυτή τόνισε ότι κερδίζει τόσα χρήματα, όσα και ο άνδρας της, ο ασφαλιστής είπε: «Μα εσύ θ' αποκτήσεις μωρό και θα πρέπει να μείνεις στο σπίτι». Αυτή είπε: «Αν αποκτήσουμε παιδιά, το έχουμε ήδη κανονίσει σύμφωνα με τις μοναδικές μας θέσεις. Ο άνδρας μου θα εργάζεται τρεις μέρες κι εγώ αυτές τις μέρες θα είμαι στο σπίτι με τα παιδιά. Μετά θα εργάζομαι εγώ τρεις μέρες και θα μένει εκείνος στο σπίτι. Και μια μέρα την εβδομάδα, θα είμαστε και οι δυο στο σπίτι».

Ο ασφαλιστής είπε: «Αυτό, βέβαια, ακούγεται ωραίο. Ξέρετε όμως καλά ότι δεν πρόκειται να εφαρμοστεί». Τότε ζητήσανε από τον ασφαλιστή να φύγει.

Η λειτουργία αυτή του ασφαλιστή δεν είναι σωστή. Εξαγριώνει τον κόσμο και τον απομακρύνει από τους ασφαλιστές και τις ασφάλειες. Η δουλειά του ασφαλιστή είναι να βοηθήσει τους υποψήφιους πελάτες του να προστατέψουν τον τρόπο ζωής που επέλεξαν.

Κομψές φιγούρες του χθες και του σήμερα. Από πάνω: Άλι Μακ Γκρο και Λιβ Τάιλερ. Ουόλις, Δούκισσα του Ουίνδσορ και Σάρα Τζέσικα Πάρκερ. Γκρέις Κέλι και Γκουίνεθ Πάλτροου.

Μπορεί να συμβεί «μέσα στης ζωής τα μονοπάτια μπρος στ' αρχοντικά σου σκαλοπάτια...»

Γυναίκες με περιουσία

Πολλές γυναίκες έχουν περιουσίες που χρειάζονται προσεκτική διοίκηση. Αν την περιουσία την έχουν κληρονομήσει απ' τον σύζυγό τους, μπορεί να μην είναι πληροφορημένες για την ανάγκη ενός σχεδίου διατήρησης της περιουσίας αυτής. Μπορεί ο σύζυγος να έχει διαφυλάξει καλά τα περιουσιακά του στοιχεία και να τα έχει περάσει άθικτα στη σύζυγό του. Αλλά μπορεί αυτή να μην είναι ενήμερη, του τι είναι απαραίτητο να γίνει, ώστε η περιουσία να έρθει σ' αυτήν. Όταν ο σύζυγος της Margaret πέθανε, γύρω στα 50 του, αυτή κληρονόμησε το εργοστάσιο κι όλα τα άλλα περιουσιακά του στοιχεία. Είχε εργαστεί τα προηγούμενα χρόνια στην επιχείρηση με τον σύζυγό της κι έτσι ήταν ικανή ν' αναλάβει και να κρατήσει την επιχείρηση. Τώρα αποφάσισε να περάσει την επιχείρηση στα χέρια των παιδιών της κι έστρεψε την προσοχή της στη διαχείριση της μεγάλης της περιουσίας.

«Ο Jack κι εγώ, κτίσαμε αυτήν την επιχείρηση πριν από χρόνια», εξηγεί η Margaret. «Είναι ακόμη δύσκολο, να πιστέψω ότι έχω αποκτήσει τόσα πολλά. Εργαστήκαμε σκληρά για ό,τι έχουμε και θέλω αυτά να περάσουν στα παιδιά μας και στα εγγόνια μας. Ήμουν πάντα τόσο απασχολημένη με την επιχείρηση, ώστε ποτέ δεν έμαθα πολλά για την διαχείριση των περιουσιακών στοιχείων.

Φορολογία, φόροι κληρονομιάς, επικύρωση διαθήκης - τα μισά μόνο περιουσιακά στοιχεία - πάνε στους κληρονόμους μας, τα υπόλοιπα στο κράτος και στους δικηγόρους. Αν δεν είναι κανείς προσεχτικός αντί ν' αφήσει στους κληρονόμους του μια περιουσία θα τους γεμίσει με φορολογικά χρέη.

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

Η ασφάλεια ζωής, μπορεί ακόμη, να χρησιμοποιηθεί με τέτοιο τρόπο ώστε να διανεμηθεί δίκαια η περιουσία στους κληρονόμους, χωρίς να πουληθεί τίποτα. Για παράδειγμα, οι εισπράξεις από μια ασφάλεια με κεφάλαιο 100.000 ευρώ θα μπορούσαν να πάνε σ' έναν κληρονόμο, ενώ το οικογενειακό σπίτι θα πήγαινε σε άλλον. Το σπίτι θα έμενε στην οικογένεια και οι κληρονόμοι θα είχαν αντιμετωπιστεί ίσα. Αν κάποιος σχεδιάζει ν' αφήσει μέρος της περιουσίας του σε κάποιο φιλανθρωπικό ίδρυμα, η ασφάλεια ζωής μπορεί να χορηγήσει κάποια φορολογική έκπτωση για τον δωρητή και να σιγουρέψει ότι, το φιλανθρωπικό ίδρυμα θα λάβει το κληροδότημα. Αν το φιλανθρωπικό ίδρυμα είναι ο μόνος ιδιοκτήτης ή ο αμετάκλητος δικαιούχος, τα ασφάλιστρα μπορούν να τροποποιηθούν. Και τόσα άλλα μπορεί να καλύψει η ασφάλεια ζωής. Συνεργασθείτε με τις γυναίκες και θα έχετε πολλά ωφέλη.

Οι πωλητές λένε: Μια φούντωση, μια φλόγα έχω μέσα στην καρδιά... Για τις γυναίκες!

Οι γυναίκες είναι οι μισοί πελάτες σήμερα παντού

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

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

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

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

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

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

Γνωρίζετε γυναίκες με δικιά τους εργασία;

Πόσες από τις γυναίκες που γνωρίζετε χρειάζονται πρόγραμμα συνταξιοδότησης;

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

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

Ψάξτε για γυναίκες... συνέχεια. Άλλωστε αυτές αποφασίζουν και για λογαριασμό των... ανδρών!

Η ανύπαντρη γυναίκα

Πολλές γυναίκες επιλέγουν τώρα, να παραμείνουν ανύπαντρες ή να μην ξαναπαντρευτούν μετά από ένα διαζύγιο. Εκτιμάται ότι η μια στις τρεις εργαζόμενες γυναίκες, είναι ανύπαντρες. Κι αυτές επίσης έχουν ευθύνες και περιουσία και χρειάζεται να προστατευθούν. Η Ellen είναι ανύπαντρη, με μια καλή δουλειά και πολλά ενδιαφέροντα. Είναι ικανοποιημένη με την ζωή της, όπως είναι τώρα και δεν προβλέπει γάμο στο εγγύς μέλλον.

«Ξέρω ότι αρκετοί πιστεύουν ότι πρέπει να παντρευτώ, αλλά δεν υπάρχει τίποτε κακό στη ζωή μου όπως είναι τώρα», εξηγεί η Ellen. «Μπορώ να ταξιδεύω όποτε και όπου θέλω, να αγοράζω όσα ρούχα θέλω και να οδηγώ την καριέρα μου σε όποια κατεύθυνση διαλέγω. Έχω μια φανταστική νέα δουλειά και μ' αυτό το μισθό, ψάχνω για σπίτι, αντί να πληρώνω ενοίκιο. Έχω μερικές οικονομίες, αλλά φαντάζομαι ότι η πληρωμή για το σπίτι θα πάρει ένα μεγάλο μέρος από αυτά. Προχώρησα στην καριέρα μου αλλάζοντας πολλές δουλειές κι έτσι δεν έχω πολλές πιθανότητες για σύνταξη. Αυτό με ανησυχεί μερικές φορές. Δεν θέλω να βρεθώ στη θέση μιας ηλικιωμένης γυναίκας που απελπισμένα προσπαθεί να ζήσει από την κοινωνική πρόνοια. Είναι και οι γονείς μου που πρέπει να σκεφτώ. Οι λογαριασμοί που πληρώνει η μητέρα μου, για την ιατρική περίθαλψη, είναι πολύ υψηλοί. Βέβαια η κοινωνική πρόνοια καλύπτει ένα μεγάλο μέρος αυτών των εξόδων, αλλά δεν τα καλύπτει όλα. Μετά απ' όλα όσα έκαναν για μένα, είμαι περήφανη να μπορώ να τους προσφέρω βοήθεια όποτε την χρειαστούν. Αν κάτι συνέβαινε σε μένα, θα μπορούσε να προκαλέσει πρόβλημα σ' αυτούς.

Ανάγκες μιας ανύπαντρης γυναίκας

Η ανάγκη κάλυψης εξόδων νοσηλείας και κηδείας είναι ιδιαίτερα σημαντική για τις ανύπαντρες γυναίκες. Η λύση είναι ν' αφήσεις αυτή την ευθύνη στους γονείς ή σε άλλους συγγενείς. Γι' αυτό η ανύπαντρη γυναίκα πρέπει να πάρει υπόψη της τη βοήθεια που θα χρειαστούν οι γονείς της ή οι συγγενείς της.

Η ασφάλεια ζωής, για οικογενειακό εισόδημα, θα καλύψει αυτή την ανάγκη.

Η ασφάλεια ζωής μπορεί με ένα πρόγραμμα αποταμίευσης να εξασφαλίσει σύνταξη στην ανύπαντρη γυναίκα.

Το ξέρει ότι εξαρτάται απ' αυτήν να εξασφαλίσει τη σύνταξή της. Αυτό το πρόγραμμα προσφέρει σιγουριά, κατά τη διάρκεια των ετών που εργάζεται η γυναίκα και χρήματα για να εξασφαλίσει τη σύνταξή της.

Πείτε τα πράγματα με τ' όνομά τους, απλά.

Μες σ' αυτή τη βάρκα είναι μοναχή... Κι έχει συντροφιά της κάτασπρο πουλί...

Οι γυναίκες παίρνουν περισσότερες ευθύνες και πληρώνονται όλο και περισσότερο παρά ποτέ. Είτε εργάζονται μέσα στο σπίτι, είτε έξω, ή και τα δύο, οι γυναίκες έχουν μια αυξανόμενη συνείδηση της αξίας τους και της οικονομικής τους αξίας. Μια γυναίκα που κάποτε θεωρούσε τον εαυτό της μια «απλή νοικοκυρά» είναι γνώστης της αξίας της για τις υπηρεσίες που προσφέρει στην οικογένειά της. Μια εργαζόμενη γυναίκα γνωρίζει ότι το εισόδημά της είναι απαραίτητο όσο και οι υπηρεσίες της σαν σύζυγος και μητέρα.

Χάρη σ' αυτή την συνειδητοποίηση, οι γυναίκες δημιούργησαν μια απ' τις μεγαλύτερες αγορές, για ασφάλειες ζωής. Υπάρχουν πάνω από 100 εκατομμύρια, πιθανοί υποψήφιοι πελάτες για ασφάλειες ζωής στη γυναικεία αγορά. Πολλές γυναίκες δεν έχουν καμιά ασφάλεια ζωής. Και συχνά γυναίκες που θεωρούνται ασφαλισμένες είναι υπασφαλισμένες.

Έρευνες έχουν δείξει ότι οι γυναίκες έχουν μια θετική εικόνα για τις ασφάλειες ζωής. Εκτιμούν την ανάγκη γι' αυτό.

Σε μία έρευνα του 1974 οι εννέα στις δέκα γυναίκες, όταν ερωτήθηκαν, είπαν ότι θα έπρεπε να έχουν κάποια ασφάλεια ζωής. Οι γυναίκες απέδειξαν, επίσης, ότι αποτελούν καλούς ασφαλιστικούς κινδύνους.

Έρευνες δείχνουν ότι το ποσοστό των ακυρωμένων συμβολαίων, για ενήλικες γυναίκες, είναι χαμηλότερο απ' ό,τι για ενήλικους άνδρες, σε κάθε επίπεδο, κατά τα πρώτα δεκαπέντε ασφαλιστικά χρόνια, με μια πιθανή εξαίρεση των πρώτων δύο χρόνων.

Αυτή η μεγάλη πλούσια αγορά, δεν έχει ακόμη καταγραφεί. Ο μέσος όρος των ασφαλιστηρίων συμβολαίων, για τις γυναίκες, δεν είναι ακόμη ικανός ν' ανταποκριθεί στα συνολικά έξοδα. Ο μέσος όρος συμβολαίων, για άνδρες είναι σχεδόν δύο φορές υψηλότερος.

Οι πωλήσεις των ασφαλειών ζωής σε γυναίκες αυξήθηκαν με τα χρόνια, αλλά μάλλον αργά. Γιατί αυτή η εξαίσια αγορά έχει παραμεληθεί; Οι προσπάθειες για πωλήσεις ασφαλειών ζωής, για χρόνια συγκεντρώθηκαν γύρω από τον άνδρα της οικογένειας, απ' αυτόν που «έφερνε το ψωμί». Οι γυναίκες αναμενόταν να παντρευτούν κι αν δεν παντρεύονταν, δεν θα περίμενε κανείς ότι θα έκαναν πολλά χρήματα ή ότι θα συσσώρευαν πολλή περιουσία. Το 1985, ένας ασφαλιστικός υπάλληλος είπε: «Ασφαλίζουμε γυναίκες, αλλά δεν έχουμε δώσει σ' αυτό τόση σημασία όση θα έπρεπε. Δεν ασχοληθήκαμε με τις γυναίκες όσο με τους άνδρες, εξαιτίας της φύσης τους κι όταν καταγράψουμε τις ανάγκες τους, βάση των κινδύνων που τις περιβάλλουν, θα τις τιμολογήσουμε επιπλέον». Αυτό το επιπλέον ποσό, στις ασφάλειες των γυναικών, οφείλεται επίσης, σε μερικές περιπτώσεις, στο ότι δεν είναι γενικά αποδεκτό ακόμη, ότι η ζωή μιας γυναίκας έχει χρηματική αξία». Μερικές απ' αυτές τις ιδέες, δεν έχουν αλλάξει ακόμη και σήμερα. Η Lois Wyse, διευθύντρια διαφήμισης λέει: «Απ' τους 237 άνδρες ασφαλιστές, που πλησίασαν τον άνδρα μου, με το πέρασμα των χρόνων, σχετικά, με τις ασφαλιστικές του ανάγκες, μόνο ένας μίλησε σ' εμένα». Μόνο ένας ασφαλιστής μου είπε: «Ξέρεις ότι αν σου συμβεί κάτι, η οικογένειά σου θα γίνει οικονομικά ανάπηρη; Έχεις συνειδητοποιήσει ότι εξαρτώνται κι από το δικό σου εισόδημα επίσης;». Αν οι ασφαλιστές μπορούν να συνειδητοποιούν τις ανάγκες μιας γυναίκας, για ασφάλιση ζωής και μαθαίνουν να ικανοποιούν αυτές τις ανάγκες, οι γυναίκες θα γίνουν εξαιρετικές υποψήφιες πελάτισσες. Η γυναίκα του σήμερα, είναι ένα άτομο του οποίου η συνειδητοποίηση προσωπικών και οικονομικών αναγκών, δεν περιορίζεται πια στο να ισορροπεί το οικογενειακό σημειωματάριο ή στο να χειρίζεται το εβδομαδιαίο εισόδημα. Είναι υπεύθυνη για τη δική της ασφάλεια και το μέλλον της και είναι, πιθανώς, ένας συνέταιρος στην προσφορά ενός πιο σίγουρου μέλλοντος της οικογένειάς της.

Για τις γυναίκες ζούμε όλοι ρε παιδιά... Καταλάβετέ το και στις πωλήσεις!

Αποφεύγετε να συζητάτε για το «κίνημα των γυναικών», υπέρ ή κατά με τους υποψήφιους πελάτες. Το κίνημα των γυναικών σημαίνει πολλά πράγματα για πολύ κόσμο, γι' αυτό κι είναι επικίνδυνη συζήτηση. Μην συζητάτε ποτέ προσωπικά σας αισθήματα για τις αλλαγές που έχουν συμβεί στις θέσεις της γυναίκας. Πολλές γυναίκες είναι ευαισθητοποιημένες για το ρήγμα που εξακολουθεί να υπάρχει μεταξύ των γυναικών και των ανδρών και για τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι «γυναίκες καριέρας».

Μια πολλά υποσχόμενη συνέντευξη μπορεί να καταστραφεί εξαιτίας των προσωπικών θέσεων του ασφαλιστή γι' αυτά τα θέματα.

Οι κοινωνικές αλλαγές έχουν φέρει μια ευαισθητοποίηση στη «γλώσσα» και οι ασφαλιστές πρέπει να θυμούνται να ζυγιάζουν τα λόγια τους, όσον αφορά τη νέα αυτή κατάσταση.

Γλωσσικοί τύποι όπως το να αποκαλείτε μια γυναίκα «κοριτσάκι» και να κάνετε ξεπερασμένα σχόλια όπως «μικρό μου κοριτσάκι», μπορεί να προβάλλουν έναν συγκαταβατικό τόνο που μπορεί να μην είναι σκόπιμος. Κανείς δεν θέλει να συνεργαστεί με κάποιον που φαίνεται ότι τον κοιτάζει αφ' υψηλού και του μιλάει με συγκαταβατικό ύφος.

Αυτός ο κατάλογος των «μη» κάνει το να πουλάς ασφάλειες σε μια γυναίκα, να φαίνεται σαν να περπατάς σε ναρκοπέδιο.

Φαίνεται τόσο παρακινδυνευμένο που η όλη προσπάθεια «επιχείρηση» είναι πραγματικά επικίνδυνη. Υπάρχει μια απλή λύση:

Συμπεριφερθείτε στην γυναίκα, υποψήφια πελάτη σας, με τον ίδιο σεβασμό, λεπτότητα και προσοχή, που αντιμετωπίζετε τους άνδρες υποψήφιους πελάτες.

Καθώς ασχολείσθε με μια υποψήφια πελάτη σας, αναρωτηθείτε ποια μπορεί να είναι η ευαίσθητη περιοχή συζήτησης. Σκεφτείτε: «Θα αντιδρούσα στις απόψεις ενός υποψήφιου πελάτη μου, άνδρα αν διαφωνούσα μαζί του σε ένα θέμα;

«Θα προσπαθούσα να εντάξω έναν άνδρα σε μια περιορισμένη κατηγορία, μετά να του πω τι χρειάζεται, από το να τον αφήσω να μου πει εκείνος, ποιες είναι οι ανάγκες του;

«Θα υποτιμούσατε τη φιλοδοξία ενός άνδρα, αν εμπιστευόταν το μέλλον της καριέρας του σ' εσάς;

«Θα ειρωνευόσαστε, μιλώντας με συγκαταβατικό ύφος, για το ρόλο του σαν συζύγου και πατέρα»;

Εφαρμόζοντας τους ίδιους κανόνες επαγγελματικής ευγένειας και γενικά, συμπεριφοράς, σε μια γυναίκα όπως κάνετε σ' έναν άνδρα θα σας οδηγήσει στο να πουλήσετε σε γυναίκες. Τηλεφωνήματα σε επιχειρήσεις, σε επαγγελματικούς χώρους ή σε τόπους συγκέντρωσης (κλαμπ κ.λπ.) είναι πιο αποτελεσματικά. Ψυχρά τηλεφωνήματα σε σπίτια δεν είναι τόσο πρακτικά. Σε πολλές γυναίκες δεν έχουν εκτεθεί θέματα, όπως θα τα αναλύατε σε έναν άνδρα, υποψήφιο πελάτη, που δεν έχει ιδέα από ασφάλειες ζωής. Αλλά μη χρησιμοποιείτε αλαμπουρνέζικα με κανέναν υποψήφιο πελάτη γιατί αυτό θα μπορούσε να τον εξαγριώσει και να τον μειώσει.

Βεβαιώσου ότι αυτά που τους εξηγείς δεν είναι υπεραπλουστευμένα. Οι γυναίκες μπορούν να χειριστούν σύνθετες καταστάσεις και στο σπίτι και στη δουλειά. Πολλές έχουν πτυχία. Μην υποθέσεις ότι: «οι γυναίκες δεν καταλαβαίνουν «τέτοιες» συζητήσεις». Προτιμούν, όπως και οι άνδρες να συνεννοούνται με επαγγελματίες που μπορούν να τους δώσουν μια επαγγελματική παρουσίαση των ασφαλειών, έτσι ώστε, να γίνουν απόλυτα κατανοητές.

Όταν μιλάτε με ανδρόγυνα, να θυμάστε ότι ο γάμος είναι ένας οικονομικός συνεταιρισμός. Μην απευθύνεσθε μόνον στον σύζυγο, για να καλύψετε την σύζυγό του, σαν να μην είναι ικανή η ίδια να πάρει τέτοια απόφαση. Πολύ συχνά στις παρουσιάσεις των ασφαλειών η σύζυγος ανακατεύεται μόνον, όσον αφορά το «βιβλίο εξόδων» κι αφού όλες οι αποφάσεις έχουν παρθεί. Η αγορά ενός συμβολαίου μπορεί να ακυρωθεί, μόλις φύγει ο ασφαλιστής, χωρίς τη συνεισφορά της. Και οι εργαζόμενες γυναίκες και οι μη εργαζόμενες συνεισφέρουν ουσιαστικά στα οικονομικά θέματα. Εάν η συνεισφορά της αξίζει και οι υπηρεσίες της είναι αρκετά πολύτιμες, τότε πρέπει να ακούει τις παρουσιάσεις με όλη την προσοχή και το σεβασμό που της αρμόζει, όπως και ο σύζυγός της. Βοηθείστε τις υποψήφιες πελάτισσές σας να υπολογίζουν σωστά την αξία τους. Πολλές φορές οι γυναίκες δεν εκτιμούν σωστά (ή πολλές φορές δεν εκτιμούν καθόλου) την αξία τους, σε χρήματα, σαν σύζυγος, μητέρα και σαν εργαζόμενη γυναίκα.

Η δύναμη των εργαζομένων γυναικών θα συνεχίζει να αυξάνεται και η ασφαλιστική κάλυψη θα πρέπει ν' ανταποκρίνεται σ' αυτό.

Οι γυναίκες αναπτύσσονται πιο θετικά, πιο ανεξάρτητα και υγιή. Είναι υπέρ των ασφαλειών για τον εαυτό τους. Καθώς η αξία τους για την οικογένειά τους και τον επιχειρηματικό κόσμο αυξάνει, χρειάζονται τις ασφάλειες ζωής.

Είναι η γυναικεία αγορά βατή; Δεν υπάρχει καλύτερη αγορά για έναν ασφαλιστή. Τα προβλήματα στο να πουλάς σε γυναίκες, μπορούν να εξαφανιστούν αν τις πλησιάσεις σαν ανθρώπους, σαν ξεχωριστά άτομα. Όπως όλοι, έτσι και οι γυναίκες θα είναι δεκτικές σε κάποιον ασφαλιστή που ακούει με σεβασμό τις ανάγκες τους και τα μελλοντικά τους σχέδια. Μετά, φτιάχνει ένα πρόγραμμα, κατόπιν σκέψεως, που ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις τους.

Αν μια υποψήφια πελάτης αντιμετωπιστεί με όλο το σεβασμό και την λεπτότητα, που πρέπει ν' αντιμετωπίζονται όλοι οι υποψήφιοι πελάτες, πιθανότατα να ανταποκριθεί με τον ίδιο τρόπο.

Μια μελέτη, πάνω στις ασφαλίστριες, έδειξε ότι η επίδοση αυτών προτείνει: γρήγορες αλλαγές και συνεχή πρόοδο έτσι ώστε να μπορούν να μεσουρανήσουν στις πωλήσεις, απλά, σαν ασφαλιστές. Όχι «άνδρες ασφαλιστές» και «γυναίκες ασφαλιστές».

Το ίδιο μπορεί να ειπωθεί και για τους υποψήφιους πελάτες. Με τις οικογενειακές τους και τις εργασιακές τους υποχρεώσεις, οι γυναίκες αγοράζουν ασφάλειες ζωής για τους ίδιους λόγους που αγοράζουν και οι άνδρες. Εκτιμούν τον επαγγελματισμό όσο και οι άνδρες. Ψάχνουν για καλούς υποψήφιους πελάτες «όχι γυναίκες υποψήφιες πελάτες» και πουλάνε με επαγγελματικό τρόπο. Η γυναικεία αγορά θα γίνει ένα μεγάλο και σημαντικό μέρος της «ασφαλιστικής αγοράς».

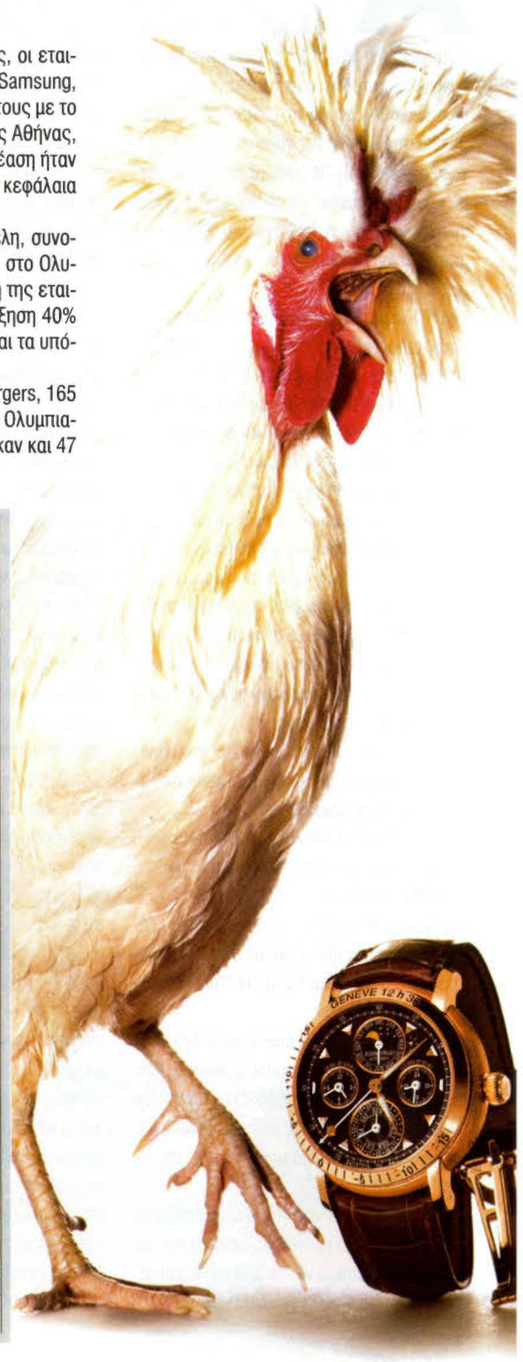
Ήρθε η ώρα να προβληθείτε κι εσείς. Κάντε το!

Χρυσά μετάλλια στην προβολή

Με πολύχρονη παρουσία τις τελευταίες δεκαετίες σε Ολυμπιακούς Αγώνες, οι εταιρίες - χορηγοί της ομάδας «Top V» (Coca Cola, McDonald's, Visa, Kodak, Samsung, Panasonic κ.ά.) γνωρίζουν καλά ότι τα οφέλη από τη σύνδεση του ονόματός τους με το κορυφαίο αθλητικό γεγονός του πλανήτη είναι ανεκτίμητη. Στους Αγώνες της Αθήνας, η προβολή τους ήταν η μεγαλύτερη της τελευταίας 20ετίας, καθώς η τηλεθέαση ήταν αυξημένη κατά 15% σε σχέση με τους προηγούμενους Ολυμπιακούς, ενώ τα κεφάλαια που προσέφεραν ξεπέρασαν ελαφρώς τα 200 εκατ. ευρώ.

Σε ό,τι αφορά τη McDonald's, η χορηγία της, εκτός από επικοινωνιακά οφέλη, συνοδεύτηκε και από αύξηση πωλήσεων. Η εταιρία λειτούργησε τρία εστιατόρια, στο Ολυμπιακό Χωριό, στο ΟΑΚΑ και στο βασικό Κέντρο Τύπου. Σύμφωνα με στελέχη της εταιρίας, η πορεία τους ήταν καλύτερη των αναμενόμενων, παρουσιάζοντας αύξηση 40% έναντι της αρχικής εκτίμησης, ενώ αντίστοιχη αύξηση εμφάνισαν συνολικά και τα υπόλοιπα εστιατόρια της πρωτεύουσας.

Μόνο στα τρία ολυμπιακά εστιατόρια, πουλήθηκαν συνολικά 382 χιλ. hamburgers, 165 χιλ. μερίδες τηγανιτές πατάτες και 83 χιλ. μερίδες chicken McNuggets. Στο Ολυμπιακό Χωριό «σουξέ» είχαν οι σαλάτες, με 65 χιλιάδες πωλήσεις, ενώ διατέθηκαν και 47 χιλ. επιδόρπια γιαουρτιού.



Κερδοφορία τριμήνων 2004	Κέρδη προ φόρων				Κύκλος εργασιών			
	Α' εξάμηνο	Διαφορά (%)	Β' εξάμηνο	Διαφορά (%)	Α' εξάμηνο	Διαφορά (%)	Β' εξάμηνο	Διαφορά (%)
Χορηγοί (ενοποιημένα αποτελέσματα)								
ALPHA BANK	143.289	53	153.484	62				
OTE	143.070	-29	140.590	-26	1.229.960	12	1.312.221	8
COSMOTE	107.340	29	120.675	29	358.335	21	395.036	21
ΔΕΗ	169.774	12	99.340	27	1.047.487	10	961.832	5
COCA COLA	30.193	86	141.664	6	883.984	9	1.190.930	5
ΔΕΛΤΑ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ	7.898	10	14.228	40	152.041	8	201.547	1
Κατασκευαστές (ενοποιημένα αποτελέσματα)								
INTRACOM ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ	1.562	-12	371	7	6.297	44	6.527	-39
ΑΒΑΞ	15.764	19	15.295	12	120.365	8	139.759	6
ΤΕΡΝΑ	15.257	120	22.539	45	91.276	15	137.594	21
ΕΜΠΕΔΟΣ	983	-	114	-64	38.556	28	43.423	-19
ΕΚΤΕΡ	1.052	17	2.306	46	11.974	33	22.589	57
ΜΗΧΑΝΙΚΗ	9.822	7	3.930	16	40.938	3	43.191	10
ΓΕΝΕΡ	148	-54	457	-50	10.164	29	13.853	6
ΘΕΜΕΛΙΟΔΟΜΗ	1.358	112	2.280	-37	55.225	80	46.900	50
ΕΜΠΕΔΟΣ	983	-	114	-64	38.556	28	43.423	-19
ΠΑΝΤΕΧΝΙΚΗ	4.429	77	1.409	29	44.788	9	52.019	0
ΑΚΤΟΡ	37.295	25	33.019	8	239.041	21	199.946	-5
ΑΕΓΕΚ	5.460	-39	4.750	-38	76.099	-7	101.236	4
ΑΘΗΝΑ	2.599	13	711	59	66.810	70	48.515	41
ΜΕΤΚΑ	5.663	34	6.241	5	40.103	19	35.344	8
ΔΙΕΚΑΤ	1.979	-32	2.017	-3	21.451	27	32.412	4
ΗΡΑΚΛΗΣ	13.993	137	41.045	38	128.324	13	171.122	8
ΤΙΤΑΝ	29.844	205	71.889	45	231.614	11	295.113	8
Τουρισμός (απλά αποτελέσματα)								
ΑΣΤΗΡ	2.407	-	156	-	566	-82	4.794	-52
ΓΕΚΕ	1.981	115	2.392	104	3.116	39	3.367	26
ΙΟΝΙΚΗ (οΕΝ/ΚΕΣ ΕΠΙΧ/ΣΕΙΣ)	2.462	-	664	-	7.131	248	12.186	117
ΛΑΜΨΑ	1.498	-	874	-	5.073	-	6.934	-
AUTOHELLAS	1.665	-	5.273	-26	19.772	11	25.813	10
ANEK LINES	5.742	-	3.477	-	30.943	16	46.537	9
ΜΙΝΟΪΚΕΣ ΓΡΑΜΜΕΣ	6.248	-	2.991	-	30.780	-1	48.677	2
ΝΑΥΤΙΛΙΑΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΛΕΣΒΟΥ	524	-	4.050	-	6.650	18	14.437	-4
BLUE STAR	893	-	1.390	-	8.131	26	11.215	0
ΟΛΠ	5.227	-13	6.595	-19	35.616	2	39.670	7
ΟΛΘ	825	36	2.639	13	10.415	7	11.911	10
LAMDA DEVELOPMENT	475	-	1.198	-63	89	170	90	175
ΚΥΡΙΑΚΟΥΛΗΣ	295	-	1.134	8	2.142	-22	3.160	5
ΒΕΡΝΙΚΟΣ ΚΟΤΕΡΑ	404	-	21	-	530	-52	1.099	-20
Γενικό εμπόριο (ενοποιημένα αποτελέσματα)								
JUMBO	24.610	28	10.359	39	143.558	25	45.115	26
ΚΑΕ	8.554	86	14.912	36	44.416	57	69.411	31
ELMEC SPORT	9.829	75	3.873	98	36.226	40	22.448	15
ΔΕΛΤΑ ΠΑΓΩΤΟΥ	605	20	1.125	-	16.020	4	57.563	-14

Δραστηριότητες της δουλειάς του μάνατζερ

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

Γνώσεις, δεξιότητες και ικανότητες στο management

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

Το Marketing σε περιόδους κρίσης

Η παγκοσμιοποίηση και η ευρεία διάδοση του ηλεκτρονικού εμπορίου έχουν αλλάξει το επιχειρηματικό γίγνεσθαι. Είναι γεγονός, ότι, η πρόοδος της τεχνολογίας επιδρά καταλυτικά στις σύγχρονες τάσεις και διαμορφώνει το νέο επιχειρηματικό τοπίο.

Γράφει η κα Λίζα Βαρδακάρη, Διευθύντρια Marketing και Επικοινωνίας «Ασπίς Πρόνοια»

Η πτώση στις πωλήσεις των εταιριών οφείλεται όχι μόνο στη γενική οικονομική συγκυρία αλλά και στην αδυναμία των ίδιων των επιχειρήσεων να εκμεταλλευτούν τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται. Στη σημερινή δύσκολη επιχειρηματική συγκυρία, όλα τα «αδύναμα σημεία» των Τμημάτων Πωλήσεων έρχονται στο φως και σχετίζονται άμεσα με την απόδοση των στελεχών τους και την ικανότητα προσαρμογής στις νεοδιαμορφωμένες συνθήκες της αγοράς.

Σε περιόδους οικονομικής αστάθειας και περιορισμένης ρευστότητας, χρειάζεται περισσότερος σχεδιασμός από το Τμήμα Marketing, για να «παρακινεί τη ζήτηση» και εν συνεχεία να τη «διαχειρίζεται», αναπτύσσοντας σχέδια και στρατηγικές που να είναι προσοδοφόρες. Πολύ απλά, αυτό σημαίνει ότι το Τμήμα Marketing παρακολουθώντας την εξέλιξη της ζήτησης αγαθών και υπηρεσιών, αντιλαμβάνεται και κατανοεί τις επιθυμίες των καταναλωτών, τα κανάλια επικοινωνίας, τον ανταγωνισμό και αναπτύσσει ανάλογες στρατηγικές για την προσέγγισή τους.

Είναι γνωστό, σήμερα, ότι η παγκόσμια ύφεση και η πληθώρα των Μέσων Επικοινωνίας (τηλεοπτικοί – ραδιοφωνικοί σταθμοί, Τύπος) οδήγησε τις εταιρίες σε περιορισμό του budget επικοινωνίας και στροφή σε πιο οικονομικά και αποτελεσματικά κανάλια. Πλέον, δεν ισχύει η αντίληψη ότι η διαφήμιση είναι ο βασιλιάς της επικοινωνίας. Βασιλιάς της επικοινωνίας είναι η ιδέα που δημιουργεί πωλήσεις και προσθέτει αξία στο προϊόν. Όμως, στην πληθώρα των προϊόντων και υπηρεσιών που κατακλύζουν την αγορά, ένα σημείο που διαφοροποιεί το προϊόν ή την υπηρεσία από άλλα ομοειδή τους, είναι οι συναισθηματικές αξίες που ενσωματώνονται μέσα σε αυτό. Η αγάπη, ο σεβασμός και η εμπιστοσύνη είναι μονοπάτια που οδηγούν σε βαθιές συναισθηματικές συνδέσεις με τους καταναλωτές.

> **“ Βασιλιάς της επικοινωνίας είναι η ιδέα που δημιουργεί πωλήσεις και προσθέτει αξία στο προϊόν ”**

Σε έναν κόσμο που δεν μπορεί, κανείς, να είναι διαφορετικός, μπορεί, τουλάχιστον, να αντιπροσωπεύει κάτι διαφορετικό. Καθώς τα προϊόντα συγκλίνουν, η συναισθηματική σύνδεση έχει αντικαταστήσει την τεχνική πρόοδο, ως όπλο στο κυνήγι ενός πλεονεκτήματος σε βάθος χρόνου. Μπροστά στην έλλειψη οποιασδήποτε υλικής διαφοράς, η μόνη επιλογή που έχει νόημα είναι η δημιουργία άϋλης διαφοράς.

Γι' αυτό και οι όμιλοι επικοινωνίας απομακρύνονται από την παραδοσιακή διαφήμιση και ενισχύουν τις below-the-line ενέργειες, που ενσωματώνουν τέτοιες αξίες.

Η κρίση είναι ένα γεγονός που το marketing πρέπει να διαχειριστεί υιοθετώντας στρατηγικές και μεταρρυθμιστικές πρωτοβουλίες, επικεντρωμένες στον πελάτη. Πρωτοβουλίες όπως:

- εστίαση σε στρατηγικά τμήματα της αγοράς που είναι πλέον υποσχόμενα,
- παροχή λύσεων σε πελάτες, μέσα από ιδέες που κεντρίζουν την προσοχή τους και διαφοροποιούν το προϊόν,
- σχεδιασμός προωθητικών ενεργειών με κοινή αισθητική και αίσθηση που παραπέμπουν σε αξίες που χαρακτηρίζουν την εταιρία και κάνουν τη διαφορά,
- υιοθέτηση καινοτομιών που υπαγορεύονται από έρευνες αγοράς και από νέες ριζοσπαστικές ιδέες,
- ολοκληρωμένες υπηρεσίες interactive marketing και event management,

δίνουν ώθηση για αποδοτικές πωλήσεις.

Για πολλούς, σήμερα, το direct marketing είναι απλά μια προσφορά που ακολουθείται από μια άλλη και ύστερα από μια άλλη, ίσως ένα πακέτο με κάποια επιστολή αόριστου περιεχομένου και συνήθως μαζί με κάποιο λογαριασμό.

Ένα μπαράζ από προσεγγίσεις και προσφορές, χωρίς να τις συνδέει μια μοναδική μεγάλη ιδέα που θα κάνει την εταιρία τόσο ξεχωριστή και ανταγωνιστική στα μάτια του πελάτη. Το γεγονός αυτό προϋποθέτει εκστρατείες σχεδιασμένες με τέτοιον τρόπο, που να στοχεύουν τόσο στο πορτοφόλι όσο και στην καρδιά του καταναλωτή.

Οι άνθρωποι του direct marketing πρέπει να μπορούν να μπουν στο μυαλό και στην καρδιά των καταναλωτών, να αποζητούν νέους και γνήσιους τρόπους επικοινωνίας που βοηθούν στην ανάπτυξη σχέσεων με τους πελάτες.

Ο Robert Jones, στο βιβλίο του «The big idea», μιλά για μια λογική που έχει τη δυνατότητα να επαναπροσδιορίσει τον τρόπο με τον οποίο γίνεται το direct marketing: «οι άνθρωποι επιστρέφουν στην παλιά ιδέα του value for money». Ο κόσμος θα αγοράσει τα προϊόντα και τις υπηρεσίες χαμηλότερου κόστους, μόνο και μόνο αν τα συναισθήματα είναι αυτά που πρέπει. Δεν είναι ότι «αν η τιμή είναι σωστή θα αγοράσω», αλλά «αν το προϊόν και η υπηρεσία είναι αυτό που πρέπει, θα είμαι ευτυχής να επωφεληθώ από τη χαμηλότερη τιμή ταυτόχρονα».

> **“ Οι άνθρωποι του direct marketing πρέπει να μπορούν να μπουν στο μυαλό και στην καρδιά των καταναλωτών, να αποζητούν νέους και γνήσιους τρόπους επικοινωνίας που βοηθούν στην ανάπτυξη σχέσεων με τους πελάτες ”**

Κατά συνέπεια, οι ενέργειες προώθησης πωλήσεων πρέπει να χαρακτηρίζονται από συνέχεια, κοινή αισθητική, σαφήνεια, γνησιότητα, σύνδεση με τις αξίες που κάνουν τη διαφορά καθώς και από ισχυρό μηχανισμό υποστήριξης (after sales service).

Έτσι, εξασφαλίζεται βιώσιμη μακροπρόθεσμη ανάπτυξη και όχι βραχυπρόθεσμη επιτυχία. Οι πωλήσεις χρειάζονται κατεύθυνση, προσανατολισμό, σύγχρονα εργαλεία προώθησης και κουλτούρα προσανατολισμένη στην ανάπτυξη σχέσεων με τον πελάτη.

«Η διαφορά μεταξύ marketing και πωλήσεων είναι σαν τη διαφορά μεταξύ της σποράς ενός χωραφιού και τη συγκομιδή της σοδειάς. Το καλό marketing είναι ταυτόσημο με τη σπορά – χωρίς αυτή δε θα υπάρξει μελλοντική σοδειά. Οι καλές πωλήσεις είναι αντίστοιχο με τη συγκομιδή της σοδειάς. Βραχυπρόθεσμα, η σοδειά μπορεί να είναι καλή και οι πωλήσεις να πάρουν τα εύσημα. Αν όμως δεν υπάρχει προηγουμένως προ-σπορά από το marketing, οι επίμονες προσπάθειες για πώληση θα πηγαίνουν χαμένες».

Philip Kotler

Γνωρίζετε τι είναι το Τ.Ε.Α.Α.Π.Α.Ε.;

Ανασφάλιστοι οι ασφαλιστές

Πόσοι Έλληνες ασφαλιστές γνωρίζουν τι σημαίνουν τα αρχικά Τ.Ε.Α.Α.Π.Α.Ε.; Ούτε 300! Ο λόγος γίνεται για το Ταμείο Επικουρικής Ασφάλισης Ασφαλιστών και Προσωπικού Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων (Τ.Ε.Α.Α.Π.Α.Ε.). Η ασφάλιση των ασφαλιστών στο Ταμείο αυτό είναι προαιρετική και όπως είναι αναμενόμενο οι ασφαλιστές που επιλέγουν να ασφαλιστούν στο εν λόγω ταμείο για μία επικουρική σύνταξη είναι ελάχιστοι καθώς δεν ξεπερνούν τους 300 και σε αυτούς θα πρέπει να υπολογίσουμε ασφαλιστικούς πράκτορες, μεσίτες και ασφαλιστικούς συμβούλους. Ωστόσο η σύνταξη που παρέχει το εν λόγω ταμείο ως επικουρική δεν είναι αμελητέα, καθώς η κατώτερη υπολογίζεται σε πάνω από 300 ευρώ ενώ η ανώτερη ξεπερνά και τα 600 ευρώ. Στο συγκεκριμένο Ταμείο ασφαλίζονται υποχρεωτικά οι υπάλληλοι των ασφαλιστικών εταιρειών, ενώ προαιρετικά μπορούν να ασφαλισθούν όλοι οι διαμεσολαβούντες. Στη συνέχεια το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» παρουσιάζει τα βασικά χαρακτηριστικά του ταμείου τόσο σε ότι αφορά το ποιοι ασφαλίζονται όσο και τις παροχές που λαμβάνουν οι ασφαλισμένοι.

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Ποιοι ασφαλίζονται στο Ταμείο

1. Στο Ταμείο ασφαλίζονται υποχρεωτικά τα πρόσωπα, τα οποία απασχολούνται με σχέση εξαρτημένης εργασίας κατά κύριο επάγγελμα, εφ' όσον για την απασχόλησή τους αυτή υπάγονται στην ασφάλιση του Ι.Κ.Α. ή άλλου φορέα κύριας ασφάλισης:

α. Στις έδρες, διευθύνσεις, υποκαταστήματα ημεδαπών επιχειρήσεων ασφάλισης και αντασφάλισης, που λειτουργούν στην Ελλάδα ως Α.Ε. Επίσης οι απασχολούμενοι στα υποκαταστήματα ή πρακτορεία των ημεδαπών επιχειρήσεων ασφάλισης, τα οποία λειτουργούν στην αλλοδαπή, εφ' όσον για την απασχόλησή τους αυτή συνεχίζουν την ασφάλισή τους στον ελληνικό φορέα κύριας ασφάλισης.

β. Στις διευθύνσεις και υποκαταστήματα των ημεδαπών και αλλοδαπών ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών εταιριών, οι οποίες λειτουργούν στην Ελλάδα νομίμως, καθώς και σε οποιοδήποτε άλλο Οργανισμό ιδιωτικού ή δημοσίου δικαίου που ασκεί επιχείρηση ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα.

γ. Στα επαγγελματικά Σωματεία των ημεδαπών και αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιριών κάθε κλάδου, που λειτουργούν στην Ελλάδα, καθώς επίσης και στα επαγγελματικά Σωματεία των ασφαλιστικών υπαλλήλων.

δ. Στο Επικουρικό Κεφάλαιο Ασφάλισης και στο Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης πράσινων καρτών.

ε. Στους ασφαλιστικούς πράκτορες, στις εταιρίες ασφαλιστικής πρακτόρευσης, στους μεσίτες ασφαλίσεων, στις εταιρίες μεσιτείας ασφαλίσεων, στους ασφαλιστικούς συμβούλους, στους συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων, στους πραγματογνώμονες και στους νομίμους αντιπροσώπους αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιριών, εφόσον:

Έχουν αποκλειστική απασχόληση με τις ασφαλιστικές εργασίες των εργοδοτών τους, η οποία αποδεικνύεται με υπεύθυνες δηλώσεις του Ν. 1599/1986, υποβαλλόμενες από τον ασφαλισμένο και τον εργοδότη.

Ασφαλίζονται στο Ι.Κ.Α.

Δεν ασφαλίζονται σε άλλο φορέα Επικουρικής Ασφάλισης.

2. Στο Ταμείο ασφαλίζονται προαιρετικά:

α. Οι κατά νόμο και κατ' αποκλειστικότητα ασκούντες το επάγγελμα του ασφαλιστικού πράκτορα.

β. Οι κατά νόμο και κατ' αποκλειστικότητα ασκούντες το επάγγελμα του μεσίτη ασφαλίσεων.

γ. Οι κατά κύριο επάγγελμα ασφαλιστικοί σύμβουλοι.

δ. Οι κατά κύριο επάγγελμα συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων. Εάν ο συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων έχει και την ιδιότητα του Διευθυντού γραφείου πωλήσεων ασφαλίσεων, υπάγεται υποχρεωτικά στην ασφάλιση του Ταμείου με την ιδιότητα του εμμίσθου.

ε. Οι κατά κύριο επάγγελμα πραγματογνώμονες που διενεργούν εκτιμήσεις ζημιών για λογαριασμό ασφαλιστικών εταιριών.

στ. Οι νόμιμοι αντιπρόσωποι αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιριών.

3α. Οι ασφαλιστικοί πράκτορες και οι μεσίτες ασφαλίσεων υπάγονται στην ασφάλιση του Ταμείου υπό την προϋπόθεση ότι το 100% των ετησίων ακαθαρίστων εισοδημάτων εκ της εργασίας τους προέρχεται από την αποκλειστική άσκηση του επαγγέλματός τους.

β. Οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι, οι συντονιστές ασφαλιστικών συμβούλων, οι πραγματογνώμονες και οι νόμιμοι αντιπρόσωποι αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιριών υπάγονται στην ασφάλιση του Ταμείου υπό την προϋπόθεση, ότι το 75% των ετησίων ακαθαρίστων εισοδημάτων εκ της εργασίας αυτών προέρχεται από ασφαλιστικές εργασίες.

γ. Το μέσο μηνιαίο εισόδημα από ασφαλιστικές εργασίες στις περιπτ. α' και β' της παρούσας παραγράφου δεν είναι δυνατό να υπολείπεται του εκάστοτε προβλεπομένου από τις Συλλογικές Συμβάσεις Εργασίας Ασφαλιστικών Υπαλλήλων Ιδιωτικής Ασφάλισης κατωτάτου ορίου μισθού υπαλλήλου.

4. Οι μη έμμισθοι ασφαλισμένοι για την υπαγωγή τους στην ασφάλιση του Ταμείου υποβάλλουν τα εξής δικαιολογητικά:

α. Επικυρωμένο αντίγραφο της συμβάσεως μεταξύ αυτού και μίας ή περισσοτέρων ασφαλιστικών επιχειρήσεων ο ασφαλιστικός πράκτορας.

Επικυρωμένο αντίγραφο της συμβάσεως μεσιτείας μεταξύ αυτού και μίας ή περισσοτέρων ασφαλιστικών επιχειρήσεων ο μεσίτης ασφαλίσεων.

Επικυρωμένο αντίγραφο της συμβάσεως μεταξύ αυτού και της ασφαλιστικής επιχείρησης ή μεταξύ αυτού και ασφαλιστικών πρακτόρων ή μεσιτών ο ασφαλιστικός σύμβουλος.

Επικυρωμένο αντίγραφο της συμβάσεως μεταξύ αυτού και μίας ασφαλιστικής επιχείρησης ζωής ή μίας ασφαλιστικής επιχείρησης κατά ζημιών ο συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων.

Αντίγραφα της Απόφασης του Υπουργείου Ανάπτυξης περί διορισμού του ως νομίμου αντιπροσώπου αλλοδαπής ασφαλιστικής εταιρίας και του φύλλου Εφημερίδος της Κυβερνήσεως στο οποίο έχει δημοσιευθεί, ο νόμιμος αντιπρόσωπος αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιριών.

β. Βεβαίωση του αμιγούς Επαγγελματικού Επιμελητηρίου ή του Επαγγελματικού Τμήματος του ενιαίου Επιμελητηρίου της έδρας του ασφαλιστικού πράκτορα, του μεσίτη ασφαλίσεων, του ασφαλιστικού συμβούλου και του συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων αντιστοίχως περί εγγραφής αυτών στα μητρώα των ασφαλιστικών πρακτόρων, των μεσιτών ασφαλίσεων, των ασφαλιστικών συμβούλων και των συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων. Σε περίπτωση ανανέωσης των δικαιολογητικών εγγραφής, κατατίθεται στο Ταμείο αντίστοιχη βεβαίωση περί μη διαγραφής αυτών από το οικείο Επιμελητήριο.
Για τα πρόσωπα τα οποία κατά την έναρξη ισχύος του Ν. 2170/1993 ασκούσαν το επάγγελμα του συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων και διευθυντών γραφείων υποκαταστημάτων ασφαλίσεων, δεν απαιτείται εγγραφή στα μητρώα των συντονιστών ασφαλιστικών συμβούλων του οικείου αμιγούς Επαγγελματικού Επιμελητηρίου ή του Επαγγελματικού Τμήματος του ενιαίου Επιμελητηρίου της έδρας τους.

γ. Βεβαίωση του Οργανισμού Ασφάλισης Ελευθέρων Επαγγελματιών περί υπαγωγής στην ασφάλιση αυτού αντιστοίχως, του ασφαλιστικού πράκτορα, του μεσίτη ασφαλίσεων, του ασφαλιστικού συμβούλου, του συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων, του πραγματογνώμονα και του νομίμου αντιπροσώπου αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιριών.

δ. Αντίγραφο της φορολογικής δήλωσης, το έντυπο «Συμπληρωματικά στοιχεία» και αντίγραφο του εκκαθαριστικού σημειώματος, επικυρωμένα από την αρμόδια Οικονομική εφορία, αντιστοίχως για τον ασφαλιστικό πράκτορα, το μεσίτη ασφαλίσεων, τον ασφαλιστικό σύμβουλο, το συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων και τον πραγματογνώμονα.
Ειδικά ο νόμιμος αντιπρόσωπος αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιριών υποβάλλει επίσης και αντίγραφο του εντύπου «Αναλυτικά Στοιχεία Φορολογίας Εισοδήματος» και τη Δήλωση αποτελεσμάτων της αντιπροσωπευόμενης εταιρίας.

ε. Βεβαίωση των ασφαλιστικών εταιριών περί της καθαράς ασφαλιστικής παραγωγής η οποία έχει πραγματοποιηθεί κατ' έτος αντιστοίχως από τον ασφαλιστικό πράκτορα, το μεσίτη ασφαλίσεων, τον ασφαλιστικό σύμβουλο και το συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων, περί της προμήθειας η οποία τους έχει χορηγηθεί εκ του λόγου αυτού και ότι τα καταβληθέντα ποσά για ασφαλιστικές εργασίες ανταποκρίνονται πλήρως προς τα αναγραφόμενα στις συγκεντρωτικές καταστάσεις αμοιβών τους, όπως έχουν δηλωθεί στην αρμόδια Οικονομική Εφορία.
Ο πραγματογνώμονας υποβάλλει αντίγραφα των τιμολογίων παροχής υπηρεσιών για τις αμοιβές, τις οποίες έλαβε από τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις.
Ο νόμιμος αντιπρόσωπος αλλοδαπών ασφαλιστικών εταιριών υποβάλλει βεβαίωση της αντιπροσωπευόμενης εταιρίας περί της πραγματοποιηθείσας κατ' έτος καθαράς ασφαλιστικής παραγωγής της.

5. Σε περίπτωση εταιριών ασφαλιστικής πρακτόρευσης ή μεσιτείας ασφαλίσεων, στην ασφάλιση του Ταμείου δύνανται να υπαχθούν οι ομόρρυθμοι εταίροι επί προσωπικών εταιριών, ο διαχειριστής επί εταιριών περιορισμένης ευθύνης και ο διευθύνων σύμβουλος επί ανωνύμων εταιριών, εφ' όσον εκτός των οριζομένων στην παρ. 4 του παρόντος άρθρου δικαιολογητικών καταθέσουν και βεβαίωση του οικείου αμιγούς Επαγγελματικού Επιμελητηρίου ή του Επαγγελματικού Τμήματος του ενιαίου Επιμελητηρίου της έδρας τους περί εγγραφής αυτών στα μητρώα των ασφαλιστικών πρακτόρων και των μεσιτών ασφαλίσεων αντιστοίχως.
6. Η ιδιότητα του ασφαλιστικού πράκτορα, του μεσίτη ασφαλίσεων, του ασφαλιστικού συμβούλου και του συντονιστή ασφαλιστικών συμβούλων είναι ασυμβίβαστη με την ιδιότητα του γενικού διευθυντή ή διευθυντή ή εκπροσώπου ασφαλιστικής επιχείρησης.
7. Οι απασχολούμενοι σε ασφαλιστικές εργασίες και με τις δύο ιδιότητες του εμμίσθου και του μη εμμίσθου, υπάγονται στην ασφάλιση του Ταμείου με την ιδιότητα από την οποία αποκτούν μεγαλύτερο εισόδημα.
8. Οποιαδήποτε αμφισβήτηση ως προς την υπαγωγή ενός προσώπου στην ασφάλιση του Ταμείου επιλύεται με απόφαση του Υπουργού Εργασίας και Κοινωνικών Ασφαλίσεων μετά από γνώμη του Συμβουλίου Κοινωνικής Ασφαλίσεως.

2. Το άρθρο 7 αντικαθίσταται ως εξής:

«Άρθρο 7
Προαιρετική ασφάλιση

1. Ασφαλισμένοι του Ταμείου οι οποίοι έχουν υπαχθεί στην ασφάλισή του μέχρι 31.12.1992, εάν απώλεσαν για οποιοδήποτε λόγο την ασφαλιστέα ιδιότητά τους και δεν ασφαλίζονται για παροχή εργασίας σε άλλο φορέα επικουρικής ασφάλισης, δικαιούνται να συνεχίσουν προαιρετικά την ασφάλισή τους στο Ταμείο, εφ' όσον:

α. Πραγματοποίησαν στην ασφάλιση αυτού τουλάχιστον πεντακόσιες (500) ημέρες εργασίας κατά την αμέσως πριν από την τελευταία ημέρα εργασίας τους στην ασφάλιση αυτού πενταετία και υποβάλλουν αίτηση εντός προθεσμίας δώδεκα (12) μηνών από την τελευταία ημέρα ασφάλισής τους στο Ταμείο. Η προθεσμία αυτή διακόπτεται, εάν υποβληθεί αίτηση για συνταξιοδότηση, η οποία πρέπει να υποβληθεί εντός του δωδεκαμήνου αυτού. Η διακοπείσα προθεσμία αρχίζει εκ νέου από την κοινοποίηση της απόφασης, η οποία εκδίδεται επί της αιτήσεως συνταξιοδότησης.

β. Έχουν πραγματοποιήσει τρεις χιλιάδες (3.000) ημέρες εργασίας στην ασφάλιση του Ταμείου οποτεδήποτε, ανεξαρτήτως του χρόνου κατά τον οποίο θα υποβληθεί η αίτηση για προαιρετική συνέχιση της ασφάλισης.

2. Για τη συμπλήρωση των χρονικών προϋποθέσεων της παρ. 1 συνυπολογίζεται ο χρόνος διαδοχικής ασφάλισης του ασφαλισμένου. Επίσης προς συμπλήρωση των ιδίων προϋποθέσεων για την εκ νέου συνέχιση της προαιρετικής ασφάλισης συνυπολογίζεται ο χρόνος προαιρετικής ασφάλισης του ασφαλισμένου, εφ' όσον η διακοπή αυτής οφείλεται σε ανάληψη εργασίας ή συνταξιοδότηση του ασφαλισμένου λόγω αναπηρίας.
Προαιρετική συνέχιση της ασφάλισης αποκλείεται, εάν ο ασφαλισμένος κατά το χρόνο υποβολής της αιτήσεως είναι ανάπηρος σε ποσοστό 66,6% και άνω.
Ο χρόνος ασφάλισης κατά τον οποίο ο ασφαλισμένος έχει ασφαλισθεί προαιρετικά στο Ταμείο, υπολογίζεται για τη συμπλήρωση των συνταξιοδοτικών προϋποθέσεων σε όλες τις περιπτώσεις, εκτός από την περίπτωση συνταξιοδότησης με τη συμπλήρωση δέκα χιλιάδων πεντακοσίων (10.500) ημερών ασφάλισης.

3. Η προαιρετική ασφάλιση αρχίζει από την ημερομηνία υποβολής της αίτησης και πραγματοποιείται για είκοσι πέντε (25) ημέρες ασφάλισης το μήνα και τριακόσιες (300) ημέρες ασφάλισης το έτος.
Οι προαιρετικά ασφαλιζόμενοι της κατηγορίας των εμμίσθων υποχρεούνται να καταβάλλουν κατά μήνα εισφορά ποσοστού 8% επί των αποδοχών τους κατά την ημερομηνία υποβολής της αίτησης, οι οποίες δεν είναι δυνατό να υπολείπονται των εισφορών που καθορίζονται από την οικεία Συλλογική Σύμβαση Εργασίας για ασφαλισμένο με τα αυτά προσόντα και έτη υπηρεσίας. Οι προαιρετικά ασφαλιζόμενοι της κατηγορίας των μη εμμίσθων υποχρεούνται να καταβάλλουν κατά μήνα εισφορά ποσοστού 6% επί του ποσού, επί του οποίου υπολογίζεται η ασφαλιστική εισφορά τους κατά την ημερομηνία υποβολής της αίτησης.
Τα ανωτέρω ποσά εισφορών των προαιρετικά ασφαλιζομένων αναπροσαρμόζονται αναλόγως με την αύξηση του οριζομένου από την περίπτωση α του άρθ. 8 του παρόντος Καταστατικού ανωτάτου ορίου αποδοχών για τον υπολογισμό των ασφαλιστικών εισφορών και σε κάθε περίπτωση δεν δύνανται να υπερβαίνουν το ανώτατο όριο αυτό, όπως διαμορφώνεται κάθε φορά.

4. Εφ' όσον καθυστερήσει η καταβολή εισφοράς περισσότερο των τριών (3) μηνών από τότε που καθίσταται απαιτητή, το ποσό αυ-

τής επιβαρύνεται με τα ίδια πρόσθετα τέλη, με τα οποία επιβαρύνονται οι καθυστερούμενες ασφαλιστικές εισφορές του Ταμείου. Καθυστέρηση καταβολής εισφοράς πέραν των είκοσι τεσσάρων (24) μηνών συνεπάγεται την απώλεια του δικαιώματος προαιρετικής συνέχισης της ασφάλισης.

5. Κάθε τροποποίηση των διατάξεων του Ι.Κ.Α. περί των προϋποθέσεων και του τρόπου με τον οποίο πραγματοποιείται η προαιρετική συνέχιση της ασφάλισης, έχουν ανάλογη εφαρμογή και στο Ταμείο».
3. Στο τέλος του άρθρου 7 του Καταστατικού, όπως αντικαθίσταται με την παρούσα απόφαση, προστίθεται άρθ. 7α ως εξής:

«Άρθρο 7α

Προαιρετική ασφάλιση νέων ασφαλισμένων

1. Ασφαλισμένοι του Ταμείου, οι οποίοι έχουν υπαχθεί στην ασφάλιση αυτού από 1.1.1993, δικαιούνται να συνεχίσουν προαιρετικά την ασφάλισή τους, εφ' όσον:

α. Υποβάλλουν αίτηση εντός έτους από τη διακοπή της υποχρεωτικής ασφάλισής τους.

β. Πραγματοποίησαν στην υποχρεωτική ασφάλιση χίλιες πεντακόσιες (1.500) ημέρες εργασίας τουλάχιστον, από τις οποίες τριακόσιες (300) ημέρες εντός της τελευταίας πενταετίας πριν από την υποβολή της αίτησης και

γ. Δεν υπάγονται στην ασφάλιση άλλου φορέα επικουρικής ασφάλισης.

2. Ο προαιρετικά ασφαλισμένος της κατηγορίας των εμμίσθων υποχρεούται να καταβάλλει κατά μήνα ασφαλιστική εισφορά ασφαλισμένου και εργοδότη ποσοστού 6%, υπολογιζόμενη επί του μέσου όρου του μισθού του τελευταίου έτους πριν από τη διακοπή της υποχρεωτικής ασφάλισης.

Ο προαιρετικά ασφαλισμένος της κατηγορίας των μη εμμίσθων υποχρεούται να καταβάλλει κατά μήνα ασφαλιστική εισφορά ποσοστού 6% υπολογιζόμενη επί του ποσού της ασφαλιστικής κατηγορίας, επί της οποίας κατέβαλε ασφαλιστικές εισφορές κατά τη διακοπή της απασχόλησης.

Οι ανωτέρω εισφορές για την προαιρετική ασφάλιση των εμμίσθων και μη εμμίσθων προαιρετικά ασφαλισμένων αναπροσαρμόζονται αναλόγως προς το εκάστοτε ποσοστό αυξήσεως των καταβαλλομένων από το Ταμείο συντάξεων.

3. Χρονική περίοδος, κατά την οποία δεν κατεβλήθησαν εισφορές εντός έξι (6) μηνών από της λήξεως της περιόδου στην οποία ανάγονται αυτές, δεν λογίζεται ως χρόνος προαιρετικής ασφάλισης. Εισφορές οι οποίες κατεβλήθησαν πέραν του μηνός από τότε που κατέστησαν απαιτητές και μέχρι των έξι (6) μηνών, επιβαρύνονται με τα προβλεπόμενα πρόσθετα τέλη.
4. Καθυστέρηση καταβολής εισφορών πέραν του έτους, από τη λήξη της περιόδου στην οποία ανάγονται αυτές, συνεπάγεται την απώλεια του δικαιώματος για συνέχιση της προαιρετικής ασφάλισης.
5. Προαιρετική συνέχιση της ασφάλισης δεν είναι δυνατή, εάν ο ασφαλισμένος κατά την υποβολή της σχετικής αίτησης είναι ανάπηρος σε ποσοστό αναπηρίας 66,6% και άνω.
6. Κάθε τροποποίηση των διατάξεων του Ι.Κ.Α., οι οποίες αφορούν στις προϋποθέσεις και την πραγματοποίηση της προαιρετικής συνέχισης της ασφάλισης των ασφαλισμένων από 1.1.1993, έχουν ανάλογη εφαρμογή και στο Ταμείο».

Υπολογισμός Σύνταξης

Παλαιοί ασφαλισμένοι μέχρι 31/12/92

Ως συντάξιμος μισθός θεωρείται, προκειμένου μεν για έμμισθους ασφαλισμένους το 80% του μέσου όρου των τελευταίων 12 μηνιαίων αποδοχών που προηγούνται του μήνα αποχώρησής τους από την ενεργό υπηρεσία, εξαιρουμένων των δώρων εορτών και του επιδόματος αδείας, προκειμένου δε για μη εμμίσθους ασφαλισμένους ο μέσος όρος των μηνιαίων ακαθαρίστων εσόδων της τελευταίας διετίας, πάνω στα οποία και υπολογίσθηκαν οι εισφορές προς το Ταμείο.

Αποδοχές για τον υπολογισμό της σύνταξης λόγω γήρατος και αναπηρίας

Νέοι ασφαλισμένοι

1. Για τον προσδιορισμό των μηνιαίων συντάξιμων αποδοχών στους φορείς κύριας ασφάλισης, που ασφαλίζουν μισθωτούς, λαμβάνεται υπόψη το πηλίκον της διαιρέσεως του συνόλου των μηνιαίων αποδοχών, που έλαβε ο ασφαλισμένος κατά τα πέντε ημερολογιακά έτη, που προηγούνται του έτους εκείνου κατά το οποίο υποβάλλεται η αίτηση για σύνταξη και επί των οποίων καταβλήθηκαν ασφαλιστικές εισφορές, χωρίς τον υπολογισμό δώρων εορτών και επιδόματος αδείας, δια του αριθμού των μηνών απασχόλησης, που έχει πραγματοποιήσει ο ασφαλισμένος εντός της χρονικής αυτής περιόδου.

Για τους φορείς κύριας ασφάλισης μισθωτών, στους οποίους ως βάση υπολογισμού των παροχών θεωρείται η ημέρα εργασίας, η κατά το προηγούμενο εδάφιο διαίρεση γίνεται με τον αριθμό ημερών εργασίας και το πηλίκον πολλαπλασιάζεται επί 25.

Αν ο ασφαλισμένος στην ίδια χρονική περίοδο δεν έχει πραγματοποιήσει σαράντα (40) τουλάχιστον μηνών ή χιλίων (1.000) ημερών απασχόληση, για τον προσδιορισμό των μηνιαίων συντάξιμων αποδοχών συνυπολογίζονται και οι αποδοχές μηνών εργασίας της αμέσου προηγούμενης χρονικής περιόδου μέχρι τη συμπλήρωση του αριθμού των σαράντα (40) μηνών ή χιλίων (1.000) ημερών.

Επί εργατικού ατυχήματος ή ατυχήματος κατά την απασχόληση και ατυχήματος εκτός εργασίας ή απασχόλησης, αν δεν έχουν συμπληρωθεί οι παραπάνω μήνες ή έτη, ο υπολογισμός γίνεται με βάση το σύνολο του χρόνου ασφάλισης που έχει πραγματοποιηθεί.

Για τον προσδιορισμό των παραπάνω συνολικών αποδοχών, οι αποδοχές του ασφαλισμένου για κάθε ημερολογιακό έτος, πλην των αποδοχών του τελευταίου πριν από την υποβολή της αίτησης συνταξιοδότησης ημερολογιακού έτους, λαμβάνονται υπόψη αυξημένες κατά το ποσοστό αύξησης των συντάξεων του κάθε φορέα.

2. Για τον υπολογισμό της σύνταξης στους φορείς κύριας ασφάλισης, που ασφαλίζουν αυτοαπασχολουμένους, λαμβάνονται υπόψη οι ασφαλιστικές κατηγορίες που θα καθορισθούν με το προεδρικό διάταγμα, που προβλέπεται από την παρ. 3 του άρθρου 22 του παρόντος, βάσει των οποίων καταβλήθηκαν εισφορές ολόκληρο το χρόνο της ασφάλισης του ασφαλισμένου, όπως έχουν διαμορφωθεί την 31η Δεκεμβρίου του προηγούμενου της υποβολής της αίτησης συνταξιοδοτήσεως έτους.

Επικουρική ασφάλιση

1. Η συνολική εισφορά ασφαλισμένου και εργοδότη σε φορείς επικουρικής ασφάλισης, που ασφαλίζουν μισθωτούς, ορίζεται σε ποσοστό 6%, βαρύνει κατά το 1/2 τον ασφαλισμένο και κατά το υπόλοιπο 1/2 τον εργοδότη και υπολογίζεται επί των πάσης φύσεως αποδοχών, όπως προσδιορίζονται στην παρ. 2 του άρθρου 22 του παρόντος νόμου.

insure
ΔΙΚΤΥΟ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΩΝ

Το επιχειρηματικό σχήμα **insure** αντιπροσωπεύει μία νέα ιδέα στον τρόπο εργασίας και στην ανάπτυξη του επαγγελματία ασφαλιστικού συμβούλου.

Η **insure**, με την εγγύηση που σας παρέχει η ασφαλιστική εμπειρία σχεδόν ενός αιώνα της **Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ Α.Ε.** σας παρέχει:

- Ελευθερία Επιλογής Προϊόντων & Ασφαλιστικών Εταιριών
- Underwriting Σύνθετων & Ειδικών Κινδύνων
- Γενικότερη Ασφαλιστική Υποστήριξη (πωλήσεις, marketing, είσπραξη, φιλοξενία, εκπαίδευση, κλπ.)
- Επαγγελματική Υποστήριξη (υποχρεώσεις διαμεσολαβούντων, λογιστικές & νομικές υπηρεσίες, κλπ.)
- Ευέλικτη Σύμβαση Συνεργασίας
- Διαπραγματευτική ισχύς

Ελάτε στην **insure** προκειμένου να αντιμετωπίσουμε **μαζί** τις κρίσιμες εξελίξεις των επομένων ετών.
Δώστε στον εαυτό σας **ανεξαρτησία** και στους πελάτες σας την **επιλογή**.
Αφήστε στην **insure** τα υπόλοιπα.

Τηλ.: 210 6741 223
www.insure-net.gr

Μια επιχειρηματική μονάδα της Δ.ΑΘΗΝΑΙΟΣ Α.Ε. - ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΑΠΟ ΤΟ 1911

Στην παραπάνω εισφορά υπόκειται και το Δημόσιο ως εργοδότης.
Σε περίπτωση συρροής περισσότερων του ενός φορέων επικουρικής ασφάλισης, η υποχρέωση του εργοδότη για καταβολή εισφοράς υφίσταται μόνο για τον ένα φορέα.

2. Η πρόσθετη ειδική εισφορά για την επικουρική ασφάλιση ορίζεται: α) για τους υπαγόμενους στα βαρέα και ανθυγιεινά επαγγέλματα και τα ειδικά επαγγέλματα του άρθρου 24 παρ. 4 του παρόντος σε 2% επί των αποδοχών των ασφαλισμένων που υπόκεινται σε εισφορές και βαρύνει κατά 1,25% τον ασφαλισμένο και 0,75% τον εργοδότη, β) για τους απασχολουμένους σε υπόγειες στοές μεταλλείων - λιγνιτωρυχείων, καθώς και σε υποθαλάσσιες εργασίες καθώς και σε ορυχεία, σταθμούς παραγωγής και δίκτυα της Δ.Ε.Η. σε 3% και βαρύνει κατά 2% τον εργοδότη και 1% τον ασφαλισμένο.

3. Η εισφορά σε φορείς επικουρικής ασφάλισης, που ασφαλίζουν αυτοαπασχολουμένους ορίζεται σε ποσοστό 6%, υπολογίζεται επί του ποσού της κατά την παρ. 3 του άρθρου 22 του παρόντος ασφαλιστικής κατηγορίας επιλογής των ασφαλισμένων και βαρύνει τους ασφαλισμένους.

Προκειμένου περί μισθωτών ασφαλισμένων φορέων κύριας ασφάλισης αυτοαπασχολουμένων ισχύουν ως προς την καταβολή των εισφορών τα οριζόμενα για τους ασφαλισμένους φορέων επικουρικής ασφάλισης μισθωτών.

Προϋποθέσεις συνταξιοδοτήσεως - Συντάξιμες αποδοχές

Οι διατάξεις των άρθρων 24 έως 28 του παρόντος νόμου εφαρμόζονται ανάλογα και στους φορείς επικουρικής ασφάλισης.

Ποσό σύνταξης

1. Το ποσό της πλήρους μηνιαίας σύνταξης, που χορηγείται από τους φορείς επικουρικής ασφάλισης για χρόνο ασφάλισης 35 ετών ή 10.500 ημερών, ορίζεται σε 20% των κατά το άρθρο 28 του παρόντος συντάξιμων αποδοχών ή ασφαλιστικών κατηγοριών.
2. Για χρόνο ασφάλισης μικρότερο ή μεγαλύτερο των 35 ετών ή 10.500 ημερών εργασίας, το πιο πάνω ποσοστό μειώνεται ή αυξάνεται κατά 1/35 για κάθε επί έλαττον ή επιπλέον έτος ή 300 ημέρες ασφάλισης.
3. Στις περιπτώσεις ασφαλισμένων για τους οποίους συντρέχουν οι προϋποθέσεις της παραγρ. 2 του άρθρου 29 του παρόντος, το ποσό της σύνταξης που αναλογεί στα έτη ή ημέρες ασφάλισης, για τις οποίες καταβλήθηκαν πρόσθετες εισφορές, που προβλέπονται από την παρ. 2 του άρθρου 32 του παρόντος, προσαυξάνεται κατά 20%.
4. Το ποσό της κατά τα ανωτέρω χορηγούμενης σύνταξης λόγω αναπηρίας δεν μπορεί να είναι κατώτερο της σύνταξης που αντιστοιχεί σε χρόνο ασφάλισης 15 ετών.

Επί αναπηρίας, η οποία οφείλεται σε εργατικό ατύχημα ή επαγγελματική νόσο, το ποσό της χορηγούμενης σύνταξης δεν μπορεί να είναι κατώτερο της σύνταξης που αντιστοιχεί σε χρόνο ασφάλισης 20 ετών.
Το κατώτερο όριο συντάξεων μειώνεται σε κάθε περίπτωση που ο συνταξιούχος λαμβάνει σύνταξη μειωμένη.

5. Σε περίπτωση θανάτου ασφαλισμένου ή συνταξιούχου, εφαρμόζονται αναλόγως οι διατάξεις του άρθρου 31 του παρόντος. Το συνολικό δε ποσό της σύνταξης του επιζώντος συζύγου και των τέκνων δεν μπορεί να είναι κατώτερο του 80% του κατά την προηγούμενη παράγραφο οριζόμενου ποσού.

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
ΓΕΝΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
Δ/ΝΣΗ: ΚΥΡΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ
ΑΥΤΟΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΩΝ
ΤΜΗΜΑ: Α'

Αθήνα 29/3/2004
Αριθ. Πρωτ.: Φ80000/7361/316

ΘΕΜΑ: «Καθορισμός ασφαλιστικών κατηγοριών των νέων ασφαλισμένων αυτοαπασχολουμένων για το έτος 2004»

Κατηγορίες εισφορών

Τα ποσά των ασφαλιστικών κατηγοριών στις οποίες κατατάσσονται οι νεοεισερχόμενοι (από 1/1/1993) στην ασφάλιση των Φορέων Κύριας Ασφάλισης Αυτοαπασχολουμένων, αυξάνονται από 1-1-2004 κατά ποσοστό 5,00% και διαμορφώνονται ως εξής:

Ασφαλιστικές Κατηγορίες	Ποσά σε ευρώ από 1-1-2004
1η	€ 586,69
2η	€ 721,48
3η	€ 855,37
4η	€ 988,85
5η	€ 1116,66
6η	€ 1214,82
7η	€ 1309,73
8η	€ 1404,65
9η	€ 1499,56
10η	€ 1594,49
11η	€ 1689,40
12η	€ 1784,31
13η	€ 1879,23
14η	€ 1974,15

Ανώτατο όριο εισφοράς υπαλλήλων

Σύμφωνα με τις διατάξεις του Άρθρου 2 παρ. 1 & 2 της Συλλογικής Σύμβασης Εργασίας των ασφ/κών υπαλλήλων για τα έτη 2003 και 2004, τα ανώτατα όρια του μηνιαίου μισθού επί των οποίων θα υπολογίζεται η εισφορά 4% διαμορφώνονται ως εξής:

ΠΕΡΙΟΔΟΣ	ΑΝΩΤΑΤΟ ΟΡΙΟ	ΕΙΣΦΟΡΑ 4%
01/01/2003-30/06/2003	770 €	30,80 €
01/07/2003-31/12/2003	785 €	31,40 €
01/01/2004-31/12/2004	816 €	32,64 €

Τα πιο πάνω όρια εισφοράς αφορούν στους υπαλλήλους των ασφαλιστικών εταιριών που έχουν ασφαλισθεί στο Ταμείο ή σε οποιοδήποτε άλλο φορέα Κοινωνικής Ασφάλισης μέχρι την 31/12/92.
Για όσους έχουν ασφαλισθεί για πρώτη φορά μετά την 01/01/93 το ποσοστό εισφοράς τους είναι 3% στο σύνολο των πάσης φύσεως αποδοχών τους, με ισόποση εργοδοτική εισφορά.

Νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα ζωής και επενδύσεων **OPTIMA**

Εκτινάξτε
τις αποδόσεις σας από τον πρώτο χρόνο!

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

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

ING
Όλος ο κόσμος εσύ!

www.ing.gr 210 9506000

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

INSURANCE INVESTMENT MANAGEMENT EMPLOYEE BENEFITS BANKING

Πώς αισθάνεται ο Ασφαλιστής όταν δεν πληρώνονται οι πελάτες του;

Συμβαίνει κάποιες φορές να μην μπορεί ένας πελάτης ν' αποζημειωθεί. Άλλοτε γιατί ο πελάτης δεν έχει κατανοήσει τους όρους του συμβολαίου, άλλοτε γιατί ο ασφαλιστής δεν έχει μεριμνήσει να υφίστανται κάποιοι όροι στο συμβόλαιο, άλλοτε από λάθος διαδικαστικό και άλλοτε από καθυστερήσεις. Τα αποτελέσματα μιας τέτοιας ατυχίας είναι πολλαπλά και σε πολλά επίπεδα. Ο πελάτης μπορεί να αισθανθεί αδικημένος ή «ριγμένος», ο ασφαλιστής έρχεται σε δύσκολη θέση και συνήθως στην εταιρεία προσδίδεται ο ρόλος του «κακού».

Γράφει η ψυχολόγος
Δρ. Σμαρούλα Παντελή

Η σχέση πελάτη – ασφαλιστή είναι μια ιερή σχέση που μοιάζει με εκείνη του γιατρού - ασθενούς, ή ακόμα και του ιερέα – πιστού. Είναι μια σχέση εμπιστοσύνης και μια σχέση εξάρτησης. Όπως ο γιατρός, ο ιερέας, έτσι και ο σφαλιστής είναι ο άνθρωπος τον οποίο έχουμε την ανάγκη να αισθανθούμε δικό μας. Είναι το πρόσωπο στο οποίο εμπιστευόμαστε πολύ προσωπικά πράγματα, υλικά και συναισθηματικά. Στο γιατρό εμπιστευόμαστε την υγεία μας και τα κρυφά μας μυστικά γύρω απ' αυτή. Στον ιερέα εμπιστευόμαστε τη σωτηρία της ψυχής μας, μ' άλλα λόγια την πνευματική και την ψυχική μας ισορροπία. Στον ασφαλιστή μας εμπιστευόμαστε πολύ περισσότερα. Του εμπιστευόμαστε τα οικονομικά μας, το μέλλον μας, και την αίσθηση της ασφάλειας που είναι τόσο σημαντική για την ψυχική μας ηρεμία.

Η σχέση μας με το γιατρό, ή τον ιερέα είναι από εκείνες που έχουν σχετικά άμεσα αποτελέσματα. Η υγεία μας πάει καλύτερα ή χειρότερα και η ψυχή μας ανακουφίζεται ή δεν ανακουφίζεται. Κατά συνέπεια συνδεόμαστε βαθύτερα με το συγκεκριμένο πρόσωπο ή ψάχνουμε για κάποιο άλλο. Η σχέση όμως με τον ασφαλιστή μας είναι μια σχέση που δοκιμάζεται στο χρόνο και περιλαμβάνει μεγάλο ρίσκο. Στην ουσία δεν γνωρίζουμε αν πραγματικά αξίζει την εμπιστοσύνη μας και δεν θα το δούμε παρά μόνο αν έχουμε τη μεγάλη ατυχία να αρρωστήσουμε βαριά ή να πάθουμε κάποιο ατύχημα. Πολλοί από μας δεν θα δούμε την εμπιστοσύνη μας να επιβεβαιώνεται όσο θα ζούμε, αφού αν είμαστε τυχεροί θ' αποζημειωθούμε μετά θάνατον!

Επομένως, όταν εμπιστευόμαστε έναν ασφαλιστή, κατά κάποιο τρόπο ευχόμαστε να μην τον χρειαστούμε και στην ουσία αγοράζουμε μια εμπιστοσύνη για να την απολαύσουν οι απόγονοί μας ή μια εμπιστοσύνη που θα πάει στα αζήτητα αν είμαστε τυχεροί και δεν πάρουμε φωτιά, δεν σπάσουμε το πόδι μας, ή δεν αρρωστήσουμε. Έχουμε όμως μια αόρατη αλλά υπαρκτή αίσθηση ασφάλειας που τροφοδοτείται από μια σειρά καταστάσεων.

Να λοιπόν τι τροφοδοτεί την εμπιστοσύνη μας προς τον ασφαλιστή μας όταν εμείς δεν χρειαζόμαστε αποζημείωση.

- Η ευγενική του παρουσία με κάποιο τηλεφώνημα, κάποια επίσκεψη, κάποια κάρτα, κάποιο δωράκι.
- Η συνεχής ενημέρωση για το προϊόν που αγοράσαμε.
- Η πληροφορία πως κάποιος γνωστός μας αποζημειώθηκε σε μια δύσκολη στιγμή.
- Η πληροφορία μέσω εντύπων, ειδήσεων, κλπ, πως η εταιρεία στην οποία ασφαλιστήκαμε πάει καλά ως επιχείρηση.
- Η πληροφορία πως ο ασφαλιστής μας εξακολουθεί να κάνει το ίδιο επάγγελμα ή έχει μεταβιβάσει το χαρτοφυλάκιό του σε κάποιο ικανό συνάδελφο.

Ακριβώς επειδή η αγορά ενός ασφαλιστικού προϊόντος συνδέεται με μια μικρή ή μεγάλη επικείμενη ή ενδεχόμενη καταστροφή, έχουμε αντιφατικά συναισθήματα τόσο γύρω από τον ίδιο τον ασφαλιστή μας, όσο και γύρω από την πληρωμή των ασφαλίστρων. Εντελώς υποσυνείδητα, οι πελάτες αμελούν τις πληρωμές γιατί στην ουσία θέλουν να ξεχάσουν τον κίνδυνο. Καμιά φορά το αποτέλεσμα είναι μοιραίο αφού μπορεί ν' ακυρωθεί κάποιο συμβόλαιο και τελικά ο πελάτης να μείνει ανασφάλιστος.

Πέραν τούτου, ενώ μπορεί να θυμηθούμε την ονομαστική γιορτή του γιατρού μας, ή να θυμηθούμε να ευχαριστήσουμε το Θεό ανάβοντας ένα κεράκι και φιλώντας το χέρι του ιερέα μας γιατί κάτι καλό μας συνέβη, πολύ σπάνια θα επικοινωνήσουμε εμείς με τον ασφαλιστή μας παρά μόνο αν χρειαζόμαστε τη συνδρομή του σε μια καταστροφή. Και πάλι ο λόγος είναι απλός. Ο ασφαλιστής μας είναι άμεσα συνδεδεμένος με την έννοια της καταστροφής. Τον κρατάμε λοιπόν σε απόσταση και θεωρούμε πως είναι δική του ευθύνη και υποχρέωση να θερμαίνει τη σχέση μας. Γι' αυτό και η σχέση μας είναι σα να κρέμεται από μια κλωστή.

Απ' αυτή τη λεπτή κλωστή που λέγεται αποζημίωση, κρέμονται όλα.

Η σχέση με τον ασφαλιστή είναι σαν εκείνη που έχουμε με τον οδοντίατρο. Μας πονάει, μας κοστίζει, δεν θέλουμε να τον χρειαζόμαστε αλλά εξαρτώμαστε απ' αυτόν και θέλουμε να υπάρχει, να του γκρινιάζουμε, αλλά αυτός πάντα χαμογελαστός να μας βοηθάει!

Πώς νιώθει λοιπόν ένας ασφαλιστής;

Ζόρικα!

Οφείλει να ξεχνάει την κούρασή του, τις δικές του οποιεσδήποτε ανθρώπινες ανασφάλειες, να ξεπερνάει τις δυσκολίες και να μας εξυπηρετεί με χαμόγελο, να σκύβει πάνω από το πρόβλημά μας, να προβλέπει τους κινδύνους που μας περιμένουν, να εξασφαλίζει για μας το καλύτερο, να μεριμνά για ένα άρτιο και ολοκληρωμένο συμβόλαιο που να μπορούμε να πληρώσουμε και να προσπαθεί να μας εξηγήσει στη γλώσσα που εμείς καταλαβαίνουμε όλα εκείνα που πρέπει να γνωρίζουμε για να είμαστε ασφαλισμένοι και ασφαλείς.

Όταν λοιπόν ένας πελάτης δεν αποζημειώνεται, φεύγει η γη κάτω από τα πόδια του ασφαλιστή. Γίνεται αμέσως το θύμα. Ο άνθρωπος που θα μπει στη μέση για να ηρεμήσει τον πελάτη, για να προστατεύσει το όνομα της εταιρείας και για να διατηρήσει το πελατολόγιό του και την καριέρα του.

Ο θυμός, η αγανάκτηση, ο φόβος, η θλίψη και η εξουθένωση είναι το κοκτέιλ που περιέχει το πικρό ποτήρι του ασφαλιστή όταν δεν αποζημιώνεται ο πελάτης. Ο ασφαλιστής είναι τελικά αυτός που κινδυνεύει περισσότερο στις περιπτώσεις όπου μια αποζημίωση δεν είναι στα μέτρα που την έχει αντιληφθεί ο πελάτης.

Πώς θα προστατευτεί ο ασφαλιστής και πώς θα προστατεύσει τον πελάτη;

Να μερικές χρυσές συμβουλές:

- Αποφύγετε να ασφαλίσετε κάποιον που επιμένει να εστιάζει στην τιμή και όχι στις παροχές ενός συμβολαίου.
- Προτιμήστε τους νέους σε ηλικία πελάτες ώστε να αποφεύγετε τα προβλήματα με τις προϋπάρχουσες ασθένειες.
- Βεβαιωθείτε πως ο πελάτης έχει πραγματικά κατανοήσει τους περιορισμούς ενός συμβολαίου και γράψτε τους μαζί με απλά λόγια σ' ένα άλλο χαρτί που ο πελάτης θα φυλάξει μαζί με το συμβόλαιο.
- Βεβαιωθείτε πως οι πελάτες σας πληρώνουν τα ασφάλιστρα στην ώρα τους και φροντίστε να κατανοήσουν τη σημασία αυτού του θέματος.
- Εξηγήστε με απλά λόγια το χρονικό περιθώριο μέσα στο οποίο ο πελάτης οφείλει να ενημερώσει την εταιρεία προκειμένου να μπορέσει ν' αποζημειωθεί.
- Δώστε στον πελάτη το κινητό σας τηλέφωνο ώστε να μπορεί να σας ενημερώσει αμέσως σε περίπτωση που θα χρειαστεί νοσηλεία.
- Φροντίστε να έχετε καλές σχέσεις με το τμήμα που εκδίδει τις αποζημιώσεις έτσι ώστε να μπορείτε να παρακολουθείτε από κοντά τα θέματά σας.

Τα λάθη είναι για τους ανθρώπους και επομένως τόσο ένας ασφαλιστής, όσο ένας πελάτης ή ένας διοικητικός υπάλληλος, μπορεί να κάνουν λάθος.

- Δράστε με ηρεμία και χαμόγελο.
- Κινηθείτε αθόρυβα και γρήγορα χωρίς να πάρετε θέση προτού βεβαιωθείτε για το τι συμβαίνει.
- Ζητείστε τη συνδρομή του Διευθυντή σας και αποφασίστε μαζί, με ποιο τρόπο θα ενημερώσετε τον πελάτη.

Σε κάθε επάγγελμα γίνονται οι λεγόμενες «στραβές». Γιατί όχι και στο επάγγελμα του ασφαλιστή; Όμως αυτό δεν πρέπει να είναι η δικαιολογία που θα μας ανακουφίζει. Χρειάζεται μεγάλη υπευθυνότητα από την πλευρά του ασφαλιστή ο οποίος οφείλει να εξηγήσει όσες φορές χρειαστεί πως το συμβόλαιο είναι ένα επίσημο έγγραφο με νομική ισχύ που μας βάζει όρους και περιορισμούς. Οφείλουμε να σταθούμε με υπομονή και ηρεμία πάνω σ' ένα συμβόλαιο που πρόκειται να υπογράψουμε.

Οι ευχαριστημένοι πελάτες αποτελούν τα θεμέλια πάνω στα οποία χτίζει ο ασφαλιστής την καριέρα του.

Είναι ευθύνη του ασφαλιστή να καλλιεργεί και να συντηρεί την εμπιστοσύνη με τον πελάτη.

Βιογραφικό σημείωμα

Η Σμαρούλα Παντελή είναι διδάκτωρ ψυχολογίας από το παν/μιο Surrey της Αγγλίας. Εργάζεται σαν ψυχοθεραπεύτρια με άτομα και ομάδες. Είναι συγγραφέας πολλών βιβλίων. Οργανώνει και συντονίζει σεμινάρια Επιχειρηματικής Επικοινωνίας και Ανθρωπίνων Σχέσεων σε εταιρείες και οργανισμούς. Έχει συνεργαστεί με τις περισσότερες και τις μεγαλύτερες Ασφαλιστικές Εταιρείες στην Ελλάδα για πολλά χρόνια. Διδάσκει Ηγεσία και Συναισθηματική Νοημοσύνη στο παν/μιο Πειραιώς στο τμήμα της Διοίκησης Επιχειρήσεων.

ΧΟΡΗΓΟΣ
ΑΣΠΙΣ ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

ΜΟΝΟ ΣΤΟ ΝΑΙ
κρατήστε αυτές τις σελίδες

Η ασφάλιση των αγροτών από τον ΟΓΑ

Όλες οι καλύψεις και οι παροχές

Γράφει ειδικός συνεργάτης

Η δυνατότητα επιλογής νοσηλείας σε δημόσιο ή ιδιωτικό νοσοκομείο χωρίς τους μέχρι τώρα περιορισμούς δίνεται στους ασφαλισμένους του ΟΓΑ με την κοινή απόφαση που υπέγραψαν ο υπουργός Υγείας Ν. Κακλαμάνης και οι υφυπουργοί Οικονομίας Π. Δούκας και Εργασίας, Ν. Αγγελόπουλος.

Η απόφαση Αριθ.Φ.40034/οικ.15631/880 δημοσιεύτηκε στην Εφημερίδα της Κυβερνήσεως στις 23.6.2003 (Τεύχος Β' Αρ. Φύλλου 947)και προβλέπει ότι η «νοσοκομειακή περίθαλψη των ασφαλισμένων του ΟΓΑ παρέχεται στη Γ'θέση των κρατικών νοσοκομείων, των θεραπευτηρίων κοινωφελών ιδρυμάτων μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα, των θεραπευτηρίων του ΙΚΑ καθώς και των ιδιωτικών θεραπευτηρίων με τα οποία ο ΟΓΑ δύναται να συνάπτει συμβάσεις».

Επίσης με την ίδια απόφαση δίνεται στον ΟΓΑ η «δυνατότητα να συνάπτει συμβάσεις με ιδιωτικά εργαστήρια μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα καθώς και με ιδιωτικά διαγνωστικά κέντρα – εργαστήρια για τη διενέργεια των παρακλινικών εξετάσεων που ρητά προβλέπονται στον κανονισμό του ΟΓΑ και μπορούν να διενεργούνται στα εργαστήρια αυτά». Η δαπάνη ανά εξέταση δεν μπορεί να είναι ανώτερη από την οριζόμενη στο κρατικό τιμολόγιο.

Μέχρι τώρα ο ΟΓΑ παρείχε εντελώς δωρεάν πλήρη νοσοκομειακή και μαιευτική περίθαλψη στη Γ' θέση των Κρατικών Νοσοκομείων και σε περίπτωση έλλειψης ή ανεπάρκειας τούτων στην ίδια θέση των λοιπών Νοσηλευτικών Ιδρυμάτων και συμβεβλημένων με τον ΟΓΑ Ιδιωτικών Κλινικών. Με τη νέα απόφαση συνεχίζει η ίδια παροχή για τα κρατικά νοσοκομεία και εκλείπει πλέον η βεβαίωση για την πληρότητα των κλινικών των δημόσιων νοσοκομείων ώστε κάποιος ασφαλισμένος του ΟΓΑ να νοσηλευτεί και σε ιδιωτικό νοσοκομείο.

800 11 24024
www.ippokratis.net
Ιπποκράτης
ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΥΓΕΙΑΣ

Οι δικαιούχοι περίθαλψης

Περίθαλψη από τον ΟΓΑ δικαιούνται όλοι οι άμεσα και έμμεσα ασφαλισμένοι.

Α) 'Αμεσα ασφαλισμένοι είναι:

1. Οι Συνταξιούχοι του ΟΓΑ κάθε κατηγορίας (Αναπηρίας, Γήρατος, Χηρείας, Ορφανείας Υπερηλίκων).
2. Οι ασφαλισμένοι στην Κύρια Ασφάλιση του ΟΓΑ που δεν οφείλουν ληξιπρόθεσμες εισφορές ή έχουν ρυθμίσει τις οφειλές τους και τηρούν τους όρους της ρύθμισης.
3. Οι μοναχοί, μοναχές εφόσον απασχολούνται με οποιοδήποτε τρόπο σε αγροτικές εργασίες.

Β) 'Εμμεσα Ασφαλισμένοι είναι:

1. Οι σύζυγοι των άμεσα ασφαλισμένων, με την προϋπόθεση ότι δεν υπάγονται στην υποχρεωτική ασφάλιση άλλου ασφαλιστικού φορέα.
2. Οι σύζυγοι των άμεσα ασφαλισμένων του ΟΓΑ, συνταξιούχοι ομογενείς οποιασδήποτε χώρας του εξωτερικού οι οποίοι έχουν το δικαίωμα να απογραφούν στον Κλάδο Κύριας Ασφάλισης Αγροτών, ούτε λαμβάνουν παράλληλα κύρια σύνταξη από τον ΟΓΑ, εφόσον δεν δικαιούνται περίθαλψη από τη χώρα του εξωτερικού.
3. Τα παιδιά τους ηλικίας κάτω των 18 ετών. Τα παιδιά άνω των 18 ετών και μέχρι τη συμπλήρωση του 24ου έτους, εφόσον είναι άνεργα και άγαμα και συντηρούνται απ' τον άμεσα ασφαλισμένο.
4. Τα παιδιά, φοιτητές ή σπουδαστές (σε αναγνωρισμένες από το κράτος σχολές) μέχρι και δύο χρόνια μετά τη λήξη των σπουδών τους, όχι όμως πέραν του 26ου έτους της ηλικίας και εφόσον δεν έχουν επιλέξει την περίθαλψη της Σχολής κατά τη διάρκεια της φοίτησης και είναι άγαμα και άνεργα.
5. Τα ανίκανα για οποιαδήποτε εργασία παιδιά, ανεξάρτητα από ηλικία, που συγκατοικούν και συντηρούνται από ασφαλισμένο η συνταξιούχο του ΟΓΑ γονέα.
6. Τα ανήλικα ορφανά και από τους δύο γονείς παιδιά τα οποία συνοικούν και συντηρούνται από συγγενείς τους - ανεξαρτήτως βαθμού συγγενείας - οι οποίοι είναι ασφαλισμένοι ή συνταξιούχοι του ΟΓΑ.

Το Βιβλιάριο Υγείας αποτελεί για κάθε ασφαλισμένο απαραίτητο στοιχείο και χωρίς αυτό ο ασφαλισμένος δεν μπορεί να τύχει καμιάς παροχής από τον ΟΓΑ. Για την έκδοση ή ανανέωση του Βιβλιαρίου Υγείας ο ενδιαφερόμενος απευθύνεται στον Ανταποκριτή του ΟΓΑ του τόπου μόνιμης κατοικίας του. Για τους συνταξιούχους γήρατος, ανασφάλιστους υπερήλικες και συνταξιούχους αναπηρίας εφόρου ζωής το Βιβλιάριο Υγείας θεωρείται με διάρκεια ισχύος εφόρου ζωής.

Ιστορικά

Ο ΟΓΑ ιδρύθηκε το έτος 1961 με το βασικό νόμο 4169 με σκοπό κατ' αρχήν τη χορήγηση παροχών συντάξεων γήρατος - χηρείας και την παροχή ασθένειας στον αγροτικό πληθυσμό της χώρας.

Με το νόμο 2458/1997 ο ΟΓΑ μετατράπηκε σε ταμείο Κύριας Ασφάλισης και άρχισε να λειτουργεί απ' την 1.1.1998. Θεσμοθετήθηκε μεταβατική περίοδος έως το 2026 κατά την οποία συνυπάρχει το παλαιό και νέο ασφαλιστικό καθεστώς για τους κατά «κύριο επάγγελμα αγρότες».

Με το νόμο 3232/2004 θα ασφαλίζονται υποχρεωτικά στον ΟΓΑ και οι μισθωτοί ανειδίκευτοι εργάτες στον πρωτογενή αγροτικό τομέα. Η νέα ρύθμιση προσέθεσε 100.000 νεοασφαλισμένους στον ΟΓΑ απ' την 1.1.2004.

Συνολικά ο ΟΓΑ προσφέρει «πάσης φύσεως» παροχές (συντάξεις, περίθαλψη, επιδόματα κλπ) σε 2,5 εκ. άτομα, εκ των οποίων οι 850.000 συνταξιούχοι. Ασφαλισμένοι στην Κύρια Ασφάλιση του ΟΓΑ είναι 750. 000 κατά κύριο επάγγελμα αγρότες που είχαν καταβάλει τις εισφορές τους για το 2003.

Οι ασφαλισμένοι στην κύρια ασφάλιση του ΟΓΑ (2458/97) κατατάσσονται σε εφτά ασφαλιστικές κατηγορίες. Τα ποσά των ασφαλιστικών κατηγοριών αναπροσαρμόζονται κάθε χρόνο με το εκάστοτε ποσοστό αύξησης των συντάξεων των δημοσίων υπαλλήλων και για το 2004 φαίνονται στον ΠΙΝΑΚΑ 1.

Οι ασφαλισμένοι αγρότες καταβάλλουν εισφορές για σύνταξη (7% επί της αντίστοιχης ασφαλιστικής κατηγορίας), για υγεία (1,5% επί της αντίστοιχης ασφαλιστικής κατηγορίας) και για την Αγροτική Εστία. Επίσης οι συνταξιούχοι αγρότες καταβάλλουν 4% επί των συντάξεων ως εισφορά στον Κλάδο Υγείας.

Επίσης προβλέπεται και κρατική εισφορά για τα υπαγόμενα στην ασφάλιση του Κλάδου πρόσωπα και ποσοστό της ορίζεται το 14% και αποδίδεται στον κλάδο απολογιστικά εντός τριμήνου από τη λήξη κάθε ημερολογιακού έτους.

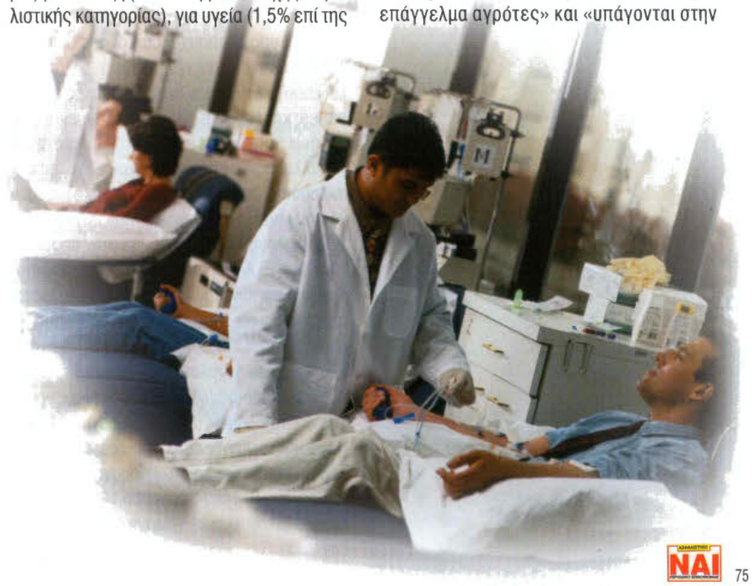
Ο νόμος 3232/2004 για τους νεοϋπαγόμενους στην ασφάλιση του ΟΓΑ, προβλέπει –εκτός απ' τις εισφορές των ίδιων- και εισφορές των εργοδοτών για τους ανειδίκευτους εργάτες και τους μετακλητούς αλλοδαπούς εργάτες ίση με 7% επί των αντίστοιχων κατηγοριών. Οι εργαζόμενοι, που εισήχθησαν στην ασφάλιση του ΟΓΑ από την 1.1.2004, κατατάσσονται στην 5η - που ως κατώτατη είναι και υποχρεωτική - στην 6η και στην 7η ασφαλιστική κατηγορία και καταβάλλουν τις αντίστοιχες εισφορές με αυτές που καταβάλλουν και οι αγρότες που έχουν κύρια ασφάλιση. Οι συνολικές μηνιαίες εισφορές αποδίδονται απ' τους εργοδότες στον ΟΓΑ (Βλέπε ΠΙΝΑΚΑ 2).

Η κρατική εισφορά μειώνεται σε 7% -αντί για 14%- για τους ανειδίκευτους εργάτες στον πρωτογενή αγροτικό τομέα.

Ποιοι είναι οι νεοϋπαγόμενοι

Ο ΟΓΑ, σύμφωνα με εγκύκλιό του, θα προβεί «σε απογραφή όλων των νεοϋπαγομένων στην ασφάλισή του προσώπων, τα οποία μέχρι 31.12.2003 υπήγοντο στην ασφάλιση του ΙΚΑ», ενώ η ασφάλιση έχει αναδρομική ισχύ από την 1.1.2004.

Από την 1.1.2004 «θεωρούνται κατά κύριο επάγγελμα αγρότες» και «υπάγονται στην



ΠΙΝΑΚΑΣ 1
ΕΙΣΦΟΡΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΚΥΡΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ ΣΤΟΝ Ο.Γ.Α. ΕΤΟΥΣ 2004

Ασφαλιστική κατηγορία	Ποσό (€) ασφαλιστικής κατηγορίας έτους 2004*	Για σύνταξη (7% Χ ασφαλ. κατηγ.)	Για ασθένεια (1,5% Χ ασφαλ. κατηγ.)	Για λογ/σμό Αγροτικής Εστίας	Άθροισμα Εισφορών
1η	352,15	24,65	5,28	1,76	31,69
2η	436,51	30,56	6,55	1,76	38,87
3η	525,27	36,77	7,88	1,76	46,41
4η	648,16	45,37	9,72	1,76	56,85
5η	771,05	53,97	11,57	2,64	68,18
6η	893,07	62,51	13,40	2,64	78,55
7η	1014,18	70,99	15,21	2,64	88,84

* Τα ποσά αναπροσαρμόζονται κάθε χρόνο στο ύψος του ποσοστού αυξήσεων των συντάξεων του Δημοσίου. Για το 2004 η αναπροσαρμογή ήταν 4,01%.

ασφάλιση του ΟΓΑ» οι εξής κατηγορίες εργαζομένων:

Α. Οι ανειδίκευτοι εργάτες που απασχολούνται στη ζωική παραγωγή, αποκλειστικά και μόνο με την περιποίηση, εκτροφή και φροντίδα, σε επιχειρήσεις ή εκμεταλλεύσεις, ανεξαρτήτως της νομικής μορφής αυτών και του αριθμού των απασχολουμένων, καθώς και σε συνεταιρισμούς (π.χ. σε βουστάσια, χοιροτροφεία, πτηνοτροφεία, ιχθυοκαλλιέργειες, μυδοκαλλιέργειες, οστρακοκαλλιέργειες και λοιπές συναφείς επιχειρήσεις).

Β. Οι ανειδίκευτοι εργάτες, οι οποίοι απασχολούνται αποκλειστικά και μόνο με τη σπορά, φύτευση, περιποίηση, φροντίδα και συλλογή προϊόντων γης, σε επιχειρήσεις ή εκμεταλλεύσεις και συνεταιρισμούς φυτικής παραγωγής, σε υδατοκαλλιέργειες, καθώς και σε ανθοκομικές εκμεταλλεύσεις και φυτώρια.

Γ. Οι αλιεργάτες που απασχολούνται στην παράκτια και μέση αλιεία.

Δ. Οι αλλοδαποί εργαζόμενοι που προσκαλούνται να απασχοληθούν στην αγροτική οικονομία ή σε επιχειρήσεις - εκμεταλλεύσεις όπου απασχολούνται οι παραπάνω κατηγορίες εργαζομένων. Δηλαδή, τόσο οι ανέκαθεν υπαγόμενοι στην ασφάλιση του ΟΓΑ, όσο και οι νεοϋπαγόμενοι από 1-1-2004, σύμφωνα με τις παραπάνω διατάξεις, ασφαλίζονται στον ΟΓΑ με την είσοδό τους στη χώρα.

Ποιοι δεν υπάγονται

Στην εγκύκλιο του ΟΓΑ, γίνονται οι εξής διευκρινίσεις:

1. Η νέα ρύθμιση αφορά μόνο στους ανειδίκευτους εργάτες επιχειρήσεων εκμεταλλεύσεων, οι οποίοι απασχολούνται αποκλειστικά στην πρωτογενή, εν γένει, παραγωγή (φυτική και ζωική), καθώς και σε ανθοκομικές επιχειρήσεις και φυτώρια. Οι απασχολούμενοι στις ως άνω επιχειρήσεις με άλλες ειδικότητες (υπάλληλοι, γεωπόνοι, οδηγοί, εργάτες συσκευασίας, αποθηκάριοι κλπ.) εξακολουθούν να υπάγονται στην ασφάλιση του ΙΚΑ - ΕΤΑΜ.

2. Εξακολουθούν να υπάγονται στην ασφάλιση του ΙΚΑ - ΕΤΑΜ οι απασχολούμενοι σε ιπποφορβεία και κυνοτροφεία, οι απασχολούμενοι σε τυροκομεία (Ν. 825/78, άρθρο 2, παρ. 1, εδαφ. α' και Ν. 2639/98, άρθρο 27, τελευταίο εδάφιο), οι απασχολούμενοι σε ανθοκηπουρικές επιχειρήσεις (ως ανθοκηπουρικές νοούνται οι επιχειρήσεις που αναλαμβάνουν την κατασκευή και συντήρηση πρασίνου, όπως είναι πάρκα, κήποι, δενδροστοιχίες, γήπεδα, πλατείες κλπ. - Ν. 1469/84, άρθρο 16), καθώς και οι απασχολούμενοι σε γεωργικές εργασίες για λογαριασμό του Δημοσίου ή ΝΠΔΔ (Ν. 825/78, άρθρο 2, παρ. 1, εδαφ. β.).

3. Οι ανειδίκευτοι εργάτες που δεν απασχολούνται συστηματικά και κατά κύριο επάγγελμα στις ως άνω επιχειρήσεις της παραγρ. 1 του άρθρου 7 του Ν. 3232/2004, αλλά απασχολούνται περιστασιακά, δεν ασφαλίζονται στον ΟΓΑ, δεδομένου ότι οι διατάξεις του άρθρου 2 του Ν. 4169/1961, περί υπαγωγής στην ασφάλιση του ΟΓΑ των προσώπων που απασχολούνται στην αγροτική οικονομία κατά κύριο βιοποριστικό επάγγελμα, εξακολουθούν να ισχύουν.

4. Οι αλλοδαποί εργάτες που έρχονται στην Ελλάδα, σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 24 του Ν. 2910/2001, προκειμένου να απασχοληθούν εποχιακά στην αγροτική οικονομία για διάστημα μέχρι έξι συνολικά μήνες, μετά τη λήξη του οποίου πρέπει να αναχωρήσουν από τη χώρα (μετακλητοί για εποχιακή εργασία). Κατά συνέπεια, οι αλλοδαποί αυτοί δε θα απογράφονται, ασχέτως αν απασχολούνται στην αγροτική οικονομία.

Το βιβλιάριο υγείας των νεοασφαλισμένων

Τα νεοϋπαγόμενα στην ασφάλιση του Κλάδου Κύριας Ασφάλισης Αγροτών πρόσωπα δικαιούνται βιβλιάριο υγείας ΟΓΑ, εφ' όσον έχουν υποβληθεί όλα τα απαιτούμενα δικαιολογητικά και έχουν απογραφεί τόσο οι ίδιοι όσο και οι εργοδότες τους. Οι μετακλητοί αλλοδαποί δικαιούνται επίσης βιβλιάριο υγείας αφού απογραφούν οι ίδιοι και οι εργοδότες τους.

Η λήξη ισχύος των βιβλιαρίων υγείας θα είναι κατά περίπτωση:

Μέχρι 31 Δεκεμβρίου του έτους χορήγησης τους ή μέχρι το τέλος του χρόνου μετάκλησης (λήξη άδειας εργασίας) για τους μετακλητούς αλλοδαπούς .

Μέχρι τη λήξη της άδειας διαμονής για τους λοιπούς αλλοδαπούς (με είσοδο στη χώρα πριν την 1.1.2004) των οποίων η άδεια διαμονής λήγει πριν την 31 Δεκεμβρίου του έτους χορήγησης της άδειας.

Οι ανωτέρω μετακλητοί αλλοδαποί, έχουν υποχρέωση με τη λήξη του χρόνου μετάκλησης, να προσκομίζουν στον αρμόδιο Ανταποκριτή ΟΓΑ, το βιβλιάριο υγείας ΟΓΑ και το συνταγολόγιο προς ακύρωση.

Επιλογή φορέα ασθένειας

Ασφαλισμένοι του ΟΓΑ από δικό τους δικαίωμα καθώς και συνταξιούχοι (από δική τους απασχόληση ή λόγω θανάτου) που υπάγονται συγχρόνως σε δύο ή περισσότερα ταμεία δικαιούνται να επιλέξουν το φορέα ασθένειάς τους.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2
ΜΗΝΙΑΙΑ ΕΙΣΦΟΡΑ (σε €) ΤΩΝ 2004 ΚΑΙ 2005 ΜΙΣΘΩΤΟΥ - ΑΝΕΙΔΙΚΕΥΤΟΥ ΕΡΓΑΤΗ ΚΑΙ ΜΕΤΑΚΛΗΤΟΥ ΑΛΛΟΔΑΠΟΥ

Ασφαλιστική κατ/ρία	Ποσά ασφαλιστικών κατηγοριών		Για σύνταξη		Μηνιαία εισφορά ασφαλισμένου: Για ασθένεια		Μηνιαία εισφορά ασφαλισμένου: Για ΛΑΕ		Σύνολο		Μηνιαία εισφορά εργοδότη		Γενικό Σύνολο εισφορών εργοδό- και ασφαλισμένου*	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
5η	771,05	809,60	53,97	56,67	11,57	12,14	2,64	2,64	68,18	71,45	53,97	56,67	122,15	128,12
6η	893,07	937,72	62,51	65,64	13,40	14,07	2,64	2,64	78,55	82,35	62,51	65,64	141,06	147,69
7η	1014,18	1064,89	70,99	74,54	15,21	15,97	2,64	2,64	88,84	93,15	70,99	74,54	159,83	167,69

* Καταβάλλονται στο σύνολό τους από τον εργοδότη

Το δικαίωμα αυτό δεν το έχουν οι συνταξιούχοι του Οργανισμού Περίθαλψης Ασφαλισμένων του Δημοσίου (ΟΠΑΔ) από έμμεσο δικαίωμα.

Εάν επιλεγεί ο Κλάδος Ασθένειας του άλλου φορέα και όχι του ΟΓΑ, ο ασφαλισμένος δεν καταβάλλει εισφορά για ασθένεια στον Κλάδο Υγείας του ΟΓΑ. Στην περίπτωση αυτή παραδίδει για ακύρωση το βιβλιάριο υγείας ΟΓΑ και το συνταγολόγιό του, στον Ανταποκριτή ΟΓΑ.

Οι άμεσα ασφαλισμένοι και συνταξιούχοι του ΟΓΑ οι οποίοι υπάγονται ως προστατευόμενα μέλη οικογένειας σε άλλο φορέα δεν έχουν δικαίωμα επιλογής. Μπορούν όμως να επιλέξουν την εξωνοσοκομειακή περίθαλψη από τον ασφαλιστικό φορέα του άμεσα ασφαλισμένου, ως προστατευόμενα μέλη του, εφ' όσον βέβαια αυτό προβλέπεται από τη νομοθεσία του άλλου φορέα. Στην περίπτωση αυτή δεν εκδίδεται συνταγολόγιο, και στο βιβλιάριό του τίθεται η ένδειξη «ισχύει μόνο για νοσοκομειακή χρήση».

Οι παροχές υγειονομικής περίθαλψης

Ο ΟΓΑ παρέχει:

- Ιατρική και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη
- Νοσοκομειακή περίθαλψη στην Ελλάδα και στο εξωτερικό
- Παροχές Μητρότητας
- Πρόσθετες παροχές

Ο ΟΓΑ παρέχει στους ασφαλισμένους του, άνευ συμμετοχής τους, εξωνοσοκομειακή περίθαλψη μέσω των Αγροτικών Ιατρείων, των Κέντρων Υγείας και των Εξωτερικών Ιατρείων των Κρατικών Νοσοκομείων ή των Συμβεβλημένων με τον ΟΓΑ θεραπευτηρίων.

Η εξωνοσοκομειακή περίθαλψη περιλαμβάνει τις απαραίτητες ιατρικές φροντίδες, μικροβιολογικές, παρακλινικές και λοιπές εξετάσεις και θεραπείες, χορήγηση συνταγών φαρμάκων, χορήγηση φαρμάκων για αντιμετώπιση ορισμένων χρόνιων παθήσεων.

Με τη νέα υπουργική απόφαση ορισμένες ειδικές εξετάσεις πραγματοποιούνται, χωρίς οικονομική επιβάρυνση των ασφαλισμένων, και χωρίς την ανάγκη βεβαίωσης ότι δεν μπορούν να τις εκτελέσουν τα κρατικά εργαστήρια, στα συμβεβλημένα με τον ΟΓΑ Ιδιωτικά διαγνωστικά κέντρα- εργαστήρια.

Ήδη ο ΟΓΑ με εγκύκλιό του καθορίζει τα δικαιολογητικά που απαιτούνται για τη σύναψη σύμβασης με ιδιωτικά διαγνωστικά κέντρα και εργαστήρια.

Εάν τις εξετάσεις αυτές τις πραγματοποιήσουν σε μη συμβεβλημένα με τον ΟΓΑ ιδιωτικά εργαστήρια, η δαπάνη καταβάλλεται από τους ίδιους και στη συνέχεια ο ΟΓΑ τους αποδίδει τη δαπάνη που προβλέπεται από το κρατικό τιμολόγιο.

Οι εξετάσεις αυτές είναι:

Σπινθηρογραφήματα
Υπερηχογραφήματα
Ορμονολογικές εξετάσεις (Τ3-Τ4-TSH-FSH-LH- οιστροδιόλη- προλακτίνη-προγεστερόνη)
Καρκινικοί δείκτες (CA- CEA- PSA- MCA κ.λ.π.)
Μαστογραφία, Test- Pap
Ενδοσκοπικές εξετάσεις- προγεννητικός έλεγχος χρωματοσωματικών ανωμαλιών
Προσδιορισμός IGG- IGA- IGMA
Ηλεκτρομυογραφήματα
Χαρτογράφηση εγκεφάλου
Καρυότυπος μυελού
Καρυότυπος μετά από καλλιέργεια ιστών
Μαγνητική Τομογραφία
Αξονική Τομογραφία
Εκλεκτική ψηφιακή αγγειογραφία
Υπερηχογράφημα με τεχνική DOPPLER
Έγχρωμη αγγειοδυναμογραφία (TRIPLEX SCAN)

Νοσοκομειακή Περίθαλψη στην Ελλάδα και στο εξωτερικό

Όσον αφορά στη νοσοκομειακή περίθαλψη –εκτός από όσα αναφέρθηκαν στην αρχή – παρέχεται, επίσης, εκπαίδευση σε συμβεβλημένα με τον ΟΓΑ Ιδρύματα Τυφλών, Κωφών, Αναπήρων και απροσάρμοστων παιδιών, περίθαλψη σε Κρατικά και συμβεβλημένα με τον ΟΓΑ θεραπευτήρια χρόνιων παθήσεων καθώς και νοσηλεία σε μη συμβεβλημένες Ιδιωτικές Κλινικές, σε έκτακτες και επείγουσες περιπτώσεις που κινδυνεύει η ζωή του ασθενή και δεν είναι δυνατή η άμεση εισαγωγή του σε Κρατικό ή συμβεβλημένο με τον ΟΓΑ θεραπευτήριο.

Οι ασφαλισμένοι του ΟΓΑ μπορούν να νοσηλευτούν στο εξωτερικό, με δαπάνες του Οργανισμού:

Αν η διάγνωση ή η θεραπεία της πάθησης τους δεν μπορεί να γίνει στην Ελλάδα αλλά είναι δυνατή στο εξωτερικό.

Σε περίπτωση που δεν είναι δυνατή η έγκαιρη αντιμετώπιση του περιστατικού στην Ελλάδα, με αποτέλεσμα να κινδυνεύει άμεσα η ζωή του ασθενή.

Ο ασθενής επιλέγει ο ίδιος το θεραπευτήριο του εξωτερικού που θα νοσηλευτεί, με τους παρακάτω όμως περιορισμούς:

Δεν εγκρίνεται νοσηλεία σε Ιδιωτικές Κλινικές του εξωτερικού, πλην περιστατικών που αφορούν παιδιά.

Δεν εγκρίνεται νοσηλεία σε χώρες εκτός Ευρώπης, για περιστατικά που μπορούν να αντιμετωπιστούν σε Ευρωπαϊκή χώρα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3
ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΙ ΑΣΘΕΝΕΙΑΣ ΑΝΑ ΝΟΜΟ ΤΟ ΕΤΟΣ 2003

ΝΟΜΟΙ	ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΙ*	ΝΟΜΟΙ	ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΙ*
01. ΑΙΤΩΛ/ΝΙΑΣ	100.895	28. ΚΥΚΛΑΔΩΝ	22.550
02. ΑΡΓΟΛΙΔΑΣ	37.194	29. ΛΑΚΩΝΙΑΣ	46.687
03. ΑΡΚΑΔΙΑΣ	35.809	30. ΛΑΡΙΣΑΣ	90.284
04. ΑΡΤΑΣ	32.548	31. ΛΑΣΙΘΙΟΥ	26.440
05. ΑΘΗΝΑΣ	17.777	32. ΛΕΣΒΟΥ	39.320
ΑΝΑΤ. ΑΤΤΙΚΗΣ	21.751	33. ΛΕΥΚΑΔΑΣ	8.789
ΔΥΤ. ΑΤΤΙΚΗΣ	8.200	34. ΜΑΓΝΗΣΙΑΣ	34.976
06. ΑΧΑΪΑΣ	56.231	35. ΜΕΣΣΗΝΙΑΣ	64.265
07. ΒΟΙΩΤΙΑΣ	30.960	36. ΞΑΝΘΗΣ	31.799
08. ΔΡΑΜΑΣ	25.793	37. ΠΕΛΛΑΣ	64.743
09. ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ	23.927	38. ΠΙΕΡΙΑΣ	41.043
10. ΕΒΡΟΥ	53.889	39. ΠΡΕΒΕΖΑΣ	25.523
11. ΕΥΒΟΙΑΣ	37.489	40. ΡΕΘΥΜΝΗΣ	26.692
12. ΕΥΡΥΤΑΝΙΑΣ	11.000	41. ΡΟΔΟΠΗΣ	55.359
13. ΖΑΚΥΝΘΟΥ	14.669	42. ΣΑΜΟΥ	13.719
14. ΗΛΕΙΑΣ	69.760	43. ΣΕΡΡΩΝ	86.999
15. ΗΜΑΘΙΑΣ	51.460	44. ΤΡΙΚΑΛΩΝ	57.989
16. ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ	84.832	45. ΦΘΙΩΤΙΔΑΣ	52.964
17. ΘΕΣΠΡΩΤΙΑΣ	17.987	46. ΦΛΩΡΙΝΑΣ	21.131
18. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ	69.868	47. ΦΩΚΙΔΑΣ	11.299
19. ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ	37.657	48. ΧΑΛΚΙΔΙΚΗΣ	32.127
20. ΚΑΒΑΛΑΣ	33.053	49. ΧΑΝΙΩΝ	37.068
21. ΚΑΡΔΙΤΣΑΣ	63.045	50. ΧΙΟΥ	8.705
22. ΚΑΣΤΟΡΙΑΣ	15.477	51. ΓΡΕΒΕΝΩΝ	16.148
23. ΚΕΡΚΥΡΑΣ	27.044	52. ΠΕΙΡΑΙΩΣ	11.711
24. ΚΕΦΑΛΛΗΝΙΑΣ	10.040	ΑΝΑΤ. ΑΘΗΝΑΣ	6.108
25. ΚΙΛΚΙΣ	36.757	ΔΥΤ. ΑΘΗΝΑΣ	7.527
26 ΚΟΖΑΝΗΣ	34.514	ΝΟΤ. ΑΘΗΝΑΣ	4.605
27. ΚΟΡΙΝΘΙΑΣ	42.587	53. ΑΓ. ΟΡΟΥΣ	1.127
ΣΥΝΟΛΟ			**2.050.000**

* Στους ασφαλισμένους ασθενείας περιλαμβάνονται οι συνταξιούχοι, οι ασφαλισμένοι Κύριας Ασφάλισης και τα μέλη των οικογενειών συνταξιούχων και ασφαλισμένων.

Παροχές Μητρότητας

Στη μητέρα ασφαλισμένη του ΟΓΑ χορηγείται εφ' άπαξ:
Επίδομα κυοφορίας και λοχείας ίσο με το εκάστοτε ποσό της 1ης ασφαλιστικής κατηγορίας του Κλάδου Κύριας Ασφάλισης, ύψους σήμερα 352,15 Ευρώ.
Επί πλέον χορηγείται βοήθημα τοκετού, ποσού σήμερα 176,08 Ευρώ σε περίπτωση που ο τοκετός πραγματοποιηθεί σε ιδιωτικό Μαιευτήριο και επιβαρυνθεί με τις δαπάνες του η ίδια η ασφαλισμένη.

Πρόσθετες Παροχές

Ο ΟΓΑ αποδίδει στους ασφαλισμένους του τη δαπάνη παροχών Υγειονομικής Περίθαλψης όπως:

ΠΙΝΑΚΑΣ 4
ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΩΝ ΑΣΘΕΝΕΙΑΣ ΠΕΡΙΟΔΟΥ 1985-2003

ΕΤΗ	ΑΣΦΑΛΙΣΜΕΝΟΙ ΑΣΘΕΝΕΙΑΣ	ΜΕΤΑΒΟΛΗ (%)
1985	2.058.000	–
1986	2.095.000	+ 1,8
1987	2.115.000	+ 1,0
1988	2.140.000	+ 1,2
1989	2.162.000	+ 1,0
1990	2.158.000	– 0,2
1991	2.155.000	– 0,1
1992	2.159.000	+ 0,2
1993	2.160.000	+ 0,1
1994	2.142.000	– 0,8
1995	2.153.000	+ 0,5
1996	2.150.000	– 0,1
1997	2.150.000	0,0
1998	2.145.000	– 0,2
1999	2.150.000	+ 0,2
2000	2.150.000	0
2001	2.150.000	0
2002	2.100.000	– 2,3
2003	2.050.000	– 2,4

Βοηθητικά θεραπευτικά μέσα (ζώνες, κηλεπίδεσμοι κ.λ.π.).
Θεραπευτικά μέσα και όργανα παροδικής χρήσης (καθετήρες, ουροσυλλέκτες, συσκευές εισπνοών, σάκοι κολοστομίας κ.λ.π.)
Οξυγονοθεραπεία στο σπίτι (φιάλη οξυγόνου, νεφελοποιητής, ενοίκιο συμπυκνωτή, B-PAP, C-PAP, αναπνευστήρας όγκου).
Προθέσεις για μετεγχειρητικές καταστάσεις (ακουστικά βαρηκοΐας, γυαλιά, μηχανήματα ομιλίας).
Ορθοπεδικά είδη, μηχανήματα και τεχνητά μέλη, όπως αναφέρονται στον τιμοκατάλογο του Εθνικού Ιδρύματος Αποκατάστασης Αναπήρων (Ε.Ι.Α.Α.).
Αναλώσιμα και μη αναλώσιμα είδη στους νεφροπαθείς που υποβάλλονται σε συνεχή φορητή περιτοναϊκή κάθαρση στο σπίτι.
Συσκευές για αυτοματοποιημένη περιτοναϊκή κάθαρση.
Εμφυτεύσιμα υλικά, όπως νευροδιεγέρτες, κοχλιακά, αντλίες ινσουλίνης.
Δαπάνες μετακίνησης (Έκτακτες μετακινήσεις, μεταφορά ασθενών με ειδική ναύλωση, μετακινήσεις χρονίως πασχόντων και νεφροπαθών).
Δαπάνες για χρήση Αποκλειστικής νυχτερινής νοσοκόμας (μέχρι 8 νύχτες για κάθε νοσηλεία).

Φαρμακευτική Περίθαλψη

Ο ΟΓΑ παρέχει στους ασφαλισμένους του πλήρη φαρμακευτική περίθαλψη. Δικαιούχοι φαρμακευτικής περίθαλψης είναι οι ασφαλισμένοι και οι συνταξιούχοι του ΟΓΑ και τα προστατευόμενα μέλη της οικογένειάς τους που δικαιούνται Περίθαλψη από τον Οργανισμό και

έχουν βιβλιάριο υγείας ΟΓΑ που ισχύει.
Στους δικαιούχους περίθαλψης ασφαλισμένων του ΟΓΑ χορηγούνται ατομικά συνταγολόγια ΟΓΑ μέσω των αρμοδίων κατά τόπους Αντιπροκριτών ΟΓΑ
Στα συνταγολόγια αυτά συνταγογραφούν Κρατικοί Ιατροί ή Ιδιώτες Ιατροί που έχουν σύμβαση με τον ΟΓΑ.
Κρατικοί γιατροί είναι: Οι αγροτικοί γιατροί, οι γιατροί των Κέντρων υγείας, οι Νοσοκομειακοί γιατροί και οι γιατροί των λοιπών Υγειονομικών Μονάδων.
Εξομοιώνονται με Κρατικούς γιατρούς και μπορούν να εκδίδουν συνταγές ΟΓΑ, μετά από σχετική Υπουργική Απόφαση οι γιατροί Θεραπευτηρίων Κοινωφελών Ιδρυμάτων, οι γιατροί που συνδέονται με οποιαδήποτε σχέση εργασίας με το Δημόσιο, Ν.Π.Δ.Δ., Οργανισμούς Τοπικής Αυτοδιοίκησης και Ιδρύματα Κοινωφελούς Χαρακτήρα και οι Γιατροί Νεφρολόγοι, Διευθυντές Μονάδων Τεχνητού Νεφρού, Ιδιωτικών Κλινικών συμβεβλημένων με τον ΟΓΑ, για τη διενέργεια αιμοκάθαρσης σε ασφαλισμένους του ΟΓΑ.
Οι ασφαλισμένοι πληρώνουν για τα φάρμακα συμμετοχή 25% με εξαίρεση φάρμακα που έχουν καθορισθεί για την αντιμετώπιση και θεραπεία ορισμένων χρόνιων παθήσεων, στα οποία η συμμετοχή είναι 10% ή χορηγούνται δωρεάν.
Στους ασφαλισμένους χορηγούνται όλα τα φάρμακα που κυκλοφορούν στην Ελλάδα και τα οποία περιλαμβάνονται στον εκάστοτε εγκε-

ΠΙΝΑΚΑΣ 5
ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΕΞΕΛΙΞΗΣ ΤΩΝ ΔΑΠΑΝΩΝ ΥΓΕΙΑΣ ΠΕΡΙΟΔΟΥ 1975-2003

Έτη	Δαπάνη (α) Νοσοκομειακής Περίθαλψης (€)						Δαπάνη για φαρμακευτική περίθαλψη (€)	Δαπάνη για επιδόματα Μητρότητας (€)	Συμμετοχή ΟΓΑ στη δαπάνη λειτουργίας αγροτικών ιατρείων (€)	Σύνολο δαπάνης Υγείας (€)
	Σε Νοσοκομεία	σε συμβεβλημένες Ιδιωτικές Κλινικές	σε μη συμβεβλημένες Ιδιωτικές Κλινικές	λοιπές δαπάνες περίθαλψης	στο εξωτερικό	Σύνολο				
1975	3.797.506	234.776	79.237	–	8.804	4.120.323	–	–	660.308	4.780.631
1976	5.144.534	613.353	93.910	–	17.608	5.869.405	–	–	660.308	6.529.713
1977	5.652.238	719.002	99.780	–	41.086	6.512.106	–	–	660.308	7.172.414
1978	6.699.927	906.823	85.106	–	26.412	7.718.268	–	–	660.308	8.378.576
1979	7.694.791	1.006.603	132.062	–	52.825	8.886.281	–	–	660.308	9.546.589
1980	13.121.056	1.256.053	328.687	–	132.062	14.837.858	880.441	–	660.308	16.378.577
1981	13.531.915	1.379.310	355.099	–	170.213	15.436.537	1.320.616	–	660.308	17.417.461
1982	13.564.197	1.420.396	437.271	–	284.666	15.706.530	1.614.087	–	660.308	17.980.925
1983	14.711.665	1.634.629	604.549	–	428.467	17.379.310	6.76.669	–	660.308	24.616.287
1984	16.096.845	1.716.801	707.263	–	537.051	19.057.960	15.275.128	–	660.308	34.993.396
1985	17.206.163	1.807.777	927.366	–	666.178	20.607.484	20.484.226	1.675.715	660.308	43.427.733
1986	17.534.850	1.942.773	460.748	1.191.489	880.411	22.010.271	29.053.558	2.811.445	660.308	54.535.582
1987	23.316.214	1.652.238	610.418	1.297.139	774.762	27.944.241	31.914.894	2.723.404	660.308	63.242.847
1988	28.393.250	1.728.540	713.133	1.790.169	1.217.902	33.842.994	44.161.409	2.767.425	660.308	81.432.136
1989	29.737.344	1.995.598	792.370	2.277.329	3.216.434	38.019.075	50.594.277	3.462.949	660.308	92.736.609
1990	38.447.542	3.345.561	1.209.098	3.046.222	1.035.950	47.084.373	65.634.629	3.011.005	660.308	116.390.315
1991	51.589.142	7.151.871	1.484.960	4.275.862	2.591.343	67.093.178	80.146.735	2.159.941	660.308	150.060.162
1992	66.972.854	11.272.194	1.690.389	5.288.335	3.325.018	88.548.790	105.960.382	2.362.436	660.308	197.531.916
1993	189.939.839	17.998.533	3.374.908	6.406.456	3.988.261	221.707.997	135.474.688	2.438.738	660.308	360.281.731
1994	213.710.932	18.277.329	4.035.216	8.431.401	5.781.365	250.236.243	176.939.105	2.347.762	–	429.523.110
1995	229.250.183	21.153.338	6.022.010	9.555.393	3.768.158	269.749.083	202.790.902	2.374.175	–	474.914.160
1996	247.791.636	23.967.718	4.457.814	11.791.636	4.111.519	292.120.323	228.554.659	2.045.488	–	522.720.470
1997	267.803.375	26.294.938	6.450.477	20.337.491	4.193.690	325.079.971	263.797.506	1.957.447	–	590.834.924
1998	269.611.152	27.870.873	6.350.697	22.071.900	6.124.725	332.029.347	222.964.050	1.807.777	–	556.801.174
1999	349.344.094	32.085.106	5.840.059	22.233.309	6.347.762	415.850.330	275.515.774	1.540.719	–	692.906.823
2000	318.403.522	28.349.230	5.165.077	26.045.488	7.175.348	385.138.665	279.005.136	1.461.482	–	665.605.283
2001	92.631.162	29.202.517	8.450.852	30.177.096	6.161.204	166.622.831	345.388.219	1.150.081	–	513.161.131
2002*	354.000.000	30.800.000	9.000.000	35.000.000	6.200.000	435.000.000	398.610.000	1.075.507	–	892.171.207
2003*	347.000.000	52.800.000	9.000.000	46.910.200	8.200.000	463.910.200	476.010.000	1.076.000		940.996.200

α) Περιλαμβάνονται και οι δαπάνες περίθαλψης που βαρύνουν το Λογαριασμό των Ανασφάλιστων Υπερηλίκων και η δαπάνη των εξωτερικών ασθενών.
* Προσωρινά στοιχεία
Παρατηρήσεις: 1) Στο λογαριασμό «μη συμβλημένες Ιδιωτικές Κλινικές» συμπεριλαμβάνονταν και οι «λοιπές δαπάνες» περίθαλψης μέχρι και το έτος 1985.
2) Σύμφωνα με το αρ. 31, παρ. 3 του Ν. 2937/2001 διαγράφονται οφειλές του ΟΓΑ προς τα Νοσηλευτικά Ιδρύματα για νοσήλια ασφαλισμένων και συντ/χων του ΟΓΑ για το διάστημα μέχρι 31.12.2000. Το 2001 είχαν λογιστεί και διαγράφτηκαν νοσήλια ύψους 121.286.618 €. Για το έτος 2001 το σύνολο των δαπανών Υγείας ανέρχεται στο ποσό των 634 εκατ. €.

ΠΙΝΑΚΑΣ 6
ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΕΞΕΛΙΞΗΣ ΤΗΣ ΔΑΠΑΝΗΣ ΓΙΑ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ

Έτη	Νοσοκομεία και συμβεβλ. Ιδιωτικές Κλινικές	Νοσηλευθέντες (χιλ.)	Ημέρες Νοσηλείας (χιλ.)	Μέσος αριθμός ημερών νοσηλείας	Δαπάνη (α) Νοσοκομειακής Περίθαλψης: Για νοσήλια (€)	Δαπάνη (α) Νοσοκομειακής Περίθαλψης: Για ειδ. εξετάσεις εγχειρήσεις, θεραπείες, διάφορες δαπάνες (€)	Δαπάνη (α) Νοσοκομειακής Περίθαλψης: Σύνολο (β) δαπάνης (€)*	Μέσο ημερήσιο νοσήλιο (€)	Μέση ημερήσια δαπάνη ανά ασθενή (€)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
1970	155	219	4.298	19,6	1.575.935	152.605	1.728.540	0,37	0,40
1971	152	222	4.396	19,8	1.605.282	173.147	1.778.429	0,37	0,40
1972	153	222	4.397	19,8	1.605.282	193.690	1.798.972	0,37	0,41
1973	135	224	4.345	19,4	1.652.238	202.494	1.854.732	0,38	0,43
1974	187	227	4.322	19,0	2.738.078	211.299	2.949.377	0,63	0,68
1975	204	251	4.712	18,8	3.674.248	314.013	3.988.261	0,78	0,85
1976	251	271	5.103	18,8	5.138.665	616.288	5.754.953	1,01	1,13
1977	262	278	5.003	18,0	5.699.193	551.724	6.250.917	1,14	1,25
1978	252	282	4.877	17,3	6.371.240	1.159.208	7.530.448	1,31	1,54
1979	277	283	4.766	16,8	7.360.235	1.349.963	8.710.198	1,54	1,83
1980	269	287	4.730	16,5	12.818.782	1.314.747	14.133.529	2,71	2,99
1981	269	281	4.609	16,4	13.071.167	1.678.650	14.749.817	2,84	3,20
1982	278	274	4.494	16,4	12.610.418	2.016.141	14.626.559	2,81	3,25
1983	243	292	4.852	16,6	13.593.544	2.782.098	16.735.642	2,80	3,38
1984	258	308	4.760	15,5	13.634.629	3.838.591	17.437.220	2,86	3,67
1985	251	300	4.608	15,4	13.487.894	5.106.383	18.594.277	2,93	4,04
1986	266	302	4.544	15,1	15.096.112	6.306.676	21.402.788	3,32	4,71
1987	240	305	4.374	14,3	16.176.082	8.792.370	24.968.452	3,70	5,71
1988	239	324	4.389	13,6	17.584.740	12.537.051	30.121.791	4,01	6,86
1989	238	305	4.008	13,2	18.365.371	13.367.512	31.732.883	4,58	7,92
1990	251	322	4.097	12,7	21.752.018	20.041.086	41.793.104	5,31	10,20
1991	259	357	4.241	11,9	26.550.257	30.826.119	57.376.376	6,26	13,53
1992	269	378	4.211	11,1	33.587.674	42.917.095	76.504.769	7,98	18,17
1993	283	438	4.335	9,9	136.208.364	69.323.551	205.531.915	31,42	47,41
1994	293	425	4.154	9,8	147.900.220	81.790.169	229.690.389	35,60	55,29
1995	289	436	4.217	9,7	149.479.090	97.942.773	247.421.863	35,45	58,67
1996	298	450	4.313	9,6	151.718.269	116.642.700	268.360.969	35,18	62,22
1997	291	459	4.366	9,5	152.369.773	138.685.253	291.055.026	34,90	66,66
1998	32-	490	4.125	8,4	178.585.473	152.971.387	331.556.860	43,29	80,38
1999	328	507	4.234	8,3	203.920.763	115.295.671	319.216.434	48,16	75,39
2000	333	526	4.141	7,9	200.645.635	133.285.400	333.931.035	48,45	80,64
2001	321	562	4.324	7,7	209.377.580	168.610.545	377.988.125	48,42	87,42
2002*	330	600	4.400	7,3	217.000.000	176.800.000	393.800.000	49,32	89,50
2003*									

Σε Νοσοκομεία και συμβλημένες με τον ΟΓΑ Ιδιωτικές Κλινικές (περιλαμβάνεται και η δαπάνη των εξωτερικών ασθενών μέχρι και το έτος 1998). Για το 1999 επί πλέον δαπάνη 53.264.857 € για εξωτερικούς ασθενείς και για το 2000 επί πλέον δαπάνη 53.266.069 € για εξωτερικούς ασθενείς και για το 2001 επί πλέον δαπάνη 59.090.024 € για εξωτερικούς ασθενείς.
Η παραπάνω δαπάνη στήλη (8) είναι η πραγματοποιηθείσα δαπάνη και όχι η απολογιστική (υπολογισμός δεικτών).
* Προσωρινά στοιχεία
** Για το έτος 2003 η Στατιστική Υπηρεσία του ΟΓΑ δεν διαθέτει στοιχεία.

κριμένο κατάλογο συνταγογραφουμένων ιδιοσκευασμάτων (λίστα).
Φάρμακα που δεν περιλαμβάνονται στον κατάλογο αυτό, χορηγούνται μόνο βάσει ειδικής αιτιολογημένης γνωμάτευσης του θεράποντος ιατρού.
Η θεώρηση των συνταγών φαρμάκων, όπου απαιτείται, γίνεται από τους ελεγκτές γιατρούς ΟΓΑ, που εδρεύουν στις Διευθύνσεις Υγείας των Νομαρχιών.
Ακόμη χορηγούνται αυξητικές ορμόνες, προϊόντα ειδικής διατροφής, εγκεκριμένα από τον ΕΟΦ και φάρμακα που κυκλοφορούν μόνο στο εξωτερικό, εφόσον κριθούν απαραίτητα για την υγεία των ασφαλισμένων και υπό την προϋπόθεση ότι δεν κυκλοφορούν στην Ελλάδα φάρμακα της ίδιας θεραπευτικής ικανότητας, μετά από γνωμάτευση Διευθυντή Κλινικής Κρατικού Νοσοκομείου.
Οι ασφαλισμένοι του ΟΓΑ προμηθεύονται τα φάρμακά τους από τα συμβεβλημένα με τον ΟΓΑ φαρμακεία με την προσκόμιση της συνταγής ΟΓΑ και του βιβλιαρίου υγείας ή από τα φαρμακεία των Κρατικών Νοσοκομείων (όπου προβλέπεται).
Επίσης δίνεται η δυνατότητα εισαγωγής φαρμάκων απ' το εξωτερικό.

ΠΙΝΑΚΑΣ 7
ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΛΑΔΟΥ ΥΓΕΙΑΣ ΟΓΑ ΕΤΟΥΣ 2004

ΕΣΟΔΑ: Κατονομασία	ΠΟΣΑ (σε ΕΥΡΩ) 2004	%	2003	%	ΕΞΟΔΑ: Κατονομασία	ΠΟΣΑ (σε ΕΥΡΩ) 2004	%	2003	%
Επιχορηγήσεις	75.000.000	12,87	719.550.000	74,67	Συμμετοχή ΟΓΑ στην Ασφάλιση Προσωπικού	1,565.000	0,10	1.379.400	0,14
Φόροι-Τέλη -Δικαιώματα	317.016.000	54,40	83.070.000	8,62	Ιατρική περίθαλψη	660.300	0,04	660.300	0,06
Ασφαλιστικές εισφορές ασφαλισμένων και συνταξιούχων	190.000.000	32,61	160.000.000	16,60	Φαρμακευτική περίθαλψη	490.000.000	30,83	480.100.000	46,86
Έσοδα από επιχειρηματική δραστηριότητα	100.000	0,02	100.000	0,01	Φάρμακα Νοσοκομείων	60.000.000	3,77	65.000.000	6,34
Λοιπά έσοδα	600.000	0,10	900.000	0,10	Νοσοκομειακή περίθαλψη	970.000.000	61,03	420.000.000	41,00
					Πρόσθετη περίθαλψη	40.000.000	2,52	30.010.200	2,93
					Επιδόματα Μητρότητας	2.800.000	0,18	2.275.000	0,22
					Έξοδα μετακινούμενων ασθενών	15.000.000	0,94	13.900.000	1,36
					Ειδικός λογαριασμός ΕΚΑΒ	1.800.000	0,11	1.350.000	0,13
					Αμοιβές επί ειδικών Υπηρεσιών	569.000	0,04	0	–
					ΕΞΟΔΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ	7.000.000	0,44	9.800.000	0,96
ΣΥΝΟΛΟ	582.716.000	100,00	963.620.000	100,00	ΣΥΝΟΛΟ	1.589.394.300	100,00	1.024.474.900	100,00

Τα δικαιολογητικά για την εισαγωγή των φαρμάκων απ' το εξωτερικό είναι: α) Αίτηση.
β) Ιατρική Γνωμάτευση επί ειδικού εντύπου (έντυπο Α) Διευθυντή Κλινικής Κρατικού Νοσοκομείου - ειδικότητας σχετική με την πάθηση. Στην Ιατρική Γνωμάτευση θα πρέπει να αναφέρεται, εκτός από την πάθηση, το φάρμακο που πρέπει να χορηγηθεί, η χρονική διάρκεια χρησιμοποίησής του, η δοσολογία χορήγησής του, καθώς και ότι το φάρμακο αυτό δεν είναι δυνατό να αντικατασταθεί από άλλο που ήδη κυκλοφορεί στην Ελλάδα.
γ) Συνταγή από το συνταγολόγιο.
δ) Επικυρωμένα φωτοαντίγραφα της πρώτης σελίδας του βιβλιαρίου υγείας του ασφαλισμένου και της σελίδας με τη θεώρηση για το τρέχον έτος.
ε) Βεβαίωση του Εθνικού Οργανισμού Φαρμάκων (ΕΟΦ), εάν το φάρμακο κυκλοφορεί ή όχι στην Ελλάδα και, σε περίπτωση που δεν κυκλοφορεί, εάν στην Ελλάδα κυκλοφορεί άλλο φάρμακο της ίδιας χημικής σύνθεσης. (Ζητείται Υπηρεσιακώς από τον ΕΟΦ).
Για να αποδοθεί η δαπάνη αγοράς των φαρμάκων απαιτείται :
α) Έγκριση από τον ΟΓΑ .
β) Αντίγραφο του τιμολογίου αγοράς του φαρμάκου και,
γ) Απόδειξη πώλησης.
Τέλος προβλέπεται ειδική περίπτωση αγοράς φαρμάκων από το εξωτερικό για τη συνέχιση της θεραπείας νοσηλευθέντος στο εξωτερικό με δαπάνες του ΟΓΑ.

COMMERCIAL Value®

Βάζει πλώρη για την κορυφή με την αξία της

Η θυγατρική του Ομίλου Ασπίς βάζει πλώρη για την κορυφή. Για τα σχέδια της εταιρείας μιλά στο ΝΑΙ ο διευθύνων σύμβουλος της Δημήτρης Βιδάλης.

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Commercial Value κ. Δημήτρης Βιδάλης

Μία νέα ασφαλιστική δύναμη προβάλλει στην ελληνική αγορά διεκδικώντας μία από τις πρώτες θέσεις στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης, η Commercial Value, θυγατρική του Ομίλου Ασπίς. Με βάση τα στοιχεία του 2003, έτος πολύ σημαντικό για την εταιρεία η Commercial Value με συνολική παραγωγή ασφαλίστρων ύψους 122 εκατ. ευρώ, έναντι 114 εκατ. ευρώ το 2002, (αύξηση 6%) η εταιρεία κατέλαβε την 7η θέση στις Γενικές Ασφαλίσεις, την 11η θέση στη Ζωή και την 8η στη συνολική παραγωγή με ποσοστιαία μερίδια αγοράς ύψους 3,31%. Μάλιστα τα εν λόγω μερίδια είναι πολύ μεγαλύτερα στον κλάδο Μεταφορών-Σκαφών, όπου η COMMERCIAL Value κατέχει το 11,1% καταλαμβάνοντας την 2η θέση στην αγορά. Επιπλέον στον κλάδο Αυτοκινήτων, κατέχει μερίδιο 3,9%, γεγονός που της δίνει την 6η θέση στη σχετική κατάταξη των εταιρειών.

Διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας ο κ. Δημήτρης Βιδάλης, πολύπειρο στέλεχος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς ο οποίος αντιμετωπίζει μία ακόμη πρόκληση. Θέλει να οδηγήσει την Commercial Value ακόμη πιο ψηλά, να την καταστήσει ακόμη πιο ανταγωνιστική, προς όφελος των ασφαλισμένων στην εταιρεία, των συνεργατών της, του προσωπικού της και των μετόχων της.

Η Commercial Value, προήλθε από την συγχώνευση 6 εταιρειών με διαφορετικούς τρόπους προώθησης των ασφαλιστικών προϊόντων, φιλοσοφία κλπ. Ωστόσο σήμερα βρίσκεται σε ένα πολύ υψηλό επίπεδο από πλευράς αναγνωρισιμότητας, φερεγγυότητας, αξιοπιστίας και μεγέθους και έχει εδραιώσει την πεποίθηση σε συνεργάτες και πελάτες αλλά και στο σύνολο της ασφαλιστικής αγοράς, ότι έχει την τεχνογνωσία για την ανάληψη πάσης φύσεων κινδύνων. Επιπλέον η λειτουργική συνένωση των εταιρειών έχει επιτευχθεί σε μεγάλο βαθμό και αναμένεται να ολοκληρωθεί μέχρι το τέλος του έτους όταν συγκατοικήσουν όλα τα τμήματα στον ίδιο χώρο, επί της οδού Κηφισίας 64 στο Μαρούσι. Συνεργάζεται με κάθε μορφής δίκτυα (πράκτορες, μεσίτες, ασφαλιστές του δικτύου agency, δίκτυο ASPIS BANK) χωρίς καμία διάκριση, πιστεύοντας ότι προέχει η πρόσκτηση επικερδών εργασιών και όχι ο τρόπος πρόσκτησης. Η «αυτού εξοχότητα» ο πελάτης ας αποφασίσει ποιος συνεργάτης τον εξυπηρετεί καλύτερα. Εμείς έτσι κι αλλιώς παρέχουμε την ίδια, υψηλής στάθμης, εξυπηρέτηση σε όλους, δηλώνει μιλώντας στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας κ. Δημήτριος Βιδάλης.

Η πολύ καλή πορεία της Commercial Value συνεχίζεται και το 2004. Ήδη το πρώτο εξάμηνο του τρέχοντος έτους η παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρείας εμφανίζει αύξηση 11,5% γεγονός που καθιστά εφικτό τον στόχο για ετήσια συνολική παραγωγή στα επίπεδα των 140 εκατ. ευρώ. Ιδιαίτερα μεγάλη ανάπτυξη γνωρίζει ο κλάδος ζωής η νέα παραγωγή του οποίου αυξήθηκε κατά 80%, ενώ το συνολικό χαρτοφυλάκιο εμφάνισε αύξηση 46%, φθάνοντας στα 34,627 εκατ. ευρώ. Ο κλάδος γενικών ασφαλίσεων σημείωσε μείωση παραγωγής κατά 8% λόγω κυρίως της πολιτικής εξυγίανσης του κλάδου αστικής ευθύνης οχημάτων. Αντιθέτως πολύ ικανοποιητικά κινήθηκε η παραγωγή στους άλλους κλάδους. Ειδικότερα η παραγωγή του κλάδου αστικής ευθύνης οχημάτων ανήλθε στα 27,6 εκατ. ευρώ, του κλάδου ασφάλισης περιουσίας στα 4,7 εκατ. ευρώ, του κλάδου σκαφών-Μεταφορών στα 2,9 εκατ. ευρώ, κ.λ.π. Η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρείας ανήλθε στο α' εξάμηνο του τρέχοντος έτους στα 71,4 εκατ. ευρώ έναντι 64,095 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο διάστημα του 2003.

Η περαιτέρω ενίσχυση της θέσης της Commercial Value στην ελληνική ασφαλιστική αγορά περνά μέσα από την υλοποίηση τριών στόχων έτσι όπως τους αναλύει στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο κ. Βιδάλης. Οι στόχοι αυτοί είναι:

- Η προώθηση νέων προϊόντων στις απλές ασφαλίσεις όπως για παράδειγμα το λανσάρισμα προϊόντων που ταυτόχρονα με την κάλυψη αυτοκινήτου θα δίνουν μία κάλυψη περιεχομένου σπιτιού ενισχύοντας την ασφαλιστική συνείδηση των πελατών. Έτσι η κίνησή μας αυτή θα αποτελέσει και τον προπομπό ούτως ώστε το δίκτυό μας να εκμεταλλευτεί την γνωριμία των πελατών μας με την ασφάλιση, για να καταρτίσει εν συνεχεία πιο «λεπτομερή» συμβόλαια πυρός. Επιπλέον στις ασφαλίσεις ζωής έχουμε μια πολύ καλή παρουσία -τόσο στις ατομικές ασφαλίσεις όσο και στις ομαδικές- διαθέτοντας ιδιαίτερα σύγχρονα επενδυτικά προϊόντα, όπως το ASSET VALUE που πρόσφατα λανσάραμε και το οποίο παρουσιάζει εντυπωσιακά αποτελέσματα μέχρι σήμερα. Ταυτόχρονα μοναδικής ασφαλιστικής εμβέλειας είναι και τα προγράμματα υγείας τα οποία προσφέρουμε στους πελάτες μας (Φρουρός ,Ιπποκράτης κ.λ.π.).
- Η ακόμη μεγαλύτερη διείσδυση στην ανάληψη «ειδικών κινδύνων» όπου η εταιρεία διαθέτει την απαραίτητη τεχνογνωσία. Η ασφαλιστική κάλύψη της TPAM AE είναι ένα παράδειγμα που δείχνει την κατεύθυνση που θα ακολουθήσουμε. Σημειώνεται ότι η εταιρεία ανέλαβε την ασφαλιστική κάλυψη της TPAM AE πρόσφατα. Αντικείμενο της ασφάλισης είναι οποιαδήποτε βλάβη ή και ζημιά που μπορεί να προκύψει από την επαγγελματική δραστηριότητα της «TPAM A.E.» καθώς και των τμημάτων / γραμμών, όπως και από όλες τις βοηθητικές εγκαταστάσεις, αμαξοστάσια, συνεργεία, γραφείων διοίκησης και οπουδήποτε αλλού ασκεί δραστηριότητα εντός ελληνικής Επικράτειας. Το συμβόλαιο καλύπτει την Γενική Αστική Ευθύνη, έναντι τρίτων και μεταφερομένων επιβατών και την Ευθύνη Εργοδότη, έναντι του προσωπικού-οδηγών και προσωπικού εργαζομένων εντός τραμ, τροχιοδρόμου και επί στάσεων. Τα καλυπτόμενα όρια είναι: Γενική Αστική Ευθύνη (σωματικές βλάβες και υλικές ζημιές): 5.000.000 ευρώ ανά ατύχημα και συνολικά και Ευθύνη Εργοδότη : 300.000 ευρώ ανά ατύχημα και συνολικά. Επισημαίνεται ότι η COMMERCIAL Value αποτελούσε πάντα έναν από τους βασικούς συνεργάτες-ασφαλιστές βιομηχανικών και μεγάλων εμπορικών κινδύνων, χωρίς βέβαια να παραμελεί τις απλές ασφαλίσεις πακέτων πυρός, αυτοκινήτων, κ.λ.π. Στόχος μας λοιπόν είναι να παραμείνουμε σημαντικός «παίκτης» στον τομέα αυτό. Για μία εταιρία σαν την COMMERCIAL Value δεν υπάρχουν πραγματικές δυσκολίες στην ανάληψη παρόμοιων κινδύνων δεδομένου ότι έχει τόσο την τεχνογνωσία όσο και πολύ καλή γνώση της αντασφαλιστικής αγοράς στην οποία πρέπει να απευθυνθεί για την κάλυψη του.
- Ο τρίτος στόχος είναι η περαιτέρω ενίσχυση του θεσμού του bancasurance. Έτσι μέχρι το τέλος του χρόνου, θα εξετάσουμε με την διοίκηση της Aspis Bank, Τράπεζας που συμμετέχουμε με ένα σεβαστό ποσοστό, στις συνέργιες που μπορούμε να έχουμε για την προώθηση τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων ζωής και γενικών.

Ο κ. Βιδάλης εμφανίζεται αισιόδοξος για την επίτευξη των στόχων που έχουν τεθεί από την εταιρεία καθώς εκτιμά ότι και ο κλάδος συνολικά δείχνει να συνέρχεται μετά τις δυσκολίες που αντιμετώπισε τα τελευταία χρόνια. Το 2003 ήταν η χρονιά κατά την οποία η ασφαλιστική αγορά, τόσο σε παγκόσμιο όσο και σε ελληνικό επίπεδο, κατέγραψε σημάδια ανάκαμψης μετά το τρομοκρατικό χτύπημα της 11ης Σεπτεμβρίου και την πτώση των χρηματιστηριακών αγορών. Ήδη με βάση τα πρώτα γνωστά στοιχεία του 2004 διαφαίνεται η αρχή της ανάκαμψης που θα απεικονιστεί στους ισολογισμούς του 2004. Ας ευχηθούμε λέει να συνεχιστεί και το δεύτερο εξάμηνο η πορεία αυτή έτσι ώστε στο τέλος του έτους να έχουμε πράγματι τα αναμενόμενα αποτελέσματα.

Εκτιμά ότι οι προοπτικές για αύξηση των εργασιών σε όλους τους κλάδους είναι πολύ καλές. Ιδιαίτερα για τις ασφαλίσεις Ζωής, τα ισχύοντα φορολογικά κίνητρα σε συνδυασμό με τις αναμενόμενες θετικές νομοθετικές μεταβολές, θα βοηθήσουν επιχειρήσεις και ιδιώτες να έλθουν πιο κοντά στην έννοια της ιδιωτικής ασφάλισης, ενισχύοντας έτσι τόσο τις ατομικές όσο και τις ομαδικές ασφαλίσεις. Επίσης θεωρεί ότι το σύστημα της κοινωνικής ασφάλισης δεν μπορεί να προχωρήσει με τη σημερινή του μορφή και χρειάζεται οπωσδήποτε η συμβολή της ιδιωτικής για να διατηρηθεί ένα αξιοπρεπές επίπεδο ζωής και μετά τη λήξη της επαγγελματικής σταδιοδρομίας του ανθρώπου. Εδώ η COMMERCIAL Value είναι έτοιμη να παίξει το ρόλο που της ανήκει και να πάρει το κομμάτι της αγοράς που αναμφισβήτητα της αναλογεί. Τέλος ειδική αναφορά κάνει στον κλάδο της αστικής ευθύνης, ο οποίος παρουσιάζει μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης κατά τα επόμενα χρόνια, είτε λόγω των νέων κανονισμών που θέτει η πολιτεία, είτε λόγω αυτής καθεαυτής της ανάγκης ασφάλισης αστικής ευθύνης ολοένα και περισσότερων επαγγελμάτων, καθώς παρατηρούμε ότι τα δικαστήρια επιδικάζουν μεγάλες αποζημιώσεις για τυχόν επαγγελματικά λάθη. Η COMMERCIAL Value στηριζόμενη στις συνεργασίες που έχει με μεγάλες αντασφαλιστικές εταιρίες αποκτά την απαιτούμενη τεχνογνωσία για να προσφέρει αποτελεσματικές απαντήσεις στην αναμενόμενη αύξηση της ζήτησης και για παρόμοιες ασφαλίσεις.

> **“Η προώθηση νέων απλών ασφαλιστικών προϊόντων, η ανάληψη ειδικών καλύψεων και η ανάπτυξη συνεργειών με την Aspis bank στους άμεσους στόχους της διοίκησης της εταιρείας”**

COMMERCIAL Value®

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ (ΣΕ ΕΥΡΩ)

ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	49.383.000,00
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	63.143.342,38
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ ΛΗΞΑΝΤΩΝ ΚΙΝΔΥΝΩΝ	20.197.988,38
ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ ΕΚΚΡΕΜΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	61.042.518,16
ΜΑΘΗΜΑΤΙΚΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΑ	113.597.779,12
ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ	
ΠΥΡΟΣ	7.919.854,60
ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ	1.540.686,32
ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ	5.120.354,63
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ	51.087.483,68
ΖΩΗΣ	48.330.542,83
ΑΛΛΟΙ ΚΛΑΔΟΙ	4.704.404.,16
ΣΥΝΟΛΟ	118.703.326,22
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ ΤΟΚΩΝ ΚΑΙ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ	12.627.692,00
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	1.066.959,00

Γυναίκες στις Πωλήσεις

Οι γυναίκες εκπροσωπούνται ισάξια σε όλους τους χώρους και κερδίζουν διακριτές θέσεις παντού, ακόμη και στους πιο «δύσκολους» τομείς. 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 μερικών σκέψεών τους.

Επιμέλεια: Βιβή Σεβαστάκη

Σοφία Λιάκου

INTERAMERICAN

Πρωταθλήτρια στο στίβο και στις ασφαλίσεις

Πριν από 26 χρόνια εγκατέλειψε μία επιτυχημένη καριέρα στον τραπεζικό τομέα για να ανακαλύψει το συναρπαστικό ασφαλιστικό κόσμο. Αυτό που τη γοήτευσε στον ασφαλιστικό χώρο ήταν ο ανταγωνισμός και η διάκριση.

– Κυρία Λιάκου, πριν από 26 χρόνια, αφήσατε μία «σίγουρη» δουλειά στην Τράπεζα για τις ασφάλειες, την ώρα που ένα από τα μεγαλύτερα προβλήματα της χώρας μας είναι η ανεργία και όνειρο χιλιάδων νέων, μία «θέση στο δημόσιο». Τί θα λέγατε σ' αυτά τα νέα παιδιά που αναζητούν πυξίδα, για την επαγγελματική τους αποκατάσταση;

Γεγονός είναι πως η σχέση μου με τον ασφαλιστικό χώρο άρχισε τυχαία. Το 1977 μια φίλη μου ασφαλίστρια από την Κρήτη μου ζήτησε να την βοηθήσω να πετύχει έναν στόχο της εταιρίας. Ήρθε στην Αθήνα για ένα Σαββατοκύριακο και γύρισε στην Κρήτη με πέντε συμβόλαια ζωής(!!!). Ο διευθυντής της έκπληκτος ζήτησε να με γνωρίσει. Αυτό ήταν, μετά όλα ήρθαν τόσο ξαφνικά. Ευγνωμονώ λοιπόν την Ευτυχία Μπαντουβά, η οποία μου έδωσε την ευκαιρία να ανακαλύψω το συναρπαστικό ασφαλιστικό κόσμο και κατ' επέκταση να συνειδητοποιήσω πως μια σταθερή για πολλούς δουλειά δεν ήταν αρκετά «ριψοκίνδυνη» για εμένα. Τολμώ να δώσω μια συμβουλή στους νέους: οφείλουν στον εαυτό τους να ακολουθήσουν ένα επάγγελμα που τους συναρπάζει και να μην φοβηθούν να κάνουν τη μεγάλη ανατροπή έστω και μετά από πολλά χρόνια πορείας. Πράγματι είχα για 24 χρόνια μια επιτυχημένη καριέρα στον τραπεζικό τομέα, η οποία είναι μια σίγουρη δουλειά, καθώς αποχώρησα με βαθμό τμηματάρχου Α'. Καταλυτικό ρόλο για την απόφασή μου αυτή έπαιξε η διορατικότητα του Δημήτρη Κοντομηνά όταν σε ένα ταξίδι για σαφάρι στην Κένυα, βλέποντας στο πρόσωπό μου ένα δραστήριο και πολλά υποσχόμενο συνεργάτη με «έκλεψε» από την τράπεζα. Από τη δική μου πλευρά, ο απεριόριστος θαυμασμός και η εμπιστοσύνη που μου ενέπνευσε ο άνθρωπος Δημήτρης και ο επιχειρηματίας Κοντομηνάς με έκανε να πάρω την τελική απόφαση και από part time που ήμουν για δέκα χρόνια έγινα μόνιμος συνεργάτης της εταιρίας.

– Είστε η πρώτη ασφαλίστρια της INTERAMERICAN, σε διατηρησιμότητα, τίτλο που διατηρείτε επί 16 χρόνια και επιπρόσθετα έχετε και άλλες διακρίσεις. Μιλήστε μας για την επιτυχημένη πορεία σας, στον ασφαλιστικό χώρο.

Έχω μάθει από μικρό παιδί να αγωνίζομαι και να βγαίνω πάντα νικήτρια. Στα νεανικά μου χρόνια ακολουθώντας αυτή τη συνήθεια υπήρξα πρωταθλήτρια Ελλάδος σε αρκετά αθλήματα. Αυτό που με γοήτευσε στον ασφαλιστικό χώρο ήταν ο ανταγωνισμός και η διάκριση, πράγμα που με παρέπεμπε στην ικανοποίηση που προσέφερε η νίκη στον αθλητισμό. Αυτός ο χώρος ήταν για εμένα η συνέχεια των νεανικών μου ονείρων «δόξα - επιτυχία - δάφνες». Αυτή η ανάγκη λοιπόν, για διάκριση με έφερε πολλές φορές στις πρώτες θέσεις της εταιρίας. Η επιτυχία βέβαια δεν έρχεται μόνη της, θέλει πολλή δουλειά, πείσμα, αγώνα, φαντασία και κυρίως ΣΤΟΧΟΥΣ. Εγώ δεν περιορίστηκα ποτέ στους στόχους της εταιρίας, καθώς δημιουργώ δικούς μου, π.χ. τον 3ο μήνα είχα κιόλας καλύψει τους στόχους της εταιρίας για το έτος 2004. Δεν επαναπαύομαι, συνεχίζω την παραγωγή, γιατί αγαπώ τη δουλειά μου, την πιστεύω και κάθε φορά που παίρνω μια αίτηση με την υπογραφή του πελάτη, λέω στον εαυτό μου: ΜΠΡΑΒΟ ΣΟΦΙΑ, ΚΕΡΔΙΣΕΣ! Αφιερώνω πολλές ώρες στο service των πελατών μου, επί 26 χρόνια είμαι πάντα κοντά τους και αυτή είναι η μεγάλη μου επιτυχία. Η ποιοτική μου εργασία όλα αυτά τα χρόνια έχει δικαιωθεί με την κατάκτηση του τίτλου του πρώτου σε διατηρησιμότητα ασφαλιστή για 16 συνεχή χρόνια.

– Κατά τη γνώμη σας, οι εργαζόμενοι στον κλάδο είναι επαρκώς καταρτισμένοι; Κρίνετε την ποιότητά τους ικανοποιητική;

Την εποχή που πρωτοήρθα σε επαφή με τον ασφαλιστικό χώρο, το μόνο πράγμα που χρειαζόταν για να πετύχεις ήταν πείσμα, θράσος και αγάπη για τη δουλειά. Ο ανταγωνισμός όμως ήταν σχεδόν ανύπαρκτος τότε. Σήμερα, όμως, όπου η αγορά είναι πολύ μεγάλη, φυσιολογικό είναι να υπάρχουν απαιτήσεις από τους νέους, αναγκαίο λοιπόν είναι στο πρόσωπο του νέου ασφαλιστικού συμβούλου να συνδυάζεται το μεράκι των παλαιών και οι γνώσεις των σύγχρονων. Πιστεύω πως οι νέοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι καλύπτουν τις απαιτούμενες προδιαγραφές. Θετικό επίσης στοιχείο, είναι η υποχρεωτική εκπαίδευση που θεσπίστηκε για την απόδοση της άδειας εξάσκησης επαγγέλματος.

– Για την ασφαλιστική αγορά, η χρονιά που διανύουμε, είναι θετική ή αρνητική; Και ποια είναι η εκτίμησή σας για την προσεχή διετία;

Χωρίς να θέλω να δυναμιτίσω την υπερπροσπάθεια για τους Ολυμπιακούς Αγώνες και χωρίς να θέλω να φανώ απαισιόδοξη, πιστεύω πως θα πρέπει όλοι να συνειδητοποιήσουμε πως η Ελλάδα διανύει ένα πολύ δύσκολο οικονομικό έτος. Δυστυχώς, ο Έλληνας στην πρώτη του οικονομική δυσπραγία τείνει να ακυρώσει τα ασφαλιστήριά του θεωρώντας τα ως περιττά έξοδα. Πιστεύω, πως τα επόμενα χρόνια θα γίνει αντιληπτή η ανάγκη μιας σταθερής ασφάλισης, η οποία εξασφαλίζει τον πελάτη σε στιγμές κρίσης ή όχι. Γι' αυτό το λόγο πιστεύω πως η κρίση που επικρατεί στον ασφαλιστικό τομέα θα ξεπεραστεί πολύ σύντομα.

– Ποιο είναι το κέρδος για τον πελάτη που θα επιλέξει την INTERAMERICAN για την ασφάλισή του;

Πιστεύω πως σε αυτή την ερώτηση θα έπρεπε να σας απαντήσει κάποιος από τους 2.500 πελάτες μου, οι οποίοι 26 χρόνια τώρα εμπιστεύονται εμένα και στο πρόσωπό μου την εταιρία που εκπροσωπώ. Αφού όμως με ρωτάτε, θα σας απαντήσω. Η INTERAMERICAN συνδυάζει γρήγορους ρυθμούς εκδόσεων συμβολαίων και αποζημιώσεων, είναι πρωτοπόρος σε δημιουργία προγραμμάτων, τα οποία καλύπτουν τις ανάγκες των πελατών. Επίσης πολύ σημαντικό είναι το γεγονός ότι διαθέτει ιδιόκτητο στόλο ελικοπτέρων για τη μεταφορά ασθενών, σώζοντας έτσι πολλές ζωές.

> **“ Καταλυτικό ρόλο για την απόφασή μου αυτή έπαιξε η διορατικότητα του Δημήτρη Κοντομηνά όταν σε ένα ταξίδι για σαφάρι στην Κένυα, βλέποντας στο πρόσωπό μου ένα δραστήριο και πολλά υποσχόμενο συνεργάτη με «έκλεψε» από την τράπεζα ”**

Γεωργία Ντελοπούλου

ING

Ασφαλίστρια: το ιδανικό επάγγελμα για τα νέα κορίτσια

Διαγράφει μία επιτυχημένη πορεία στον ασφαλιστικό χώρο η Γεωργία Ντελοπούλου, κατέχοντας μάλιστα την 5η θέση πανελλαδικά σε διαχειριζόμενο χαρτοφυλάκιο ζωής με πάνω από 600.000 ευρώ ασφάλιστρα & υψηλό χαρτοφυλάκιο γενικών ασφαλειών, Αμοιβαίων Κεφαλαίων. Επέστρεψε πρόσφατα από ένα ταξίδι στην Αμερική, βραβείο της εταιρίας της και ανοίγει «πανιά» για την επόμενη διάκριση.

– Δεκατέσσερα χρόνια στις πωλήσεις. Πιστεύετε ότι ο θεσμός της ασφάλισης έχει τη θέση που του αξίζει;

Μετά από 14 χρόνια βλέπω ότι ο τομέας της ασφάλισης έχει αλλάξει σημαντικά στην Ελλάδα αφού έχουν γίνει σημαντικά βήματα προόδου σε μια συνεχή, αναπτυσσόμενη και δυναμική αγορά.

Η τάση για συγχωνεύσεις εταιριών, η μεγάλη ανάπτυξη των προσωπικών ασφαλίσεων ως αποτέλεσμα της αναγκαστικής υποχώρησης του κράτους-πρόνοιας, η ανάπτυξη του Bankassurance, η ενσωμάτωση νέων τεχνολογιών (ηλεκτρονικό εμπόριο- Internet), η ενοποίηση της Ευρώπης μαζί με την απελευθέρωση αγορών και η αλλαγή καταναλωτικών συνηθειών των πελατών, θεωρώ ότι είναι τα βασικότερα σημεία αλλαγής του τομέα ασφάλισης.

Ο θεσμός της ασφάλισης αρχίζει να ωριμάζει κάθε χρόνο όλο και πιο πολύ με περισσότε-

Γυναίκες στις Πωλήσεις

“κάθε επιταγή αποζημίωσης που παραδίδουμε στους πελάτες μπορεί να σημαίνει τη συνέχεια της ευημερίας της οικογένειας, τις σπουδές των παιδιών, την αποκατάσταση της υγείας...”

ρους επαγγελματίες ασφαλιστές και πιο συνειδητοποιημένους πελάτες, αντιμετωπίζοντας το θέμα της ασφάλισης με μεγαλύτερη σοβαρότητα και υπευθυνότητα.

Θεωρώ ότι σήμερα γι' όλα αυτά που προσφέρει ο θεσμός της ασφάλισης δεν έχει τη θέση που του αξίζει στην Ελλάδα σε σχέση με την θέση που αντίστοιχα καταλαμβάνει στο εξωτερικό, αλλά μετά την πιστοποίηση του επαγγέλματός μας με την καθιέρωση του θεσμού του δοκίμου και τις γραπτές εξετάσεις, σε συνδυασμό με τη δημιουργία κίνητρων (φορολογική απαλλαγή ασφάλιστρου) και τη μεταρρύθμιση του ασφαλιστικού συστήματος, πιστεύω ότι ο βαθμός αναγνώρισης και εκτίμησης θα αυξηθεί σημαντικά τα επόμενα χρόνια αφού ο τομέας της ιδιωτικής ασφάλισης στα πλαίσια της συντελούμενης σύγκλισης των οικονομιών και των εισοδημάτων των Ελλήνων θα έχει ένα ευρύτατο πεδίο μεγαλύτερης ανάπτυξης.

– Γιατί θα συμβουλεύατε ένα νέο κορίτσι να ακολουθήσει το επάγγελμα της ασφαλίστριας;

Με την εμπειρία μου μετά από 14 έτη, μπορώ να πω με βεβαιότητα ότι το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι το ιδανικό επάγγελμα που μπορεί να ακολουθήσει ένα νέο κορίτσι, αρκεί να έχει θέληση, όραμα και υψηλές φιλοδοξίες.

Είναι ένα επάγγελμα που μπορείς να καθορίσεις εσύ μέχρι πού θα φτάσεις. Είναι το επάγγελμα που μπορεί και συνδυάζει την καριέρα με την οικογένεια, την προσφορά στον άνθρωπο μαζί με την ανάπτυξη και την καταξίωση και φυσικά τις μεγάλες ηθικές και υλικές ανταμοιβές.

Σήμερα το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου έχει εξελιχθεί με περισσότερη εκπαίδευση, νέες τεχνολογίες ,σύγχρονα προϊόντα και δεν είναι μια απλή εργασία, αλλά μία καριέρα.

Είναι το επάγγελμα που δεν χρειάζεται κεφάλαια μετρητών, αλλά τον ίδιο τον εαυτό μας που μέσα από τη συνεχή εκπαίδευση, εξειδίκευση και τις εμπειρίες γινόμαστε επαγγελματίες.

–Διακρίνετε και λειτουργική διάσταση στο επάγγελμα του ασφαλιστή;

Φυσικά υπάρχει και λειτουργική διάσταση του επαγγέλματος, αφού κάθε επιταγή αποζημίωσης που παραδίδουμε στους πελάτες, μετά από κάθε ασφαλιστική περίπτωση, μπορεί να σημαίνει τη συνέχεια της ευημερίας της οικογένειας, τις σπουδές των παιδιών, την αποκατάσταση της υγείας ή τους κόπους μιας ζωής, να συνεχίζουν να υπάρχουν δημιουργώντας αισιοδοξία και σιγουριά για το μέλλον.

Ο ασφαλιστικός σύμβουλος εκτός από ασφαλιστικές συμβουλές που δίνει, είναι δίπλα στους πελάτες του και ως καλός φίλος.

– Ποιες ανθρώπινες ανάγκες καλύπτει η ασφάλιση;

Θεωρώ ότι τα δυο πολυτιμότερα αγαθά που έχει ο κάθε άνθρωπος, είναι η ζωή του και η περιουσία του.

Η ανασφάλεια που νιώθουν καθημερινά οι άνθρωποι από την πιθανή περίπτωση της έλλειψης χρημάτων μετά από μια έκτακτη κατάσταση υγείας ή τις φυσικές καταστροφές και την αντιμετώπισή τους, είναι από τις βασικότερες ανάγκες που έρχεται να καλύψει η ασφάλιση .

Η σωστή διερεύνηση των αναγκών και η αγορά ασφαλιστηρίων συμβολαίων σύμφωνα με τις πραγματικές ανάγκες, μειώνουν το συναίσθημα της ανασφάλειας που έχουν οι άνθρωποι.

– Επιστρέψατε πρόσφατα από ένα ταξίδι στο εξωτερικό, βραβείο της εταιρίας σας, της ING, για την απόδοσή σας. Μιλήστε μας για τη βράβευση και τις εντυπώσεις σας από την Αμερική.

Κάθε χρόνο η βραδιά των βραβεύσεων στους προορισμούς των ταξιδιών είναι μια ξεχωριστή βραδιά.

Φέτος στο υπέροχο και πολυτελές ξενοδοχείο του ΛΟΣ ΑΝΤΖΕΛΕΣ Millennium Biltmore ήταν πραγματικά μια καταπληκτική βραδιά γεμάτη ενθουσιασμό ,παλμό και ελληνικό γλέντι.

Για εμένα ήταν σημαντική βραδιά αφού σε αυτό το διαγωνισμό μετά από ένα δύσκολο και κουραστικό χρόνο, κατέκτησα την 5η θέση πανελλαδικά.

Στην Αμερική τα πάντα υπάρχουν σε υπερθετικό βαθμό, δυο καταπληκτικές πόλεις επισκεφτήκαμε, το ΣΑΝ ΦΡΑΝΣΙΣΚΟ με την περίφημη γέφυρα Γκόλντεν Γκέιτ, το λόφο Νομπ με τα υπέροχα τραμ, με την Τσάινα Τάουν και την πόλη των αγγέλων, το ΛΟΣ ΑΝΤΖΕΛΕΣ με το Μπέβερλι Χιλς και τα καταπληκτικά καταστήματα.

Όλα τα ταξίδια του ING είναι καταπληκτικά, μου δίνουν στιγμές χαλάρωσης, σημαντικές εμπειρίες και αρκετή δύναμη να συνεχίσω τον επόμενο στόχο για ένα ακόμα super ταξίδι την επόμενη χρονιά.

Βιογραφικό Σημείωμα

Η Γεωργία Ντελοπούλου γεννήθηκε στην Τρίπολη και είναι έγγαμη και μητέρα ενός παιδιού. Με σπουδές στη διακόσμηση εσωτερικών χώρων, και εκπαιδευτικά σεμινάρια Πωλήσεων, Ψυχολογίας, Marketing και Management, ξεκίνησε τη σταδιοδρομία της στον ασφαλιστικό χώρο το 1991 με το ING. Σήμερα είναι EXECUTIVE AGENT του ING και ισόβιο μέλος της LIMRA.

Μαίρη Ζούλα

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Να ξεπεράσει η γυναίκα τις προκαταλήψεις και τους φόβους της

Τη σοβαρότητα και τη συνέπεια καταδεικνύει ως τα βασικότερα «όπλα» της γυναίκας - ασφαλίστριας η Μαίρη Ζούλα, η οποία «μπήκε» στον ασφαλιστικό κλάδο ώριμη και επιτυχημένη στο ρόλο της μητέρας, θεωρεί ότι η ασφαλιστική αγορά είναι περιορισμένη και τάσσεται υπέρ της διεύρυνσής της σε επίπεδα ανάλογα των προηγμένων κρατών - μελών της Ε.Ε.

Κυρία Ζούλα, έχετε μία σημαντική παρουσία στον ασφαλιστικό χώρο. Ποιο ήταν το κίνητρο που σας οδήγησε στις ασφάλειες και τι θυμάστε από την πρώτη μέρα στον εργασιακό σας χώρο;

Το κίνητρο για να εργασθώ στο χώρο των Ασφαλίσεων ήταν ότι ο τομέας αυτός ταίριαζε στην προσωπικότητά μου, γιατί το πρωταρχικό στοιχείο στη δουλειά αυτή είναι η προσωπική επαφή και σχέση, η οποία πρέπει να είναι πάντα σχέση σεβασμού και εμπιστοσύνης. Ξεκίνησα να εργάζομαι ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος μετά τα 40 μου χρόνια, έχοντας μεγαλώσει δύο αγόρια και μία κόρη. Και μόνο λόγω αυτής της ιδιαιτερότητας πολλά είναι που θυμάμαι από την πρώτη ημέρα στον εργασιακό χώρο. Κυρίαρχη εντύπωση ήταν τα ερωτήματα «τί θέλω εγώ εδώ, θα τα καταφέρω;».

Πώς πρέπει να κινηθεί μία γυναίκα ασφαλίστρια στις σημερινές συνθήκες και τί θα τη συμβουλεύατε;

Δεν υπάρχουν μεγάλες διαφορές - ή, καλύτερα, δεν πρέπει να υπάρχουν - στον τρόπο, με τον οποίο εργάζεται μία γυναίκα ασφαλίστρια, από τον τρόπο που εργάζεται ο άνδρας ασφαλιστής. Και οι δύο τα ίδια προϊόντα πωλούν και οι δύο την ίδια εμπιστοσύνη πρέπει να εμπνέουν. Βεβαίως, η γυναίκα έχει και στον ασφαλιστικό κλάδο, όπως και στα περισσότερα επαγγέλματα, να ξεπεράσει τις προκαταλήψεις φύλου, οι οποίες εδώ είναι πολύ πιο συγκεκριμένες. Η σοβαρότητα και η συνέπεια είναι τα «όπλα» με τα οποία μπορεί μια γυναίκα να υπερνικήσει αυτές τις προκαταλήψεις. Σοβαρότητα, μέσα από την εμφάνιση και την εν γένει συμπεριφορά, μέχρι την πλήρη γνώση του αντικειμένου που χειρίζεται για την απαραίτητη ενημέρωση του πελάτη. Και συνέπεια στην εκπλήρωση των υποχρεώσεων που αναλαμβάνει.

Η έννοια «ασφαλίστρια» τί είναι για σας; Πώς ορίζετε τις δυσκολίες του επαγγέλματος;

Η «ασφαλίστρια» και ο «ασφαλιστής» είναι καταλύτες στη μεγαλύτερη δυνατή εξασφάλιση του εργαζόμενου, του επιχειρηματία, του οικογενειάρχη, της μητέρας. Ανάλογα με τα προγράμματα που προωθεί η εταιρεία, μπορεί και πρέπει η/ο ασφαλιστής να διευρύνουν συνεχώς την «ασφαλιστική συνείδηση» του πολίτη. Για το λόγο αυτό, ο ρόλος τόσο των ασφαλιστικών εταιρειών, όσο και των ανθρώπων και των κερδών, τα μεγάλα ποσοστά, τα bonus και τα πριμ εάν καταστούν αυτοσκοπός ή έστω ο κύριος σκοπός, μεσοπρόθεσμα θα περιορισθούν. Αντίθετα, εάν ο κύριος σκοπός είναι η κατοχύρωση, εξασφάλιση και εξυπηρέτηση όλων ανεξαιρέτως των πελατών και μέσω αυτών του κοινωνικού συνόλου, τότε η ανάπτυξη είναι βέβαιη και συνεχής.

Ο Έλληνας καταναλωτής είναι «εύκολος πελάτης». Ποιο ασφαλιστικό προϊόν αγοράζει πιο εύκολα και γιατί;

Ο Έλληνας καταναλωτής μπορεί να είναι πολύ δύσκολος και πολύ εύκολος. Η πρώτη και μεγάλη δυσκολία είναι ότι, παρά την έκταση που έχει πάρει στις ημέρες μας, η ασφαλιστική αγορά εξακολουθεί να είναι πολύ περιορισμένη. Αυτή ακριβώς είναι η μεγάλη, όχι δυσκολία, αλλά πρόκληση. Να διευρυνθεί η ελληνική ασφαλιστική αγορά, σε επίπεδα ανάλογα των προηγμένων κρατών - μελών της Ευρωπαϊκής Ενώσεως, που δίνουν τα πρότυπα, για τα οποία πρέπει να αγωνισθούμε όλοι, ασφαλίστριες, ασφαλιστές και ασφαλιστικοί οργανισμοί.

“Η «ασφαλίστρια» και ο «ασφαλιστής» είναι καταλύτες στη μεγαλύτερη δυνατή εξασφάλιση του εργαζόμενου, του επιχειρηματία, του οικογενειάρχη, της μητέρας”

Οι Έλληνες τα τελευταία χρόνια, μετά την πτώση του χρηματιστηρίου και των επιτοκίων γενικότερα, έχουν μία εμφανή προτίμηση προς τα νοσοκομειακά προγράμματα. Είμαι, όμως, βεβαία ότι σύντομα θα επανέλθουν σε προγράμματα που θα διασφαλίζουν ένα τουλάχιστον μέρος της σύνταξής τους.

Βιογραφικό Σημείωμα

Η κ. Μαίρη Ζούλα ξεκίνησε την καριέρα της ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος στη Nationale Nederlanden - ING, στο Υποκατάστημα του κ. Γιώργου Ζαφείρη. Από το 2001 εργάζεται ως Agency Manager στην Alpha Ασφαλιστική στην Περιφερειακή Διεύθυνση του κ. Σωτήρη Χριστοδούλου. Το 2003 αναδείχθηκε πρώτη Agency Manager της εταιρείας.

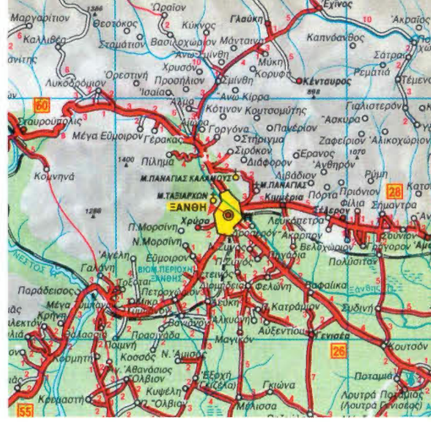
Ακρίτας... ασφαλιστής:

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 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

Ελλάδα δεν είναι μόνο η Αθήνα



Εκτιμά πως η ασφαλιστική βιομηχανία περνά ένα μεταβατικό στάδιο με μεγάλες αλλαγές, όπου οι ασφαλιστικές εταιρίες μπαίνουν σε τροχιά σταθεροποίησης μετά τη μεγάλη πτώση του χρηματιστηρίου. Σύμφωνα με τον κ. Καρυώτη, η προσεχής τριετία θα είναι καθοριστική για το χώρο.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Ο Γιώργος Καρυώτης δραστηριοποιείται στο Νομό Ξάνθης για την Ευρωπαϊκή Πίστη

– Κύριε Καρυώτη, ζείτε και εργάζεστε σε έναν ακριτικό νομό. Περιγράψτε μας τις δυσκολίες της επαγγελματικής δραστηριότητας αλλά και της καθημερινής.
Το να εργάζεσαι σε μία κοινωνία μικρή έχει τα υπέρ και τα κατά. Κρίνεσαι και δίνεις εξετάσεις καθημερινά και δε δικαιολογούνται εύκολα τα λάθη, γιατί σε ξέρουν όλοι. Κινούμαστε σε μία αγορά, η οποία στηρίζεται σε πολύ μεγάλο βαθμό στα εισοδήματα που έχουν οι αγρότες, τα οποία τα τελευταία χρόνια συρρικνώνονται συνεχώς με αποτέλεσμα να υπάρχουν επιπτώσεις σε όλα τα επίπεδα της τοπικής κοινωνίας.
Ο νομός Ξάνθης, βέβαια, έχει και μία ιδιαιτερότητα που δεν τη συναντάς σε άλλες πόλεις της Ελλάδος: τη συνύπαρξη των δύο θρησκειών, των μουσουλμάνων, και των χριστιανών, με τους οποίους βέβαια στην καθημερινότητα δεν υπάρχει κανένα απολύτως πρόβλημα, δύσκολα όμως εμπιστεύονται κάποιον.
Παρ' όλα αυτά υπάρχει ανάπτυξη στην περιοχή και βέβαια, ακόμη μεγαλύτερα περιθώρια για να συνεχιστεί αυτή.
– Ποια, κατά τη γνώμη σας, είναι τα στοιχεία, που έχουν τοποθετήσει την εταιρία σας, την Ευρωπαϊκή Πίστη, σε εξέχουσα θέση στην αγορά;
Η Ευρωπαϊκή Πίστη είναι μία εταιρία, η οποία στα 27 χρόνια της ζωής της έχει κρατήσει αναλλοίωτες τις αρχές και τις αξίες της. Τα στοιχεία όμως που έπαιξαν τον πιο καθοριστικό ρόλο στο να φτάσει εκεί που βρίσκεται σήμερα, είναι τα εξής:

- Άριστο έμψυχο υλικό. Η Ευρωπαϊκή Πίστη ιδρύθηκε, διοικείται και αναπτύσσεται από ασφαλιστές καριέρας, υψηλού επαγγελματικού επιπέδου. Με τον χαμηλότερο μέσο όρο ηλικίας των εργαζομένων σε ολόκληρη την ασφαλιστική αγορά. Από ανθρώπους που ξέρουν ότι ασφάλεια για τον πελάτη δε σημαίνει μόνο η σύναψη του συμβολαίου, αλλά όταν δικαιωθεί με κάποια αποζημίωση.
- Οικονομική Αυτοτέλεια. Η Ευρωπαϊκή Πίστη αποτελεί έναν οικονομικό οργανισμό ο οποίος έχει τη δική του νομική, οικονομική και διοικητική αυτοτέλεια
- Και με μία φιλοσοφία, η οποία δεν έχει αλλάξει καθόλου σε όλα αυτά τα χρόνια «Πληρώνει Αμέσως».

– Πώς βλέπετε την πορεία της ασφαλιστικής αγοράς την προσεχή τριετία; Θεωρείτε πως επαφίεται στις δράσεις των ασφαλιστικών εταιριών για θετική ή όχι ανάπτυξη;

> **“ Οι κάτοικοι της Ξάνθης δείχνουν μεγαλύτερο ενδιαφέρον για προϊόντα, τα οποία αφορούν στο κομμάτι της υγείας και της ποιότητας ζωής ”**

Πιστεύω ότι όλη η ασφαλιστική βιομηχανία περνά ένα μεταβατικό στάδιο. Ένα στάδιο στο οποίο γίνονται μεγάλες αλλαγές, οι ασφαλιστικές εταιρίες αρχίζουν να σταθεροποιούνται μετά τη μεγάλη πτώση του χρηματιστηρίου και αρκετές από αυτές καταφέρνουν να έχουν κέρδη και αύξηση στον κύκλο εργασιών τους. Οι περισσότεροι ασφαλιστικοί σύμβουλοι και πράκτορες αρχίζουν να ξαναγίνονται αυτό που πρέπει να είναι για τους πελάτες τους, από χρηματιστές ή οτιδήποτε άλλο παρεμφερές είχαν γίνει τα τελευταία χρόνια. Στην επόμενη τριετία πιστεύω ότι θα ξεκαθαρίσουν αρκετά τα πράγματα, θα μείνουν στον χώρο οι εταιρίες, οι οποίες θα προσαρμοστούν στις απαιτήσεις που έχει η Ευρωπαϊκή Ένωση, αλλά και τη στάση, η οποία θα κρατήσουν απέναντι στους συνεργάτες τους και στα δίκτυα πωλήσεων που έχει η κάθε μία. Ακόμη, θα πρέπει οι εταιρίες σε συνεργασία με τα δίκτυα πωλήσεών τους να δημιουργήσουν νέα προϊόντα, τα οποία θα μπορούν να στηρίξουν εισοδηματικά και τους δύο και να είναι και αποτελεσματικά απέναντι στους πελάτες.
– Ποια προϊόντα προωθείτε αυτή την περίοδο; Υπάρχουν συγκεκριμένες προτιμήσεις των κατοίκων του νομού Ξάνθης;
Ποτέ μου δεν προσπάθησα να προωθήσω ένα συγκεκριμένο προϊόν, ούτε εγώ, αλλά ούτε και οι συνεργάτες μου. Αυτό που γίνεται πάντοτε είναι να προσπαθούμε να αναλύουμε τις ανάγκες τους και σύμφωνα με αυτές να δημιουργούμε μαζί τους, ασφαλιστικά προγράμματα, με τα οποία θα τις καλύπτουμε.
Τώρα, όσον αφορά στις προτιμήσεις των κατοίκων της Ξάνθης, χωρίς να υπάρχει κάτι το ιδιαίτερο το οποίο μας το ζητάνε περισσότερο, δείχνουν ένα μεγαλύτερο ενδιαφέρον για προϊόντα, τα οποία αφορούν στο κομμάτι της υγείας και της ποιότητας ζωής και κατά δεύτερο λόγο σε προϊόντα, τα οποία καλύπτουν την ανάγκη της σύνταξης.
– Ποιο μήνυμα θα στέλνατε στους συναδέλφους σας, των αστικών κέντρων και δη της Αθήνας;
Λόγω του ότι και αυτοί αντιμετωπίζουν τα δικά τους προβλήματα και δυσκολίες, έχουν όμως και αρκετά πλεονεκτήματα σε σχέση με όλους όσοι δραστηριοποιούνται στην επαρχία, θα τους έλεγα κάπου-κάπου να έρχονται και σε περιοχές όπως η Θράκη και να βλέπουν πώς ζει και αναπτύσσεται και εδώ ένας ασφαλιστικός σύμβουλος, γιατί Ελλάδα δεν είναι μόνο η Αθήνα.

Βιογραφικό Σημείωμα

Ο Γιώργος Καρυώτης, γεννήθηκε στην Ξάνθη το 1974 και ολοκλήρωσε τις σπουδές του στο Τ.Ε.Ι. Καβάλας στη Σχολή Διοίκησης Επιχειρήσεων. Από το 1977 ασχολείται με τις ασφάλειες. Από το 2003 είναι περιφερειακός διευθυντής Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης.

Οι ασφάλειες είναι μια πράξη αγάπης

Πράξη αγάπης χαρακτηρίζει τις ασφάλειες ο Γιάννης Ρούσσος και συμβουλεύει τους νέους ασφαλιστές και ασφαλίστριες να είναι πάντα κοντά στον πελάτη τους. Αρχή του είναι η ποιότητα και μετά η παραγωγή.

INTERAMERICAN

Ο Γιάννης Ρούσσος δραστηριοποιείται στη Σύρο και την Πάρο για την Interamerican

– Κύριε Ρούσσο, είστε αναπληρωτής συντονιστής των γραφείων της INTERAMERICAN στη Σύρο και Πάρο και με 20ετή διαδρομή στο χώρο των ασφαλειών. Για να γίνει ένα νέο παιδί ασφαλιστής, χρειάζεται απλώς γνώση του χώρου ή κάτι περισσότερο;

Ένα νέο παιδί χρειάζεται οπωσδήποτε γνώσεις, αλλά και πίστη στο θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, οργάνωση και μόνιμη νοοτροπία επαγγελματία, ασφαλιστή, καριέρας.

– Τί θα συμβουλεύατε έναν νέο ασφαλιστή ή μια νέα ασφαλίστρια που ξεκινούν τώρα την επαγγελματική τους σταδιοδρομία;

Η συμβουλή μου είναι να είναι ειλικρινείς, έντιμοι και εργατικοί από την πρώτη ημέρα έως το τέλος της καριέρας τους. Επίσης να είναι κοντά στον πελάτη τους, ιδιαίτερα όταν έχει προβλήματα.

– Τι σημαίνουν οι ασφάλειες για σας; Ποια διαφορά επιφέρει στη δουλειά σας το γεγονός ότι ζείτε και δραστηριοποιείσθε στην περιφέρεια;

Οι ασφάλειες για μένα είναι μια χριστιανική πράξη αγάπης. Πωλούνται από έναν καλό οικογενειάρχη σε κάποιον άλλο καλό οικογενειάρχη. Επίσης, είναι τρόπος ζωής, δηλαδή εικοσιτέσσερις ώρες το εικοσιτετράωρο να είσαι ασφαλιστής στην πράξη και αυτό το αποδεικνύω έμπρακτα, δημιουργώντας δίπλα στο όνομά μου το διακριτικό τίτλο «Ο ΑΝΘΡΩΠΟΣ ΠΟΥ ΣΑΣ ΠΡΟΣΕΧΕΙ», που έχει καταχωρηθεί στο Επιμελητήριο Κυκλάδων. Όσο για τη διαφορά που επιφέρει στη δουλειά μου το γεγονός ότι ζω και δραστηριοποιούμαι στην περιφέρεια, δηλαδή επειδή εργάζομαι στη Σύρο και στην Πάρο, δυο νησιά των Κυκλάδων, πρέπει να είμαι πολύ προσεκτικός σε όλα, από το ντύσιμο, την προσωπική, την οικογενειακή, κοινωνική και θρησκευτική ζωή. Όσον αφορά στις ανθρώπινες σχέσεις ό,τι σωστό κάνω θα το πουν αρκετοί, όταν κάνω λάθος, θα το γνωρίζουν όλοι. Γνωρίζετε ότι είναι πολύ δύσκολο να σταδιοδρομήσεις στον τόπο σου. Παρ' όλα αυτά, πιστεύω μετά από είκοσι χρόνια καριέρας και μεγαλώνοντας την οικογένειά μου με αξιοπρέπεια και χωρίς ουδεμία οικονομική εκκρεμότητα ότι τα κατάφερα.

> **“ Προτείνω στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών να πραγματοποιήσει ένα απ' τα επόμενα συνέδριά της στην Ερμούπολη ”**

– Πιστεύετε ότι επηρεάζει θετικά ή αρνητικά ο ανταγωνισμός του επαγγέλματος στις επαρχιακές πόλεις;

Ο ανταγωνισμός στη Σύρο και γενικά στις Κυκλάδες είναι σε επίπεδο ασφαλιστικών συμβούλων και όχι σε εταιρίες. Το κυριότερο πρόβλημα είναι από τους «αλεξιπτωτιστές» που έρχονται κυρίως από την Αθήνα για διακοπές ή για άλλους λόγους π.χ. μπορεί να είναι μέλη αθλητικών συλλόγων και καταρχάς κατηγορούν τους τοπικούς και κατά δεύτερον δίνουν ψεύτικες υποσχέσεις. Γι' αυτό χρόνια προτείνω οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι να εργάζονται σε συγκεκριμένες περιοχές, άλλωστε ένας από τους σημαντικότερους λόγους ακύρωσης συμβολαίων είναι το κακό service. Η αρχή μου, είναι ποιότητα σε όλα και μετά παραγωγή. Το αποτέλεσμα είναι να βραβεύομαι δεκατέσσερα συνεχή έτη από τη LIMRA. Γιατί ένας κάτοικος Αθηνών δεν μπορεί να πάρει δάνειο από υποκατάστημα τράπεζας στη Σύρο;

– Θα θέλαμε μία ιστορική αναδρομή των ασφαλειών.

Η πρώτη ασφαλιστική εταιρία της Ελλάδος ιδρύθηκε στη Σύρο το 1825, «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΚΑΤΑΣΤΗΜΑ». Το 1830 ιδρύθηκε η «ΦΙΛΕΜΠΟΡΙΚΗ» και ήταν ανώνυμες μετοχικές εταιρίες που το κεφάλαιό τους ανερχόταν σε 300.000 φοίνικες, δηλαδή 300.000 δραχμές. Η ονομαστική μετοχή ήταν 600 φοίνικες της πρώτης και 1.000 φοίνικες της δεύτερης. Κάθε μέτοχος είχε ανώτατο όριο 10 μετοχές. Είκοσι χρόνια αργότερα υπήρχαν επτά ασφαλιστικές του ιδίου τύπου. Παράλληλα, τα ασφαλιστικά καταστήματα ανέπτυξαν και κάποια κοινωνική δραστηριότητα. Το καταστατικό τους όριζε ότι το 10% των κερδών τους θα χορηγείται στο Γυμνάσιο της Ερμούπολης. Το Γυμνάσιο ιδρύθηκε το 1833 και σήμερα στεγάζει την Πανεπιστημιακή Σχολή του Αιγαίου. Ελπίζω η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών να κάνει ένα από τα ετήσια συνέδριά της στην Ερμούπολη, στην Αρχόντισσα του Αιγαίου με τη μεγάλη ιστορία και πολιτισμό.

Βιογραφικό Σημείωμα

Ο Γιάννης Ρούσσος γεννήθηκε στην Ερμούπολη το 1959. Είναι παντρεμένος με την Ανδρούλα από την Αμμόχωστο και έχουν ένα γιο 19 ετών και μία κόρη 17 ετών. Έχει συνεργαστεί με την ΕΛΑΪΣ Α.Ε. την περίοδο 1980-1982 ως πωλητής στις Κυκλάδες. Από το 1982-1987 εργάστηκε ως υπάλληλος Αγορών - Μισθοδοσίας των Ναυπηγείων Σύρου. Το 1984 ξεκίνησε συνεργασία με την INTERAMERICAN ως ασφαλιστικός σύμβουλος. Από το 1987 είναι αναπληρωτής συντονιστής ασφαλιστικών συμβούλων.

Ο ασφαλιστής είναι και ηθοποιός

Συνεχής εκπαίδευση και υπομονή είναι τα δύο συστατικά της επιτυχίας, σύμφωνα με τον κ. Αλεξανδράκη. Θεωρεί το χρονικό διάστημα των δύο χρόνων καθοριστικό για την παραμονή ή όχι του ασφαλιστή στο χώρο και προτρέπει να γνωρίσουμε την εταιρία του, τη VICTORIA.

VICTORIA
Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζημιών

Ο Αλέξανδρος Αλεξανδράκης δραστηριοποιείται στο Νομό Κιλκίς για τη Victoria

– Κύριε Αλεξανδράκη, η παρουσία σας στον ασφαλιστικό χώρο είναι σημαντική. Γιατί επιλέξατε τη συγκεκριμένη επαγγελματική κατεύθυνση;

Α) Συνήθως στην επιλογή ενός επαγγέλματος δεν έχει κανείς πολλά περιθώρια να επιλέξει τις προτιμήσεις του και τα όνειρα που έκανε όταν προετοιμαζόταν για την επαγγελματική του αποκατάσταση. Το ίδιο το επάγγελμα σε επιλέγει. Εγώ απλώς ήμουν στην περίοδο που έπρεπε να δουλέψω και δοκίμαζα τις επαγγελματικές μου ικανότητες σε διάφορες κατευθύνσεις. Β) Η ανεκπλήρωτη επιθυμία μου να γίνω ηθοποιός, βρήκε διέξοδο στο να γίνω από ηθοποιός στο σανίδι ή στον κινηματογράφο, σε ηθοποιό του πεζοδρομίου. Πίστεψέ με έχουν απεριόριστες ομοιότητες.

– Δραστηριοποιείστε σε έναν ακριτικό νομό από το 1988. Πότε ήταν πιο δύσκολα τα πράγματα, όταν ξεκινήσατε ή τώρα;

Δύο σημαντικές «λεπτομέρειες» καθορίζουν τις δυσκολίες στο επάγγελμα. Τα πρώτα χρόνια όσον αφορά στην επικράτηση και στην καταξίωση στο χώρο, είναι σαφώς η μία σημαντική λεπτομέρεια που συνήθως σε λιγότερο από 2 χρόνια, καθορίζει αν θα μείνεις τελικά στο επάγγελμα ή αν θα φύγεις. Όμως το παρόν απαιτεί από τον ασφαλιστή κυριολεκτικά μετάλλαξη. Η ραγδαία αύξηση του πνευματικού επιπέδου της χώρας καθιστά αναγκαίο στον ασφαλιστή να γίνεται καθημερινά χαμαιλέοντας για τις ανάγκες και προς τον πελάτη και προς την εταιρία.

– Υπάρχει ενδιαφέρον από τη νέα γενιά για επαγγελματική δραστηριότητα στην ασφαλιστική αγορά; Ποια είναι κατά τη γνώμη σας τα προσόντα που πρέπει να διαθέτει ένας νέος ασφαλιστής, προκειμένου να ανταποκριθεί στις αυξημένες πλέον απαιτήσεις του επαγγέλματος;

Υπάρχει βεβαίως έντονο ενδιαφέρον για επαγγελματική δραστηριοποίηση στο χώρο, από τη νέα γενιά, γιατί: α) υπάρχει έντονη η ανάγκη για επαγγελματική αποκατάσταση των νέων και β) αυξημένο το επίπεδο της ανεργίας στη χώρα μας. Όμως χρειάζεται πρώτα από όλα εκπαίδευση και παιδεία, υπομονή δραστηριοποίησης με χρονοδιάγραμμα 2 χρόνια και όπως αναφέρθηκα στην ερώτηση Νο 2 χρειάζεται το προσόν χαμαιλέων.

– Ο πελάτης στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος είναι το «σλόγκαν» της VICTORIA. Ποια είναι τα πλεονεκτήματα της εταιρίας σας, έναντι του ανταγωνισμού;

Ο καθένας μπορεί να πάρει διάφορα φυλλάδια ή και τους ασφαλιστικούς όρους της εταιρίας, ακόμη και να πληροφορηθεί για τη VICTORIA μέσω INTERNET. Ε, λοιπόν, αυτά που πληροφορεί η εταιρία και υπόσχεται, τα υλοποιεί. Δεν είναι υπερβολές, ούτε συναισθηματικές αγάπες, απλώς δοκιμάστε το.

> **“ Ο νέος ασφαλιστής χρειάζεται πρώτα από όλα εκπαίδευση και παιδεία, υπομονή δραστηριοποίησης με χρονοδιάγραμμα δύο χρόνια αλλά χρειάζεται επίσης και το προσόν του χαμαιλέοντα ”**

Βιογραφικό Σημείωμα

Γεννήθηκε και μεγάλωσε στο χωριό Ανθόφυτο - Κιλκίς, το 1962, όπου και τελείωσε τα μαθητικά του χρόνια. Σπούδασε ηλεκτρονικός στη Θεσσαλονίκη και εν συνεχεία ένα επιδοτούμενο ασφαλιστικό σεμινάριο της VICTORIA του άνοιξε την πόρτα για τον ασφαλιστικό χώρο. Σήμερα είναι υπεύθυνος του υποκαταστήματος της VICTORIA στο Κιλκίς.

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Καλύπτει όλο τον κόσμο

Από το 1831, για 173 χρόνια δηλαδή το φτερωτό λιοντάρι της Generali προστατεύει κάτω από τα φτερά του με την ισχύ του εκατομμύρια ασφαλισμένους σε όλο τον κόσμο. Από τότε οι ιδρυτές της Generali οραματίζονταν μία εταιρεία με διεθνή παρουσία, και μάλλον το όραμα τους έγινε πραγματικότητα καθώς σήμερα σύμφωνα με τα στοιχεία του Fortune 500, η Generali είναι η τρίτη ασφαλιστική εταιρεία ζωής και υγείας στην Ευρώπη και τον κόσμο, η πέμπτη ασφαλιστική εταιρεία σε όλο τον κόσμο, και η 29 εταιρεία σε όλο τον πλανήτη μεταξύ όλων των επιχειρήσεων ανεξαρτήτως δραστηριότητας (βιομηχανικές, εμπορικές, υπηρεσιών).

Το Generali Group ενσωματώνει σήμερα στους ενοποιημένους ισολογισμούς του 118 ασφαλιστικές εταιρείες, 52 εταιρείες holding και χρηματοοικονομικές, από 15 εταιρείες real estate και 6 εταιρείες services companies. Επίσης περιλαμβάνει άλλες 302 συνδεδεμένες εταιρείες. Η μεγάλη δύναμή του είναι οι ασφάλειες ζωής που αποτελούν το 63,4% του συνολικού χαρτοφυλακίου, ενώ όπως προκύπτει από την συνοπτική παρουσίαση που ακολουθεί επτά χώρες συγκεντρώνουν τη μεγάλη δύναμη πυρός του ομίλου.

Ο ιταλικός όμιλος έχει σημαντική παρουσία όπως είναι φυσικό στην Ιταλία, στην οποία ελέγχει 23 εταιρείες, και έχει μερίδιο αγοράς 20,1% και κατέχει την πρώτη θέση. Στη ζωή το 2003 η παραγωγή της ήταν 13,8 δισεκ. ευρώ και το μερίδιο αγορά 22,1% ενώ στις γενικές ασφαλίσεις η παραγωγή της ήταν μόλις 5,3 δισεκ. Ευρώ και το μερίδιο αγοράς 16,4%. Η Generali εμφάνισε στην Ιταλική αγορά αύξηση μεριδίου σε σχέση με το 2002, που είχε 18,8%. Η αύξηση του μεριδίου αγοράς ήταν επακόλουθο και της μεγάλης συμφωνίας του group με την Banka Intesa που συνέβαλε στην περαιτέρω ορθολογικοποίηση των δύο εταιρειών bancasurance που ελέγχει το group.

Η δεύτερη σημαντική παρουσία του Ιταλικού Ομίλου είναι στη Γερμανία όπου έχει μερίδιο αγοράς 7,9% με τον κλάδο ζωής να είναι και εδώ καλύτερος (με μερίδιο αγοράς 10,5%), ενώ ο κλάδος γενικών ασφαλίσεων ακολουθεί με 5,7%. Στη Γερμανία ο Ιταλικός όμιλος είναι market leader στα Unit Linked προϊόντα καθώς και στα συμβόλαια ρίσκου (risk policies). Η Generali στην Γερμανική αγορά ελέγχει συνολικά 37 εταιρείες.

Στη Γαλλία ο Όμιλος με 26 εταιρείες έχει επίσης σημαντική παρουσία καθώς το μερίδιο αγοράς φθάνει στο 5,5%. Στην εν λόγω χώρα η δύναμη του ομίλου εμφανίζεται ισομερώς κατανεμημένη καθώς τόσο ο κλάδος ζωής όσο και αυτός των γενικών ασφαλίσεων εμφανίζει μερίδιο αγοράς 5,5%.

Στην Ισπανία ο Όμιλος Generali, με πέντε εταιρείες, αύξησε το μερίδιο αγοράς του το 2003 φθάνοντας στο 5,7% με τον κλάδο ζωής να προηγείται (6,8%) και τον κλάδο γενικών ασφαλίσεων να ακολουθεί (4,9%). Αξίζει να σημειωθεί ότι το combined ratio του Ομίλου παραμένει στο 94,5%.

Στην Αυστρία το Group της Generali με συνολικό μερίδιο αγορά 14,5% και οκτώ εταιρείες, κατέχει την τρίτη θέση, πίσω από δυο αυστριακές εταιρείες. Στη συγκεκριμένη χώρα ο όμιλος παρουσιάζει μία «ιδιομορφία» καθώς οι γενικές ασφαλίσεις έχουν πολύ υψηλό μερίδιο αγορά (18,6%) και είναι leader της αγοράς, σε αντίθεση με τις ασφαλίσεις ζωής (9,3%).

Στην Ελβετία ο όμιλος Generali με οκτώ εταιρείες κατέχει την πρώτη θέση στα unit linked. Το συνολικό μερίδιο αγοράς του ομίλου είναι 3,4% με την ζωή να βρίσκεται λίγο πιο μπροστά (3,5%).

Στο Ισραήλ που είναι η έβδομη χώρα όπου ο όμιλος generali έχει σημαντική παρουσία είναι market leader στις ασφάλειες ζωής με μερίδιο αγοράς 33%. Με συνολικό μερίδιο 20,1% (καθώς στις γενικές ασφαλίσεις το μερίδιο του ομίλου είναι 10,5%) κατέχει τη δεύτερη θέση στην ισραηλινή αγορά. Στο Ισραήλ

Η ηγετική ομάδα του Ομίλου Generali. Antoine Bernheim Πρόεδρος (στη μέση) Sergio Balbinot Διευθύνων Σύμβουλος (δεξιά) και Giovani Perissinotto Διευθύνων Σύμβουλος (αριστερά)

ο όμιλος έχει τρεις εταιρείες.
Πέραν των παραπάνω χωρών όπου ο όμιλος έχει σημαντικό ρόλο στην αγορά ο Ιταλικός όμιλος δραστηριοποιείται βέβαια και σε άλλες χώρες της ΕΕ, όπως το Βέλγιο, η Πορτογαλία, η Ολλανδία και η Μεγάλη Βρετανία και βέβαια στη Ελλάδα. Επίσης παρουσία σημαντική έχει σε χώρες της κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, όπως είναι η Πολωνία, η Τσεχία, η Ουγγαρία, Σλοβακία, Σλοβενία, Ρουμανία, Ρωσία και Τουρκία.
Επίσης ικανοποιητική είναι η παρουσία του Ομίλου στην αγορά των Ηνωμένων πολιτειών και σε εννέα χώρες της Κεντρικής και Νοτίου Αμερικής.Η διοίκηση του Ιταλικού Ομίλου με επικεφαλής τον Antoine Bernheim ως πρόεδρο Gabriele Gelateri ως αντιπρόεδρο Sergio Balbinot και Giovani Perissinotto ως διευθύνοντες συμβούλους, δεν αρκείται όπως είναι φυσικό στα παραπάνω αποτελέσματα αλλά επιδιώκει την περαιτέρω ισχυροποίηση της ηγετικής της θέσης στην παγκόσμια και πανευρωπαϊκή ασφαλιστική αγορά, σε μία περίοδο που το οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον εμφανίζεται ιδιαίτερα ασταθές και ευμετάβλητο. Στην κατεύθυνση αυτή η διοίκηση του ομίλου έχει εκπονήσει ένα στρατηγικό σχέδιο για την τριετία 2003-2005 που στοχεύει στην αύξηση της αποδοτικότητας για λογαριασμό των μετόχων, των ασφαλισμένων αλλά και των 40.000 εργαζομένων του Ομίλου.

Το μεγάλο στοίχημα της Κίνας

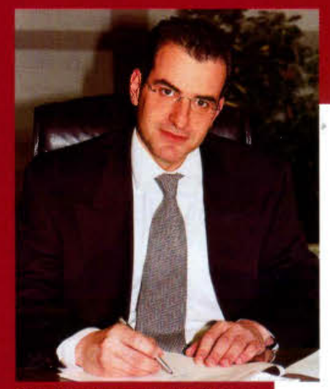
Το μεγάλο στοίχημα βέβαια της αναπτυξιακής στρατηγικής του ομίλου generali ακούει στο όνομα Κίνα. Στην αχανή αυτή χώρα η Generali δραστηριοποιείται μέσω της Generali China Life Insurance η οποία είναι κοινοπραξία της Generali και της μεγαλύτερης κρατικής πετρελαϊκής εταιρείας της χώρας της China National Petroleum Corporation. Αξίζει νασημειωθεί ότι ο όμιλος Generali είναι από τις πρώτες εταιρείες που έλαβε άδεια για την ανάπτυξη εργασιών στην περιοχή του Πεκίνου, στην οποία έχει ήδη ξεκινήσει την δραστηριότητα της από τον προηγούμενο Απρίλιο.Η είσοδος της Generali στην αγορά του Πεκίνου θεωρείται από την διοίκηση του ομίλου ως ένασημαντικό βήμα για την περαιτέρω αύξηση των εργασιών στην χώρα, καθώς η αγορα της πρωτεύουσας είναι από τις πλέον δυναμικές με 2,8 δις. δολ ασφάλιστρα το 2002 και αύξηση της παραγωγής κατά 65,5% σε σχέση με το προηγούμενο έτος,

Ο κ. Sergio Balbinot (αριστερά) κόβει την κορδέλα των εγκαινίων των γραφείων της Generali στο Πεκίνο

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI		Ασφ. Ζωής		Γεν. ασφαλίσεις		Σύνολο	
(σε εκατ. ευρώ)			%		%		%
ITALY	ΣΥΝΟΛΟ	13 887.8	28.0	5 432.9	11.0	9 320.7	39.0
ΑΛΛΕΣ ΧΩΡΕΣ Ε.Ε.	Γερμανία	7 500.6	15.2	4 585.6	9.2	12 086.2	24.4
	Γαλλία	5 132.4	10.3	2 976.5	6.0	8 108.9	16.3
	Αυστρία	546.8	1.1	1 454.7	2.9	2 001.5	4.0
	Ισπανία	1 199.1	2.4	1 175.1	2.4	2 374.2	4.8
	Ηνωμ. Βασίλειο	49.2	0.1	288.2	0.6	337.4	0.7
	Βέλγιο	329.4	0.7	253.2	0.5	582.6	1.2
	Ολλανδία	142.7	0.3	182.6	0.4	325.3	0.7
	Άλλες χώρες	82.2	0.2	153.5	0.3	235.7	0.5
	Σύνολο	14 982.4	30.3	11 069.4	22.3	26 051.8	52.6
ΧΩΡΕΣ ΕΚΤΟΣ Ε.Ε.	Ελβετία	744.0	1.5	412.1	0.8	1 156.1	2.3
	Άλλες χώρες	513.7	1.0	485.8	1.0	999.5	2.0
	Σύνολο	1 257.7	2.5	897.9	1.8	2 155.6	4.3
ΑΛΛΕΣ ΧΩΡΕΣ	ΗΠΑ, Καναδάς	253.4	0.5	5.3	0.0	258.7	0.5
	Λατιν. Αμερική	206.1	0.4	377.7	0.8	583.8	1.2
	Ισραήλ	803.3	1.6	315.5	0.6	1 118.8	2.2
	Άλλες χώρες	44.4	0.1	69.6	0.1	114.0	0.2
	Σύνολο	1 307.2	2.6	768.1	1.5	2 075.3	4.1
ΣΥΝΟΛΟ		31 435.1	63.4	18 168.3	36.6	49 603.4	100.0

H Generali στην Ελλάδα

Με πλούσια ιστορία και νέο πρόσωπο



Ο κ. Πάνος Δημητρίου, Διευθύνων Σύμβουλος των εταιριών του Ομίλοου Generali στην Ελλάδα

Στη χώρα μας ο Όμιλος Generali έχει παρουσία όπως είναι γνωστό από το 1886. Έτσι ο Ιταλικός όμιλος συνδέεται με όλη την σύγχρονη ιστορική οικονομική ανάπτυξη της χώρας μας. Είναι από τις πιο παλιές ασφαλιστικές εταιρείες και ταυτόχρονα από τις πιο νέες καθώς ο μέσος όρος ηλικίας των στελεχών της δεν ξεπερνά τα 37 χρόνια. Τα τελευταία χρόνια με τις δύο εταιρείες Generali Hellas και Generali Life, υπό την διοίκηση του κ. Πάνου Δημητρίου ο όμιλος εμφανίζει αυξητική πορεία στην ελληνική αγορά και έχει καθιερωθεί ως μία σημαντική δύναμη, ικανή να ανταποκριθεί και στις πιο εξειδικευμένες ασφαλιστικές απαιτήσεις της εποχής. Με την εμπειρία των 118 χρόνων από την ελληνική οικονομία και κοινωνία και την σύγχρονη τεχνογνωσία που της εξασφαλίζει η σύνδεση της με ένα από τους μεγαλύτερους ομίλου παγκοσμίως η Generali στην Ελλάδα είναι σε θέση να ανταποκριθεί στις πιο σύνθετες ασφαλιστικές καλύψεις. Έτσι μπορεί και συμμετέχει στην ασφάλιση μεγάλων εταιρικών και βιομηχανικών κινδύνων όπως είναι το Αττικό Μετρό, το αεροδρόμιο Ελ. Βενιζέλος η κατασκευή οδικών δικτύων κ.λ.π. Επίσης στις ασφαλιστικά αξιοποιεί στο έπακρο την επενδυτική στρατηγική του ομίλου και την δυνατότητα πρόσβασης στις διεθνείς αγορές με αποτέλεσμα τα προϊόντα του κλάδου να ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες των ασφαλισμένων. Είναι χαρακτηριστικό ότι τα επενδυτικά προϊόντα Generali Viva (Stable, Balanced, Dynamic), ήταν το 2003 πρώτα στην κατηγορίας του μεταξύ των άλλων προϊόντων του ανταγωνισμού.

Η στρατηγική της περαιτέρω ανάπτυξης του Ομίλου Generali στην Ελλάδα, καθορίζεται πλήρως απο το όραμα της εταιρείας που συμπυκνώνεται στις παρακάτω φράσεις: «Θέλουμε να είμαστε το πρότυπο της ποιοτικής ασφάλισης. Να ξεχωρίζουμε γιατί ακούμε και ανταποκρινόμαστε με σεβασμό και αληθινό ενδιαφέρον σε κάθε προσδοκία για προστασία και ασφάλεια».

Αποστολή του Ομίλου είναι να παρέχει «τις ασφαλιστικές λύσεις του μέλλοντος σήμερα, σε ιδιώτες και επιχειρήσεις, αξιοποιώντας τη μακρόχρονη εμπειρία, την οικονομική ευρωστία και τη διεθνή γνώση μας. Εστιάζουμε και επιμένουμε στη συνεργασία με συνέπεια, ακεραιότητα και ομαδικό πνεύμα, σε περιβάλλον εμπιστοσύνης για τους εργαζόμενους, συνεργάτες και πελάτες μας» ενώ τέλος οι αξίες που χαρακτηρίζουν την δράση των εργαζομένων στην Generali είναι, «η ακεραιότητα, η συνέπεια και η υπευθυνότητα, η αποτελεσματική επικοινωνία, η ομαδική συνεργασία, η δημιουργική αξιοποίηση όλων των δυνατοτήτων τους, η ποιότητα των υπηρεσιών και προϊόντων η αναγνώριση της ανάγκης να ανταποκριθούν στις προσδοκίες των μετόχων της εταιρείας».

Υλοποιώντας τις κεντρικές στρατηγικές επιλογές οι δύο εταιρείες του Ομίλου Generali στην ελληνική αγορά έχουν να επιδείξουν πολύ ικανοποιητικά αποτελέσματα τόσο το 2003 όσο και το πρώτο εξάμηνο του 2004.

Ειδικότερα το πρώτο εξάμηνο του 2004 η συνολική παραγωγή των δύο εταιρειών του Ομίλου της Generali Life και της Generali Hellas, στους κλάδους ζωής και γενικών ασφαλίσεων αντιστοίχως, ανήλθε στα 43.106.000 ευρώ έναντι 36.524.000 ευρώ στο πρώτο εξάμηνο του 2003, παρουσιάζοντας μία αύξηση κατά 18%. Η παραγωγή της εταιρείας Generali Life ανήλθε στο πρώτο εξάμηνο του τρέχοντος έτους στα 12.679.000 ευρώ έναντι 12.037.000 ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2003, σημειώνοντας αύξηση 5,3% ενώ η παραγωγή της Generali Hellas έφθασε τα 30.427.000 ευρώ έναντι 24.487.000 ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2003 σημειώνοντας αύξηση 24,25%, με τον κλάδο αυτοκινήτου να αποτελεί μόλις το18% του χαρτοφυλακίου.

ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ UNIT LINKED ΤΗΣ GENERALI ΕΩΣ 1/07/2004

Ως επενδυτικό κίνδυνο (ρίσκο) ορίζουμε την δυνατότητα διακύμανσης το εύρος μέσα στο οποίο μεταβάλεται μία αξία . Η κατάταξη των Unit Linked προϊόντων ανά κατηγορία επενδυτικού κινδύνου βασίζεται, στην ιστορική μεταβλήτότητα των τιμών τους.

ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

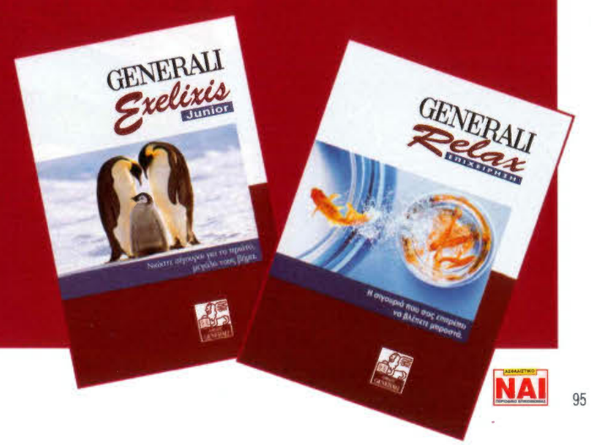
Εταιρία	Ονομασία προϊόντος	%
Generali Life AEAZ	Viva Dynamic	5.02%
Metrolife	Star Life V	3.23%
CitiBank	CitiFuture 3	2.83%

ΜΕΣΑΙΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Εταιρία	Ονομασία προϊόντος	%
Alpha	Ασφ. Μικτό Εσωτερικού	3.81%
Generali Life AEAZ	Viva Balanced	2.55%
Ethniki	Unit Link Εθνική Σύνταξη	2.20%

ΧΑΜΗΛΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Εταιρία	Ονομασία προϊόντος	%
Generali Life AEAZ	Viva Stable	2.07%
Alico	Alico Invest 1	0.93%
CitiBank	CitiFuture 1	0.26%



Μεγάλη προστασία σε μικρές τουριστικές μονάδες

Στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις στρέφει το ενδιαφέρον της η ασφαλιστική εταιρία ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ προσφέροντας πρωτοποριακές καλύψεις. Με τα προγράμματά της η εταιρία συμβάλλει αποφασιστικά στη στήριξη των μικρών επιχειρήσεων που αποτελούν τη ραχοκοκαλιά της ελληνικής οικονομίας. Ένα από τα προγράμματα αυτά η «Μεγασφάλεια ενοικιαζομένων δωματίων, διαμερισμάτων, ξενοδοχείων» απευθύνεται στις μικρομεσαίες τουριστικές μονάδες.

Ιδιαίτερη επιτυχία σημειώνει το ασφαλιστικό πρόγραμμα για ενοικιαζόμενα δωμάτια, διαμερίσματα και μικρές ξενοδοχειακές μονάδες που προωθεί η εταιρία «Υδρόγειος» και προβλέπει καλυπτόμενους κινδύνους για οικοδομή - περιεχόμενο, σεισμό και αστική ευθύνη ξενοδοχειακών επιχειρήσεων. Ειδικότερα, οι καλυπτόμενοι κίνδυνοι στην οικοδομή και το περιεχόμενό της αφορούν σε:

- Πυρκαγιά και κεραυνούς.
- Πυρκαγιά από δάσος / ζημιές από καπνούς φωτιάς.
- Έκρηξη από κάθε αιτία.
- Τρομοκρατικές ενέργειες.
- Κακόβουλες βλάβες.
- Πολιτικές ταραχές.
- Στάσεις, απεργίες.
- Θραύση κρυστάλλων (έως 3.000 €).
- Θύελλα, καταιγίδα, χιόνι, χαλάζι, πλημμύρα.
- Διάρρηξη σωληνώσεων / υπερχείλιση δεξαμενών (εξαιρείται η αποχέτευση).
- Πτώση αεροσκάφους ή αντικειμένων πιπτόντων εξ αυτού.
- Πρόσκρουση οχήματος επί προσόψεως.
- Βραχυκύκλωμα μηχανημάτων (έως 3.000 €).
- Κλοπή περιεχομένου σε Α' Κίνδυνο (έως 6.000 €).

Ετήσια ολικά ασφάλιστρα ανά 1.000 € ασφαλιζομένου κεφαλαίου.
- Οικοδομή - Περιεχόμενο: 1,00 €.

Καλύπτονται κατασκευές εκ μπετόν αρμέ ταρατσοσκεπείς και με την προϋπόθεση ότι πληρούν τις εκάστοτε διατάξεις πυρασφάλειας.
Κατασκευές στην οροφή των οποίων υπάρχουν διακοσμητικοί ξύλινοι δοκοί (παραδοσιακές οροφές) και κεραμοσκεπείς κατασκευές επιβαρύνονται με επασφάλιστρο 20%.

Κάλυψη σεισμού

(Καλύπτονται μόνο αντισεισμικές κατασκευές).
Ετήσια ολικά ασφάλιστρα: 2,00 € ανά 1.000 € ασφαλιζομένου κεφαλαίου.
(Απαλλαγή 2% στο ασφαλιζόμενο κεφάλαιο).

Αστική Ευθύνη Ξενοδ/κών Επιχειρήσεων

- Σωματικές βλάβες ή θάνατος κατ' άτομο: 30.000 €
- Υλικές ζημιές: 15.000 €
- Ομαδικό ατύχημα: 60.000 €
- Ανώτατο όριο ευθύνης: 90.000 €

Σημ.:
Καλύπτεται απώλεια ή ζημιά των αποσκευών ή προσωπικών αντικειμένων των πελατών με εξαίρεση (χρήματα, τιμαλφή, κοσμήματα) έως 600 € ανά δωμάτιο.
Ετήσια ολικά ασφάλιστρα ανά δωμάτιο: 4 €.
Ελάχιστα εφαρμοστέα ασφάλιστρα: 60 €.

Επιβαρύνσεις

10% εάν υπάρχει εστιατόριο / μπαρ.
15% εάν υπάρχει disco ή πισίνα.
25% εάν υπάρχει disco, πισίνα και εστιατόριο / μπαρ.

Προϋποθέσεις - Διευκρινήσεις

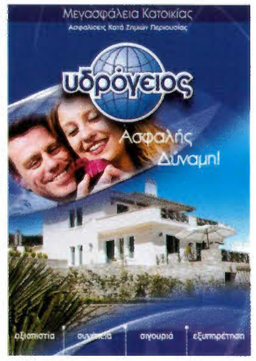
1. Το τιμολόγιο παρέχεται με την προϋπόθεση ασφάλισης στον κλάδο ζημιών περιουσίας.
2. Το τιμολόγιο αναφέρεται σε κτίσματα εξαιρετικής κατασκευής.
3. Αφαιρετέα απαλλαγή εφ' εκάστης υλικής ζημιάς 100 €.
4. Ο κίνδυνος της τροφικής δηλητηρίασης καλύπτεται με επασφάλιστρο 25% επί του συνόλου των ασφαλίστρων.
5. Για μονάδες περιοδικής λειτουργίας ή τουριστικής περιόδου τα ως άνω ασφάλιστρα είναι μειωμένα κατά 30%.

Επιπρόσθετα η «Υδρόγειος» προωθεί στην αγορά και ένα νέο προϊόν για την κάλυψη κατοικιών. Πρόκειται για το «ΣΤΕΓΗ - ΑΞΙΑ ΚΑΙΝΟΥΡΙΟΥ» με πολλαπλές καλύψεις έναντι των κινδύνων που απειλούν τις κατοικίες. Συγκεκριμένα στο Πρόγραμμα «ΣΤΕΓΗ 1» οι καλυπτόμενοι κίνδυνοι οικοδομής και περιεχομένου αφορούν σε:

- Πυρκαγιά και κεραυνούς.
- Έκρηξη από κάθε αιτία.
- Ζημιές πυροσβέσεως.
- Πρόσκρουση οχήματος επί προσόψεως οικοδομής ή μανδρότοιχων.
- Πτώση αεροσκάφους ή αντικειμένων πιπτόντων εξ αυτού.
- Αποζημίωση σε αξία καινούριου.

Ετήσια ολικά ασφάλιστρα ανά 1.000 € ασφαλιζόμενου κεφαλαίου.
- Οικοδομή και Περιεχόμενο: 0,75 €.

Πρόγραμμα «ΣΤΕΓΗ 2»



Οι καλυπτόμενοι κίνδυνοι οικοδομής και περιεχομένου αφορούν σε:

- Πυρκαγιά και κεραυνούς.
- Έκρηξη από κάθε αιτία.
- Πρόσκρουση οχήματος επί προσόψεως οικοδομής ή μανδρότοιχων.
- Πτώση αεροσκάφους ή αντικειμένων πιπτόντων εξ αυτού.
- Πυρκαγιά από δάσος.
- Ζημιές από καπνούς της φωτιάς.
- Θύελλα, καταιγίδα, χιόνι, χαλάζι, πλημμύρα.
- Διάρρηξη σωληνώσεων (εξαιρούνται οικοδομές ηλικίας πλέον των 15 ετών).
- Υπερχείλιση δεξαμενών.
- Στάσεις, απεργίες, τρομοκρατικές ενέργειες, κακόβουλες βλάβες.
- Κλοπή περιεχομένου.
- Ζημιές στην οικοδομή από διάρρηξη.
- Ζημιές πυροσβέσεως.
- Αποζημίωση σε αξία καινούριου.

Ετήσια ολικά ασφάλιστρα ανά 1.000 € ασφαλιζόμενου κεφαλαίου.
- Οικοδομή: 1,00 €.
- Περιεχόμενο: 1,50 €.

Πρόγραμμα «ΣΤΕΓΗ 3»

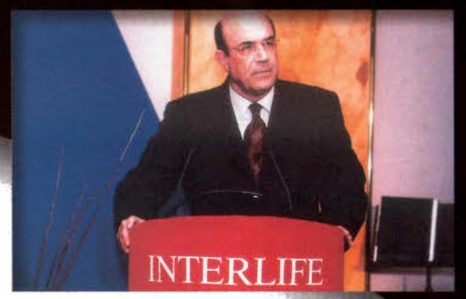
Οι καλυπτόμενοι κίνδυνοι οικοδομής και περιεχομένου αφορούν σε:

- Πυρκαγιά και κεραυνούς.
- Έκρηξη από κάθε αιτία.
- Πρόσκρουση οχήματος επί προσόψεως οικοδομής ή μανδρότοιχων.
- Πτώση αεροσκάφους ή αντικειμένων πιπτόντων εξ αυτού.
- Πυρκαγιά από δάσος.
- Ζημιές από καπνούς φωτιάς.
- Θύελλα, καταιγίδα, χιόνι, χαλάζι, πλημμύρα.
- Διάρρηξη σωληνώσεων (εξαιρούνται οικοδομές ηλικίας πλέον των 15 ετών).
- Υπερχείλιση δεξαμενών.
- Στάσεις, απεργίες, τρομοκρατικές ενέργειες, κακόβουλες βλάβες.
- Κλοπή περιεχομένου.
- Ζημιές στην οικοδομή από διάρρηξη.
- Ζημιές στον ηλεκτρικό πίνακα από βραχυκύκλωμα (έως 1.500 €). (Απαλλαγή: 150 € σε κάθε ζημιά).
- Αποκομιδή ερειπίων (έως 10% της ασφαλιζομένης αξίας).
- Θραύση κρυστάλλων (έως 1.500 €, απαλλαγή: 150 € σε κάθε ζημιά. Έναρξη της κάλυψης για νέα συμ/λαια μετά 2 μήνες).
- Ζημιές στον ηλιακό θερμοσίφωνα.
- Αστική ευθύνη έναντι τρίτων (ομόρων) (ανώτατο όριο ευθύνης 30.000 €).
- Απώλεια ενοικίων (αφορά μόνο ιδιοκτήτη, είτε ενοικιάζει, είτε ιδιοκατοικεί). Η αποζημίωση δεν μπορεί να υπερβεί το 10% του ασφαλιστικού κεφαλαίου της οικοδομής. Η ευθύνη της εταιρίας περιορίζεται απολύτως και μόνο στον αναγκαίο χρόνο αποκατάστασης των ζημιών, ο οποίος δεν μπορεί να υπερβεί τους 12 μήνες. Το ύψος της αποζημίωσης θα είναι το δηλωθέν στη ΔΟΥ ή το τεκμαρτό της περιοχής.
- Έξοδα μεταφοράς, παραμονής και επανεγκαταστάσεως περιεχομένου (έως 10% της ασφαλιζομένης αξίας).
- Ζημιές στον λέβητα.
- Ασφάλιση αντικειμένων που έχουν τοποθετηθεί στην εξωτερική πλευρά.
- Ασφάλιση ζημιών σε μανδρότοιχους, αυλόπορτες ή περιφράξεις.
- Αποζημίωση σε αξία καινούριου.
- Ζημιές πυροσβέσεως.

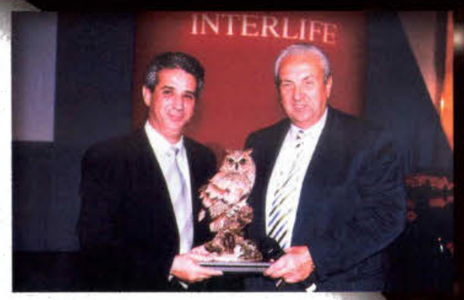
Ετήσια ολικά ασφάλιστρα ανά 1.000 € ασφαλιζομένου κεφαλαίου.
- Οικοδομή: 1,30 €
- Περιεχ/νο: 2,30 €

Τέλος για κάλυψη σεισμού: Ετήσια ολικά ασφάλιστρα: 2,00 € ανά 1.000 € ασφαλιζομένου κεφαλαίου.
(Απαλλαγή 2% στο ασφαλιζόμενο κεφάλαιο).
(Καλύπτονται μόνον αντισεισμικές κατασκευές).

Βραδιά Αστέρων



Ο Υπουργός Οικονομικών κ. Μάκης Κεραυνός



Συμβολικό δώρο προς τον κ. Δημήτρη Κοντομηνά από τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της Εταιρείας κ. Μιχάλη Μιχαηλίδη

Την Τετάρτη 23 Ιουνίου 2004 πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο HILTON CYPRUS με μεγάλη επιτυχία η Βραδιά Βραβεύσεων της Ασφαλιστικής Εταιρείας INTERLIFE. Μια Βραδιά Αστέρων αφιερωμένη στους Συνεργάτες και το Διοικητικό Προσωπικό της Εταιρείας, αλλά κυρίως σε όσους ξεχώρισαν το έτος 2003.

Χαιρετισμό απεύθυνε ο Υπουργός Οικονομικών κ. Μάκης Κεραυνός ο οποίος επαίνεσε τους βραβευόμενους και ευχήθηκε στην Εταιρεία να συνεχίσει την ανοδική της πορεία.

Κατά τη διάρκεια της βραδιάς βραβεύτηκαν οι Συνεργάτες της Εταιρείας με βάση τα παραγωγικά τους αποτελέσματα για το 2003.

Την ξεχωριστή αυτή βραδιά τίμησαν με την παρουσία τους, εκτός από τον Υπουργό Οικονομικών, ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς Πρόεδρος Ομίλου Interamerican Ελλάδος, η κ. Βικτώρια Νάταρ Έφορος Ασφαλίσεων, ο κ. Λουκής Παπαφιλίππου Αντιπρόεδρος Διοικητικού Συμβουλίου INTERLIFE και άλλοι εκλεκτοί προσκεκλημένοι από Ελλάδα και Κύπρο.

Το κλείσιμο των βραβεύσεων έγινε από τον κ. Δημήτρη Κοντομηνά ο οποίος συγχάρηκε τους βραβευόμενους και δήλωσε για ακόμη μια φορά τη χαρά να βρίσκεται κοντά στους ανθρώπους της INTERLIFE.

Ομαδική Φωτογράφηση βραβευθέντων

Στιγμιότυπο από την Βραδιά

Τα τρία πρώτα υποκαταστήματα σε παραγωγή Κλάδου Ζωής για το 2003.

Βράβευση βάση Διάκρισης - Διακριθέντες Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Οι δύο πρώτες ομάδες σε παραγωγή Κλάδου Ζωής για το 2003.

Βράβευση βάση Διάκρισης - Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Οι δέκα πρώτοι συνεργάτες γενικής κατάταξης

Βράβευση βάση Διάκρισης - Νέοι Συνεργάτες

Οι πρώτοι συνεργάτες σε χαρτοφυλάκιο

Βράβευση συνεργατών που κέρδισαν την Διεθνή Διάκριση Ποιότητας IQA

Βράβευση βάση Διάκρισης - Κορυφαίοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι

Βράβευση συνεργατών με βάση τα παραγωγικά τους αποτελέσματα στον Γενικό Κλάδο για το 2003

INTERLIFE INSURANCE COMPANY LTD

City Insurance Brokers στον ασφαλιστικό χώρο

Όταν στο 2ο μισό της δεκαετίας του '80, ξεκίνησα την επαγγελματική μου ασφαλιστική σταδιοδρομία, πολλοί ήταν αυτοί που αστειεύονταν ισχυριζόμενοι ότι η λέξη «ασφαλιστής» γράφεται «ασφαληστής».

Από τότε πέρασε πολύ καιρός. Οι ασφαλιστικές εταιρίες μετατράπηκαν σε χρηματοοικονομικούς ομίλους, αρκετές σταμάτησαν την λειτουργία τους ενώ πολλές εξαγοράστηκαν ή και συγχωνεύθηκαν. Η εκπαίδευση των ασφαλιστικών δικτύων εντάθηκε, οι υπηρεσίες και τα προϊόντα προς τους πελάτες αυξήθηκαν και μαζί με αυτά μεγάλωσαν οι ανάγκες και οι απαιτήσεις των πελατών μας.

Σήμερα που η λέξη «παγκοσμιοποίηση», αναφέρεται σε όλες μας τις συζητήσεις και οι επιχειρήσεις (όσες θέλουν να επιβιώσουν) έχουν μετεξελιχθεί σε κολοσσούς, που μάχονται σκληρά για την επόμενη μέρα, η δική μας αγορά ετοιμάζει το νέο πλαίσιο των διαμεσολαβούντων, επαναπροσδιορίζεται και επαναδιατάσσεται.

Διαπιστώνουμε καθημερινά , ότι τα περιθώρια λαθών έχουν στενέψει και η ανοχή των πελατών μας σε λάθη και παραλλείψεις είναι ανύπαρκτη.

Πελάτες μας είναι νέοι επιχειρηματίες , νέοι οικογενειάρχες , είναι άνθρωποι που έχουν τεχνολογική γνώση και επιζητούν την ικανοποίηση των αναγκών τους με οικονομοτεχνικά κριτήρια. Οι πελάτες μας

Ο κ. Πέτρος Μάμαλης, Πρόεδρος της City Brokers

πλέον έχουν αυξημένες απαιτήσεις σχετικά με το επίπεδο των υπηρεσιών που τους προσφέρουμε και αντιλαμβάνονται την έννοια της «προστιθέμενης αξίας» των ασφαλιστικών συμβούλων.

Παράλληλα οι συνεργάτες μας οφείλουν και έχουν αντίστοιχα , αρτιότερη επαγγελματική κατάρτιση , πληρέστερη ενημέρωση, πολύπλευρη πληροφόρηση και αυξημένες προσδοκίες. Θέλουν Εταιρίες συνεπείς, στιβαρές, σοβαρές , ευέλικτες και αξιόπιστες. Απαιτούν συνεργασίες με θετικό περιβάλλον, πραγματικές δυνατότητες ανέλιξης και ουσιαστικές απολαβές.

Οι νέες εποχές , απαιτούν επαγγελματική ηθική , ασφαλιστικό όραμα και εκπλήρωση των προσδοκιών των συνανθρώπων μας.

Η CITY INSURANCE BROKERS , από την δημιουργία της , αφουγκράζεται τις ανησυχίες των συνεργατών της, μελετά συνεχώς τρόπους για την επίλυση των καθημερινών προβληματισμών τους και έχει υλοποιήσει την δημιουργία ενός επαγγελματικού περιβάλλοντος , σύγχρονου τεχνολογικά και αποδοτικού παραγωγικά..

Πιστεύουμε ότι στην σκακιέρα της ασφαλιστικής αγοράς, πρωταγωνιστικό ρόλο θα έχουν οι δυνατές Εταιρίες Παροχής Υπηρεσιών (Μεσίτες Ασφαλίσεων) , αυτές που θα είναι σε θέση να προβλέψουν το μέλλον με διορατικότητα , να σχεδιάσουν τις διαδικασίες και να πραγματώσουν το περίγραμμα του επαγγελματία ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

Όλοι εμείς , είμαστε υποχρεωμένοι να προσαρμοστούμε στις νέες συνθήκες με αυστηρά επαγγελματικά και ηθικά κριτήρια.

Οφείλουμε να φθάσουμε το ασφαλιστικό επάγγελμα στη συνείδηση του κοινού μας, εκεί που του αρμόζει να βρίσκεται, ψηλά και λαμπερά.

Στο μέλλον και αυτό το μέλλον ζούμε τώρα, θα επιβιώσουν οι πραγματικοί επαγγελματίες ,οι διορατικοί ασφαλιστές – επιχειρηματίες , οι διαφανείς εταιρίες.

Ας αναλογιστούμε όλοι που βρισκόμαστε και ας καταθέσουμε όλα τα ψυχικά-ηθικά και επαγγελματικά μας αποθέματα , με απώτερο στόχο την περαιτέρω αναβάθμιση του επαγγέλματός μας , την ικανοποίηση των συνεργατών μας και την πραγματοποίηση των στόχων και των οραμάτων με τα οποία γαλουχηθήκαμε ξεκινώντας.

VD LEBEN
ασφάλειες ζωής
ΤΑ ΝΕΑ ΜΑΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΕΙΝΑΙ PLUS
EUROPENSION
EUROSTUDY
PLUS
EUROPROFIT
EUROLIVING
Συνταξιοδοτική • Παιδική • Αποταμιευτική • Στεγαστική
εξασφάλιση
με τα PLUS προγράμματα της LEBEN
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΛΛΑΔΑΣ
ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 138, 176 71 ΚΑΛΛΙΘΕΑ, ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ.: 210 9223564, FAX: 210 9263565
HTTP://www.leben.gr, E-mail: vdvleben@vdv.gr
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΓΕΡΜΑΝΙΑΣ
VAN-DER-UPWICH STR. 36, 41334 NETTETAL, DEUTSCHLAND
TEL: 02153-95960, FAX: 02153-959697
http://www.vdvag.de, e-mail: info@vdvleben.de

Η Axa, δεύτερη μεγαλύτερη ασφαλιστική της Ευρώπης, ανακοίνωσε εκτίναξη στα κέρδη α' εξαμήνου, χάρη στην αύξηση της ζήτησης για τα συνταξιοδοτικά της προγράμματα, ενώ παράλληλα προσέφερε 3,1 δισ. δολ. Αυστραλίας για την εξαγορά όσου μεριδίου δεν κατέχει ήδη στην ασιατική μονάδα της, προκειμένου να επιταχυνθεί η ανάπτυξη στην περιοχή.

Τα καθαρά κέρδη του ομίλου αυξήθηκαν στα 1,44 δισ. ευρώ από 209 εκατ. ευρώ, περισσότερο δηλαδή από τα 1,13 δισ. ευρώ που περίμεναν οι αναλυτές βάσει δημοσκόπησης του Bloomberg.

Τα λειτουργικά κέρδη, που δεν περιλαμβάνουν τις μεταβολές στις αξίες των επενδύσεων και τις δαπάνες που σχετίζονται με εξαγορές, αυξήθηκαν 32% στα 1,44 δισ. ευρώ, με τα κέρδη από τις ασφάλειες ζωής και τις αποταμιεύσεις βελτιωμένα κατά 25%.

Η Munich Re, μεγαλύτερη εταιρία αντασφαλίσεων στον κόσμο ανακοίνωσε εκτίναξη κερδών β' τριμήνου, καθώς ευνοήθηκε από τις αυξήσεις των τιμών, οι οποίες έχουν υπερδιαπλασιαστεί στην τελευταία τριετία.

Τα καθαρά κέρδη αυξήθηκαν στα 628 εκατ. ευρώ από 28 εκατ. ευρώ, παραπάνω από τα 535 εκατ. ευρώ που περίμεναν οι αναλυτές. Οι καθαρές προμήθειες αυξήθηκαν στα 9,1 δισ. ευρώ.

Στόχος του ομίλου για το σύνολο του έτους είναι κέρδη 2 δισ. ευρώ, καθώς η ανάκαμψη των χρηματιστηρίων και η αύξηση των επιτοκίων βοηθά την εταιρία να ανακάμψει από τις ζημιές της περασμένης χρονιάς. Η Munich Re αύξησε τις τιμές κατά 9% όταν ανανέωσε τα συμβόλαια στο ξεκίνημα του χρόνου.

Αύξηση της τάξης του 19% εμφάνισαν τα κέρδη β' τριμήνου για την ιταλική ασφαλιστική Assicurazioni Generali, καθώς οι αλλαγές στο συνταξιοδοτικό που επέβαλε η κυβέρνηση, ώθησε ανοδικά τις ασφάλειες.

Ειδικότερα, τα καθαρά κέρδη της εταιρίας διαμορφώθηκαν στα 429 εκατ. ευρώ έναντι του ποσού των 360 εκατ. ευρώ του αντίστοιχου περυσινού τριμήνου.

Ο συν-διευθύνων σύμβουλος της Assicurazioni Generali, Sergio Balbinot, δήλωσε ότι ήδη η εταιρία έχει υπερβεί τους στόχους που έχει θέσει, σημειώνοντας ότι παρά την "ευάλωτη" κατάσταση στην αγορά, είναι αισιόδοξος για το μέλλον.

Τα κέρδη του α' εξαμήνου αυξήθηκαν 40% στα 742 εκατ. ευρώ, υπερβαίνοντας τις εκτιμήσεις για 670 εκατ. ευρώ.

Σχεδόν διπλασιάστηκαν τα κέρδη α' εξαμήνου του μεγαλύτερου ασφαλιστικού ομίλου της Ελβετίας, της Zurich Financial, χάρη στην αύξηση των προμηθειών και τη μείωση των παραγραφών επενδύσεων.

Τα καθαρά κέρδη εκτινάχθηκαν στα 1,45 δισ. δολ. έναντι των 752 εκατ. δολ. ένα χρόνο πριν και υψηλότερα από τα 1,39 δισ. δολ. που ανέμεναν οι αναλυτές βάσει δημοσκόπησης του Bloomberg.

Ο διευθύνων σύμβουλος James Schiro επανέφερε την εταιρία σε κερδοφόρο πορεία το 2003, μετά από περικοπές 5.000 θέσεων εργασίας, πώληση μονάδων αξίας 1,3 δισ. δολ. και αυξήσεις στις προμήθειες.

Η εταιρία ανακοίνωσε ότι εκτιμά πως ο τυφώνας Τσάρλι που σαρώνει τη Φλόριντα των Ηνωμένων Πολιτειών θα της κοστίσει περί τα 150 εκατ. δολάρια.

Πτώση της τάξης του 28% κατέγραψαν τα κέρδη της Aviva στο α' εξάμηνο του έτους, καθώς η αύξηση των επιτοκίων ώθησε χαμηλότερα τις τιμές των ομολόγων, περικόπτοντας την αξία των επενδύσεών της.

Ειδικότερα, τα καθαρά κέρδη της μεγαλύτερης ασφαλιστικής στη Βρετανία, υποχώρησαν στα 379 εκατ. στερλίνες ή 16,7 πένες ανά μετοχή, έναντι των 523 εκατ. στερλίνων πέρυσι.

Προκειμένου να ενισχύσει την κερδοφορία, ο διευθύνων σύμβουλος Richard Harvey προσπαθεί να περικόψει το κόστος μεταφέροντας θέσεις εργασίας στην Ινδία. Επιπλέον, μελετά την προοπτική δημιουργίας συνεργασιών με ευρωπαϊκές τράπεζες, συμπεριλαμβανομένης και της ABN Amro, προκειμένου να διευρύνει το πελατολόγιό της.

Εξάλλου, τα λειτουργικά κέρδη της Aviva αυξήθηκαν στα 1,13 δισ. στερλίνες, υπερβαίνοντας τις εκτιμήσεις για 1,03 δισ. στερλίνες.

ING

Ασία και τράπεζες έφεραν κέρδη

Η ενίσχυση των τραπεζικών κερδών, υπήρξε βασική αιτία της βελτίωσης της κερδοφορίας του ομίλου του ING Group, καθώς τα λειτουργικά καθαρά κέρδη από την τραπεζική δραστηριότητα αυξήθηκαν στο τέλος του εξαμήνου κατά 65,35% στα 1,327 εκατ. ευρώ. Τα λειτουργικά καθαρά κέρδη από την ασφαλιστική δραστηριότητα αυξήθηκαν κατά 16,1% στα 1,469 εκατ. ευρώ και επηρεάστηκαν θετικά κυρίως από τη δραστηριότητα του ομίλου στην Ασία, τα λειτουργικά αποτελέσματα της οποίας ενισχύθηκαν κατά 199,4% στα 527 εκατ. ευρώ έναντι 176 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο περσινό διάστημα. Θετική ήταν και η πορεία των εργασιών στην Αμερική με τα λειτουργικά αποτελέσματα να ενισχύονται κατά 26,2% και να διαμορφώνονται στα 800 εκατ. ευρώ έναντι 634 εκατ. ευρώ, ενώ οι δραστηριότητες στην Ευρώπη, εμφάνισαν μείωση των λειτουργικών αποτελεσμάτων κατά 3% στα 774 εκατ. ευρώ. Το σύνολο της ασφαλιστικής δραστηριότητας εμφάνισε ενίσχυση των λειτουργικών κερδών κατά 16% στα 1,469 εκατ. ευρώ, ενώ το σύνολο των λειτουργικών κερδών σημείωσε άνοδο 35,2% στα 2,796 εκατ. ευρώ.

Ο προέδρος του διοικητικού συμβουλίου του Ομίλου του ING Group κ.Michel Tilmant

Τα καθαρά κέρδη του εξαμήνου, συμπεριλαμβανομένων και των 47 εκατ. ευρώ, που ήταν τα κεφαλαιακά κέρδη του ομίλου, αυξήθηκαν κατά 40% και διαμορφώθηκαν στα 2,843 εκατ. ευρώ, ενώ τα κέρδη ανά μετοχή αυξήθηκαν κατά 32% στα 1,36 ευρώ από 1,03 ευρώ ανά μετοχή. Ο όμιλος της ING θα καταβάλει προμέρισμα 0,49 ευρώ ανά μετοχή, ίσο με το μισό του μερίσματος για τη χρήση του 2003 και θα συνεχίσει την πολιτική της να δίνει τη δυνατότητα στους μετόχους της να παίρνουν το μέρισμα είτε σε χρηματική μορφή είτε σε μορφή μετοχών.

Σύμφωνα με τις δηλώσεις του προέδρου του διοικητικού συμβουλίου κ.Michel Tilmant, η άνοδος της κερδοφορίας οφείλεται στην σημαντική ενίσχυση των τραπεζικών κερδών του ομίλου, αλλά και στη σημαντική μείωση των αποζημιώσεων του κλάδου των γενικών ασφαλειών και τα κέρδη των δραστηριοτήτων του ομίλου στην Αυστραλία. Οι τραπεζικές δραστηριότητες σημείωσαν σημαντική ανάπτυξη και παράλληλα σημαντική βελτίωση των εξόδων προς έσοδα, ενώ η δραστηριότητα του κλάδου ζωής στις ΗΠΑ και την Ασία, ενισχύθηκε από τις υψηλές πωλήσεις, την αυστηρότερη τιμολόγηση των προϊόντων και τον περιορισμό των ζημιών από δάνεια. Κατά την τρέχουσα χρήση, ο όμιλος της ING, θα επιταχύνει το πρόγραμμα μιας ενεργότερης διαχείρισης του χαρτοφυλακίου του και τη μείωση της παρουσίας του σε δραστηριότητες που δεν εξυπηρετούν τη γενικότερη στρατηγική του ομίλου, όπως η συμμετοχή στις γενικές ασφαλίσεις στην Αυστραλία. Στο πλαίσιο αυτής της πολιτικής ο όμιλος βρίσκεται σε συμφωνία για την πώληση της CenE στην Ολλανδία, ενώ παράλληλα βρίσκεται σε αντίστοιχες συζητήσεις όσον αφορά στη ING BHF Bank στη Γερμανία. Οι κινήσεις αυτές συμβάλλουν στη μείωση του δανειακού δείκτη του ομίλου και επιτρέπουν την αλλαγή της μερισματικής πολιτικής, περιορίζοντας την προκαλούμενη μείωση των εσόδων ανά μετοχή που χρηματοδότησε κατά το παρελθόν λιγότερο αποδοτικά προς άλλες μορφές επενδύσεων, προγράμματα. Κατά το δεύτερο τρίμηνο του έτους συνεχίστηκε η θετική πορεία του πρώτου τριμήνου, καθώς οι προβλέψεις και οι ζημιές από επισφαλή δάνεια, περιορίστηκαν δραστικά. Η ρευστότητα των αγορών κεφαλαίου ωστόσο και οι μεταβολές στα επιτόκια, επιβάλλουν επαγρύπνηση, καθώς σύμφωνα με τις δηλώσεις του κ.M.Tilmant, μπορεί να δημιουργήσουν τις συνθήκες για περαιτέρω προκλήσεις στο άμεσο μέλλον, ενώ παρά το γεγονός ότι η πολιτική της εταιρείας παραμένει η αποφυγή προβλέψεων, ο πρόεδρος του ομίλου, εξέφρασε την αισιοδοξία του για τα αποτελέσματα της χρήσης.

Allianz

Ενίσχυσε την κερδοφορία της

Ο όμιλος της Allianz, ενίσχυσε περαιτέρω κατά το πρώτο εξάμηνο του 2004, την ανοδική τάση των κερδών σε όλους τους τομείς δραστηριότητάς τους και τα καθαρά κέρδη ανήλθαν στο 1,3 δις ευρώ, ποσό που αντιπροσωπεύει αύξηση κατά 1,1 δις ευρώ σε σχέση με το αντίστοιχο προηγούμενο εξάμηνο. Παρουσιάζοντας τα αποτελέσματα του εξαμήνου ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου Michael Diekmann, δήλωσε ότι η εξέλιξη αυτή επιβεβαιώνει την επιτυχία του προγράμματος 3+One, καθώς τα κέρδη προ φόρων, δικαιωμάτων μειοψηφίας και την απόσβεση της φήμης και υπεραξίας του ομίλου εκτινάχθηκαν στα 3,3 δις ευρώ έναντι μόλις 500 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο περσινό διάστημα. Έτσι, μετά την έκπτωση φόρου κατά 743 εκατ. ευρώ, την αφαίρεση των δικαιωμάτων μειοψηφίας 656 εκατ. ευρώ και την απόσβεση της φήμης και υπεραξίας ύψους 588 εκατ. ευρώ, ο όμιλος της Allianz, αύξησε την κερδοφορία του στο 1,3 δις ευρώ.

Ο πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου της Allianz κ. Michael Diekmann

Το μέλος του διοικητικού συμβουλίου Helmut Perlet, επανέλαβε με τη σειρά του ότι τα αποτελέσματα επιβεβαιώνουν την ορθότητα των επιλογών του ομίλου, απέφυγε ωστόσο να κάνει προβολή των αποτελεσμάτων αυτών στο σύνολο του έτους, σημειώνοντας τις αβεβαιότητες που χαρακτηρίζουν την περαιτέρω πορεία του 2004. Εξελίξεις όπως οι υψηλές αποζημιώσεις και οι μεγάλες φυσικές καταστροφές, αλλά και η αναμενόμενη μείωση των κεφαλαιακών κερδών, δημιουργούν συνθήκες αβεβαιότητας, ενώ την ίδια στιγμή η καταχώρηση των δικαιωμάτων των μετόχων, αναμένεται ότι θα περιορίσει τις αποδόσεις των επενδύσεων κατά το δεύτερο εξάμηνο του έτους. Παρ' όλα αυτά οι προοπτικές για τον όμιλο παραμένουν θετικές, καθώς ο όμιλος της Allianz αναμένει αύξηση της τάξης του 4% στα συνολικά εισπραχθέντα ασφάλιστρα, ενώ το net combined ratio του κλάδου περιουσίας αναμένεται για το σύνολο του έτους να διαμορφωθεί στο 97%.

Κατά το προηγούμενο εξάμηνο τα ασφάλιστρα του κλάδου περιουσίας ενισχύθηκαν οριακά κατά 0,6% - σε ενοποιημένη βάση η αύξηση ξεπερνά τα 2% - στα 24,2 δις ευρώ. Ο όμιλος ωστόσο πέτυχε το διπλασιασμό της κερδοφορίας του από τα 824 εκατ. ευρώ στο 1,8 δις ευρώ, εφαρμόζοντας αυστηρή πολιτική στην ανάληψη ασφαλιστικών κινδύνων και περικοπή εσόδων, πολιτική που βοηθήθηκε με τη σειρά της από την απουσία μεγάλων φυσικών καταστροφών. Στον κλάδο ζωής η αύξηση των εργασιών ήταν κατώτερη της αναμενόμενης, αλλά παρόλα αυτά, η κερδοφορία ενισχύθηκε σημαντικά κατά 65,5%, στα 386 εκατ. ευρώ. Τα έσοδα από ασφάλιστρα παρέμειναν ουσιαστικά στα ίδια επίπεδα, σημειώνοντας οριακή μόλις άνοδο κατά 0,1% στα 21,1 δις ευρώ, αλλά σε ενοποιημένη βάση η αύξηση είναι της τάξης του 3,1%. Η περιορισμένη άνοδος αντανακλά την αναιμική ανάπτυξη συγκεκριμένων αγορών, όπως η Ιταλία, η Σουηδία και η Κορέα, ενώ αντίθετα ανοδικά κινήθηκαν οι εργασίες σε αγορές, όπως η Ισπανία και η Γαλλία. Στη βελτίωση του τελικού αποτελέσματος συνέβαλε η σημαντική αύξηση των εσόδων από επενδύσεις, που ανήλθαν στα 6,7 δις ευρώ έναντι 4,1 δις ευρώ τα προηγούμενο εξάμηνο, αλλά και η σημαντική μείωση κατά 9,7% του λειτουργικού κόστους. Θετικά συνέβαλε τέλος και η τραπεζική δραστηριότητα, μέσω της Dresdner Bank, η συνεισφορά της οποίας στην κερδοφορία του ομίλου, ήταν της τάξης των 197 εκατ. ευρώ έναντι ζημιάς ύψους 437 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο περσινό τρίμηνο.

EUREKO

Στα 269,4 εκατ. ευρώ τα κέρδη το α' εξάμηνο

Αναστροφή της ζημιογόνου πορείας της και επάνοδο στην κερδοφορία πέτυχε κατά το 6μηνο του τρέχοντος έτους, ο όμιλος της Eureko, καταγράφοντας ενοποιημένα καθαρά κέρδη της τάξης των 269,4 εκατ. ευρώ έναντι ζημιάς 38,8 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο περσινό διάστημα. Στην επίτευξη αυτού του αποτελέσματος συνέβαλε κυρίως η εντυπωσιακή αύξηση των οργανικών εσόδων πριν από φόρους, το ύψος των οποίων έφτασε τα 312,6 εκατ. ευρώ έναντι 32,7 εκατ. ευρώ το 6μηνο του 2003, ενώ αυξημένα στα 242,9 εκατ. ευρώ από 163,5 εκατ. ευρώ ήταν και τα έσοδα από επενδύσεις. Η παραγωγή παρουσίασε άνοδο κατά 7,6% και το ύψος των καθαρών ασφαλίστρων ανήλθε στο τέλος του εξαμήνου στα 2,873 εκατ. ευρώ έναντι 2,670 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περσινή περίοδο, με το βασικό δείκτη του net combined ratio στον κλάδο γενικών να παρουσιάσει περαιτέρω βελτίωση στο 91,8% από 97%, ενώ ο αντίστοιχος δείκτης για τον κλάδο υγείας, παρέμεινε στα ίδια σχεδόν επίπεδα με το προηγούμενο έτος στο 99,6%. Η καθαρή θέση του ομίλου αυξήθηκε από τα 941 εκατ. ευρώ στα 2.755 εκατ. ευρώ.

Στα σημαντικότερα γεγονότα για τον όμιλο της Eureko κατά την εξεταζόμενη περίοδο καταγράφεται η υλοποίηση της συνεργασίας με την Rabobank, η οποία απέκτησε το 5% του μετοχικού κεφαλαίου του ολλανδικού ομίλου έναντι καταβαλλόμενου τιμήματος 225 εκατ. ευρώ, το τελικό ύψος του οποίου ανήλθε στα 233 εκατ. ευρώ μετά και την ολοκλήρωση της συναλλαγής για τη Levob. Η συμφωνία προβλέπει τη διανομή μέσω του δικτύου της Rabobank, προϊόντων υγείας της ασφαλιστικής εταιρείας του ομίλου της Eureko την Achmea και συνοδεύθηκε με την εκπροσώπηση της ολλανδικής τράπεζας στο μετοχικό κεφάλαιο του ασφαλιστικού ομίλου. Επεκτείνοντας την πολιτική αναδιοργάνωσης της τραπεζικής της δραστηριότητας, η θυγατρική του ομίλου της Eureko, η Achmea, προχώρησε στην πώληση της βελγικής τράπεζας Europabank στην Landbouwkrediet, ενώ μια δεύτερη θυγατρική της Achmea, η Staal Bank, μεταβίβασε την τραπεζική της δραστηριότητα στην Rabo Securities. Η Eureko ενίσχυσε περαιτέρω τη θέση στην αγορά της Ολλανδίας αλλά και την κεφαλαιακή της βάση, μέσω της συγχώνευσης της Avero Achmea και της Levob, τα αποτελέσματα της οποίας θα συμπεριληφθούν στον ενοποιημένο ισολογισμό του ομίλου κατά το δεύτερο εξάμηνο του έτους.

Την ίδια περίοδο θα αποτυπωθούν στον ισολογισμό του ομίλου και τα κέρδη από την πώληση της Intertrust στη Eurobank, ενώ η συμφωνία που αναμένεται να υλοποιηθεί το προσεχές διάστημα προβλέπει περαιτέρω και τη συνεργασία της θυγατρικής της Eureko στην Ελλάδα, της Interamerican, με τη Eurobank για τη διάθεση τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων. Θετική ήταν η πορεία της δραστηριότητας του ομίλου στην Ελλάδα, καθώς η παραγωγή της Interamerican, σύμφωνα με τα στοιχεία που ανακοίνωσε ο ολλανδικός όμιλος, αυξήθηκε κατά 8,5% και ανήλθε στα 178 εκατ. ευρώ έναντι 164 εκατ. ευρώ το περσινό εξάμηνο. Μειωμένα

Στιγμιότυπο από πρόσφατη επίσκεψη ανωτάτων στελεχών της EUREKO στα γραφεία του Ομίλου INTERAMERICAN

ωστόσο είναι τα οργανικά έσοδα της εταιρείας, καθώς η φετινή περίοδος δεν ευνοήθηκε από την πορεία των ομολόγων, που απέφερε πέρυσι σημαντικά έσοδα στον όμιλο. Έτσι σύμφωνα με τα στοιχεία της Eureko που ακολουθούν τα ολλανδικά λογιστικά πρότυπα, τα οργανικά αποτελέσματα μειώθηκαν στα 9,7 εκατ. ευρώ έναντι 29,2 εκατ. ευρώ πέρυσι, ενώ αντίθετα αξιοσημείωτη είναι η κεφαλαιακή θωράκιση του ομίλου, που εμφανίζει το υψηλότερο ποσοστό αύξησης μεταξύ όλων των θυγατρικών του ομίλου της Eureko.

Swiss Reinsurance Co.: Υπερδιπλάσια κέρδη

ΥΠΕΡΔΙΠΛΑΣΙΑ κέρδη το πρώτο εξάμηνο, μετά την αύξηση των ασφαλίστρων, και των χαμηλότερων απαιτήσεων για αποζημιώσεις, εμφάνισε η δεύτερη μεγαλύτερη εταιρεία αντασφαλίσεων στον κόσμο, Swiss Reinsurance Co.

Τα καθαρά της κέρδη αναρριχήθηκαν στο 1,4 δισ. ελβετικά φράγκα (1,1 δισ. δολ.) έναντι 691 εκατ. φράγκων, κατά την αντίστοιχη περυσινή χρονική περίοδο, σύμφωνα με σχετική ανακοίνωση της εταιρείας. Τα κέρδη της Swiss Reinsurance, διαμορφώθηκαν υψηλότερα των προβλέψεων 11 οικονομικών αναλυτών του Bloomberg News, οι οποίοι εκτιμούσαν, ότι αυτά θα ανήρχοντο σε 1,09 δισ. ελβετικά φράγκα.

Η Swiss Re, όπως και οι ανταγωνίστριές της, ευνοήθηκαν οικονομικά, καθώς οι απαιτήσεις για φυσικές καταστροφές στις ΗΠΑ μειώθηκαν περισσότερο από το ήμισυ το πρώτο εξάμηνο του έτους. Η εταιρεία, με έδρα τη Ζυρίχη, ανακοίνωσε, ότι τα αποτελέσματα στο σύνολο του έτους θα είναι υψηλά.

Οι ζημίες από τις καταστροφές θα αυξηθούν το δεύτερο εξάμηνο, μετά τον τυφώνα Charley, που έπληξε τη δυτική ακτή της Φλόριντα στις 13 Αυγούστου, με αποτέλεσμα να βρουν τον θάνατο τουλάχιστον 20 άνθρωποι και να προκληθούν καταστροφές περίπου 14,5 δισ. δολ. Η εταιρεία, έχει ανακοινώσει ότι οι ζημιές από τον τυφώνα, θα είναι χαμηλότερες των 200 εκατ. δολ. .Η μετοχή της Swiss Re, έχει υποχωρήσει 14% φέτος, έναντι μείωσης 6,2% του δείκτη των 25 μετοχών των εταιρειών, που απαρτίζουν τον Bloomberg Europe 500 Insurance Index.

INTERAMERICAN

Επίσκεψη του επικεφαλής της ιατρικής ομάδας της Ολυμπιακής Αποστολής της Ολλανδίας στην Ευρωκλινική Αθηνών

Επίσημη επίσκεψη στην Ευρωκλινική Αθηνών, πραγματοποίησε αρχές Αυγούστου, ο επικεφαλής της Ιατρικής Ομάδας της Ολυμπιακής Αποστολής της Ολλανδίας κ. Van de Fris.

Τον κ. Van de Fris υποδέχτηκαν στην Ευρωκλινική Αθηνών ο Πρόεδρος του Health Forum της EurAPCo κ. Γεώργιος Βελιώτης, ο Δ/νων Σύμβουλος της Interamerican κ. Μίνος Μωϋσής, η Διοικητική Διευθύντρια της Ευρωκλινικής Αθηνών κα Δέσποινα Παπαχρήστου, η Δ/ντρια του Συντονιστικού Κέντρου Ιατρικής Βοήθειας της Interamerican κα Μ. Νικολαΐδη και ο Διευθυντής της Ιατρικής Υπηρεσίας της Ευρωκλινικής Αθηνών κ. Α. Ψαρουδάκης, καθώς και στελέχη από το επιστημονικό προσωπικό.

Ο κ. Van de Fris ξεναγήθηκε στους χώρους της κλινικής, προκειμένου να διαπιστώσει την επάρκεια παροχής υπηρεσιών υγείας, σε περίπτωση που ζητηθεί ιατρική φροντίδα από τους Ολλανδούς αθλητές. Ο επικεφαλής της Ιατρικής Ομάδας της Ολυμπιακής Αποστολής της Ολλανδίας εξέφρασε την απόλυτη ικανοποίησή του για τον ιατρικό εξοπλισμό, τους χώρους και την οργάνωση της Ευρωκλινικής Αθηνών. Μετά την ξενάγηση, ο κ. Van de Fris αντάλλαξε αναμνηστικά δώρα με τον κ. Μ. Μωϋσή.

Η Εθνική Ομάδα Μπέιζμπολ ασφαλισμένη από την INTERAMERICAN

Την INTERAMERICAN εμπιστεύθηκε η Ελληνική Φίλαθλη Ομοσπονδία Μπέιζμπολ (ΕΦΟΜ) για την Ομαδική Ασφάλιση της Εθνικής μας Ομάδας Μπέιζμπολ, η οποία συμμετείχε με φιλοδοξίες διάκρισης στους Ολυμπιακούς Αγώνες της Αθήνας.

Η Ομαδική Ασφάλιση οφείλεται στο ενδιαφέρον της Ομοσπονδίας να εξασφαλίσει τις καλύτερες δυνατές προϋποθέσεις, ώστε αγωνιστικά να δώσουν οι αθλητές της Ομάδας μας τον καλύτερό τους εαυτό.

Η ΕΦΟΜ, που ιδρύθηκε τον Σεπτέμβριο του 1977 και από τότε εργάζεται μεθοδικά για την ανάπτυξη του αθλήματος στη χώρα μας, επέλεξε την INTERAMERICAN για το ασφαλιστικό κύρος, τη συνέπεια και την τεχνογνωσία της.

Το συμβόλαιο περιλαμβάνει τις παροχές της Ασφάλειας Ζωής και Διαρκούς Ανικανότητας από Ατύχημα, την κάλυψη Ιατροφαρμακευτικών Δαπανών εξ αιτίας Ατυχήματος, εντός ή εκτός νοσοκομείου, επίδομα νοσοκομειακής περίθαλψης και Ασφάλεια ευρείας νοσοκομειακής περίθαλψης από Ατύχημα. Οι παρεχόμενες καλύψεις ισχύουν αποκλειστικά και μόνο κατά τη διάρκεια των προπονήσεων και των επισήμων αγώνων της Ομοσπονδίας.

Στη φωτογραφία από αριστερά: Ο Πρόεδρος της ΕΦΟΜ κ. Π. Μητσιόπουλος, ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος της INTERAMERICAN κ. Μ. Σιμόπουλος, της Περιφερειακής Διεύθυνσης Η. Κοντογιάννη και το στέλεχος της Διεύθυνσης Ομαδικών Ασφαλίσεων της INTERAMERICAN κ. Π. Τσότρας.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΤΗΣ ALICO AIG Life ΣΤΗΝ ΟΛΥΜΠΙΑ

Περισσότεροι από 200 συνεργάτες της ALICO AIG Life, Διευθυντές Υποκαταστημάτων και Ομάδων, ασφαλιστικοί σύμβουλοι και στελέχη της Εταιρίας, με επικεφαλής τον Γενικό Διευθυντή της ALICO AIG Life, κ. Σ. Ταγκόπουλο, συμμετείχαν στο πρόσφατο Εκπαιδευτικό Συνέδριο της Εταιρίας στη Σκαφιδιά Ολυμπίας. Η άρτια υποδομή του ξενοδοχείου και το εξαιρετικό φυσικό περιβάλλον, δημιούργησαν τις καλύτερες προϋποθέσεις για όλους τους συμμετέχοντες ώστε να περάσουν μερικές αξέχαστες ημέρες.

Κατά τη διάρκεια της παραμονής τους, οι συμμετέχοντες πήραν μέρος σε Συνέδριο Πωλήσεων της Εταιρίας, όπου συζητήθηκαν θέματα σχετικά με το έργο του ασφαλιστικού συμβούλου και με τους τρόπους περαιτέρω αναβάθμισης του επιπέδου των προσφερομένων υπηρεσιών. Παράλληλα, εκτός από το Συνεδριακό μέρος, οι συνεργάτες της ALICO AIG Life είχαν την ευκαιρία να ξεναγηθούν στον αρχαιολογικό χώρο και στο Μουσείο της Ολυμπίας, αλλά και να πραγματοποιήσουν ολοήμερη εκδρομή στην Πύλο και την Μεθώνη, με την πλούσια ιστορία τους.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Προωθεί νέα προϊόντα στον κλάδο αυτοκινήτου

Σημαντική αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων παρουσιάζουν οι κλάδοι γενικών ασφαλίσεων της Εταιρίας, πλην του αυτοκινήτου, με επικεφαλής τον κλάδο πυρός που εμφανίζει αύξηση παραγωγής ασφαλίστρων σε σχέση με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο, κατά 23% ή Ευρώ 4,7 εκατ.

Σημαντική εξέλιξη επίσης αποτελεί η προσπάθεια της Εταιρίας για την εξυγίανση του χαρτοφυλακίου αυτοκινήτων από ζημιογόνους κινδύνους, παρά την απώλεια της παραγωγής ασφαλίστρων στο συγκεκριμένο κλάδο. Ειδικότερα, η παραγωγή ασφαλίστρων (μαζί με τα δικαιώματα συμβολαίων) σημείωσε πτώση σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους κατά 28% ή Ευρώ 16 εκατ. στον κλάδο αστικής ευθύνης αυτοκινήτου και 23% ή Ευρώ 3,7 εκατ. στον κλάδο συμπληρωματικών καλύψεων αυτοκινήτων.

Η κάμψη της παραγωγής ασφαλίστρων του κλάδου αυτοκινήτων ήταν η κυριότερη αιτία που διαμόρφωσε το αποτέλεσμα της Εταιρίας στο α΄ εξάμηνο σε ζημία Ευρώ 5,7 εκατ.

Η Εταιρία αντιμετώπισε άμεσα τις απώλειες της παραγωγής στον κλάδο αυτοκινήτων παρουσιάζοντας και διαθέτοντας ήδη στην αγορά νέα ανταγωνιστικά πακέτα ασφάλισης αυτοκινήτων τα οποία προβλέπεται ότι θα αντισταθμίσουν τις παραπάνω απώλειες ασφαλίστρων και θα βελτιώσουν περαιτέρω το τεχνικό αποτέλεσμα του κλάδου.

Η μείωση της παραγωγής των ομαδικών συνταξιοδοτικών συμβολαίων σε αντίθεση με τις υπόλοιπες ασφαλίσεις ζωής που σημείωσαν σημαντική άνοδο, είναι η κύρια αιτία που η συνολική ασφαλιστική παραγωγή του κλάδου ζωής παρουσίασε μικρή κάμψη, της τάξης του 4% ή Ευρώ 2 εκατ.

Τα καθαρά έσοδα επενδύσεων κυμάνθηκαν σε ικανοποιητικά επίπεδα σε σχέση με την κάμψη που εμφανίζουν οι χρηματαγορές. Εν τούτοις εμφανίζουν μείωση κατά Ευρώ 9 εκατ. σε σχέση με την αντίστοιχη περίοδο του περασμένου έτους κατά την οποία υπήρχαν έκτακτα μη επαναλαμβανόμενα έσοδα από τη ρευστοποίηση ομολόγων πολυετούς διάρκειας.

Η υλοποίηση του προγράμματος μείωσης του λειτουργικού κόστους είχε σαν αποτέλεσμα την περαιτέρω μείωση των λειτουργικών εξόδων κατά 8%. Η προσπάθεια για τη μείωση του λειτουργικού κόστους θα ενταθεί εφεξής ακόμη περισσότερο, δεδομένου ότι ο περιορισμός του αποτελεί βασικό άξονα της στρατηγικής του Ομίλου της Εμπορικής. Επισημαίνεται ότι στο πλαίσιο της άμεσης υλοποίησης του παραπάνω στόχου έχουν δημιουργηθεί επιτροπές διοίκησης και ελέγχου στις οποίες συμμετέχουν και στελέχη της Τράπεζας.

Η νέα διοίκηση του Ομίλου της Εμπορικής Τράπεζας έχει θέσει σαν πρωταρχικό στόχο την οριστική αναστροφή των ζημιογόνων αποτελεσμάτων και την κερδοφόρο ανάπτυξη της Εταιρίας. Η εκκαθάριση των θυγατρικών εταιριών «Φοίνιξ Χρηματοοικονομικές Διαμεσολαβήσεις» και «Metrolife Α.Ε.Γ.Α» καθώς και η δραστική μείωση της συμμετοχής στην εταιρία «Φοίνιξ Πιστώσεων & Εγγυήσεων» εντάσσονται στο ευρύτερο πρόγραμμα αναδιάρθρωσης και απεμπλοκής της Εταιρίας και του Ομίλου από μη κερδοφόρες δραστηριότητες.

Σύμφωνα με το εκπονούμενο επιχειρησιακό σχέδιο του Ομίλου της Εμπορικής, η νέα στρατηγική της Φοίνιξ Metrolife Εμπορική στηρίζεται στους ακόλουθους άξονες:

- Αναδιοργάνωση και βελτιστοποίηση της δομής και των διαδικασιών πωλήσεων της Εταιρίας.
- Περαιτέρω μείωση και αποτελεσματικότερη διαχείριση του λειτουργικού κόστους.
- Αύξηση εσόδων που θα προκύψουν από την αξιοποίηση των συνεργιών σε επίπεδο πωλήσεων μέσω και των δικτύων πώλησης του Ομίλου.

ING — Ο Νέος Αριθμός Εξυπηρέτησης Πελατών, 801100200300 για ολόκληρη την Ελλάδα

Η ING με γνώμονα την προσπάθεια για την καλύτερη και αποτελεσματικότερη εξυπηρέτηση των πελατών της, προχώρησε στη λειτουργία νέου αριθμού κλήσης που είναι ο 801 100 200 300 και θα προσφέρει πρόσβαση σε όλες τις υπηρεσίες της ING, μέσα από ένα μόνο τηλεφωνικό κέντρο. Με αυτό τον πρωτοποριακό τρόπο, η ING παρέχει πρόσβαση στην εξυπηρέτηση πελατών και προσφέρει στους ασφαλισμένους πρόσβαση σε σημαντικές υπηρεσίες, όπως συνεργασία με μεγάλα διαγνωστικά και ιατρικά κέντρα, καθώς και με εταιρείες που παρέχουν οδική βοήθεια.

Επιπλέον, μέσω αυτής της διαδικασίας, η ING προσφέρει στους πελάτες της υποστήριξη σε επείγοντα θέματα 24 ώρες την ημέρα, 365 μέρες το χρόνο, απαντώντας μέσα σε 20 δευτερόλεπτα στο μεγαλύτερο όγκο των τηλεφωνημάτων. Η χρέωση από σταθερά τηλέφωνα εντός Ελλάδος είναι μία αστική μονάδα, ενώ για τους πελάτες που καλούν από κινητά ή εκτός Ελλάδος, οι ίδιες υπηρεσίες παρέχονται μέσω του αριθμού 0030 210 950 6000, με τη συνήθη χρέωση.

«Η ING, αποδεχόμενη τα μηνύματα της ασφαλιστικής αγοράς και καθοδηγούμενη από την πελατοκεντρική φιλοσοφία της για την προσφορά προϊόντων και υπηρεσιών, θεωρεί ότι αυτή η νέα υπηρεσία θα προσφέρει σημαντικά στην εξυπηρέτηση και ικανοποίηση των πελατών της με ταχύ και άμεσο τρόπο. Για εμάς στην ING η άμεση και απρόσκοπτη εξυπηρέτηση του πελάτη αποτελεί απόλυτη προτεραιότητα», δήλωσε ο κύριος Χρήστος Κάτσιος, Marketing Director της ING Ελλάδας.

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

Σημαντική Αύξηση Παραγωγής για τον Όμιλο Generali

Πολύ ικανοποιητική αύξηση παραγωγής σημειώνουν για το α' εξάμηνο του 2004 οι ασφαλιστικές εταιρείες του Ιταλικού Ομίλου Generali στη χώρα μας, η Generali Life και η Generali Hellas.Πιο συγκεκριμένα υλοποιώντας τις στρατηγικές επιλογές της ποιοτικής ανάπτυξης που έχουν υιοθετήσει, η συνολική παραγωγή των δύο εταιρειών, το πρώτο εξάμηνο του τρέχοντος έτους ανήλθε στα 43,1 εκατ. ευρώ έναντι 36,5 εκατ. ευρώ στο πρώτο εξάμηνο του 2003, παρουσιάζοντας μία αύξηση κατά 18%.

Η παραγωγή ασφαλίστρων ζωής της εταιρείας Generali Life ανήλθε στο πρώτο εξάμηνο του τρέχοντος έτους στα 12,7 εκατ. ευρώ έναντι 12 εκατ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2003, σημειώνοντας αύξηση 5,3%. Επίσης αξίζει να σημειωθεί ότι αυξημένη είναι και η νέα παραγωγή της εταιρείας σε σχέση με το αντίστοιχο περυσινό διάστημα. Η παραγωγή ασφαλίστρων στους γενικούς κλάδους όπου δραστηριοποιείται η Generali Hellas έφθασε τα 30,4 εκατ. ευρώ έναντι 24, 5 εκατ. ευρώ το πρώτο εξάμηνο του 2003 σημειώνοντας αύξηση 24,25%, με τον κλάδο αυτοκινήτου να αποτελεί μόλις το 18% του συνολικού χαρτοφυλακίου. Επισημαίνεται ότι οι εταιρείες Generali Life και Generali Hellas, διευθύνων σύμβουλος των οποίων είναι ο κ. Πάνος Δημητρίου, είναι 100% θυγατρικές του ιταλικού ασφαλιστικού ομίλου Generali ο οποίος σύμφωνα με την λίστα Fortune 500 κατέλαβε το 2003 την 1η θέση στην Ιταλία, την 11η στην Ευρώπη και την 29η θέση παγκοσμίως μεταξύ όλων των εταιρειών ανεξαρτήτως δραστηριότητας, με βάση τα συνολικά έσοδα εργασιών.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Σε επιφυλακή κατά τη διάρκεια των Ολυμπιακών Αγώνων

Σε πλήρη ετοιμότητα και σε αυξημένη κινητικότητα ήταν το Δίκτυο της Ιατρικής και Οδικής Βοήθειας του Ομίλου Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ», σε όλη τη διάρκεια των Ολυμπιακών και Παραολυμπιακών Αγώνων, σε όλες τις Ολυμπιακές Πόλεις, καλύπτοντας άμεσα τις ανάγκες παροχής βοήθειας σε Έλληνες αλλά και ξένους επισκέπτες.

ΕΝΟΙΚΙΑΖΕΤΑΙ

Αυτοτελής όροφος γραφείων 120 τ.μ. με αυτόνομη θέρμανση - ψύξη - ψευδοροφή, δάπεδα από γρανίτη και δυο πολυτελή χωρίσματα επί της Λ. Συγγρού 134 & Λαγουμιτζή (γωνία)

Πληροφορίες: Ιωάννης Δρούλιας
τηλ. 210 9216165

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ

Σε αύξηση μετοχικού κεφαλαίου προχωρά η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ

Την αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου με την καταβολή μετρητών κατά 22 εκατ. ευρώ αποφάσισε η γενική συνέλευση των μετόχων της Ασπίς Πρόνοια.

Ειδικότερα, όπως αναφέρεται σε σχετική ανακοίνωση, η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου θα πραγματοποιηθεί με μετρητά με την έκδοση 31.428.570 νέων κοινών ονομαστικών μετοχών, τιμής διάθεσης και ονομαστικής αξίας 0,70 ευρώ ανά μετοχή.

Στην ίδια ανακοίνωση σημειώνεται πως κάθε μέτοχος θα λάβει για κάθε μία παλαιά μετοχή 0,74940644 νέες μετοχές με καταβολή του αναλογούντος ποσού.

Όπως επισημαίνεται, οι κύριοι μέτοχοι της Ασπίς Πρόνοια δήλωσαν στη γενική συνέλευση την πλήρη συμμετοχή τους στην αύξηση, διατηρώντας έτσι το ποσοστό συμμετοχής τους στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας.

Σημειώνεται, επίσης, πως η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου αποφασίστηκε σε συνέχεια απόφασης που έλαβε η ίδια γενική συνέλευση για μείωση, με στόχο τη διαγραφή ζημιών, με μείωση της ονομαστικής αξίας της μετοχής στα 0,70 ευρώ από τα 2,36 ευρώ.

Στην ανακοίνωση επισημαίνεται πως η μείωση του μετοχικού κεφαλαίου είναι αμιγώς λογιστική και ως εκ τούτου τα ίδια κεφάλαια της Ασπίς Πρόνοια δεν μεταβάλλονται, ενώ παράλληλα αναφέρεται πως μετά τη διαγραφή των ανωτέρω ζημιών η εταιρία δύναται, σε περίπτωση τυχόν επάρκειας των κερδών, να προβεί σε διανομή μερίσματος σε προσεχή χρήση.

Σε ό,τι αφορά την αύξηση του μετοχικού, η ανακοίνωση αναφέρει πως ακολουθεί την πρόσφατη άνοδο των ιδίων κεφαλαίων της Ασπίς Πρόνοια κατά 50,64 εκατ. ευρώ, μέσω της αναπροσαρμογής της αξίας των ακινήτων, σύμφωνα με τις διατάξεις του νόμου 3229/2004.

Η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρίας, που θα συντελέσει στην περαιτέρω ενίσχυση της κεφαλαιακής επάρκειας της Ασπίς Πρόνοια, αναμένεται να εγκριθεί από τις αρμόδιες εποπτικές αρχές στα μέσα Νοεμβρίου του 2004, με απώτερο στόχο η ολοκλήρωσή της να έχει επιτευχθεί έως τα τέλη της τρέχουσας χρήσης.

Επίσης τη μεταβίβαση του χαρτοφυλακίου μετά των συναφών δικαιωμάτων και υποχρεώσεων, του υποκαταστήματός της στην Σουηδία, στην επίσης εδρεύουσα στη Σουηδία, ασφαλιστική εταιρία, Aspis LIV Forsakrings AB, γνωστοποίησε η Ασπίς Πρόνοια.

Όπως επισημαίνεται σε σχετική ανακοίνωση, ενστάσεις κατά της μεταβιβάσεως μπορούν να υποβληθούν από κάθε ενδιαφερόμενο, στο Υπουργείο Ανάπτυξης (Γενική Γραμματεία Εμπορίου - Διεύθυνση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής), εντός προθεσμίας τριών μηνών από την δημοσίευση της παρούσας.

Μετά την παρέλευση της προθεσμίας αυτής ουδεμία ένσταση μπορεί να υποβληθεί.

νέα προοπτική!

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

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

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

ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ GROUP:

Deutscher Ring La Bâloise

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

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

Η INTERAMERICAN ασφάλισε ομαδικά το προσωπικό της ISS HUMAN RESOURCES A.E. και προσέφερε δωρεάν την Κάρτα Προνομιακής Φροντίδας Υγείας

Στο πλαίσιο της έντονης δραστηριοποίησής της στον τομέα των Ομαδικών Ασφαλίσεων, η INTERAMERICAN προχώρησε σ' άλλη μία αξιόλογη συνεργασία, ασφαλίζοντας το ανθρώπινο δυναμικό της εταιρίας ISS HUMAN RESOURCES. Το ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο, το οποίο ισχύει από τον Ιούλιο 2004, καλύπτει 650 εργαζόμενους της ISS με παροχές Ασφάλειας Ζωής και Διαρκούς Ανικανότητας από Ατύχημα, καθώς και Ασφάλειας Ιατροφαρμακευτικών Δαπανών για Ατύχημα, εντός η εκτός νοσοκομείου.

Αξίζει να σημειωθεί ότι επιπλέον, ο Όμιλος INTERAMERICAN προσέφερε δωρεάν την Κάρτα Προνομιακής Φροντίδας, την οποία παρέχει η MEDICOM και προβλέπει μία σειρά προνομίων για την φροντίδα της υγείας των εργαζομένων στην ISS και των μελών των οικογενειών τους, στις κλινικές του Ομίλου , ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ, ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ και ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΠΑΙΔΩΝ.

Η διοίκηση της εταιρίας ISS HUMAN RESOURCES επέλεξε την INTERAMERICAN για την ασφάλιση του προσωπικού της εκτιμώντας την αξιοπιστία της, αλλά και την πολυετή εμπειρία και τεχνογνωσία της στις Ομαδικές Ασφαλίσεις.

Η ISS, η οποία είναι μία αναπτυσσόμενη εταιρία ανάπτυξης και διαχείρισης ανθρώπινων πόρων, εκφράζει με αυτή την ενέργειά της με τον καλύτερο τρόπο την αναγνώριση της προσφοράς των εργαζομένων στην επιχείρηση.

Η συνεργασία αυτή της INTERAMERICAN με την ISS HUMAN RESOURCES πραγματοποιήθηκε με πρωτοβουλία του καταστήματος του Περιφερειακού Συντονιστή της INTERAMERICAN κ. Κουβελιώτη και του συνεργάτη κ. Γ. Αναγνωστόπουλου και με την υποστήριξη του υπεύθυνου πωλήσεων της Διεύθυνσης Ομαδικών Ασφαλίσεων της Εταιρίας κ. Β. Τσιμπλιάρη ενώ από την πλευρά της ISS HUMAN RESOURCES ενήργησε ο κ. Δ. Ζαρκαλής, Γενικός Διευθυντής στον τομέα Παροχής Υπηρεσιών Απασχόλησης.

Η φωτογραφία είναι από την προσφορά της Κάρτας Προνομιακής Φροντίδας Υγείας. Από αριστερά, εικονίζονται οι Κ. Κουβελιώτης, Περιφερειακός Συντονιστής INTERAMERICAN, Π. Ζησοπούλου, Διευθύνουσα Σύμβουλος MEDICOM, Δ. Ζαρκαλής, Γεν. Διευθυντής ISS HUMAN RESOURCES και Γ. Αναγνωστόπουλος Ασφαλιστικός Σύμβουλος INTERAMERICAN.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το ταξίδι της Εθνικής Ασφαλιστικής σε Λισσαβόνα - Μαδέρα

Με μεγάλη επιτυχία πραγματοποιήθηκε και φέτος το ταξίδι του Παραγωγικού Δικτύου Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής σε Λισσαβόνα - Μαδέρα, στο οποίο συμμετείχαν 200 άτομα.

Οι ασφαλιστές, διευθυντές γραφείων και επιθεωρητές που πέτυχαν τους στόχους παραγωγής για τη χρονιά που πέρασε είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν την όμορφη πορτογαλική πρωτεύουσα, όπου οι ιδιαίτερα φιλόξενοι κάτοικοι δεν έχαναν την ευκαιρία να λένε σε όλη την αποστολή: Είστε Έλληνας; Συγχαρητήρια!

Λίγες ημέρες μετά την επιτυχία της Εθνικής μας Ομάδας Ποδοσφαίρου στο Euro 2004, οι άνθρωποι της Εθνικής περπάτησαν στην πατρίδα του Βάσκο Ντα Γκάμα και του Ερρίκου του Θαλασσοπόρου, επισκέφτηκαν τα κυριότερα αξιοθέατα της Λισσαβόνας, έκαναν εκδρομές στη Ναζαρέ, στο Κασκαίς, στην Κουελούζ και τη Σίντρα.

Το «μικρό» ταξίδι ξεκίνησε στις 19/7 και τελείωσε στις 24/7, ενώ το «μεγάλο» συνεχίσθηκε στη μαγευτική Μαδέρα ως τις 28/7.

ΒΡΑΒΕΥΣΕΙΣ

Στο ιστορικό καζίνο Εστορίλ στη Λισσαβόνα, οι «Πρώτοι» της Εθνικής Ασφαλιστικής βραβεύθηκαν στις 23/7, από το Γενικό Διευθυντή Σπύρο Λευθεριώτη, το Διευθυντή Μεγάλων Πελατών Θανάση Ανδρεόπουλο, το Διευθυντή Πωλήσεων Κώστα Ταραβίρα, το Διευθυντή Στήριξης Λειτουργιών Διοίκησης Δημήτρη Βύσσινο, τον πρόεδρο του Συλλόγου Εργαζομένων Γιάννη Κόλλια, και το μέλος του Δ.Σ., εκπρόσωπο των εργαζομένων, Πέτρο Μήτσουρα.

Υποστηρικτής στην Έκθεση Ευθύμη Βαρλάμ

Υποστηρικτής στην έκθεση της νέας εικαστικής συλλογής του Ευθύμη Βαρλάμη , που εγκαινιάσθηκε, στις 22 Αυγούστου, στο Αίθριο το Ζαππείου, με θέμα "Μάνα, Ολυμπιάδα, η Δύναμη της Αγάπης", ήταν η Εθνική Ασφαλιστική. Η Εταιρεία ανέλαβε την ασφάλιση των έργων κατά τη διάρκεια της μεταφοράς τους από την Αυστρία, όπου βρίσκεται το ατελιέ του ζωγράφου, όπως επίσης και καθ' όλη τη διάρκεια της έκθεσης. Η χορηγία αυτή πραγματοποιήθηκε στα πλαίσια της πάγιας φιλοσοφίας της Εταιρίας για στήριξη μεγάλων πολιτιστικών γεγονότων. Η έκθεση τελέστηκε υπό την αιγίδα της Δημάρχου Αθηναίων κυρίας Ντόρας Μπακογιάννη. Οργανώθηκε από το Πειραματικό Εργαστήρι Βεργίνας σε συνεργασία με το Δήμο της Αθήνας και με την υποστήριξη του Υπουργείου Πολιτισμού, του Υπουργείου Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης και της Γ.Γ. Νέας Γενιάς. Στα εγκαίνια που παραβρέθηκαν πολιτικοί, καλλιτεχνικοί και επιχειρηματικοί παράγοντες της χώρας, παρόντες ήταν ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δούκας Παλαιολόγος, ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Σπύρος Λευθεριώτης και Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Θανάσης Ανδρεόπουλος.

ASTRA ασφαλιστική

Διευρύνει το μερίδιο της στην ασφαλιστική αγορά

Η ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α. ιδρύθηκε την 21/12/1995 και έλαβε την άδεια λειτουργίας της την 01/11/1996. Η έδρα της Εταιρίας και τα Κεντρικά της Γραφεία βρίσκονται από ιδρύσεώς της στην Αθήνα επί της οδού Α. Φραντζή 9. Η Τεχνική Διεύθυνση, οι Κλάδοι και η Διεύθυνση Αποζημιώσεων στεγάζονται επί της Λεωφ. Συγγρού 237 και η Νομική Υπηρεσία επί της οδού Αγ. Κωνσταντίνου 2 στην Ομόνοια. Η Εταιρία καλύπτει όλους τους κινδύνους των κλάδων ασφάλισης Ατυχημάτων, Ασθένειας, Χερσαίων Οχημάτων, Μεταφερομένων Εμπορευμάτων, Πυρκαϊάς και Στοιχείων της Φύσης, Λοιπών Ζημιών Αγαθών, Αστικής Ευθύνης από την κυκλοφορία χερσαίων οχημάτων, Αστικής Ευθύνης Σκαφών, Γενικής Αστικής Ευθύνης, Διαφόρων Χρηματικών Απωλειών, Νομικής Προστασίας και Βοηθείας.

Η διοίκηση της εταιρίας ασκείται από ένα επταμελές διοικητικό συμβούλιο, το οποίο συγκροτείται σήμερα ως εξής : ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΤΟΜΠΡΑΣ, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος, ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ ΠΑΤΡΙΚΑΚΟΣ, Αντιπρόεδρος Δ.Σ. και τα μέλη ΕΥΘΥΜΙΟΣ ΤΑΣΙΟΠΟΥΛΟΣ, ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΤΙΡΑΝΑ, ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΤΟΜΠΡΑΣ, ΖΩΗΣ ΜΠΟΥΤΑΤΗΣ, ΝΟΥΛΑΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ.

Η Εταιρία ελέγχεται από τον διεθνή ελεγκτικό οίκο GRANT THORNTON.

Ο συνολικός αριθμός του απασχολούμενου προσωπικού και του στελεχιακού δυναμικού της Εταιρίας ανέρχεται σε 85 άτομα.

Το αρχικό μετοχικό κεφάλαιο της Εταιρίας ήταν κατά την ίδρυσή της δρχ. 150.000.000, ενώ σήμερα, μετά από διαδοχικές αυξήσεις κεφαλαίου, ανέρχεται πλέον στα 3.000.000 ευρώ, προκειμένου να πληρούνται από σήμερα όλες οι προϋποθέσεις του Νόμου περί εγγυητικών και μετοχικών κεφαλαίων, οι οποίες θα τεθούν σε εφαρμογή από 31/12/2005.

Τα συνολικά αποτελέσματα των επτά πρώτων χρήσεων παρουσιάζουν σημαντική κερδοφορία η οποία, σημειωτέον, είναι καθαρά οργανική, διότι προέρχεται από τα κατά κλάδο ασφάλισης τεχνικά αποτελέσματα της Εταιρίας, ενώ η εταιρική χρήση 2003 έκλεισε με σημαντική αύξηση της παραγωγής ασφαλίστρων και των αποτελεσμάτων χρήσεως. Τα αποθέματα της Εταιρίας για τη χρήση 2003 ανήλθαν σε 8.146.492,40 ευρώ, επενδεδυμένα κατά κύριο λόγο σε αστικά ακίνητα, Ομόλογα του Ελληνικού Δημοσίου και μετοχές εισηγμένες στο Χ.Α.Α..

Η ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ επικέντρωσε την παραγωγή της στην ελληνική περιφέρεια, μέσα από ένα δίκτυο 850 επιλεγμένων συνεργατών, με αποτέλεσμα το 80% της παραγωγής ασφαλίστρων να προέρχεται από τα αστικά κέντρα της επαρχίας, γεγονός που οδήγησε την εταιρία σε θετικά τεχνικά και οργανικά αποτελέσματα και σταθερή κερδοφορία.

ΚΥΡΙΑΚΟΣ ΤΟΜΠΡΑΣ,
Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος
της ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Στο σύνολο της παραγωγής ασφαλίστρων ο κλάδος αυτοκινήτου συμμετέχει σε ποσοστό 70%, 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 επέτυχε η ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ κατά τις χρήσεις 2002 και 2003. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι, σύμφωνα με τους εν συνεχεία παρατιθέμενους πίνακες, τα συγκριτικά θεμελιώδη μεγέθη και οι αριθμοδείκτες της Εταιρίας είναι απολύτως ικανοποιητικά σε σχέση με τους αντίστοιχους μέσους όρους της ασφαλιστικής αγοράς ενώ, η σχέση πληρωθεισών προς εκκρεμείς ζημίες κατά τη χρήση 2003 ανήλθε στο 118%, στοιχείο από το οποίο αποδεικνύεται ότι η ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ διέθεσε το μεγαλύτερο μέρος της ρευστότητάς της στην καταβολή των αποζημιώσεων.

	2001	2002	2003	ΜΕΤΑΒΟΛΗ % 2002-2003	ΜΕΤΑΒΟΛΗ % 2001-2003
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1.539.531,50	2.264.063,15	2.274.458,36	+ 0,46%	+ 47,73%
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	4.990.474,67	11.366.304,46	18.224.224.,72	+ 60,75%	+ 266,10%
ΣΥΝΟΛΟ ΕΣΟΔΩΝ	4.523.271,01	12.222.781,30	16.348.127,63	+ 33,75%	+ 261,42%
ΣΥΝ. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ	41.591,94	72.245,53	167.608,27	+ 132,00%	+ 303,00%
ΣΥΝ. ΤΕΧΝΙΚΩΝ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ	2.389.172,88	5.829.911,72	8.065.294,68	+ 38,34%	+ 237,58%
ΑΠΟΘ. ΕΚΡΕΜΩΝ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΩΝ	621.893,97	3.061.073,37	4.402.723,58	+ 39,85%	+ 607,95%
ΠΛΗΡΩΘΕΙΣΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ	175.639,50	3.367.253,58	5.223.631,32	+ 55,13%	+ 2.874,00%
ΑΜΟΙΒΕΣ & ΕΞ. ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	297.870,46	645.785,29	1.198.169,35	+ 85,53%	+ 302,24%
ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ & ΜΠΟΝΟΥΣ ΠΑΡΑΓ.	311.297.,83	2.403.376,54	3.528.878,31	+ 46,83%	+ 1033,60%

1. ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ - ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ

	2001	2002	2003	Μ. Ο. ΑΓΟΡΑΣ ΧΡΗΣΗΣ 2002
ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ / ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	30,84%	19,91%	12,45%	18,95%
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ / ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	48,00%	54,20%	44,14%	60,85%

2. ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

	2001	2002	2003	Μ. Ο. ΑΓΟΡΑΣ ΧΡΗΣΗΣ 2002
ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ / ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	98,00%	98,50%	98,12 %	81,00%
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΙΣ ΝΕΟΝ / ΣΥΝ. ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	1,60%	0,89%	0,50%	- 25,16%

3. ΔΕΙΚΤΗΣ ΜΑΚΡΟΧΡΟΝΙΑΣ ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑΣ

	2001	2002	2003	Μ. Ο. ΑΓΟΡΑΣ ΧΡΗΣΗΣ 2002
ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ / ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ	64,40%	37,00%	28,20%	31,15%

4. ΔΕΙΚΤΕΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΚΑΙ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

	2001	2002	2003	Μ. Ο. ΑΓΟΡΑΣ ΧΡΗΣΗΣ 2002
ΚΑΘ. ΑΠΟΤΕΛ. ΧΡΗΣΕΩΣ / ΣΥΝ. ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	2,70%	3,10%	7,37%	- 5,31%
ΚΑΘ. ΑΠΟΤΕΛ. ΧΡΗΣΕΩΣ / ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	2,70%	3,20%	7,50%	- 6,56%
ΚΑΘ. ΑΠΟΤΕΛ. ΧΡΗΣΕΩΣ / ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	0,83%	0,63%	0,92%	- 1,01%

5. ΔΕΙΚΤΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ & ΕΙΣΠΡΑΞΙΜΟΤΗΤΑΣ

	2001	2002	2003	Μ. Ο. ΑΓΟΡΑΣ ΧΡΗΣΗΣ 2002
ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΗ ΕΙΣΠΡΑΞΗΣ (ΜΗΝΕΣ)	3,6	2,4	2,3	4,6

6. ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ

	2001	2002	2003	Μ. Ο. ΑΓΟΡΑΣ ΧΡΗΣΗΣ 2002
ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΑΚΙΝΗΤΑ / ΣΥΝ. ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	16,70%	2,90%	45,50%	12,77%
ΤΙΤΛΟΙ ΣΤΑΘ. ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ / ΣΥΝ. ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	83,20%	77,50%	30.39%	42,42%
ΜΕΤΟΧΕΣ ΚΑΙ ΜΕΡΙΔΙΑ / ΣΥΝ. ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	0,00%	2,60%	17,45%	30,62%
ΚΑΤΑΘΕΣΕΙΣ ΠΡΟΘΕΣΜΙΑΣ / ΣΥΝ. ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ	0,00%	0,00%	6,64%	6,49%

GENERAL UNION
ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
ΑΝΩΝ. ΕΛΛ. ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝ. ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Φιλόδοξα σχέδια και στις ασφαλίσεις υγείας

Δημιουργώντας, μέσα από μια σειρά ενεργειών, ένα θετικότατο κλίμα ανάπτυξης και εξέλιξης καθ' όλη τη διάρκεια των τελευταίων χρόνων και ο όμιλος General Union κατάφερε να ξεπεράσει τις προσδοκίες του και να συνεχίσει δυναμικά την ανοδική πορεία του και να φέρει αξιόλογα αποτελέσματα τόσο το πρώτο, όσο και το δεύτερο τρίμηνο του 2004.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της General Union κος Νικόλαος Παπαηλιού

Γιατί, και το δεύτερο τρίμηνο της χρονιάς που διανύουμε, ο όμιλος σημείωσε αξιόλογη άνοδο - σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2003 – σ' όλους τους κλάδους ασφάλισης στους οποίους δραστηριοποιούνται οι εταιρίες του.

Πιο συγκεκριμένα, σημαντικότατο ποσοστό ανόδου πέτυχαν και αυτό το τρίμηνο κλάδοι της General Union όπως π.χ. των ιδίων ζημιών που σκαρφάλωσε στα 1.308.580,47 σημειώνοντας αύξηση 46,41% και των λοιπών ζημιών αγαθών που έφτασε στα 536.217,50 με πορεία προς τα πάνω κατά 38,06%.

Αξιοσημείωτη τροχιά διέγραψε προς την κορυφή τόσο ο κλάδος οδικής βοήθειας κατά 42,94%, όσο και αυτός των εγγυήσεων κατά 39,79% σε σχέση με τα αντίστοιχα αποτελέσματα του 2003.

Ενώ εντυπωσιακή είναι και η παραγωγή ασφαλίστρων του κλάδου Νομικής Προστασίας, αφού ανήλθε στα 439.237,54 σημειώνοντας αύξηση της τάξεως του 631,36% σε σχέση με πέρυσι.

Έτσι, συνολικά τα καθαρά ασφάλιστρα της General Union έφτασαν τη χρονιά που διανύουμε: το β' τρίμηνο στα 17.445.512,87 και το α' τρίμηνο στα 16.731.874,02.

Αυτή η χρονιά είναι άκρως δημιουργική για τον όμιλο General Union αφού καθ' όλη τη διάρκειά της συνεχίζει να διευρύνει το δίκτυο αντιπροσώπων του, να ενισχύει το ανθρώπινο δυναμικό του, να επεκτείνει τα γραφεία του και τις δραστηριότητες του.

Πρόσφατα, έκανε ακόμα ένα πολύ σημαντικό βήμα: ίδρυσε μια νέα εταιρία που δραστηριοποιείται στο χώρο της Υγείας και η οποία έχει ήδη αρχίσει να διεισδύει με εξειδικευμένα προγράμματα στην έντονα ανταγωνιστική ασφαλιστική αγορά του συγκεκριμένου κλάδου.

Το νέο σημαντικό κεφάλαιο στο ιστορικό του ομίλου ονομάζεται Γενική Ένωση Ατυχημάτων και Υγείας Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζημιών - General Union Health S.A..

Διαθέτοντας όλα τα εχέγγυα για να ακολουθήσει την ανοδική πορεία των υπολοίπων εταιριών του ομίλου, δηλαδή της General Union, της General Trust, της General Union Insurance Brokers S.A. και της G.U.Real Estate LTD, η General Union Health S.A. χαράζει τη δική της ξεχωριστή τροχιά ανάπτυξης, δημιουργώντας πακέτα υπηρεσιών με επιπλέον παροχές, εντός αλλά και εκτός συνόρων.

Με μετοχικό κεφάλαιο που ανέρχεται στο 1.000.000 ευρώ, η νέα εταιρία του ομίλου έκανε την είσοδό της στο χώρο, θέλοντας καταρχήν να ικανοποιήσει τις αυξανόμενες ανάγκες της συγκεκριμένης αγοράς, αλλά και το εύλογο αίτημα πολλών πελατών και αντιπροσώπων του ομίλου για διεύρυνση του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου τους και της συνεργασίας τους με τον όμιλο General Union.

Το έμπειρο ανθρώπινο δυναμικό της εταιρίας θα μπορεί να ενημερώνει πρόθυμα και με υπευθυνότητα τους ενδιαφερόμενους όσον αφορά στα
προγράμματα της General Union Health S.A., αλλά και να τους προτείνει το πακέτο παροχών που ανταποκρίνεται καλύτερα στις δικές τους ανάγκες για ασφάλιση.

Άλλωστε, η επιτυχία της General Union σ' όλους τους κλάδους γενικών ασφαλειών, ειδικά τα τελευταία χρόνια, της δίνει την κατάλληλη ώθηση, ώστε να ξεκινά μια πολλά υποσχόμενη πορεία και στον ιδιαίτερα απαιτητικό τομέα της ασφάλισης υγείας, δημιουργώντας - με ευαισθησία - ειδικά προγράμματα πολλών προνομίων.

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

ΚΛΑΔΟΣ	Β' ΤΡΙΜΗΝΟ 2003	Β' ΤΡΙΜΗΝΟ 2004	Ποσοστιαία μεταβολή σε σχέση με το β' τρίμηνο του 2003
ΠΡΟΣΩΠΙΚΩΝ ΑΤΥΧΗΜΑΤΩΝ	674.398,74	910.941,85	35,07%
ΙΔΙΩΝ ΖΗΜΙΩΝ	893.760,63	1.308.580,47	46,41%
ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ	87.968,08	98.953,33	12,49%
ΠΥΡΟΣ	631.203,54	753.842,34	19,43%
ΛΟΙΠΩΝ ΖΗΜΙΩΝ ΑΓΑΘΩΝ	388.385,54	536.217,50	38,06%
ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΑΥΤ/ΤΩΝ	11.014.770,71	12.839.102,76	16,56%
ΓΕΝΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ	77.425,09	99.951,88	29,09%
ΕΓΓΥΗΣΕΩΝ	199.349,95	278.667,55	39,79%
ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ	60.057,40	439.237,54	631,36%
ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ	125.940,65	180.017,65	42,94%
ΣΥΝΟΛΟ	14.153.260,33	17.445.512,87	23,26%

*ΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΙΝΑΙ ΕΠΙ ΤΩΝ ΚΑΘΑΡΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

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 IB • REAL ESTATE Co.
ΓΕΝΙΚΗ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΕΙΣ & ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΙΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

Pensio Eterna από την ING:

Ένα νέο, ευέλικτο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα προσαρμοσμένο στις οικονομικές σας δυνατότητες

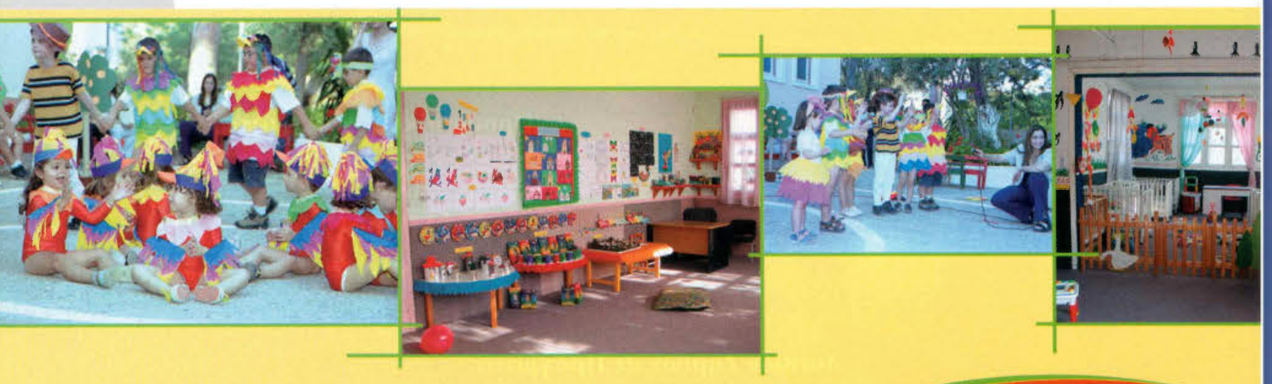
Η ING δημιούργησε το Pensio Eterna, αξιοποιώντας την πλούσια εμπειρία της στο χώρο των ασφαλιστικών προγραμμάτων, τόσο στην Ελλάδα όσο και διεθνώς. Το Pensio Eterna είναι το νέο ευέλικτο συνταξιοδοτικό πρόγραμμα της ING, το οποίο λειτουργεί είτε αυτόνομα είτε συμπληρωματικά ως προς την κοινωνική ασφάλιση. Ανήκει στην «οικογένεια» συνταξιοδοτικών προγραμμάτων Pensio, τα προϊόντα της οποίας καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα συνταξιοδοτικών αναγκών των ασφαλισμένων.

Πιο συγκεκριμένα, κατά τη λήξη του προγράμματος, ο ασφαλισμένος θα λάβει το ασφάλισμα είτε ως εφάπαξ πληρωμή είτε ως ισόβια μηνιαία σύνταξη. Το Pensio Eterna στοχεύει στο να καλύψει την ανάγκη του ασφαλισμένου για ένα υψηλό επίπεδο διαβίωσης κατά την περίοδο της συνταξιοδότησης και μπορεί να λειτουργήσει παράλληλα με οποιοδήποτε κοινωνικό σύστημα ασφάλισης ή ασφαλιστικό πρόγραμμα.

Ο ασφαλισμένος θα επιλέγει από την έναρξη του προγράμματος το ποσό της ισόβιας μηνιαίας σύνταξης που επιθυμεί να λαμβάνει στο μέλλον, καθώς και τη διάρκειά του. Η ING αναλαμβάνει τον επενδυτικό κίνδυνο του προγράμματος, αφού η ελάχιστη εγγυημένη απόδοση της επένδυσης είναι 3,35%. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι το ποσό της σύνταξης ενδέχεται να είναι και μεγαλύτερο λόγω της υπεραπόδοσης των επενδύσεων του προϊόντος. Σε περίπτωση, δε, που ο ασφαλισμένος φύγει από τη ζωή κατά τη διάρκεια ισχύος του προγράμματος, προβλέπεται πλήρης επιστροφή ασφαλίστρων στην οικογένειά του, ενώ κατά τη λήξη, το κεφάλαιο θα μπορεί να διακανονισθεί και σε ισόβια μηνιαία σύνταξη με εγγυημένη περίοδο 5, 10, 15 ή 20 ετών.

Το Pensio Eterna είναι άμεσα διαθέσιμο μέσω του δικτύου συνεργατών της ING. Μεταξύ των πλεονεκτημάτων που προσφέρει αξίζει να σημειωθούν τα εξής:

- Δυνατότητα επιλογής επιθυμητού ποσού ισόβιας μηνιαίας σύνταξης
- Διαφάνεια στη διαδικασία διαχείρισης των χρημάτων
- Ευελιξία ως προς το ύψος των παροχών και ασφαλίστρων, καθώς και ως προς τον τρόπο καταβολής τους
- Πλήρης ασφαλιστική κάλυψη και προστασία της οικογένειας
- Δυνατότητα κάλυψης σε περίπτωση ασθένειας – ατυχήματος – ανικανότητας
- Εκπιπτόμενο ασφάλιστρο από τη φορολογία του εισοδήματος (ανάλογα με την φορολογική κλίμακα στην οποία ανήκει ο ασφαλισμένος)
- Αφορολόγητο ποσό της μηνιαίας σύνταξης (σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία)



Μανταρίνι

Σύγχρονο
Ελληνικό Νηπιαγωγείο
& Βρεφονηπιακό Κέντρο

πρώην Αντιγόνη Μεταξά - «Θεία Λένα»

Λ. Κατσώνη 42 & Μ. Μπότσαρη
Τ.Κ. 145 61, Κηφισιά
Τηλ: 210 8012761, 210 6233243
Φαξ: 210 6233243
e-mail: info@mandarini-kids.gr
web site: **www.mandarini-kids.gr**

Το σχολείο μας προσφέρει:

- **Πλήρες πρωινό και γεύμα.**
- **Μεταφορά με ιδιόκτητο λεωφορείο.**
- **Κολύμβηση, Μίνι Τέννις, Ρυθμική Γυμναστική Θέατρο και Μουσική.**
- **Ιατρική παρακολούθηση από παιδίατρο, ορθοπεδικό και οδοντίατρο.**
- **Λειτουργία σε ωράριο εργαζομένων γονέων.**
- **Μια ξένη γλώσσα και προγράμματα με ηλεκτρονικούς υπολογιστές για παιδιά.**

INTERNATIONAL LIFE
Εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής

INTERNATIONAL HELLAS
Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων

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

Praxis INTERNATIONAL
Εταιρία Χρηματιστηριακών & Επενδυτικών Υπηρεσιών

INTERNATIONAL ONLINE
Εταιρία Εφαρμογών Πληροφορικής

INTERNATIONAL FINANCE
Εταιρία Συμβούλων

COSMOS INTERNATIONAL life
Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής (Κύπρος)

INTERNATIONAL HOLDING
Εταιρία Συμμετοχών

[Ένας κόσμος ασφάλειας προνομίων και εξέλιξης]

INTERNATIONAL LIFE

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

INTERNATIONAL COMMUNICATION

CGU Insurance

Συνέχεια στα πολύ καλά αποτελέσματα

Πολύ ικανοποιητική ήταν και τον Ιούλιο η εξέλιξη των οικονομικών μεγεθών της CGU Insurance.

Με μέση αύξηση καθαρών δεδουλευμένων ασφαλίστρων στο επτάμηνο 5,8% σε σύγκριση με την αντίστοιχη περσινή περίοδο και δείκτη net combined operating ratio (το άθροισμα των ποσοστών αποζημιώσεων και εξόδων λειτουργίας και πρόσκτησης) 74,8% το καθαρό τεχνικό – προ εσόδων επενδύσεων – αποτέλεσμα ανήλθε σε 2,3 εκατομμύρια ευρώ.

Οι βελτιώσεις των προγραμμάτων ασφάλισης κατοικιών που πρόσφατα ανακοινώθηκαν καθώς και των προγραμμάτων ασφάλισης μικρών επιχειρήσεων, οι οποίες πρόκειται να ανακοινωθούν εντός των προσεχών ημερών, σε συνδυασμό με το νέο on-line σύστημα τιμολόγησης και αίτησης ασφάλισης, το οποίο τίθεται στη διάθεση του δικτύου συνεργατών της CGU Insurance τον προσεχή μήνα, αναμένεται να δώσουν σημαντική ώθηση στην πρόσκτηση νέων εργασιών.

Η CGU Insurance είναι συνδεδεμένη επιχείρηση της Aviva plc, του μεγαλύτερου βρετανικού και έβδομου στον κόσμο ασφαλιστικού ομίλου με ετήσιο κύκλο εργασιών 44,8 δισεκατομμύρια ευρώ, ίδια κεφάλαια 16,7 δισεκατομμύρια ευρώ και 25 εκατομμύρια πελάτες. Ο όμιλος Aviva δημιουργήθηκε από τη συγχώνευση των μεγάλων βρετανικών ασφαλιστικών εταιριών Commercial Union, General Accident και Norwich Union κατά την περίοδο 1998-2000. Η παρουσία του στην Ελλάδα χρονολογείται από το 1883. Η τεράστια αυτή τοπική εμπειρία των 121 χρόνων σε συνδυασμό με τη διεθνή τεχνογνωσία του ομίλου Aviva έχει καθιερώσει στην ελληνική αγορά τη CGU Insurance ως κορυφαία επιλογή για ποιοτική ασφάλιση.

ASTRA ασφαλιστική

Στα 3.000.000 ευρώ το Μετοχικό Κεφάλαιο

Ολοκληρώθηκε την 17/08/2004 με μεγάλη επιτυχία η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ κατά 768.129 ευρώ, το οποίο ανέρχεται πλέον στα 3.000.000 ευρώ. Συγκεκριμένα, η εταιρία προέβη στην αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της προκειμένου να πληρούνται από σήμερα όλες οι νέες προϋποθέσεις εγγυητικών και μετοχικών κεφαλαίων που θα τεθούν σε ισχύ από την 31/12/2005. Επιπλέον, σύμφωνα με τα στοιχεία Α' εξαμήνου 2004 της εταιρίας, η παραγωγή ασφαλίστρων αυξάνεται με σταθερούς ρυθμούς ενώ αίσθηση προκαλούν και οι επενδύσεις της εταιρίας στην επαρχία, με τη συνεχή δημιουργία νέων περιφερειακών γραφείων εξυπηρέτησης δικτύου. Επίσης, σύμφωνα με τα στοιχεία που υπέβαλε η εταιρία την 30/06/2004 στο Υπουργείο Ανάπτυξης, καλύφθηκαν πλήρως όλα τα αποθέματα της χρήσης 2003, τα οποία ξεπέρασαν τα 8.000.000 ευρώ! Η ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ επένδυσε μεγάλο μέρος των αποθεμάτων της σε αστικά ακίνητα Αθηνών, τα οποία ανέρχονται πλέον σε εννέα στον αριθμό, η δε αποτίμησή τους φτάνει στα 3.000.000 ευρώ περίπου, όσο δηλαδή και το μετοχικό της κεφάλαιο! Η επενδυτική αυτή πολιτική της εταιρίας, πέρα από τη σιγουριά που προσφέρουν οι επενδύσεις σε ακίνητα, εξασφάλισε και μεγάλες υπεραξίες αποτίμησής τους για τη χρήση 2004, δεδομένης της υποχρεωτικής πλέον εφαρμογής των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων από 01/01/2005. Έτσι, τα συμπληρωματικά αποθέματα της εταιρίας για τη χρήση 2004, τα οποία θα πρέπει να επενδυθούν εντός της 30/06/2005, καλύπτονται αυτομάτως ήδη από σήμερα, με την αναπροσαρμογή των αποτιμήσεων των υφισταμένων ακινήτων της εταιρίας, σύμφωνα με τα Δ.Λ.Π.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

112 τυχεροί της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Στην αίθουσα «ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ» της Έδρας του Ομίλου Επιχειρήσεων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, πραγματοποιήθηκε μία μοναδική, διαφορετική και ιδιαίτερα χρήσιμη Ενημερωτική Ημερίδα, με θέμα την Οδική Ασφάλεια και τις ιδιωτικές Ασφαλίσεις στη Γαλλία, σε συνάρτηση και σύγκριση με τα ισχύοντα στην Ελλάδα. Εισηγητές ήταν ο κ. Ευθύμιος Γιαννιώτης, Μηχανολόγος - Ηλεκτρολόγος, Εκπρόσωπος του Ομίλου στη Γαλλία και μόνιμος, από πολλών ετών, κάτοικος Παρισιού, καλύτερος και των Επαγγελματιών Ασφαλιστών, όπως αποδείχθηκε από τις πολλές ερωτήσεις που δέχθηκε και τις άριστες απαντήσεις που έδωσε επί ευρέος φάσματος θεμάτων κατά θεωρία και πρακτική, με δεύτερο Εισηγητή τον γιο του Γιάννη Γιαννιώτη, τριτοετή Φοιτητή Οικονομικού Πανεπιστημίου στη Γαλλία, ο οποίος, παρά το γεγονός ότι έμαθε την ελληνική γλώσσα στη Γαλλία, όπου μεγάλωσε, έκλεψε κυριολεκτικά τις εντυπώσεις και καταχειροκροτήθηκε από τους 112 τυχερούς παριστάμενους για τον αγνό τρόπο, το περιεχόμενο και τις προσωπικές του εμπειρίες στην ανάπτυξη του ευαίσθητου και άκρως ενδιαφέροντος και ανθρώπινου θέματος της Οδικής Ασφάλειας και της λήψης διπλώματος οδήγησης καθώς και των συστημάτων οδικής συμπεριφοράς που εφαρμόζει η Γαλλία και η οποία, κατά τα δύο τελευταία χρόνια, μείωσε σημαντικά τα τροχαία δυστυχήματα και σώζει τη ζωή, τη σωματική ακεραιότητα και την περιουσία χιλιάδων συνανθρώπων μας ετησίως! Ο Πρόεδρος του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, κ. Μελάς Γιαννιώτης, προς ικανοποίηση επιθυμίας και έντονου ενδιαφέροντος Συνεργατών και Προσωπικού, ανακοίνωσε ότι όλο το ανθρώπινο δυναμικό του Ομίλου θα έχει την ευκαιρία και χαρά να ενημερώνεται συνεχώς από τους δύο Εισηγητές, οι οποίοι θα προσφέρουν τις χρήσιμες και ωφέλιμες υπηρεσίες τους ως Σύμβουλοι Οργάνωσης και Ανάπτυξης.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Στη Λευκάδα οι συνεργάτες του Σπύρου Μαρίνου

Με πρωτοβουλία του κ. Σπύρου Μαρίνου, Agency Manager της Alpha Ασφαλιστικής στην Πάτρα, οι συνεργάτες του συναντήθηκαν στην όμορφη Λευκάδα τον Ιούνιο για την καθιερωμένη συγκέντρωση στη λήξη κάθε τετραμήνου. Η εκδήλωση φιλοξενήθηκε από το Γραφείο Πωλήσεων της Εταιρίας στη Λευκάδα και παραβρέθηκαν ο Περιφερειακός Διευθυντής κ. Σπύρος Ντακόλιας, ο κ. Σπύρος Μαρίνος και οι συνεργάτες του Agency στην Πάτρα και οι Unit Manager Αθηνών κ. Μαρίνος Αγγελόπουλος και Λευκάδος κ. Δημήτριος Αραβανής με τους συνεργάτες τους. Στον απολογισμό του πρώτου εξαμήνου 2004, το Agency επέτυχε ιδιαίτερα ικανοποιητικά αποτελέσματα, σημειώνοντας συνολική αύξηση παραγωγής 52%. Συγχαρητήρια για την επίδοσή τους έλαβαν οι τρεις πρώτοι συνεργάτες κ. Γιώργος Καββαδάς, κα Αδαμαντία Μακρή και κ. Δημήτριος Κότσιφας.

Το διήμερο ολοκληρώθηκε με κρουαζιέρα στο Νυδρί, στο Μεγανήσι και σε άλλα νησιά γύρω από τη Λευκάδα, με ειδικά για την περίσταση ναυλωμένο ιστιοφόρο.

INTERLIFE INSURANCE COMPANY LTD ΚΥΠΡΟΥ

«Του ταξιδιού μου το καράβι» Παρουσίαση της ποιητικής συλλογής της κας Κίκας Λαζάρου Χορηγία της Interlife Κύπρου

Στα πλαίσια μιας σεμνής τελετής, παρουσία του Σεβασμιότατου Επισκόπου Κύκκου κ.κ. Νικηφόρου, στις σπηλιές του Πολιτιστικού Κέντρου «το σκαλί» Αγλαντζιάς, έγινε το Μάϊο 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 εταιρίας Interlife.

Με την παρουσία τους τίμησαν την εκδήλωση ο Σεβασμιότατος Επίσκοπος Κύκκου κ.κ. Νικηφόρος, ο Διευθύνων Σύμβουλος της Interlife κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης, ο Διευθυντής της Δημοτικής Εκπαίδευσης κ. Γρηγόρης Χόπλαρος, 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. Νικηφόρος στην εκφώνηση χαιρετισμού επαίνεσε 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 χριστιανικών 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 το 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.

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 Λαιστρυγόνες
στη ξέρα ναυαγός πλανιέμαι
τη χαμένη Ιθάκη ψάχνοντας να βρω».

INTERAMERICAN

Το καλοκαιρινό τεύχος του IN, περιοδικού της INTERAMERICAN

Με πολλά και ποικίλα ενδιαφέροντα θέματα, που καλύπτουν όλες τις δραστηριότητες του Ομίλου, κυκλοφόρησε το νέο τεύχος του IN, περιοδικού της INTERAMERICAN.

Στο καλοκαιρινό IN παρουσιάζονται, ως πρώτα θέματα, τα αποτελέσματα της παραγωγής του πρώτου εξαμήνου και η αναγκαιότητα της στροφής στις συντάξεις, που αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα της INTERAMERICAN. Ως προς τα αποτελέσματα, τα μηνύματα από τη νέα παραγωγή Ιανουαρίου - Ιουνίου 2004 είναι θετικά στον κλάδο Ζωής και ειδικότερα στον τομέα των συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, στα οποία η αύξηση έφθασε το 82,64% σε σύγκριση με το αντίστοιχο εξάμηνο του 2003. Ιδιαίτερα εντυπωσιακή ήταν η αύξηση και στις Ομαδικές ασφαλίσεις (283,31%), ενώ σημαντική ήταν και η αύξηση στα εισπραχθέντα ασφάλιστρα Γενικών Ασφαλειών - Οδικής Βοήθειας (12,82%). Αύξηση εσόδων κατά 27% παρουσίασαν και οι κλινικές του Ομίλου.

Από τα άλλα θέματα του IN, ξεχωρίζουν οι αναφορές στις αποζημιώσεις που πληρώνει η INTERAMERICAN, στην πώληση της INTERTRUST στην EUROBANK, στα ταξίδια επιβράβευσης και επιμόρφωσης των συνεργατών, στο κοινωνικό πρόσωπο της INTERAMERICAN και ένα ενδιαφέρον αφιέρωμα στο κορυφαίο για τον τόπο μας γεγονός του 2004, τους Ολυμπιακούς Αγώνες.

Ο Γιώργος Δρουσιώτης, από τα ικανότερα διευθυντικά στελέχη του δυναμικού πωλήσεων της Laiki Cyprialife

Ο Γιώργος Δρουσιώτης γεννήθηκε στη Λεμεσό, το Σεπτέμβριο του 1968. Σπούδασε οικονομικά (Business Economics) στο πανεπιστήμιο του Reading στην Αγγλία και ακολούθως στο London School of Insurance, όπου απέκτησε το A.C.I.I. (Associate of the Chartered Insurance Institute).

Η σταδιοδρομία του στην ασφαλιστική βιομηχανία άρχισε το 1993 με τη Φιλική Ασφαλιστική και ακολούθως με την πρώην Interamerican (Cyprus) Ltd. Ξεκίνησε ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος και σήμερα βρίσκεται στη θέση του Διευθυντή Ομάδας, στο Υποκατάστημα του Γιάννου Άσπρου στη Λεμεσό.

Ο Γιώργος Δρουσιώτης συγκαταλέγεται στους κορυφαίους της Εταιρείας, και τις δύο τελευταίες χρονιές, 2002 και 2003, τερμάτισε πρώτος και δεύτερος στην κατηγορία του, αντίστοιχα.

Η EUROSOS ASSISTANCE προχώρησε σε συνεργασία με την ασφαλιστική εταιρεία ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Η EUROSOS ASSISTANCE προχώρησε σε συνεργασία με την ασφαλιστική εταιρεία ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, καλύπτοντας με πλήρη "Οδική Βοήθεια" και «Φροντίδα Ατυχήματος» τα οχήματα, που διέθεσε στο «ΑΘΗΝΑ 2004» η Π & Ρ ΔΑΒΑΡΗ με την ιδιότητα του χορηγού. Ο αρχικός αριθμός τους ανερχόταν στα 3.000 ενώ διαρκώς ενσωματώνονται νέα. Τα συγκεκριμένα οχήματα κάλυψαν διάφορες ανάγκες μετακίνησης κατά την περίοδο των Ολυμπιακών Αγώνων και σε αυτά τα πλαίσια η ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ συνεργαζόμενη με την εταιρεία EUROSOS ASSISTANCE, φρόντισε για την άμεση και άρτια εξυπηρέτηση των οδηγών και των λοιπών επιβαινόντων απέναντι σε κάθε περιστατικό.

Η EUROSOS ASSISTANCE, εταιρεία παροχής υπηρεσιών βοηθείας και πληροφοριών, δραστηριοποιείται στη χώρα μας από το 1994. Αποτελεί μέλος του International Assistance System of Mapfre, το οποίο από το 1986 έως και σήμερα, ήδη αριθμεί 35 θυγατρικές εταιρείες του Ισπανικού Ομίλου MAPFRE ASISTENCIA, έχει παρουσία σε 47 χώρες και περισσότερους από 75.000 ανταποκριτές σε όλο τον κόσμο. Κατά το έτος 2003 η MAPFRE ASISTENCIA εξυπηρέτησε 2.800.000 περιστατικά, ενώ της απενεμήθη η διάκριση Rating A+ (Superior) και A1 από τις εταιρείες αξιολόγησης "AM BEST" και "Moody's" αντίστοιχα.

Όπως και η μητρική της εταιρεία, η EUROSOS ASSISTANCE αναπτύσσει συνεργασίες μόνο με εταιρικούς πελάτες, ενώ μέσω του οργανωμένου δικτύου συνεργατών της και του άρτια εξοπλισμένου τεχνολογικά Call Center που διαθέτει, παρέχει αδιάκοπα τις υπηρεσίες της 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες τον χρόνο σε κάθε σημείο του κόσμου, σε τομείς όπως: Αυτοκίνητο, Ταξιδιωτική Βοήθεια, Κατοικία, Υγεία, Προγράμματα Εγγυήσεων, Call Center Services, Προγράμματα Τρίτης Ηλικίας, Tele-assistance. Μόνο για το έτος 2003 εξυπηρέτησε 175.000 περιστατικά, το μεγαλύτερο αριθμό από τις υπόλοιπες εταιρείες βοηθείας που δραστηριοποιούνται στη χώρα μας.

LAIKI CYPRIALIFE

Η Laiki Cyprialife ασφαλίζει τη Συνεργατική Οικοδομική Εταιρία Δημοσίων Υπαλλήλων Κύπρου Λτδ για ακόμη τρία χρόνια

Οι μεγάλες επιτυχίες στην Υπηρεσία Ομαδικών Ασφαλίσεων της Laiki Cyprialife συνεχίζονται με σταθερή και ανοδική πορεία στο χώρο της ασφαλιστικής βιομηχανίας. Πρόσφατα η Laiki Cyprialife ανανέωσε για άλλα τρία χρόνια την ομαδική ασφάλιση των πεντέμισι και πλέον χιλιάδων μελών της Συνεργατικής Οικοδομικής Εταιρίας Δημοσίων Υπαλλήλων.

Η εξασφάλιση της εν λόγω συνεργασίας από τη Laiki Cyprialife έγινε κατορθωτή μέσα από ανοικτό διαγωνισμό με όλες τις ενδιαφερόμενες ασφαλιστικές εταιρίες. Παρόντες στην παράδοση του συμβολαίου οι: Φειδίας Λουκαΐδης, Πρόεδρος της Επιτροπής της Συνεργατικής Οικοδομικής Εταιρίας, και Μαίρη Πασχαλίδου, Γραμματέας - Διευθυντής της ίδιας εταιρίας και από τη Laiki Cyprialife οι: Μανώλης Ιωαννίδης, Διευθυντής Ανάπτυξης Εργασιών και Ελέγχου Ποιότητας, Μιχάλης Παπαευσταθίου, Βοηθός Διευθυντής Πωλήσεων και Νίκη Στυλιανίδου, Προϊστάμενη Υπηρεσίας Ομαδικών Ασφαλίσεων.

Η δεύτερη κλήρωση SMART από την INTERAMERICAN

Στιγμιότυπο από την παράδοση του SMART.

Η σχέση εμπιστοσύνης που έχει δημιουργήσει η INTERAMERICAN με τους πελάτες της, για κάποιους τυχερούς από αυτούς, δεν έχει μόνον ασφαλιστικό αντίκρισμα. Η Εταιρία επιβραβεύει με κλήρωση, κάθε μήνα, έναν από τους ασφαλισμένους της που έχουν το ασφαλιστήριο του αυτοκινήτου τους στην INTERAMERICAN επί 4 τουλάχιστον χρόνια.

Η INTERAMERICAN προσφέρει ως δώρο στον τυχερό κάθε κλήρωσης ένα αυτοκίνητο SMART, ιδανικό για την ευκολότερη κυκλοφορία μέσα στην πόλη. Η δεύτερη κατά σειρά κλήρωση του δώρου έγινε στα μέσα Ιουλίου, στα κεντρικά γραφεία της INTERAMERICAN, ενώπιον του συμβολαιογράφου Αθήνας κ. Σωτηρίου Ματσανιώτη και εκπροσώπου της INTERAMERICAN Ζημιών και ανέδειξε τυχερό τον κ. Χρήστο Μάρκου, από τα Καλά Νερά Βόλου.

Ο κ. Μάρκου, ο οποίος προσήλθε στα κεντρικά γραφεία της INTERAMERICAN και παρέλαβε το SMART, είναι ασφαλισμένος στο κατάστημα Βόλου της INTERAMERICAN που διευθύνει ο κ. Ιωάννης Μαρκάς.

Η επόμενη κλήρωση είναι προγραμματισμένη τον Σεπτέμβριο και θα αναδείξει δύο τυχερούς, αφού τον Αύγουστο δεν θα πραγματοποιήθηκε κλήρωση.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Η Αντλαντική Ένωση κοντά στην Ολυμπιακή οικογένεια

Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ Α.Ε.Γ.Α., κ. Ιωάννης Λαπατάς

Η Ατλαντική Ένωση ΑΕΓΑ με μεγάλη ικανοποίηση στάθηκε στο πλευρό των μελών της Ελληνικής Αθλητικής Αποστολής (Αθλητές/τριες, προπονητές, συνοδοί, κ.λπ.) που μετείχαν στους Ολυμπιακούς Αγώνες «ΑΘΗΝΑ 2004», αναλαμβάνοντας την ασφάλισή τους. Η ασφάλιση κάλυψε τα τυχόν ατυχήματα κατά τη διάρκεια των αγώνων και των προπονήσεων στους αγωνιστικούς χώρους, για τους κατωτέρω κινδύνους για κάθε άτομο: • ΘΑΝΑΤΟΣ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ • ΜΟΝΙΜΗ ΟΛΙΚΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ • ΜΟΝΙΜΗ ΜΕΡΙΚΗ ΑΝΙΚΑΝΟΤΗΤΑ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ • ΙΑΤΡΟΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ & ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΑ ΕΞΟΔΑ ΑΠΟ ΑΤΥΧΗΜΑ.

Η ασφάλιση των 800 περίπου ατόμων της αποστολής, ίσχυσε από την ημέρα εισόδου τους στο Ολυμπιακό Χωριό, συμπεριλαμβανομένων των μετακινήσεων προς και από τους αγωνιστικούς και προπονητικούς χώρους τόσο στην Αθήνα όσο και στις υπόλοιπες Ολυμπιακές πόλεις, όπου διέμειναν τα μέλη της αποστολής. Εν τω μεταξύ, η «ΑΤΛΑΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ Α.Ε.Γ.Α.», ως Leader Insurer, ασφάλισε, σε ποσοστό 55%, το στόλο των οχημάτων (3.700 περίπου), που διέθεσε η HYUNDAI ως χορηγία για την κάλυψη των αναγκών της Οργανωτικής Επιτροπής Ολυμπιακών Αγώνων - «Αθήνα 2004». Το συγκεκριμένο ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο, ειδικά σχεδιασμένο για τις ανάγκες των Ολυμπιακών Αγώνων, περιελάμβανε τις κάτωθι ασφαλιστικές καλύψεις: Α. Αστική Ευθύνη έναντι τρίτων εκ της κυκλοφορίας των οχημάτων (Υλικές Ζημίες & Σωματικές βλάβες τρίτων). Β. Πυρκαγιά, (συμπεριλαμβανομένης και αυτής από τρομοκρατικές ενέργειες). Γ. Ολική και Μερική κλοπή. Δ. Ζημιές από θεομηνίες ή χαλάζι. Ε. Ίδιες ζημίες από τροχαίο ατύχημα. ΣΤ. Ζημίες από τρομοκρατικές ενέργειες ή κακόβουλες βλάβες τρίτων. Ζ. Θραύση κρυστάλλων και Η. Οδική βοήθεια. Ο Διευθύνων Σύμβουλος και Γενικός Διευθυντής της ΑΤΛΑΝΤΙΚΗΣ ΕΝΩΣΗΣ Α.Ε.Γ.Α., κ. Ιωάννης Λαπατάς, αναφερόμενος στις ως άνω δύο ασφαλίσεις δήλωσε με ικανοποίηση ότι«η Ατλαντική Ένωση χάρη στην ικανότητα των στελεχών της και μάλιστα όχι μόνο στα υψηλόβαθμα αλλά σε όλα τα στελέχη της, είναι πάντα στο προσκήνιο, και σήμερα με πολλή χαρά κοντά στην Ολυμπιακή οικογένεια, πράγμα το οποίο τιμά ιδιαίτερα την εταιρία μας».

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

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

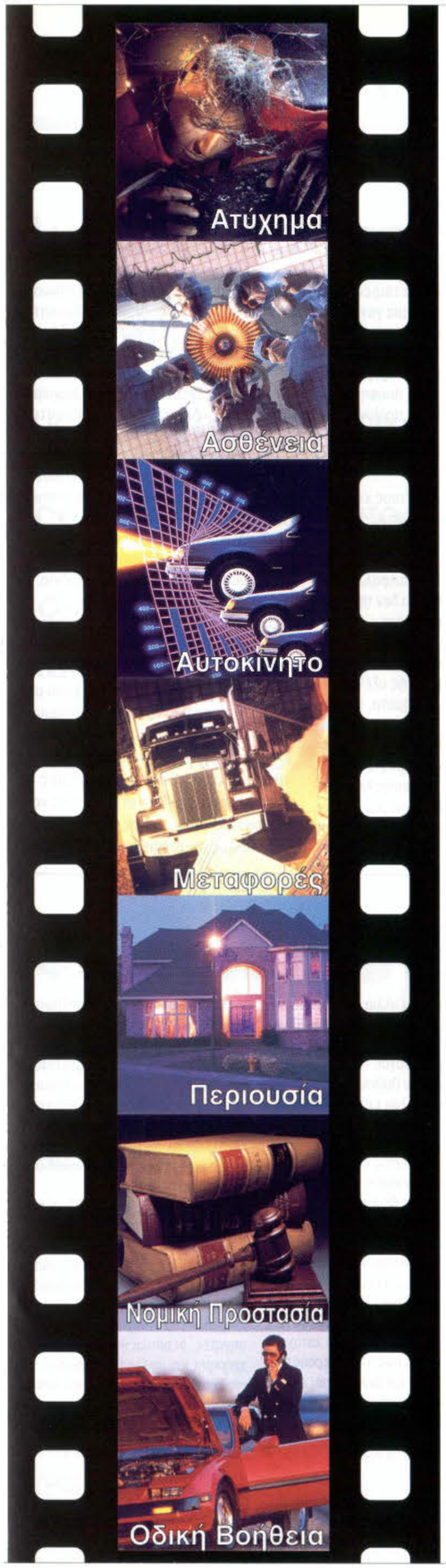
Δ. ΑΡΕΟΠΑΓΙΤΟΥ & ΜΑΚΡΗ 1, 117 42 ΑΘΗΝΑ - ΤΗΛ.: 210 92. 90. 808, FAX: 210 92. 31. 952
Λ. ΚΗΦΙΣΙΑΣ 64, 151 25 ΜΑΡΟΥΣΙ, ΑΘΗΝΑ - ΤΗΛ.: 210 63.89.200, FAX: 210 61.06.227

Εγκαίνια στα νέα παραδοσιακά κτίρια Εγνατία – Le Monde

Οι εταιρείες «Εγνατία» και «Le Monde» δεξιώθηκαν φίλους και συνεργάτες από όλη την Ελλάδα, σε μια ξεχωριστή βραδιά γιορτής που έγινε στις νέες ιδιόκτητες κτιριακές τους εγκαταστάσεις στο Χαλάνδρι, στις 16 Σεπτεμβρίου και ώρα 7.00 μμ. Στην εκδήλωση αυτή παρέστησαν εκτός των άλλων και προσωπικότητες από τον πολιτικό, πνευματικό, οικονομικό, καλλιτεχνικό και δημοσιογραφικό χώρο.

Αξίζει να σημειωθεί ότι στα εγκαίνια αυτά έγινε επιπρόσθετα η προσπάθεια ανάδειξης και προβολής της πολιτιστικής μας κληρονομιάς και κλασικής αρχιτεκτονικής της Αθήνας, διότι το μπροστινό κτίριο του συγκροτήματος το οποίο αγοράστηκε από την Lamda Development, είναι από τα ιστορικότερα της Ελλάδος (αποτελούσε την οικία του Αντιβασιλέως Δαμασκηνού). Η ανάπλαση του εσωτερικού (και η διατήρηση του υπέροχου κήπου του), σε συνδυασμό με την state-of-the-art τεχνολογία κράτησε αμείωτο το ενδιαφέρον σε όλους τους προσκεκλημένους που ξεναγήθηκαν μέσα σε αυτό.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ



Ασφάλιση σε Πρώτη Προβολή !

ASTRA ασφαλιστική

Για να μη ξαναδείτε το ίδιο έργο !

- ΝΕΑ, ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ
- ΑΨΟΓΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΜΕ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΣΜΟ & ΣΥΝΕΠΕΙΑ
- ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ, ΦΕΡΕΓΓΥΟΤΗΤΑ, ΕΜΠΕΙΡΙΑ, ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑ
- ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΟ ΔΙΚΤΥΟ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ
- ΔΙΑΚΕΚΡΙΜΕΝΑ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΑ ΣΤΕΛΕΧΗ & ΕΜΠΕΙΡΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α.
Α. ΦΡΑΝΤΖΗ 9 * 117 43 ΑΘΗΝΑ
ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ : 210 9249705

Μεταπτυχιακό τμήμα για στελέχη Ασφαλιστικών εταιρειών

Ο καθηγητής του Τμήματος Στατιστικής του Οικονομικού Πανεπιστημίου κ. Νίκος Φράγκος

Ένα ιδιαίτερα ενδιαφέρον για την ασφαλιστική αγορά και τα στελέχη της μεταπτυχιακό τμήμα ξεκινά τη λειτουργία του στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο με θέμα «Διαχείριση Κινδύνου Ασφαλιστικών Οργανισμών».

Όπως εξηγεί ο καθηγητής του Τμήματος Στατιστικής του Οικονομικού Πανεπιστημίου κ. Νίκος Φράγκος, το τμήμα ιδρύθηκε με στόχο να παράσχει σε φοιτητές αλλά και στελέχη ασφαλιστικών εταιρειών και ασφαλιστικών οργανισμών μία γενικότερη μόρφωση για την διαχείριση των ασφαλιστικών οργανισμών. Έχουμε εκτιμήσει ότι πολλά στελέχη των προαναφερόμενων φορέων, δεν έχουν πλήρη άποψη για την «ποσοτική διάσταση» των προϊόντων και υπηρεσιών που προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρείες αλλά και τα ασφαλιστικά ταμεία.

Χωρίς να φιλοδοξούμε να τους καταστήσουμε αναλογιστές, εκτιμάμε ότι είναι αναγκαία να δοθεί αυτή η διάσταση της δραστηριότητας των ασφαλιστικών εταιρειών σε στελέχη των ασφαλιστικών εταιρειών που μέχρι σήμερα δεν την έχουν ενστερνισθεί στη εργασία τους.

Για το μεταπτυχιακό «Διαχείριση κινδύνου ασφαλιστικών οργανισμών» απαιτείται η παρακολούθηση και επιτυχής εξέταση σε τέσσερα ανά εξάμηνο μαθήματα, από τον κατάλογο των μαθημάτων που ακολουθεί: Εφαρμοσμένες Πιθανότητες και Στατιστικές Κατανομές, Εισαγωγή στην Ασφάλιση, Δημογραφικές Τεχνικές εκτίμησης Κινδύνου-Πίνακας Επιβίωσης, Οικονομικά μαθηματικά, θεωρία Κινδύνου και Αντασφάλιση, Ασφάλειες Ζωής, Λογιστική, Εισαγωγή στη Micro-Macro Οικονομία, Ανάλυση Επιβίωσης, Γενικές Ασφάλειες, Διοίκηση-Διοικητική τεχνολογία-MIS, Συνταξιοδοτικά προγράμματα, Στατιστικές-Στοχαστικές Μέθοδοι στην Ασφάλιση, Ασφαλιστική πρακτική, Επικοινωνία Δημόσιες Σχέσεις-marketing, Διαχείριση Κινδύνου, Διαχείριση Αποθεμάτων-Επενδύσεις.

Το μεταπτυχιακό πρόγραμμα, σημειώνει ο κ. Φράγκος μπορεί να το παρακολουθήσει μία ευρεία γκάμα στελεχών μίας ασφαλιστικής εταιρείας, είτε είναι μηχανικοί, είτε μαθηματικοί, είτε οικονομολόγοι, κ.α. Το πρόγραμμα είναι διάρκειας τεσσάρων εξαμήνων, και θα διαρκεί δύο χρόνια. Τα μαθήματα είναι απογευματινά.

Αξίζει τέλος να σημειωθεί ότι υπάρχει ήδη συνεργασία με ξένα Πανεπιστήμια που έχουν ανάλογα μεταπτυχιακά τμήματα καθηγητές των οποίων θα διδάξουν και στη χώρα μας. Καταλήγοντας ο κ. Φράγκος υπογραμμίζει ότι το προναφερόμενο μεταπτυχιακό τμήμα θα άξιζε ιδιαίτερης προσοχής από τις ασφαλιστικές εταιρείες οι οποίες θα μπορούσαν να στείλουν στελέχη τους να το παρακολουθήσουν προς όφελος και της λειτουργίας της εταιρείας.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Αύξηση κερδών

Ο Πρόεδρος του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, κ. Μελάς Γιαννιώτης

Κατά 42,25% αυξημένα είναι τα κέρδη πρώτου εξαμήνου τρέχοντος έτους 2004, έναντι του αντίστοιχου εξαμήνου έτους 2003 του Ομίλου Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.

Συγκεκριμένα, τα καθαρά κέρδη του Ομίλου στο πρώτο εξάμηνο του τρέχοντος έτους ανήλθαν στο ποσό των 1.708.752 € έναντι 1.201.223 € του αντίστοιχου εξαμήνου προηγούμενου έτους.

Η Διοίκηση του Ομίλου αναμένει περαιτέρω αύξηση καθαρών κερδών και κατά το δεύτερο εξάμηνο του τρέχοντος έτους, χωρίς μεταβολή της ανταγωνιστικής τιμολογιακής πολιτικής της.

Πραγματοποιήθηκε στις 11/8/04, στην αίθουσα «ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΗΣ» της έδρας του Ομίλου Επιχειρήσεων ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, μία μοναδική, διαφορετική και ιδιαίτερα χρήσιμη Ενημερωτική Ημερίδα, με θέμα την Οδική Ασφάλεια και τις Ιδιωτικές Ασφαλίσεις στη Γαλλία, σε συνάρτηση και σύγκριση με τα ισχύοντα στην Ελλάδα. Εισηγητές ήταν ο κ. Ευθύμιος Γιαννιώτης, Μηχανολόγος - Ηλεκτρολόγος, Εκπρόσωπος του Ομίλου στη Γαλλία και μόνιμος, από πολλών ετών, κάτοικος Παρισιού, καλύτερος και των Επαγγελματιών Ασφαλιστών, όπως αποδείχθηκε από τις πολλές ερωτήσεις που δέχθηκε και τις άριστες απαντήσεις που έδωσε επί ευρέος φάσματος θεμάτων κατά θεωρία και πρακτική, με δεύτερο Εισηγητή τον πανύψηλο γιο του Γιάννη Γιαννιώτη, τριτοετή Φοιτητή Οικονομικού Πανεπιστημίου στη Γαλλία, ο οποίος, παρά το γεγονός ότι έμαθε την ελληνική γλώσσα στη Γαλλία, όπου μεγάλωσε, έκλεψε κυριολεκτικά τις εντυπώσεις και καταχειροκροτήθηκε από τους 112 τυχερούς παριστάμενους για τον αγνό τρόπο, το περιεχόμενο και τις προσωπικές του εμπειρίες στην ανάπτυξη του ευαίσθητου και άκρως ενδιαφέροντος και ανθρώπινου θέματος της Οδικής Ασφάλειας και της λήψης διπλώματος οδήγησης καθώς και των συστημάτων οδικής συμπεριφοράς που εφαρμόζει η Γαλλία και η οποία, κατά τα δύο τελευταία χρόνια, μείωσε σημαντικά τα τροχαία δυστυχήματα και σώζει τη ζωή, τη σωματική ακεραιότητα και την περιουσία χιλιάδων συνανθρώπων μας ετησίως!

Ο Πρόεδρος του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ, κ. Μελάς Γιαννιώτης, προς ικανοποίηση επιθυμίας και έντονου ενδιαφέροντος Συνεργατών και Προσωπικού, ανακοίνωσε ότι όλο το ανθρώπινο δυναμικό του Ομίλου θα έχει την ευκαιρία και χαρά να ενημερώνεται συνεχώς από τους δύο Εισηγητές, οι οποίοι θα προσφέρουν τις χρήσιμες και ωφέλιμες υπηρεσίες τους ως Σύμβουλοι Οργάνωσης και Ανάπτυξης.

Πηγή: «INTERFAX».

Ασφάλειες αξίας... από το 1967

Δυναμικά πακέτα ασφάλισης:

- Αυτοκινήτου
- Πυρός (κατοικίας & επιχειρήσεων)
- Προσωπικού Ατυχήματος
- Αστικής Ευθύνης Σκαφών Αναψυχής
- Γενικής Αστικής Ευθύνης

ΓΑΛΑΞΙΑΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΣΦΑΛΙΖΟΥΜΕ ΤΟ ΣΗΜΕΡΑ...

ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΟΥΜΕ ΤΟ ΑΥΡΙΟ!

ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
Λ. ΣΥΓΡΟΥ 40-42, Τ.Κ. 117 42 ΑΘΗΝΑ,
ΤΗΛ.: 210 9009000 FAX: 210 9241760

Επόμενο

Τι λένε οι τραπεζίτες πίσω από την πλάτη των ασφαλιστών

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΑΦΜ: 095606935
Δ.Ο.Υ. Δ' ΑΘΗΝΩΝ
Δίστρατο Ε. Σπύρου Ε.Π.Ε.

ΕΚΔΟΤΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΓΡΑΦΕΙΑ: Όθωνος & Φιλελλήνων 3 105 57 Αθήνα
Τηλ: 210 3229394 FAX:210 3257074,
www.distrato-editions.com
e-mail:espirou@otenet.gr

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ – ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΡΕΠΟΡΤΑΖ
Λ. Καραγεώργος,
Β. Νικολοπούλου – Σεβαστάκη,
Ευγενία Τζώρτζη, Περικλής Βανικιώτης,
Κλεάνθη Λιοδάκη, Κ. Χριστόπουλος,
Ευάγγελος Σπύρου,
Αθανάσιος Παπανδρόπουλος, Άννα Δόγα,
Κωστής Σπύρου, Κική Τριανταφύλλη,
Παναγιώτης Λάτας, Λάμπρος Χαβέλας,
Μιχάλης Ντιβέρης

e-mail: press@distrato-editions.com

ΣΚΙΤΣΟ
Ζ. Ιωσηφίδης, Κ. Κουφογιώργος,
Ελπίδα Σπύρου

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Κ. Παπαντωνόπουλος
Κ. Γαγαδοπούλου

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ
Τόλης Λιαγουρόπουλος
e-mail:mng@distrato-editions.com

ΔΙΑΝΟΜΗ
Ε. Μαντά

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ – ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
Γ. Καλτσώνη
e-mail:info@distrato-editions.com

ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
Ε. Μακρή

ΔΙΟΡΘΩΣΗ
Σοφία Καράμπαλη

Τα επώνυμα άρθρα εκφράζουν θέσεις των αρθρογράφων και όχι του περιοδικού «ΝΑΙ»

ΕΤΗΣΙΑ ΣΥΝΔΡΟΜΗ
ΙΔΙΩΤΕΣ: 50 € - ΦΟΙΤΗΤΕΣ: 25 €
ΕΤΑΙΡΙΕΣ – ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ: 100 €
ΤΙΜΗ ΤΕΥΧΟΥΣ: 5 €
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 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ 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.

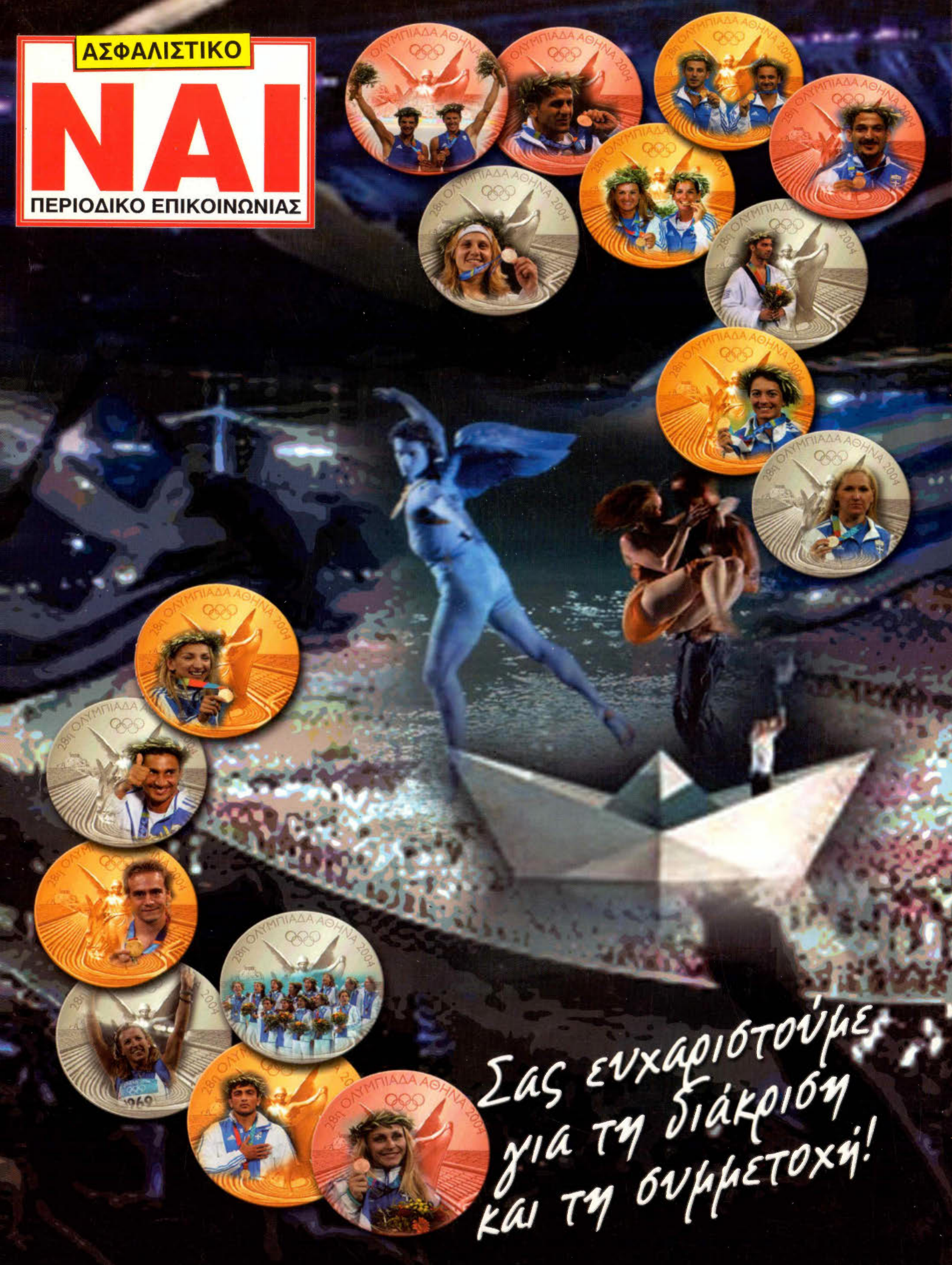
εί ΝΑΙ το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον.

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



Γιώργος, 9 χρονών - 32 κιλά

LEON & PARTNERS

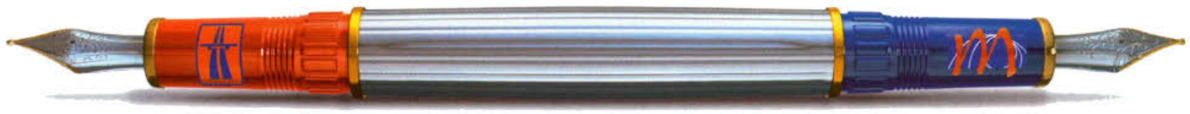
Αφήστε όλα τα άλλα βάρη σε εμάς!

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

Διπλή ασφάλεια για σας!



Unexpected

λόγω τιμής!

εγνατία
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Le Monde
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Επιμέλεια Ευάγγελος
και Κωνσταντίνος Σπύρου

Παραολυμπιακές... σκέψεις

«Pendant qu' on discute les idees, faisons les mœurs. Convoquons nos amis, convoquons nos ennemis. Qu' ils se rencontrent avec nous sous le regard de tous, dans des luttes d' homme a homme...»

«Ενόσω συζητάμε τις ιδέες, ας διαμορφώσουμε τα ήθη. Ας καλέσουμε τους φίλους μας και τους εχθρούς μας. Ας συναντηθούν μαζί μας υπό το βλέμμα όλων, σε αγώνες στους οποίους θα αντιπαραβάλλεται άνδρας προς άνδρα...»

Απόσπασμα άρθρου του Ζ. Κλεμανσό, αναδημοσιευμένο το 1896 στην «Εστία»

Γράφει ο Παναγιώτης Λάτας

Πήρε το μπουκαλάκι με τη στρυχνίνη, το άνοιξε και έριξε στο ποτήρι δύο τζούρες! Πρόσθεσε κονιάκ και το κατέβασε μονορούφι! Άλλος μπορεί να πέθαινε με το μίγμα αυτό. Ο Τομ Χίκς, όμως, με αυτό τον τρόπο ήρθε δεύτερος στον Ολυμπιακό Μαραθώνιο του Σαιν Λιούις, το 1904, και κέρδισε το χρυσό μετάλλιο! Δεύτερος και χρυσό; Μα φυσικά, αφού αυτός που τερμάτισε πρώτος ακυρώθηκε όταν αποκαλύφθηκε πως, λίγα μέτρα μετά την εκκίνηση, είχε μπει σε... αυτοκίνητο ενός φίλου του, που τον περίμενε πιο κάτω, και διένυσε όλη τη διαδρομή εποχούμενος! Κάτι τέτοια έκαναν τους ιδεαλιστές υποστηρικτές της αναβίωσης των Ολυμπιακών Αγώνων να βγαίνουν απ' τα ρούχα τους!

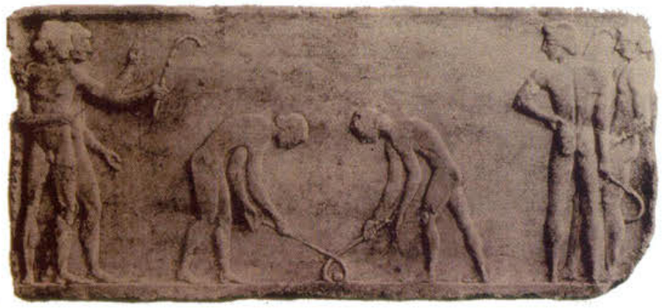
Το «φτιάξιμο», έστω και... πιο αθώο, δεν ήταν άγνωστο ούτε στον πρώτο και ούτως ή άλλως ικανότατο νικητή των σύγχρονων Μαραθωνίων δρόμων: Τον χρυσό Ολυμπιονίκη της Αθήνας, το 1896, Σπύρο Λούη. Ο οποίος, κατά τη διάρκεια του αγώνα, ήπιε σε ένα ειδικό περίπτερο «ανεφοδιασμού» των αθλητών, ένα ολόκληρο ποτήρι νερού γεμάτο ντόπιο κρασί. Αμέσως μετά έφυγε... πύραυλος, γράφοντας Ιστορία!

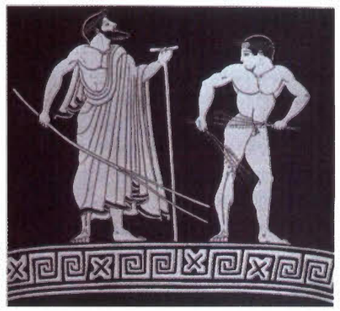
Η προσπάθεια των αθλητών να βελτιώσουν, με κάθε τρόπο, τις επιδόσεις τους, είναι τόσο παλιά όσο και ο αθλητισμός. Κι αυτό γιατί κανείς ποτέ δεν αγωνίσθηκε απλά και μόνο για ένα... στεφάνι. Αγωνιζόταν πάντα και από αρχαιοτάτων χρόνων για τη δόξα, τα χρήματα και τα προνόμια! Η προσπάθεια αφορούσε τον -ευμενή γι αυτόν- διαχωρισμό της δικής του ζωής απ' τη ζωή «όλων των υπολοίπων». Τα περί «ευγενούς άμιλλας» αφορούν μόνο κάποιους αφελείς που αρνούνται να δουν τη πραγματική ανθρώπινη φύση πίσω απ' την κουρτίνα της βιτρίνας. Ο αθλητής που έχει πρωταθλητικές βλέψεις έχει ένα κοινό χαρακτηριστικό με τον πολιτικό: Φιλοδοξεί να αποδείξει με... πανηγυρικό τρόπο, αυτό που οι περισσότεροι άνθρωποι πιστεύουν για τον εαυτό τους: Ότι είναι καλύτεροι απ' τους υπόλοιπους! Ουδέν μεμπτόν σ' αυτό. Ο μπελάς αρχίζει απ' τη στιγμή που θα υπερβούν τα, ισχύοντα ανά εποχή, μέτρα, ή θα παραβούν τα επικρατούντα ήθη. Ή, πάλι, προέρχονται από μη «προστατευόμενη» χώρα, στον απέραντο κόσμο της «χημικής υποβοήθησης». Κι αυτό διότι όταν η πολεμική σου κατά του ντόπινγκ θέλεις να είναι αξιόπιστη, οφείλεις στους ελέγχους να συμπεριλαμβάνεις τους πάντες δίχως εξαιρέσεις! Εκεί που αρχίζουν οι εξαιρέσεις, τελειώνει η αξιοπιστία! Στην περίπτωση που, μετά από 30 ή 40 χρόνια, επικρατήσει και επίσημα (γιατί ανεπίσημα αυτό έχει ήδη γίνει) ο χημικός αθλητισμός, οι Κεντέρης και Θάνου, που τόσο μας απασχόλησαν στους Αγώνες αυτούς, θα (ξανα)ηρωοποιηθούν. Σε αντίθετη περίπτωση, τα ονόματά τους δεν θα ανασυρθούν ποτέ απ' τον Καιάδα που τα έριξαν! Δίνοντας τόπο σε μια φιλοσοφική διάθεση της στιγμής, επιτρέπεται, φρονώ, να πούμε πως τα πάντα εξαρτώνται από τα ήθη της εποχής και όχι από την καθεαυτή φύση της κάθε πράξης μας! Το σίγουρο είναι πως στο δρομολόγιο απ' τον παράδεισο στην κόλαση και... τούμπαλιν θα έπρεπε να τους ακολουθήσουν δεκάδες άλλοι συναθλητές τους πέραν του ατλαντικού, οι οποίοι έχαιραν μιας ιδιότυπης ασυλίας.

Οι Ολυμπιακοί Αγώνες της Αθήνας τελείωσαν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Τα επιφυλακτικά ή και κακεντρεχή σχόλια ή υπονοούμενα των διεθνών ΜΜΕ και κυβερνήσεων περί ανεπάρκειας των διοργανωτών και ανασφάλειας των θεατών, έχουν δώσει τη θέση τους στην διθυραμβική και ανεπιφύλακτη αποδοχή. Ίσως τώρα είναι η καλύτερη στιγμή για να ζητήσουμε το δάνειο που έχει πια καταστεί απαραίτητο για την επιβίωσή μας ως χώρας, πριν η Ε.Ε. και η Ευρωπαϊκή Τράπεζα μας προσγειώσουν άγρια στη πραγματικότητα των χρεών που (προτιμούμε να) ξεχνάμε.

Οι 695οι Ολυμπιακοί Αγώνες (αυτή θα ήταν η σειρά των Αγώνων της Αθήνας αν είχε διατηρηθεί η συνεχής αρίθμηση από την αρχαία εποχή) μας δίδαξαν αυτό που οι πρόγονοί μας γνώριζαν καλά, δίχως να έχουν αναγκασθεί να το πληρώσουν τόσο ακριβά: Ποτέ δεν πρέπει να απλώνουμε τα πόδια μας πέρα από εκεί που φτάνει το πάπλωμά μας! Το κόστος διοργάνωσης ήταν δυσβάσταχτο για μια μικρή χώρα όπως η δική μας, σε βαθμό να διακυβεύεται το ίδιο το οικονομικό μέλλον μας! Τα σκληρά οικονομικά μέτρα από τούδε και στο εξής θα πάψουν να είναι είδηση. Είδηση θα αποτελεί κάθε είδους ελάφρυνση, ουσιαστική μισθολογική αύξηση και φορολογική διευκόλυνση! Το αγνοούσαμε αυτό; Όχι βέβαια! Θέλαμε όμως να μην ασχολούμαστε με τον λογαριασμό και, απλώς, να απολαμβάνουμε το γεύμα στο πολύχρωμο εστιατόριο της μεγαλύτερης ιδιωτικής κινητής επιχείρησης! Η αντιγραφή των συνηθειών της στρουθοκαμήλου μας βοήθησε, για ακόμη μια φορά, να χαρούμε τη γλυκιά ζωή, όπως κάποιος φουκαράς που κάνει διακοπές στο Μπαλί με δανεικά!

Ο εύκολος αντίλογος έρχεται αυτόματα στα χείλη πολλών: Μα καλά, με τους Ολυμπιακούς Αγώνες δεν έγινε καλύτερη η Αθήνα; Η απάντηση είναι φυσικά καταφατική, χωρίς, όμως, να δικαιώνει τους θριαμβολογούντες: Τα περισσότερα απ' τα έργα που διευκόλυναν την τέλεση των Αγώνων έπρεπε να έχουν γίνει προ ετών! Τα δικαιούταν από παλιά ο κάτοικος της τόσο επιβαρημένης πρωτεύουσας, που οι εκάστοτε κυβερνήσεις τον έκαναν να πιστεύει ότι πρέπει να πληρώνει αγόγγυστα φόρους, δίχως όμως να απαιτεί τίποτα! Δεν εννοούμε, φυσικά, τα γήπεδα άγνωστων στον Έλληνα αθλημάτων όπως το μπέϊζμπολ, σόφτμπολ κ.ά. που είναι το κόκαλο στο κρέας που αγοράσαμε , αλλά ένα αξιοπρεπές ΟΑΚΑ, γήπεδα τένις, μπάσκετ και ποδοσφαίρου, ποδηλατοδρόμιο, ακόμα και κωπηλατοδρόμιο -όχι όμως πάνω στα κόκαλα των Μαραθωνομάχων! Δικαιούταν, επίσης, εύκολες προσβάσεις σ' αυτά και -κυρίως- αξιόπιστες καθημερινές συγκοινωνίες. Έπρεπε όμως να περιμένουν τη διοργάνωση των Αγώνων για να τα 'χουν όλα αυτά, γιατί, προφανώς, η χρόνια ανάγκη των ίδιων δεν θεωρείτο αρκετή! Δεν





είναι λοιπόν ...μιζέρια να κρατάμε κατά νου αυτές τις αλήθειες. Μιζέρια είναι να καμαρώνουμε σαν γύφτικα σκεπάρνια όταν κάποιος απ' την Εσπερία μας κτυπήσει επιδοκιμαστικά την πλάτη, γιατί ήμαστε γενναιόδωροι οικοδεσπότες!

Ας αλλάξουμε όμως διάθεση και, παρακάμπτοντας τα γεγονότα της «δικής μας» Ολυμπιάδας -γνωστά άλλωστε απ' τα κατά ριπάς πρόσφατα ρεπορτάζ- ας ανατρέξουμε σε χαριτωμένα ή μη γεγονότα που σημάδεψαν την ιστορία της μεγαλύτερης αθλητικής διοργάνωσης, απ' το 1896 και μετά:

Κατ' αρχάς όμως θα πρέπει να πούμε ότι προσπάθειες αναβίωσης των Ολυμπιακών Αγώνων έγιναν ξανά κατά τον 19ο αιώνα, δίχως επιτυχία όμως. Το αξιομνημόνευτο όμως είναι ότι πολύ πριν απ' αυτές, και συγκεκριμένα το... 1636, διοργανώθηκαν στη Βρετανία οι Cotsworld Olympic Games! Ξαναμπήκαν όμως στο ψυγείο για άλλα 260 χρόνια, μέχρι να ...σιτέψει η ιδέα!

Στους πρώτους, λοιπόν, Ολυμπιακούς, δεν υπήρχαν χρυσά (ή έστω επίχρυσα) μετάλλια: Νικητές ανακηρύσσονταν μόνο ο πρώτος και ο δεύτερος αθλητής, στους οποίους απονέμονταν αργυρό και χάλκινο μετάλλιο, αντίστοιχα. Ο τρίτος δεν έπαιρνε τίποτα, και εγκαταλείπονταν στην αδηφάγα λήθη της Ιστορίας!

Οι δεύτεροι Ολυμπιακοί, μετά απ' αυτούς που (επανα)ξεκίνησαν οι Πιέρ ντε Κουμπερτέν και Βικέλλας στην Αθήνα της δύσης του 19ου αιώνα, ήταν αυτοί του Παρισιού. Οι Γάλλοι τους φαντάστηκαν περισσότερο σαν μια ...εμποροπανήγυρη και λιγότερο ως σοβαρούς αθλητικούς αγώνες. Έτσι εξηγείται το γεγονός ότι ενέταξαν, ή προσπάθησαν να εντάξουν στους αγώνες, απίστευτα «αγωνίσματα» όπως το... ψάρεμα στον ποταμό Σηκουάνα και σκοποβολή κατά... περιστεριών! Οι αθλητές των ΗΠΑ δεν λάμβαναν μέρος στα αγωνίσματα που διεξάγονταν την Κυριακή, διότι η ημέρα αυτή προορίζεται μόνο για προσευχή και για αλλότριες δραστηριότητες, απέχοντας, έτσι, απ' τη διεκδίκηση μεταλλίων! Τους νικητές τους ανακήρυσσαν μήνες μετά, γνωστοποιώντας το στους αθλητές με... επιστολή που συνοδευόταν από το μετάλλιό τους! Μια αμερικανίδα μάλιστα, η Πέγκυ Άμποτ, Ολυμπιονίκης στο γκόλφ, αν και πέθανε 55 χρόνια μετά τους Αγώνες, δεν έμαθε ποτέ ότι είχε ανακηρυχθεί νικήτρια! Ούτως ή άλλως, η συμμετοχή γυναικών στους Αγώνες δεν έβρισκε σύμφωνο τον βαρόνο Κουμπερτέν. Έπρεπε να απο-

χωρήσει από την προεδρία της ΔΟΕ, το 1928, για να ανοίξει ο δρόμος και για τις γυναίκες, για αγωνίσματα πέραν του γκόλφ και του τένις. Στην ίδια πόλη, το Παρίσι, αλλά στους Ολυμπιακούς του 1924, καθιερώθηκε να ανακρούεται ο εθνικός Ύμνος της Ελλάδας, ως κοιτίδας του Ολυμπισμού, καθώς και οι Ύμνοι της χώρας στην οποία διεξάγονται οι αγώνες και αυτής που θα διοργανώσει τους επόμενους.

Οι Ολυμπιακοί του 1904, στο Σαίν Λιούϊς των ΗΠΑ ήταν... λίαν αμερικανικοί. Κι αυτό γιατί οι αμερικανοί δεν έστειλαν, παρά τις περί του αντιθέτου διαβεβαιώσεις τους, πλοίο να παραλάβει απ' την Ευρώπη τους αθλητές της Γηραιάς Ηπείρου και έτσι η συγκομιδή των μεταλλίων έγινε μια καθαρά δική τους υπόθεση! Κέρδισαν και σε αγωνίσματα όπως το... πήδημα βαρελιών τοποθετημένων στη σειρά, η πάλη στη λάσπη και η ταχύτητα κοψίματος δέντρων!

Στους Αγώνες του Λος Άντζελες, το 1932, η Πολωνέζα Στανισλάβα Βαλασίεβιτς, είχε αναδειχθεί Ολυμπιονίκης στις 100 γιάρδες. Αυτό όμως το καλό κορίτσι πήρε τον κακό δρόμο και το 1980 σκοτώθηκε στη διάρκεια ένοπλης ληστείας! Ναι, ήταν με το μέρος των ληστών! Στη νεκροτομή που ακολούθησε αποδείχθηκε ότι η Στανισλάβα ήταν... άνδρας! Για πάνω από 4 δεκαετίες ο Στέφαν Βαλασίεβιτς ζούσε διπλή ζωή!

Στους ίδιους αγώνες συνέβη κάτι που για την εποχή εκείνη ήταν... αναπάντεχο: Ο νικητής στις κούρσες των 100 και 200 μέτρων ήταν μαύρος! Ο Έντουαρντ Τόλαν έγινε είδηση! Σήμερα, σε αυτά τα αγωνίσματα, είδηση είναι οι λευκοί νικητές.

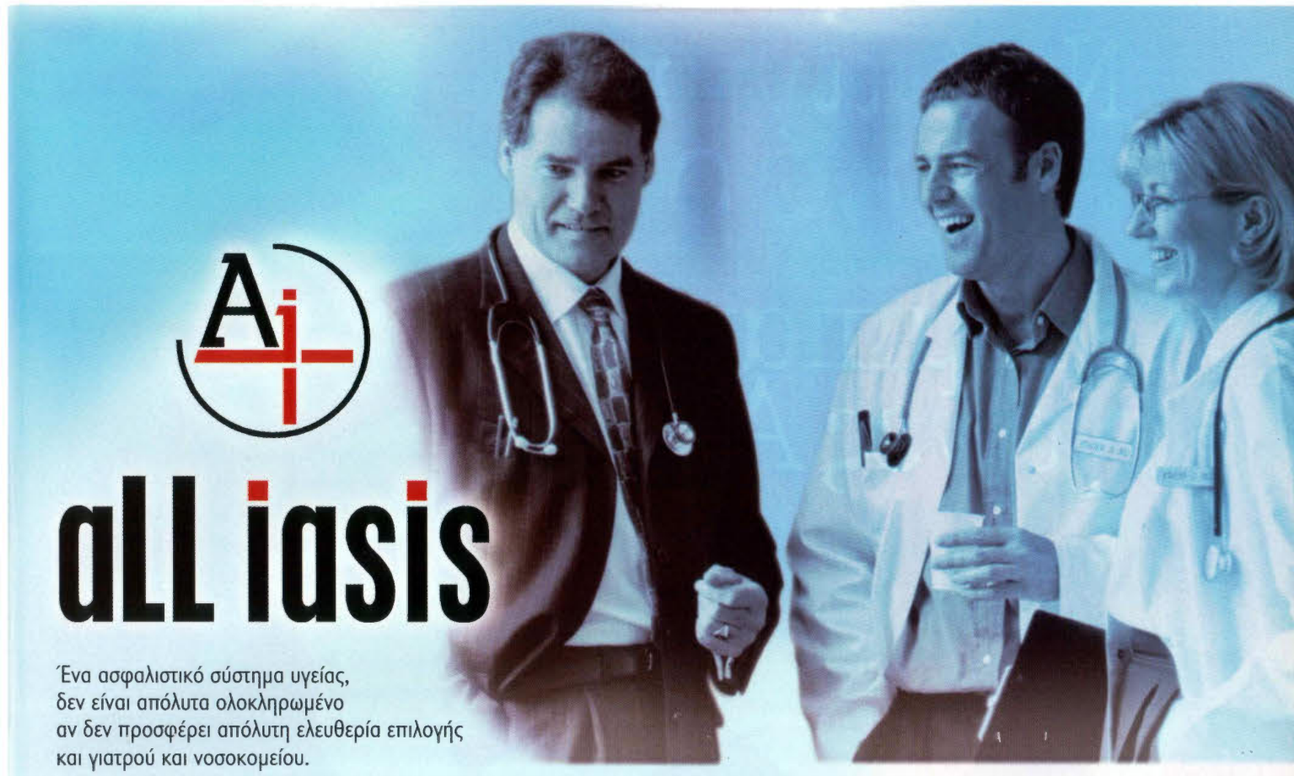
Εδώ θα πρέπει να προσθέσουμε πως σε αυτούς τους αγώνες πρωτοχρησιμοποιήθηκε το βάθρο για την απονομή μεταλλίων. Η αφή της φλόγας στην Ολυμπία και η λαμπαδηδρομία που ακολουθεί καθιερώθηκαν, για πρώτη φορά στους σύγχρονους Ολυμπιακούς Αγώνες, σε αυτούς του Βερολίνου, το 1936, κατ' επιταγήν του ...αρχαιολάτρη Αδόλφου Χίτλερ. Κανείς τότε δεν μπορούσε να φανταστεί ότι τη φλόγα που η Ελλάδα του έστειλε απ' την Ολυμπία, θα την επέστρεφε, κατά πολύ μεγαλύτερη, κατακαίγοντας την πατρίδα του αθλητισμού και, μαζί μ' αυτήν, όλη την Ευρώπη! Το περίεργο παιχνίδι της Ιστορίας είναι ότι η Γερμανία είχε αναλάβει κατ' αρχάς τη διοργάνωση των Αγώνων του 1916, που όμως δεν διεξάχθηκαν λόγω του Α' Παγκοσμίου Πολέμου!

Ως αντιπολεμικό μήνυμα που απευθυνόταν σε όλο τον κόσμο, η Γερμανία αποφάσισε να κατασκευάσει το στάδιο που φιλοξένησε τους Ολυμπιακούς Αγώνες του Μονάχου το 1972, χρησιμοποιώντας μπάζα που προέρχονταν από βομβαρδισμένα, κατά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο, κτίρια.

Τέλος να πούμε πως γηραιότερος Ολυμπιονίκης σύγχρονων Αγώνων υπήρξε ο Σουηδός Όσκαρ Σβάν, ο οποίος το 1912 στη Στοκχόλμη, κέρδισε το χρυσό μετάλλιο στην καραμπίνα, σε ηλικία 64 ετών, ενώ, οκτώ χρόνια αργότερα, το 1920, όταν είχε πια αισίως συμπληρώσει τα 72 χρόνια ζωής, απέσπασε το αργυρό μετάλλιο στο ομαδικό αγώνισμα της σκοποβολής επί κινητού στόχου, στην Ολυμπιάδα της Αμβέρσας! Ο δε νεώτερος αθλητής υπήρξε ένα αγόρι κάτω των 10 ετών, που έλαβε μέρος στους Αγώνες του Παρισιού το 1900, ως πηδαλιούχος κωπηλατικής λέμβου!

ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΕΠΙΛΟΓΗΣ

από ένα ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΑ ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ



aLL iasis

Ένα ασφαλιστικό σύστημα υγείας, δεν είναι απόλυτα ολοκληρωμένο αν δεν προσφέρει απόλυτη ελευθερία επιλογής και γιατρού και νοσοκομείου.

Το aLL iasis έρχεται να καλύψει αυτό το κενό, αφού όχι μόνο αναλαμβάνει τη νοσηλεία σας, αλλά και σας επιτρέπει να επιλέξετε εσείς ποιος γιατρός θα σας εξετάσει και σε ποιο νοσοκομείο θα πάτε.

Το all iasis σας καλύπτει πλήρως, γιατί σας προσφέρει:

- Ιατρικές εξετάσεις και ιατρικές πράξεις.
- Δωρεάν ετήσιο check-up.
- Διαγνωστικές εξετάσεις.
- Πλήρη νοσοκομειακή περίθαλψη.
- Επείγουσα Ιατρική Βοήθεια και Μεταφορά σε νοσοκομείο με το κατάλληλο μεταφορικό μέσο.
- Τηλεφωνικό Κέντρο ιατρικής υποστήριξης και καθοδήγησης, όλο το 24ωρο, στο τηλέφωνο 801 1142 801 για κλήσεις από σταθερό τηλέφωνο και για κλήσεις από κινητό 210 9987 742.
- Αποκατάσταση της υγείας σας, χωρίς περιττή ταλαιπωρία και χρονοβόρες διαδικασίες.

Και όλα αυτά, ανεξάρτητα από ύπαρξη ασφάλειας ζωής.

aLL iasis.
Για να αποφασίζετε εσείς, για την υγεία σας.

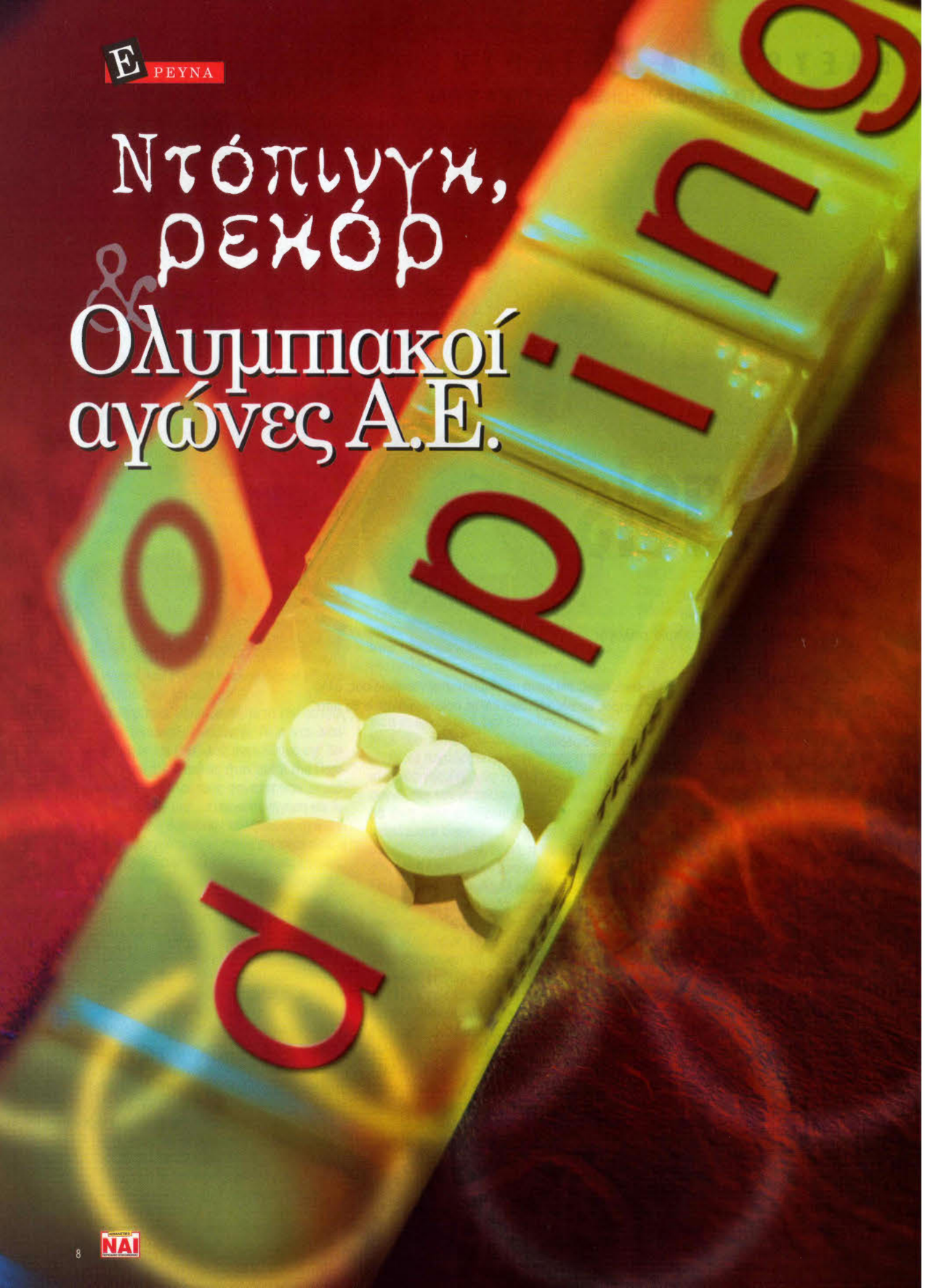
dot&dash

Allianz
Η δύναμη στο πλευρό σας

Κεντρικά γραφεία: Λ. Κηφισίας 124, 115 26 Αθήνα
Κέντρο Επικοινωνίας Allianz:
210 6999 902, Fax: 210 6997 574
CustomerContact@allianz.gr
Υποκατάστημα Β. Ελλάδος:
Τσιμισκή 27, 546 24 Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 2310 232640, Fax: 2310 229702

http://www.allianz.gr

Ντόπινγκ, ρεκόρ & Ολυμπιακοί αγώνες Α.Ε.



Η ελληνική κοινωνία για πρώτη φορά με αφορμή την υπόθεση Κεντέρη-Θάνου αλλά και γενικότερα με τα όσα συνέβησαν στην διάρκεια των Ολυμπιακών Αγώνων ήρθε αντιμέτωπη πιο έντονα με το φαινόμενο ντόπινγκ. Φαινόμενο το οποίο όπως απεκαλύφθη δεν αφορά μόνο τους υπερπρωταθλητές αλλά το σύνολο του αθλητισμού, ακόμη και του σχολικού. Η ελληνική ασφαλιστική αγορά όπως αναφέρουν οι πρώτες πληροφορίες δεν έχει έρθει στο παρελθόν αντιμέτωπη με το φαινόμενο αυτό. Από την άλλη πλευρά ωστόσο πληθαίνουν τα ομαδικά συμβόλαια σε αθλητικούς φορείς, συλλόγους, εθνικές ομάδες, αθλητικούς φορείς. Από μία πρώτη έρευνα μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» διαπίστωσε ότι τα συμβόλαια υγείας των ασφαλιστικών εταιρειών, δεν αναφέρονται πλήρως και καθαρά στις ουσίες «ντόπινγκ». Στην καλύτερη περίπτωση, η εξαίρεση της κάλυψης περνά μέσα απο την γενικότερη διατύπωση «απαγορευμένες ουσίες», έννοια που αφορά κυρίως τα ναρκωτικά. Με την παρουσίαση του «φακέλου ντόπινγκ» το Ασφαλιστικό ΝΑΙ επιδώκει να ανοίξει τη συζήτηση «ντόπινγκ και ασφαλιστικές εταιρείες» καθώς πιστεύει ότι η Ασφαλιστική αγορά μπορεί και στον τομέα αυτό με τις κατάλληλες πρωτοβουλίες (στα συμβόλαια αλλά και γενικότερα μέσω εκδηλώσεων) να συμβάλλει στην μείωση του φαινομένου.

Του Λάμπρου Χαβέλα

Citius, altius, fortius (ταχύτερα, υψηλότερα, δυνατότερα) είναι το πιο γνωστό εδώ και δύο δεκαετίες διαφημιστικό σήμα των σύγχρονων Ολυμπιακών. Με το παραπάνω σύνθημα ουσιαστικά προβάλλεται ένα κοινωνικό πρότυπο στο οποίο μόνο η πρωτιά και μάλιστα με ρεκόρ έχει αξία. Είναι μια πτυχή της ρατσιστικής ιδεολογίας στην οποία οτιδήποτε μη-τέλειο πετάγεται στο κοινωνικό περιθώριο. Σοβαρή συμβολή σ' αυτό έχουν τα αναβολικά και το ντόπινγκ, των οποίων κρούσματα δεν έχουμε μόνο στους Ολυμπιακούς αγώνες, αλλά και στο ποδόσφαιρο, την ποδηλασία, κ.λ.π.

Με το σύνθημα αυτό οι σύγχρονοι Ολυμπιακοί αγώνες ουσιαστικά εξαίρουν το τέλειο σώμα, τις πιο γρήγορες επιδόσεις, τους πιο δυνατούς αθλητές. Αποθεώνονται ο πρωταθλητισμός και τα ρεκόρ. Επαγγελματίες υπεράνθρωποι κατασκευάζονται σε εργαστήρια των εταιριών, με φασιστική πειθαρχεία και εξίσου φασιστική επιτήρηση και παρακολούθηση από την πλευρά των σωματοτεχνολόγων και των τεχνικών του αθλήματος.

Όταν το 1988, στους Ολυμπιακούς Αγώνες της Σεούλ, η Διεθνής Ολυμπιακή Επιτροπή (ΔΟΕ) αφαιρούσε το χρυσό μετάλλιο από τον Καναδό σπρίντερ των 100 μέτρων Μπεν Τζόνσον, επειδή αποδείχτηκε ότι είχε κάνει χρήση απαγορευμένων ουσιών, όλοι θεώρησαν πως επρόκειτο για ένα μεμονωμένο περιστατικό, που δεν θα είχε συνέχεια. Δέκα χρόνια αργότερα, ο αιφνίδιος θάνατος της Αμερικανίδας σπρίντερ των 100 μέτρων Φλόρενς Γκρίφιθ Τζόινερ σε ηλικία μόλις 39 ετών από ανακοπή καρδιάς, που αποδόθηκε από πολλούς στην χρήση αναβολικών, έφερε στην επιφάνεια την πραγματική διάσταση του προβλήματος.

Όσο για τη WADA (που δεν είναι ψάρι, όπως λέει και το ομώνυμο φιλμ, αλλά η World Anti Doping Agency) συμπληρώνει σχεδόν καθημερινά τη λίστα με τα «απαγορευμένα»... Η χρήση απαγορευμένων ουσιών ή ντόπινγκ,

όπως είναι ο διεθνής όρος, είναι ένα πρόβλημα υπαρκτό και αναμφίβολα αποτελεί τη μάστιγα του σύγχρονου αθλητισμού.

Σύμφωνα με τη ΔΟΕ, ντόπινγκ είναι η χορήγηση ή η χρήση απαγορευμένων κατηγοριών φαρμάκων. Η ονομασία του προέρχεται από ένα διεγερτικό ποτό της Νοτίου Αφρικής, το Ντοπ, του οποίου βάση ήταν εκχύλισμα καρπών του φυτού κόλα μαζί με οινόπνευμα.

Η χρήση των αναβολικών και της ντόπας ξεκινάει από την αρχαιότητα (φύλλα κόκας και ένα είδος πιπεριού). Ήταν ένα «διεργετικό βότανο» γράφει ο Παυσανίας και φτάνει μέχρι σήμερα με τη χρήση της τετραϋδρογεστρινόνης, που είναι δημιουργία των εργαστηρίων. Τα αναβολικά χρησιμοποιήθηκαν για πρώτη φορά τη δεκαετία του '50, εποχή κατά την οποία η ανίχνευσή τους και η μέτρηση των ορμονών στο αίμα ήταν αδύνατη. Τα αντιντόπινγκ κοντρόλ αποτελούν απλώς την ιδεολογική νομιμοποίηση του ντόπινγκ, φυσικά με την αμέριστη υποστήριξη του κράτους και των διαφόρων ανιδιοτελών χορηγών.

Το ντόπινγκ γίνεται με ποικίλους τρόπους, όπως με ψυχοκινητικά διεγερτικά φάρμακα, με ναρκωτικά αναλγητικά, με διουρητικά, με πεπτιδικές ορμόνες και άλλα. Οι πιο διαδεδομένοι και πιο δύσκολα ανιχνεύσιμοι τρόποι ντόπινγκ ωστόσο είναι η χρήση αναβολικών στεροειδών και το αιματολογικό ντοπάρισμα με ερυθροποιητίνη(EPO). Τα αναβολικά στεροειδή παρουσιάζουν δραστηριότητα ανάλογη με την ανδρική ορμόνη τεστοστερόνη και συμβάλλουν στην αύξηση της σύνθεσης πρωτεϊνικής συσταλτικής ουσίας στο μυϊκό κύτταρο (μυϊκή υπερτροφία) με αποτέλεσμα την αύξηση της μυϊκής δύναμης. Χρησιμοποιούνται κυρίως από αθλητές, τα αγωνίσματα των οποίων απαιτούν μυϊκή ισχύ, όπως οι ρίψεις και οι δρόμοι. Η ερυθροποιητίνη ρυθμίζει την παραγωγή ερυθρών αιμοσφαιρίων και μέσω αυτών τη μεταφορά οξυγόνου σε όλο το σώμα. Χρησιμοποιείται από αθλητές, τα αγωνίσματα των οποίων απαιτούν αντοχή, όπως οι δρόμοι αποστάσεων, η κολύμβηση, η ποδηλασία.

Συνήθως τα αναβολικά στεροειδή δίνονται σε κύκλους των 6 εβδομάδων (ή και 12 εβδομάδων) ή σε πολύ μεγάλες μονοδόσεις στη διάρκεια του έτους. Συνδυάζονται με υψηλή πρωτεϊνική πρόσληψη και με ανάλογα προπονητικά προγράμματα. Για να γίνονται όσο το δυνατόν λιγότερο ανιχνεύσιμα την περίοδο των αγώνων, η θεραπεία ξεκινά με λιποδιάλυτα ενέσιμα (μεγάλος T ½), συνεχίζεται με υδατοδιάλυτα ενέσιμα (μικρότερος T ½) και τέλος γίνεται χρήση pos σκευασμάτων (πολύ μικρός T ½). Μπορεί να χρησιμοποιηθεί στο τελευταίο στάδιο χοριονική γοναδοτροπίνη (masking hormone), δίνοντας αρνητικά αποτελέσματα στα tests.

Στη διάρκεια του ελέγχου ο αθλητής μπορεί να διαφύγει αυξάνοντας την σχέση διαλύτη / διαλύματος με διουρητικά ή χρησιμοποιώντας ξένα ούρα (περνάνε με καθετήρα στην ουροδόχο κύστη). Επίσης τα tests δεν γίνονται τόσο συχνά λόγω κόστους (φτάνουν τα 200$/test) και ο αθλητής αν το test βγει θετικό έχει δικαίωμα να ζητήσει άλλες 4 δοκιμασίες. Τελευταία, για την ανίχνευση χρησιμοποιείται η υψηλής πίεσης υγρή χρωμογραφία (HPLC) και η αέρια χρωμογραφία (HPAC) που ανιχνεύουν απειροελάχιστες ποσότητες συγκεκριμένης ουσίας (που πρέπει να τους έχει υποδειχθεί ή να υπάρχει υπόνοια για την χρησιμοποίηση συγκεκριμένων αντιδραστηρίων).

Σε bodybuilders παρατηρήθηκε το φαινόμενο χρήσης αναβολικών σε δεκαπλάσιες ποσότητες από τα αναφερόμενα και ενδεικνυόμενα στη συνταγογραφία έως επίσης και χρήση αναβολικών της κτηνιατρικής.

Το πρώτο συνθετικό στεροειδές αναβολικό ήταν το DIANABOL. Το πιο δημοφιλές σήμερα είναι το ενέσιμο DECA-DURABOLIN (ORGANON INCORPORATION NEW YORK). Αλλά στεροειδή είναι το STANOZOLOL (winstrol-winthrop pharm New York), FURAZADOL (DAICCHI-TOKYO JAPAN), ampules ANADUR Ampules PRIMOBOLAN(T1/2 =3W σε 7 μήνες ανιχνεύεται το 1/1000 της ουσίας). Χάπια PRIMOBOLAN (T1/2= 24h σε 10 μέρες το 1/1000 ανιχνεύσιμο). Επίσης ampules steranabol, Ampules megagrisevit (υπάρχει και σε σιρόπι), Ampules strombaject, χάπια strompa (ευρείας χρήσης με T1/2 = 10h και ανιχνεύσιμο το 1/1000 σε 4 ημέρες).

Από τα παραπάνω, φαίνεται πόσο εύκολο είναι να διαφύγει κάποιος από τους έλεγχους που γίνονται εάν πίσω του υπάρχει ένας έμπειρος γιατρός ή βιοχημικός. Μάλιστα η επιστήμη έχει φθάσει σε τέτοιο βαθμό που έχει εφεύρει ουσίες που λειτουργούν ως «μάσκες». Έχουν την ιδιότητα να καλύπτουν τις απαγορευμένες ουσίες και να μην εντοπίζονται σε antidoping control. Οι τακτικοί βιοχημικοί έλεγχοι ηπατικής λειτουργίας προστατεύουν τον χρήστη κρούοντάς του τον κώδωνα του κινδύνου πριν οι διαταραχές της υγείας γίνουν μη αναστρέψιμες (από τους πρώτους δείκτες ηπατικής επίδρασης είναι η αύξηση των τρανσαμινασών).

Οι ουσίες μπορεί να μετατρέπουν τους αθλητές σε υπεραθλητές με υπερφυσικές δυνατότητες, η χρήση τους όμως μακροπρόθεσμα συνοδεύεται από πολλές ανεπιθύμητες παρενέργειες, πολλές από τις οποίες είναι μη αναστρέψιμες και οδηγούν ακόμα και στο θάνατο.

Παρενέργειες στεροειδών αναβολικών

- Αύξηση της LDL (κακιάς) χοληστερίνης.
- Αύξηση σχέσης LDL /HDL. Σε φυσιολογικά άτομα 2<LDL/HDL<4 σε αθλητές που γυμνάζονται αερόβια LDL/HDL< 2 (λόγω διάσπασης των LDL από την λιποπρωτεϊνική λιπάση). Σε αθλητές που κάνουν μαραθώνιους και μεγάλες αποστάσεις η σχέση LDL/HDL<2 ή LDL/HDL = 1. Σε χρήστες αναβολικών 4<LDL/HDL<7. *(Συνεπάγεται ότι οι χρήστες αναβολικών έχουν αυξημένο κίνδυνο αρτηριοσκλήρυνσης ή εμφράγματος.)*
- Αυξημένη κατακράτηση NACl και νερού με αποτέλεσμα αυξημένη αρτηριακή πίεση και αύξηση του μεταφορτίου της καρδιάς.
- Καρδιοπάθεια
- Ηπατικές διαταραχές:
- αύξηση τρανσαμινασών (SGOT, SGPT, γ-GT), δείκτες για διακοπή αναβολικών.
- αύξηση ελευθέρων ριζών στο ήπαρ
- καρκίνος ήπατος

(Τα ανωτέρω εμφανίζονται κυρίως στα αναβολικά τα οποία λαμβάνονται από το στόμα (pos) που είναι αλκυλιωμένα στη θέση 17-α του μορίου.)

- αύξηση μυϊκών ινών ταχείας συστολής (κυρίως οι ενδιάμεσοι τύποι ινών τείνουν προς τα ιστολογικά χαρακτηριστικά των ταχείας συστολής ινών).
- ρήξεις τενόντων λόγω δυσανάλογης αύξησης της ισχύος των μυών σε σχέση με τους τένοντες. Οι χρήστες αναβολικών πρέπει να ακολουθούν ειδικό πρόγραμμα ασκήσεων (κυρίως διατατικών) για ελάττωση πιθανοτήτων ρήξεως τενόντων.
- Υπερπλασία μέχρι και καρκίνος του προστάτη
- Ελάττωση σωματικού λίπους.
- Κατακράτηση H_2Oκαι NACL.

Οι έφηβοι έχουν μεγαλύτερη ανταπόκριση και καλύτερη βιοδιαθεσιμότητα των αναβολικών με αποτέλεσμα ακμή, υπερτρίχωση, αύξηση πέους, όρχεων και αν δεν χορηγούνται προσεκτικά ελάττωση του αναμενόμενου ύψους σώματος.

- Ατροφία όρχεων, αζωοσπερμία (κενοτόπια στα σπερματοζωάρια)
- Γυναικομαστία- γαλακτόρροια (μετατροπή τεστοστερόνης από μια αρωματάση του μαζικού αδένα σε οιστραδιόλη).
- Ακμή- τριχόπτωση.
- Υπερτροφία προστάτη.

ΣΤΙΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΕΙΔΙΚΑ:

- Πάχυνση φωνής
- Υπερτρίχωση - φαλάκρα.
- Αύξηση κλειτορίδας
- Αμηνόρροια - αραιομηνόρροια.
- Ατροφία μαστού.

Τα αλκυλιωμένα παράγωγα κυρίως διαταράσσουν τον μεταβολισμό των λιπών και δημιουργούν τον ίκτερο των στεροειδών. Όταν λαμβάνονται από γυναίκες στο 2ο-3ο τρίμηνο της κύησης εμφανίζεται αύξηση κλειτορίδας ή οσχεοποίηση χειλέων αιδοίου στα θήλη έμβρυα και αύξηση γεννητικών οργάνων στα άρρενα.

ΨΥΧΙΚΕΣ ΠΑΡΕΝΕΡΓΕΙΕΣ

- Υπεροψία - επιθετικότητα - μανία (καταναλωτική-αγοραστική μανία, επιδειξιομανία)
- Παράνοια (όταν λαμβάνονται υψηλές δόσεις για μεγάλο χρονικό διάστημα).
- Σύνδρομο αποστέρησης με ληθαργικότητα, διαταραχές ύπνου και κατάθλιψη (συμπτώματα ανάλογα διακοπής κορτικοστεροειδών και οπιούχων).

Μάλιστα αθλητές και αθλήτριες, που έκαναν χρήση αναβολικών ουσιών, έφεραν στον κόσμο παιδιά με γενετικά προβλήματα. Εκτός από επιπτώσεις στη σωματική υγεία των αθλητών, το ντόπινγκ έχει δυσάρεστες επιπτώσεις και στη συμπεριφορά, όπως διαταραχές, κυκλοθυμία, ευφορία, ψύχωση, κατάθλιψη, επιθετικότητα κλπ.

Παρά το γεγονός ότι η ανεξέλεγκτη χρήση απαγορευμένων ουσιών προκαλεί ακόμα και θάνατο, η χρήση τους εξακολουθεί να είναι ευρεία. Για παράδειγμα, μία από τις ουσίες, η Oxyglobin, που περιέχεται στο φάρμακο Hemopure προορίζεται αποκλειστικά για τη θεραπεία σκύλων που πάσχουν από αναιμία, ενώ άλλα αναβολικά έχουν ως κανονική χρήση τη χορήγησή τους σε άλογα. Οι τρόποι χορήγησης είναι τρεις: σε σκόνη, σε χάπια και στη σκληρότερη μορφή ενέσιμη.

Τα στοιχεία είναι αποκαλυπτικά: Στην Αττική, δύο με τρεις αθλητές πεθαίνουν ξαφνικά κάθε μήνα και οι επιστήμονες πιστεύουν ότι πολλά από αυτά τα περιστατικά οφείλονται στη χρήση απαγορευμένων ουσιών.

Από το 1997 μέχρι το 2002, σύμφωνα με τα στοιχεία του Εθνικού Κέντρου Αθλητικών Ερευνών, σημειώθηκαν 134 αιφνίδιοι θάνατοι, κυρίως σε αθλητές κάτω των 35 ετών.

Πρώτη αιτία θανάτου; Η υπερτροφική μυοκαρδιοπάθεια.

Στο 22% των περιπτώσεων η νεκροτομή τα έβρισκε όλα φυσιολογικά. Αλλά κι αυτοί οι θάνατοι μπορεί να προέρχονται από υποκλινικές μορφές νοσημάτων τα οποία με την άσκηση ή με τη χρήση αναβολικών αποκτούν επικίνδυνα χαρακτηριστικά. Με άλλα λόγια, αυτοί οι θάνατοι δεν μπορούν να συνδεθούν ευθέως με τη χρήση αναβολικών, ούτε όμως μπορούν και να αποσυνδεθούν πλήρως.

Το 1993 στην Αμερική υπολογίστηκε ότι οι αθλητές που κάνουν χρήση αναβολικών ανέρχονται σε 250.000, ενώ μεγάλος αριθμός μαθητών παίρνουν αναβολικά για τα σχολικά αθλήματα ή, ακόμα, για βελτιώσουν τη σωματική τους διάσταση και να φανούν πιο «άνδρες».

Τα καταστρεπτικά αποτελέσματα των αναβολικών φαίνονται στον κατάλογο στον νεκρών αθλητών από το 1886, λόγω υπερβολικής δόσης. Ακόμα και αλλαγή φύλου αποκαλύφθηκε πρόσφατα σε πρώην παγκόσμιες πρωταθλήτριες, της πρώην Λαϊκής Δημοκρατίας της Γερμανίας και κάποιοι βλέπουν με «συμπάθεια» τον μεγαλύτερο πυγμάχο όλων των εποχών Μοχάμετ Αλί με τον κουνημένο από τις άπειρες γροθιές εγκέφαλο του ή τον Καναδό Μπεν Τζόνσον, που εξαπάτησε ένα ολόκληρο κόσμο με τα εξωφρενικά ρεκόρ του, βοηθούντων των αναβολικών.

Πολλοί αθλητές για να είναι «μέσα» στο παιχνίδι «υποχρεώνονται» να παίρνουν αναβολικά. Να και ο κύριος λόγος, που η έρευνα του 1995 μεταξύ 200 μελών της Ολυμπιακής ομάδας των Η.Π.Α. έδειξε ότι οι μισοί ήταν έτοιμοι να πάρουν μια ουσία, που θα τους οδηγούσε σε αλλεπάλληλες νίκες τα επόμενα πέντε χρόνια , ακόμα και αν τους οδηγούσε στο θάνατο!!

Ανάλογη έρευνα που διεξήχθη στους Ολυμπιακούς του Σίδνευ, στην οποία μετείχαν 198 αθλητές, το 98% απάντησε θετικά στο ερώτημα αν θα έπαιρναν ένα φαρμακευτικό σκεύασμα, που θα τους εξασφάλιζε την επιτυχία.

Τελικά ο σκοπός αγιάζει τα μέσα και η νίκη το ντοπάρισμα; Σύμφωνα με έρευνα του Εργαστηρίου Αθλητικής του ΑΠΘ ένας στους τέσσερις Έλληνες αθλητές ηλικίας μεταξύ 20 και 30, δικαιολογεί τη λήψη απαγορευμένων ουσιών εάν αυτές βοηθούν στην κατάκτηση της νίκης αλλά και της επαγγελματικής αποκατάστασής τους στο μέλλον.

Την ίδια ώρα διαπιστώνεται και πλήρης άγνοια για το θέμα του ντόπινγκ.

- Σε 110 αθλητές ηλικίας από 10 έως 14 ετών εργογόνα βοηθήματα, κυρίως βιταμίνες, έπαιρνε το 36% των παιδιών από διάφορα αθλήματα, όπως μπάσκετ, κολύμβηση, ποδόσφαιρο, γυμναστική, κ.ά.
- Σε 70 αθλητές τζούντο ηλικίας 20-25 ετών, το 80% έπαιρνε βοηθήματα, κυρίως κρεατίνη, πρωτεΐνες και υδατάνθρακες.
- Σε 180 αθλητές πετοσφαίρισης 20-30 ετών το 85% έκανε χρήση παρόμοιων βοηθημάτων.
- Στο σύνολο των ερωτηθέντων 98% είχαν πλήρη άγνοια σχετικά με τους κινδύνους του ντόπινγκ.

Η διακίνηση παράνομων ουσιών, που κάνουν τους αθλητές πραγματικούς γιους των ανέμων ή κόρες των αστραπών, είναι μια ολόκληρη βιομηχανία, που μοιάζει με καλολαδωμένο γρανάζι του διεθνούς οργανωμένου εγκλήματος.

Μια πραγματικότητα γεμάτη χημικές ουσίες που φέρνει την Ελλάδα σε μία από τις πρώτες θέσεις στην Ευρωπαϊκή Ένωση στη διακίνηση αναβολικών - στεροειδών, το λεγόμενο «έγκλημα της ντόπας». Μια ζούγκλα τόσο διαδεδομένη, όσο του Αμαζονίου.

Καθημερινά στα γραφεία των ελληνικών υπηρεσιών που έχουν αντι-ναρκωτική συνεργασία με διεθνείς οργανισμούς καταφθάνουν φαξ με την ένδειξη «επείγον» για τη διερεύνηση υποθέσεων κατασχεμένων ποσοτήτων αναβολικών φαρμάκων που φαίνεται να έχουν φύγει από την Ελλάδα. Η Αυστραλία, ο Καναδάς, οι ΗΠΑ, η Σουηδία και η Γερμανία είναι κατά κύριο λόγο οι χώρες που λαμβάνουν αναβολικές - ενισχυτικές ουσίες με ενδιάμεσο σταθμό διακίνησης την Ελλάδα.

Υπολογίζεται ότι σε ολόκληρο τον αθλητικά προηγμένο κόσμο ο τζίρος από τη διακίνηση των αναβολικών ουσιών ξεπερνά κάθε χρόνο τα δύο δισ. ευρώ και ένα σημαντικό, αν όχι το σημαντικότερο, κομμάτι αυτών των ποσοτήτων

Έρχεται το γενετικό ντόπινγκ

Πρόκειται για τον νέο «εφιάλτη» των αρμοδίων, για το ντόπινγκ του μέλλοντος (δυστυχώς όχι και του τόσο μακρινού μέλλοντος, για να μην πούμε του παρόντος). Οι ειδήμονες περιμένουν την παρουσία των πρώτων... γενετικώς τροποποιημένων αθλητών στους Ολυμπιακούς Αγώνες του Πεκίνου το 2008, υπάρχουν όμως και κάποιοι πιο απαισιόδοξοι που υποστηρίζουν ότι το γενετικό ντόπινγκ δίνει ήδη το «παρών» στους Αγώνες της Αθήνας. Ο πιθανότερος τρόπος γονιδιακής παρέμβασης είναι μέσω της έγχυσης αντιγράφων γονιδίων που υπάρχουν στον ανθρώπινο οργανισμό, όπως αυτά που κωδικοποιούν αυξητικούς παράγοντες ή την τεστοστερόνη. Μία πιθανότητα είναι η έγχυση του γονιδίου της ερυθροποιητίνης, πρωτεΐνης που «εκτοξεύει» τα επίπεδα των ερυθρών αιμοσφαιρίων με αποτέλεσμα το αίμα να μεταφέρει περισσότερο οξυγόνο στους ιστούς. Άλλη πιθανή γονιδιακή θεραπεία θα αφορούσε τον αγγειακό ενδοθηλιακό αυξητικό παράγοντα (Vascular Endothelial Growth Factor, VEGF). Με τη χορήγηση της θεραπείας επιτυγχάνεται διαστολή των αιμοφόρων αγγείων, με αποτέλεσμα να καθίσταται δυνατή η αύξηση της τροφοδοσίας των μυών με αίμα, άρα η βελτίωση της απόδοσης. Και όσο οι δυνατότητες της επιστήμης θα προχωρούν, είναι επόμενο να έπεται... κακή συνέχεια. Ως φαίνεται και η εξαπάτηση είναι γραμμένη... στα γονίδια.

διακινείται μέσω Ίντερνετ, από σελίδες που διαφημίζουν τη χημική πραμάτεια χωρίς το παραμικρό πρόβλημα. Οι τρόποι διακίνησής τους δεν διαφέρουν από τους τρόπους διακίνησης των λεγόμενων μοντέρνων - συνθετικών ναρκωτικών και δεν λείπουν φυσικά το ταχυδρομείο, οι ταχυμεταφορές, οι παραγγελίες με πιστωτική κάρτα από το Διαδίκτυο, οι επιτόπου πωλήσεις σε γυμναστήρια και σε καταστήματα συμπληρωμάτων ειδών διατροφής που είναι και οι περισσότερο διαδεδομένες. Κάτι η ερμηνεία του νόμου για το τι θεωρείται αναβολικό και τι όχι, κάτι η γενικότερη αναρχία στο ηλεκτρονικό εμπόριο στην Ελλάδα, κάτι τα ελαστικά όρια μεταξύ νομιμότητας και παρανομίας και δικαιωματικά η Ελλάδα παίρνει μετάλλιο στη διακίνηση αναβολικών.

Αν τύχει και ακούσει κάποιος συνομιλίες ανθρώπων που είδαν μέσα σε λίγες εβδομάδες ν' αποκτούν πόδια Καρλ Λιούις και μπράτσα Άρνολντ, θα νομίσει ότι βρέθηκε στο προαύλιο συνεδρίου φαρμακολογίας.

Τετραϋδογεστριγόνη, ερυθροποιητίνη (Epo), NESP, Repogen, Oxyglobin, Hemopure, Clenbuterol, Anadrol και άλλα περίπου τριάντα είναι τα πιο γνωστά αναβολικά φάρμακα που διακινούνται με συχνότητα ...ξηρών καρπών στις τάξεις των αθλητών υψηλότατων επιπέδων, ενώ μία φράση που ακούγεται προκαλώντας ανία και μειδιάματα είναι ότι «το ντόπινγκ είναι πάντοτε μερικά βήματα μπροστά από το αντιντόπινγκ». Αναβολικά στεροειδή, πεπτιδικές ορμόνες, διουρητικά και άλλες χημικές κατασκευές συνθέτουν τον χάρτη της ντόπας που -τουλάχιστον στους Ολυμπιακούς του Σίδνεϊ- είχε δοκιμάσει το 80% των αθλητών που πήρε μέρος, όπως αναφέρει στο βιβλίο του «θετικός» ο πρώην πρωταθλητής δισκοβολίας Βέρνερ Ρέιτερερ. Στο εμπόριο, όπως λένε, κυκλοφορούν περισσότερες από εκατό τέτοιες ουσίες.

Η ΔΟΕ έχει αρχίσει να καταβάλλει προσπάθειες για την εξάλειψη του φαινομένου. Έχουν αυξηθεί οι έλεγχοι για το ντόπινγκ τόσο κατά τη διάρκεια των αγώνων, όσο και νωρίτερα, ενώ πρόσφατα επετράπη, εκτός από τον έλεγχο των ούρων, και ο αιματολογικός έλεγχος στους αθλητές. Τα πρώτα αποτελέσματα φάνηκαν στην Ολυμπιάδα του Σίδνεϊ, όπου έγιναν συνολικά 3.600 έλεγχοι και βρέθηκαν μόλις 11 αθλητές ντοπαρισμένοι, κάτι που έκανε τα μέλη της ΔΟΕ να πιστεύουν ότι βρίσκονται σε καλό δρόμο για την πάταξη του ντόπινγκ. Είναι όμως έτσι; Μάλλον όχι, καθώς από τα 11 κρούσματα πριν από 4 χρόνια, φέτος στους Ολυμπιακούς της Αθήνας φθάσαμε τα 22 και πόσοι άλλοι είναι που κατάφεραν με τον ένα ή τον άλλο τρόπο να ξεγλιστρήσουν από τον έλεγχο της WADA.

Ο πρωταθλητισμός σήμερα δεν απαιτεί μόνο προπονήσεις αλλά και πολλές εξετάσεις. Πίσω από τους αθλητές υπάρχουν επιστημονικά επιτελεία, που παίζουν τη γάτα με το ποντίκι με τους ελεγκτές ντόπινγκ της ΔΟΕ. Στο άμεσο μέλλον υπολογίζεται ότι οι αθλητές θα ενισχύονται γενετικά με δήθεν αφορμή την πρόληψη ή καταπολέμηση διαφόρων ασθενειών και ουδείς θα μπορεί να τους κατηγορήσει για απαγορευμένη βοήθεια. Οι αθλητές έχουν βρει τρόπους να ξεγελούν τα μηχανήματα αντιντόπινγκ και βρίσκονται ένα βήμα μπροστά από τους επιστήμονες, που προσπαθούν να τους εντοπίσουν. Όταν μία ουσία γίνεται όχημα για τη νίκη, τη δόξα και το χρήμα, τότε πολλοί παραβλέπουν τις επιπτώσεις, που μπορεί να έχει στη υγεία. Ο διάσημος Σουηδός αθλητίατρος Εϊνάρ Έρικσον θεωρεί ότι «...ο πόλεμος εναντίον των απαγορευμένων ουσιών θα είναι μία δύσκολη μάχη όσο καιρό οι σπόνσορες είναι οι βασικοί οικονομικοί χορηγοί των αθλητών. Οι σπόνσορες αυτοί δεν πληρώνουν μόνο τους μισθούς των αθλητών, αλλά υπόσχονται και επιπλέον χρήματα στις νίκες. Αυτό οδηγεί έναν αθλητή στην αύξηση μη επιτρεπόμενης βοήθειας, προκειμένου να νικήσει στους αγώνες».

Στην ιστορία του αθλητισμού όπου το χρονόμετρο και τα ρεκόρ μετρούνται σε χρήμα και ράβδους χρυσού, «εθνικός ήρωας» κάθε χώρας, «απατεώνας» και την ίδια στιγμή αθλητής- ο ντοπαρισμένος πρωταθλητής- είναι δείγμα της κοινωνίας του κέρδους, είναι δείγμα μιας αχαλίνωτης «φίλαθλης» αλλά και τηλεοπτικής κοινωνίας, που αδιαφορεί για κάθε έννοια ευγενούς άμιλλας.

Είναι δείγμα ότι οι Ολυμπιακές φιέστες των κρατών, των «χορηγών» και των άλλων οικονομικών συμφερόντων, δεν ενδιαφέρονται για τον άνθρωπο.

Τέλος, όταν η βιομηχανία του θεάματος απαιτεί λόγω τηλεθέασης ολοένα παρανοϊκά μεγαλύτερες επιδόσεις, χωρίς να έχει μπει κάποιο «φυσικό ανθρώπινο όριο», είναι ευνόητο ότι με τη λογική των υπερανθρώπων θα έχουμε και νεκρούς και ανάπηρους και μεταλλαγμένους σωματικά αθλητές όταν σταματήσουν τα ρεκόρ και η εφήμερη δόξα.

Οι παλιές καλές μέρες του αθλητισμού και της ευγενούς άμιλλας φαίνεται ότι έχουν περάσει ανεπιστρεπτί. Ο αθλητισμός δεν προφυλάσσει πλέον από τα ναρκωτικά, αλλά οδηγεί σε αυτά. Αξίζει όμως, για να κόψει κάποιος πρώτος το νήμα του τερματισμού, να κόψει και το νήμα της ίδιας του της ζωής;

Ως εκ τούτου, ποιος ο λόγος να υπάρχουν Ολυμπιακοί αγώνες; Ας τους ονομάσουν Ολυμπιακοί Αγώνες Α.Ε.

Η λίστα των απαγορευμένων ουσιών

ΔΙΕΓΕΡΤΙΚΑ

Τι είναι;
Πρόκειται για ουσίες που δρουν στον εγκέφαλο διεγείροντας τις φυσικές και νοητικές επιδόσεις.

Παραδείγματα ουσιών: Αμφεταμίνες, εφεδρίνη, κοκαΐνη, έκσταση, σαλμπουταμόλη.

Για ποιο λόγο θα τα ελάμβανε ένας αθλητής;
Επιτρέπουν τη μέγιστη απόδοση για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα, μειώνουν το αίσθημα της κόπωσης. Βοηθούν στην απώλεια βάρους.

Παρενέργειες
Αυξημένη αρτηριακή πίεση, επιθετικότητα, έντονο άγχος, εθισμός, απώλεια όρεξης, αυξημένοι και ακανόνιστοι καρδιακοί παλμοί, πόνοι στον θώρακα, πονοκέφαλος, έντονη ταχυκαρδία.

Πιθανότητες ανίχνευσης
Μεγάλες, αν ο έλεγχος γίνει σύντομα μετά την απορρόφηση της ουσίας από τον οργανισμό.

ΝΑΡΚΩΤΙΚΑ ΑΝΑΛΓΗΤΙΚΑ

Τι είναι;
Η ισχυρότερη μορφή παυσίπονων.

Παραδείγματα ουσιών: Μορφίνη, μεθαδόνη, ηρωίνη, πεθιδίνη.

Για ποιον λόγο θα τα ελάμβανε ένας αθλητής;
Αυξάνουν την αντοχή στον πόνο. Με τον τρόπο αυτό επιτρέπουν τη συμμετοχή στον αγώνα ακόμη και αν υπάρχει τραυματισμός ή ασθένεια.

Παρενέργειες
Μπορούν να προκαλέσουν πολύ εύκολο εθισμό, απώλεια συγκέντρωσης, ισορροπίας και συντονισμού των κινήσεων, έντονη υπνηλία, ναυτία και έμετο, λιποθυμία ακόμη και κώμα.

Πιθανότητες ανίχνευσης
Πολύ υψηλές αν ο έλεγχος γίνει μέσα σε τρεις μήνες από τη λήψη.

My name is Tzekos, Christos Tzekos

Το κρυφό ταξίδι στο Κατάρ, για προπονήσεις, μακριά από τα δίχτυα της IAAF, του Κεντέρη και της Θάνου, τον κατέστησαν υπόλογο απέναντι στον παραπληροφορημένο ΣΕΓΑΣ και, επίσης, κεντρικό πρόσωπο στην ειδησεογραφία των μεγαλύτερων μέσων του διεθνούς τύπου.

Ο Χρήστος Τζέκος ήταν από το παρελθόν γνώριμος με μερικές από τις μεγαλύτερες ευρωπαϊκές εφημερίδες: Από το Φεβρουάριο του 1997, όταν προσπάθησε -ανεπιτυχώς- να υποβάλει αθλητές του σε έλεγχο ντόπινγκ ο Γερμανός Κλάους Βενγκομπόρσκι.

Ο Γερμανός υποστήριξε πως ο Τζέκος τον εμπόδισε. Το θέμα τότε έκλεισε χωρίς ποινές από την Παγκόσμια Ομοσπονδία Κλασικού Αθλητισμού. Ο Βενγκομπόρσκι δεν είχε τηρήσει τους τύπους ενός τέτοιου ελέγχου. Δεν είχε όλα τα απαραίτητα έγγραφα και κυρίως δεν είχε και γυναίκα ελεγκτή πλάι του, όπως όριζαν οι κανονισμοί, αποφάνθηκε η IAAF, λίγο πριν το παγκόσμιο πρωτάθλημα της Αθήνας...

Τον Τζέκο όμως ποτέ δεν τον ξέχασαν κάποιοι ξένοι δημοσιογράφοι. Και συχνά πυκνά του έκαναν ερωτήσεις έπειτα από μεγάλες επιτυχίες του Κεντέρη και της Θάνου. «Γιατί οι αθλητές σας δεν παίρνουν συχνά μέρος σε μεγάλα μίτινγκ, εκτός Ελλάδος;» τον ρωτούσαν στο Εντμοντον και στο Μόναχο, στα πιο πρόσφατα παγκόσμια και ευρωπαϊκά πρωταθλήματα ανοιχτού στίβου. Και γενικά δεν έχαναν ευκαιρία να του κάνουν «καυτές» ερωτήσεις, σε κάθε συνέντευξη τύπου...

Ο ίδιος ο Τζέκος ήταν κατηγορηματικός: «Αρχίζουμε να επιβάλλουμε τους Έλληνες αθλητές ως παγκόσμια κλάση και κανείς πια δεν θα μας αμφισβητήσει».

Στην Ελλάδα είναι ο πιο σταθερός σε μετάλλια προπονητής στίβου από το 1996 και μετά. Οι αθλητές του έχουν πάρει πρωτιές σχεδόν σε κάθε μεγάλη διοργάνωση του στίβου από τότε. Γι' αυτόν οι... «αντίπαλοί» του λένε πως οι πόρτες των υπουργικών γραφείων ανοίγουν με μεγαλύτερη ευκολία απ' ό,τι και στον ίδιο τον πρόεδρο του ΣΕΓΑΣ. Θεωρείται ο πλέον οικονομικά ανεξάρτητος απ' όλους τους κόουτς του στίβου, χάρη στις επιχειρηματικές του δραστηριότητες, οι οποίες σχεδόν πάντα σχετίστηκαν με κάθε λογής συμπληρώματα διατροφής, προπονητικές μεθόδους και τελευταία όλο και πιο ολοκληρωμένα με ό,τι έχει να κάνει με ένα γυμναστήριο... Στα 39 του έχει συμμετοχή σε ένα ολόκληρο γκρουπ εταιρειών που διαρκώς αναπτύσσεται.

Ο Τζέκος θέλει να γίνει ο πρώτος σε αυτόν τον τομέα, ενώ πρόσφατα μπήκε και στο χώρο του μάνατζμεντ αθλητών, με τη νέα ιδέα που είχε μαζί με τον Χρήστο Ιακώβου, την Hellas Sport Club Athletic Management. Λίγο μετά τη φθινοπωρινή κρίση στις σχέσεις IAAF - ΣΕΓΑΣ, παρουσίασε αυτή την ιδέα και υπό τη σκέπη του μπήκαν αμέσως δεκάδες αθλητές και προπονητές του στίβου. Για να έχει η Ελλάδα περισσότερη και καλύτερη παρουσία στα μεγάλα μίτινγκ, όπως λεγόταν τότε...

Βέβαια δεν ήταν όλα εύκολα. Στο παρελθόν

δεν μπόρεσε να προχωρήσει η συνεργασία του με μία μεγάλη ποδοσφαιρική ομάδα, όπως η ΑΕΚ. Είχε, όπως έλεγε ο ίδιος, καθαρά συμβουλευτικό χαρακτήρα και ξεκίνησε το καλοκαίρι του 2000. Μερικοί διαφωνούσαν με κάποιες πρωτοβουλίες του και έναν μήνα μετά σιγά σιγά βγήκε στον τύπο πως ο Τζέκος τέλειωσε απ' την ΑΕΚ, χωρίς να γίνουν γνωστά τα γιατί της όποιας κόντρας που -όπως γράφτηκε- τότε είχε να κάνει και με τις νέες πρακτικές που πρότεινε σε παίκτες.

Ο ίδιος ο Τζέκος πάντως έλεγε απ' την αρχή (21/7/2000) πως ποτέ δεν ήταν μέλος του τιμ της ομάδας. Αντίθετα, ένας ποδοσφαιριστής (ο Λάκης) εμφανίστηκε κάποια στιγμή να ισχυρίζεται ότι ο Τζέκος ήθελε να του κάνει κάτι περίεργες ενέσεις...

Ο Χρήστος Τζέκος γεννήθηκε στον Υμηττό. Και ήταν στα νιάτα του δρομέας 800 και 1.500 μέτρων στον Εθνικό Γυμναστικό Σύλλογο. Αθλητές εκείνης της εποχής παραδέχονται πως ήταν μεγάλο ταλέντο που σταμάτησε πολύ νωρίς. Παρακολούθησε και πήρε πτυχίο καθηγητή Φυσικής Αγωγής από τα ΤΕΦΑΑ της Αθήνας.

Και όσοι τον ξέρουν έχουν να λένε για την «τρέλα» που είχε από τότε, μέσα της δεκαετίας του '80, με το να βρει τα καλύτερα δυνατά προγράμματα εκγύμνασης, όχι μόνο για το στίβο, αλλά και για άλλα σπορ.

Πήγε στις ΗΠΑ, κυρίως στο Σικάγο, για τρία χρόνια και, επιστρέφοντας στην Ελλάδα, ήταν από τους πρώτους που άρχισε να συνεργάζεται με τα γυμναστήρια. Κάνοντας εισαγωγή συμπληρωμάτων διατροφής σε μια αγορά που στη χώρα μας ήταν σχετικά... παρθένα. Τροφές για μποντιμπίλντερ (που λέγεται ότι περιέχουν έναν σωρό ουσίες) μέχρι απλούς αθλητές.

Στις ΗΠΑ έκανε και γνωριμίες με γνωστούς και πιο άσημους αμερικανούς προπονητές. Η αθλήτρια με την οποία άρχισε να αναδεικνύεται στην προπονητική ήταν η Κατερίνα Θάνου. Μαζί της άρχισαν οι επιτυχίες, από το 1994 και μετά. Πλάι της εξελισσόταν και ο ίδιος ως προπονητής, με μεγάλη συμβολή, όπως παραδέχεται και ο ίδιος, του Χρήστου Ιακώβου (η στενή μεταξύ τους συνεργασία ξεκίνησε την ίδια χρονιά). Ο Τζέκος πίστεψε στα βάρη και γενικά σε ορισμένες μεθόδους που ακολουθούσε η άρση βαρών και σιγά σιγά άρχισε να διαμορφώνει ένα πρόγραμμα για τον στίβο...

Στην πορεία συνεργάστηκε ή συνεργάζεται και με άλλα μεγάλα ή πολύ μεγάλα ονόματα του ελληνικού στίβου (Παπαδιάς, Θεοδωρίδης, Παναγιωτόπουλος, Χοΐδης), αλλά το μεγάλο... θαύμα, μοναδικό σχεδόν στα παγκόσμια χρονικά, έγινε με τον Κώστα Κεντέρη. Πήρε λίγους μήνες πριν τους Ολυμπιακούς του Σίδνεϊ έναν αθλητή ταλαιπωρημένο από τραυματισμούς που τον είχαν αφήσει πίσω, έπειτα από ένα λαμπρό ξεκίνημα καριέρας. Αποφάσισαν να αφήσει τα 400 για τα 200. Και -ω του θαύματος- ο Κεντέρης έγινε χρυσός Ολυμπιονίκης!

Επιστρέφοντας στην Αθήνα, έκανε μια μνημειώδη δήλωση: «Τώρα έχουμε την τεχνογνωσία για μεγάλα κατορθώματα και στους άνδρες»! Και λίγο μετά: «Ντοπαρισμένοι αθλητές θεωρούνται μόνο όσοι συλλαμβάνονται από τους ελέγχους».

Τελευταία, ο Χρήστος Τζέκος ετοιμάζει μία μεγάλη ιδέα στο χώρο των γυμναστηρίων. Το Winners Health Club, σε συνεργασία με γνωστά γυμναστήρια της Αθήνας.

Παράλληλα ραγδαίες είναι οι εξελίξεις με το Αθλητικό Σωματείο «Αίας» όπου φέρεται να συστεγάζεται - και μάλιστα να έχει το ίδιο τηλέφωνο - με Ομόρρυθμη Εταιρεία ιδιοκτησίας Τζέκου. Πρόκειται για ένα σωματείο πολύ χαμηλής αθλητικής δραστηριότητας που όμως ελάμβανε κρατικές επιχορηγήσεις αρκετών χιλιάδων ευρώ. Ο ακριβής ρόλος του στον χώρο του αθλητισμού, ερευνάται τώρα εξονυχιστικά από τους εισαγγελείς που διενεργούν την προκαταρκτική εξέταση για το ντόπινγκ και όλες τις άλλες παραμέτρους της υπόθεσης.

ΑΝΑΒΟΛΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ

Τι είναι;

Φυσικοί ή συνθετικοί παράγοντες που δρουν όπως η ορμόνη τεστοστερόνη.

Παραδείγματα ουσιών: Ναδρολόνη, τετραϋδρογεστρινόνη (tetrahydrogestrinone, THG), στανοζολόλη, ανδροστενεδιόνη, θειική διυδροεπιανδροστερόνη (dehydroepiandrosterone, DHEA).

Για ποιον λόγο θα τους ελάμβανε ένας αθλητής;

Αυξάνουν τη μυϊκή μάζα, τη δύναμη και την απόδοση. Αυξάνουν την επιθετικότητα. Επιτρέπουν τη σκληρή προπόνηση για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα.

Παρενέργειες

Στους άνδρες: βλάβες στους νεφρούς, γυναικομαστία, πρόωρη εμφάνιση ανδρικού τύπου φαλάκρας, συρρίκνωση και σκλήρυνση των όρχεων, στειρότητα και ανικανότητα, ακμή εξαιτίας αυξημένης έκκρισης σμήγματος, αυξημένη επιθετικότητα, αυξημένη σεξουαλική διάθεση.

Στις γυναίκες: αρρενοποίηση που περιλαμβάνει ανάπτυξη τριχοφυΐας του προσώπου, βάθυνση της φωνής, ανωμαλίες στην έμμηνο ρύση, αυξημένη επιθετικότητα, αύξηση της μυϊκής μάζας.

Πιθανότητες ανίχνευσης

Σε γενικά πλαίσια τα στεροειδή παραμένουν στον οργανισμό ως και έξι μήνες και μπορούν να ανιχνευθούν εύκολα μέσω των ούρων.

ΔΙΟΥΡΗΤΙΚΑ

Τι είναι;

Ουσίες που βοηθούν την απομάκρυνση υγρών από τον οργανισμό.

Παραδείγματα: Ακεταζολαμίδη, χλωροθαλιδόνη, τριαμτερένη.

Για ποιον λόγο θα τα ελάμβανε ένας αθλητής;

Προκειμένου να επιτύχει γρήγορη απώλεια βάρους σε περιπτώσεις αθλημάτων που το βάρος παίζει ρόλο στην κατηγορία που θα ενταχθεί για να αγωνιστεί. Συγχρόνως για να «καλύψει» την παρουσία άλλων απαγορευμένων ουσιών, αυξάνοντας την παραγωγή και την αποβολή των ούρων από τον οργανισμό.

Παρενέργειες

Αφυδάτωση, έντονη ζάλη, κράμπες, πονοκέφαλοι, ναυτία, βλάβες στους νεφρούς.

Πιθανότητες ανίχνευσης

Μεγάλες σε περίπτωση ελέγχου.

ΟΡΜΟΝΕΣ

Τι είναι;

Ουσίες που παράγονται από τον οργανισμό με στόχο τον έλεγχο συγκεκριμένων και πολύ σημαντικών λειτουργιών, όπως η ανάπτυξη και η παραγωγή των ερυθρών αιμοσφαιρίων. Τα ανάλογα αποτελούν τις συνθετικές μορφές των ουσιών αυτών.

Παραδείγματα: Ανθρώπινη αυξητική ορμόνη (Human growth hormone, HGH), ερυθροποιητίνη (erythropoietin, EPO), κορτικοτροπίνη, ανθρώπινη χοριακή γοναδοτροπίνη (Human chorionic gonadotropin, HCG), ινσουλίνη.

Για ποιον λόγο θα τα ελάμβανε ένας αθλητής; Για να αυξήσει τη μυϊκή μάζα του και τη δύναμή του (HGH, HCG), για να επιτύχει ταχύτερη αποκατάσταση των ιστών σε περιπτώσεις τραυματισμών (HGH), για να βελτιώσει την ικανότητα του αίματος να μεταφέρει οξυγόνο στους ιστούς και άρα την απόδοσή του (EPO). Η ινσουλίνη βοηθά με δύο τρόπους: σε συνδυασμό με στεροειδή αναβολικά βοηθά στην ενίσχυση της μυϊκής μάζας ενώ συγχρόνως χαρίζει κυρίως στους δρομείς μεσαίων αποστάσεων αντοχή, αφού τους τροφοδοτεί με «καύσιμο» για να συνεχίσουν.

Παρενέργειες: Οι υπερβολικές δόσεις HGH μπορούν να προκαλέσουν μεγαλακρία (παθολογική αύξηση του μεγέθους του κρανίου, της κάτω γνάθου, των ποδιών, των χεριών). Η κατάχρηση της EPO μπορεί να οδηγήσει σε πήξη του αίματος και θρομβώσεις, οι οποίες προκαλούν εγκεφαλικά και καρδιακά επεισόδια. Οι υψηλές δόσεις ινσουλίνης μπορούν να οδηγήσουν σε θανατηφόρο κώμα.

Πιθανότητες ανίχνευσης

Πολύ μικρές για την ινσουλίνη, καθώς εξαφανίζεται γρήγορα. Υπάρχει πλέον ένα τεστ για την ερυθροποιητίνη, όμως μέχρι στιγμής έχει «πιάσει» σχετικά λίγους χρήστες. Το Παγκόσμιο Ίδρυμα Αντι-Ντόπινγκ (World Anti-Doping Agency) επιβεβαίωσε ότι στους αγώνες της Αθήνας διεξαγόταν ένα πολύ ακριβές τεστ για τον εντοπισμό της ανθρώπινης αυξητικής ορμόνης.

ΝΤΟΠΙΝΓΚ ΑΙΜΑΤΟΣ

Τι είναι;

Η χορήγηση ερυθρών αιμοσφαιρίων προκειμένου να αυξηθεί η ικανότητα του αίματος να μεταφέρει οξυγόνο στους ιστούς.

Παραδείγματα: Χορήγηση στον αθλητή ερυθρών αιμοσφαιρίων άλλου ατόμου. Αφαίρεση ποσότητας αίματος του ίδιου του αθλητή δύο ή τρεις μήνες πριν από τον αγώνα, αποθήκευσή του και επαναμετάγγισή του αφού ο οργανισμός έχει ήδη αντισταθμίσει την απώλεια παράγοντας νέο αίμα.

Για ποιον λόγο θα το έκανε κάποιος αθλητής; Όσο μεγαλύτερη είναι η ικανότητα του αίματος να μεταφέρει οξυγόνο, τόσο μεγαλύτερη είναι η αντοχή και η απόδοση του ατόμου. Μεγαλύτερα τα οφέλη για δρομείς μεγάλων αποστάσεων, ποδηλάτες και κολυμβητές.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΣΕΩΝ ΣΤΑ ΟΥΡΑ ΕΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΙΣ ΟΠΟΙΕΣ ΤΑ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΜΕΝΑ ΑΠΟ ΤΗ ΔΟΕ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΑΝΑΦΕΡΟΥΝ ΤΗΝ ΥΠΑΡΞΗ ΤΩΝ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΩΝ ΟΥΣΙΩΝ

caffeine	> 12 μικρογραμμάρια/χιλιοστόλιτρο-mL
carboxy-THC	> 15 νανογραμμάρια /χιλιοστόλιτρο-mL
cathine	> 5 μικρογραμμάρια / χιλιοστόλιτρο-mL
ephedrine	> 5 μικρογραμμάρια / χιλιοστόλιτρο-mL
epitestosterone	> 200 νανογραμμάρια / χιλιοστόλιτρο-mL
methylephedrine	> 5 μικρογραμμάρια / χιλιοστόλιτρο-mL
morphine	> 1 μικρογραμμάριο / χιλιοστόλιτρο-mL
phenylpropanolamine	> 10 μικρογραμμάρια / χιλιοστόλιτρο-mL
pseudoephedrine	> 10 μικρογραμμάρια / χιλιοστόλιτρο-mL
T/E ratio	> 6

Παρενέργειες

Θρόμβωση του αίματος, υπερβολικός φόρτος στο κυκλοφορικό σύστημα, βλάβες στους νεφρούς εξαιτίας αλλεργικής αντίδρασης, μετάδοση μολυσματικών ασθενειών.

Πιθανότητες ανίχνευσης

Μέχρι σήμερα δεν υπάρχει ακριβές τεστ - άρα πολύ μειωμένες.

ΠΑΡΑΠΛΑΝΗΣΗ

Τι είναι;

Η χρήση ουσιών ή άλλων μεθόδων προκειμένου να αλλαχθεί ένα δείγμα ούρων.

Παραδείγματα: Η χρήση δείγματος ούρων άλλου ατόμου, η χρήση επιτεστοστερόνης ή βρομαντάνης.

Για ποιον λόγο θα το έκανε ένας αθλητής;

Για να αποκρύψει την παρουσία απαγορευμένων ουσιών στα ούρα του.

Παρενέργειες

Ελάχιστες.

Πιθανότητες ανίχνευσης

Εξαρτάται από την εγρήγορση των αρμοδίων.

Κατάλογος με παραδείγματα απαγορευμένων ουσιών

ΔΙΕΓΕΡΤΙΚΑ

amineptine, amfepramone, amiphenazole, amphetamine, bambuterol, bromantan, caffeine, carphedon, cathine, cocaine, cropropamide, crotethamide, ephedrine, etamivan, etilamphetamine, etilefrine, fencamfamine, fenetylline, fenfluramine, formoterol, heptaminol, mefenorex, mephentermine, mesocarb, methamphetamine, methoxyphenamine, methylenedioxyamphetamine, methylephedrine, methylphenidate, nikethamide, norfenfluramine, parahydroxyamphetamine, pemoline, pentetrazol, phendimetrazine, phentermine, phenylephrine, phenylpropanolamine, pholedrine, pipradol, prolintane, propylhexedrine, pseudoephedrine, reproterol, salbutamol, salmeterol, selegiline, strychnine, terbutaline,

ΝΑΡΚΩΤΙΚΑ

Buprenorphine, dextromoramide, diamorphine (heroin), hydrocodone, methadone, morphine, pentazocine, pethidine,

ΑΝΑΒΟΛΙΚΑ

Androstenediol, androstenedione, bambuterol, boldenone, clenbuterol, clostebol, danazol, dehydrochlormethyltestosterone, dehydroepiandrosterone (DHEA), dihydrotestosterone, drostanolone, fenoterol, fluoxymesterone, formebolone, formoterol, gestrinone, mesterolone, methandienone, methenolone, methandriol, methyltestosterone, mibolerone, nandrolone, 19-norandrostenedione, 19-norandrostenediol, norethandrolone, oxandrolone, oxymesterone, oxymetholone, reproterol, salbutamol, salmeterol, stanozolol, terbutaline, testosterone, trenbolone,

ΔΙΟΥΡΗΤΙΚΑ

acetazolamide, bendroflumethiazide, bumetanide, canrenone, chlortalidone, ethacrynic acid, furosemide, hydrochlorothiazide, indapamide, mannitol, mersalyl, spironolactone, triamterene,

ΚΑΛΥΠΤΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ (MASKING AGENTS)

bromantan, diuretics (προηγούμενη παράγραφος), epitestosterone, probenecid

ΠΕΠΤΙΔΙΚΕΣ ΟΡΜΟΝΕΣ ΜΙΜΗΤΙΚΑ ΚΑΙ ΑΝΑΛΟΓΑ

ACTH, erythropoietin (EPO), hCG, hGH, insulin, LH,

β-ΑΝΑΣΤΟΛΕΙΣ

acebutolol, alprenolol, atenolol, betaxolol, bisoprolol, bunolol, labetalol, metoprolol, nadolol, oxprenolol, propranolol, sotalol.

Έρχονται και προκαλούν

Προσέξτε για την καλή ασφάλισή τους

Γράφει ο Μιχάλης Ντιβέρης

Φίλες και φίλοι ασφαλίστριες και ασφαλιστές, μήπως ήρθε η ώρα να ανανεώσετε το image σας; Μήπως ήρθε η ώρα και για νέο αυτοκίνητο; Οι αυτοκινητοβιομηχανίες είναι έτοιμες να σας προσφέρουν νέα μοντέλα σε προσιτές τιμές. Έτσι από τις σελίδες μας θα παρελάσει η νέα γενιά της A-Class, το μικρότερο αυτοκίνητο που φέρει το θρυλικό αστέρι στο καπό του, η διάδοχος της CITROEN Xsara η οποία εντελώς ανανεωμένη διαθέτει και νέα ονομασία – λέγε με C4- η ALFA ROMEO Crosswagon Q4 η οποία σηματοδοτεί την επιστροφή της ιταλικής φίρμας στην τετρακίνηση, την τρίθυρη και επιθετικότερη έκδοση του δημοφιλούς OPEL Astra και φυσικά το εντυπωσιακό νέο Toledo της SEAT, το οποίο ουδεμία σχέση έχει με τον πρόγονό του.

MERCEDES-BENZ A-Class

Η MERCEDES-BENZ ανοίγει ένα νέο κεφάλαιο στην ιστορία, όχι μόνο την δική της αλλά ολόκληρης της αυτοκίνησης, αφού αυτοκίνητα όπως η A-Class παίζουν το ρόλο του ιχνηλάτη όλης της αυτοκινητοβιομηχανίας. Μόνο που αυτή τη φορά οι Γερμανοί περπάτησαν ακόμη παραπέρα, προικίζοντας το λιλιπούτειο μοντέλο τους με ένα σωρό καινοτομίες, εκδόσεις και φυσικά, κινητήρες. Η νέα A-Class όμως, πάνω από όλα ξεχωρίζει για την αισθητική της, η οποία σε αυτή τη δεύτερη γενιά της έχει απογειωθεί πλήρως. Πάνω κάτω τα βασικά γνωρίσματα της προγόνου της έχουν διατηρηθεί, μόνο που στη νέα τους εκδοχή είναι πιο εκλεπτυσμένα και σύγχρονα, συνάδοντας τόσο με την εποχή όσο και με την αισθητική αλλαγή της φίρμας από τη Στουτγκάρδη. Τα σφηνοειδή φωτιστικά σώματα εμπρός σίγουρα κερδίζουν τον παρατηρητή, ενώ το μυώδες καπό αλλά και το νεύρο στο προφίλ του αυτοκινήτου χαρίζουν στυλ και δυναμισμό. Στο πίσω μέρος ολοκληρώνεται η σχεδιαστική προσπάθεια με τον καλύτερο τρόπο, με τα φωτιστικά σώματα να αποτελούν προέκταση του παρμπρίζ σε ένα όμορφο παιχνίδι συνταίριαξης των γραμμών, οι οποίες μάλιστα κράτησαν τον αεροδυναμικό συντελεστή οπισθέλκουσας μόλις στο Cd 0,29. Οι βασικές γραμμές συναντώνται και στο τρίθυρο μοντέλο, αφού η MERCEDES-BENZ αποφάσισε να διατηρήσει αναλλοίωτο το χαρακτήρα του. Περνώντας στο εσωτερικό αντιλαμβάνεσαι πως το αυτοκίνητο μιλάει την ίδια σχεδιαστική γλώσσα, με την πολυτέλεια να ξεχωρίζει, αφού δεν συναντάται σε οχήματα του είδους. Όλα είναι όμορφα και πρακτικά ταξινομημένα, τα όργανα είναι ευδιάκριτα και η εργονομία... πατροπαράδοτη. Οι χώροι για τους επιβάτες είναι σαφώς αυξημένοι προς πάσα κατεύθυνση, απόρροια και των αυξημένων διαστάσεων του αυτοκινήτου (3.838x1.764x1.593) κατά 232 χιλ. σε μήκος και 45 χιλ. σε πλάτος, όπως και αυτοί για τις αποσκευές, οι οποίες θα έχουν στη διάθεσή τους 435 λίτρα (1.370 με τα καθίσματα πεσμένα). Όσον αφορά στους κινητήρες, κάτω από το καπό του αυτοκινήτου θα βρεθούν επτά σύνολα, τρία πετρελαίου και τέσσερα βενζίνης, προκειμένου να ικανοποιήσουν κάθε ανάγκη. Οι εκδόσεις θα είναι A160 CDI, A180 CDI και A200 CDI, με κινητήρες 1.991 κ. εκ. απόδοσης 82, 109 και 140 ίππων αντίστοιχα και A150, A170, A200 και A200 Turbo, με κινητήρες 1.498 κ.εκ. 95 ίππων, 1.699 κ. εκ. 116 ίππων, 2.034 κ.εκ. 136 ίππων και την κορυφαία έκδοση του υπερτροφοδοτούμενου κινητήρα 2 λίτρων 193 ίππων. Όλοι θα συνδυάζονται προαιρετικά και με το νέο κιβώτιο συνεχώς μεταβαλλόμενων σχέσεων AUTOTRONIC, ενώ στάνταρ θα συνοδεύονται από πεντατάχυτα μηχανικά κιβώτια (εξατάχυτο για το τούρμπο). Η νέα γενιά της A-Class θα είναι διαθέσιμη στην ελληνική αγορά με βασική έκδοση την πεντάθυρη A 150 και τιμή περίπου στα 20.000 ευρώ, ενώ προς το τέλος του έτους θα διατίθεται και σε τρίθυρα αμαξώματα με 1.000 ευρώ κατά προσέγγιση φθηνότερα.

ALFA ROMEO Crosswagon Q4

Όταν ακούμε για τετρακίνηση και οχήματα παντός εδάφους, είναι σχεδόν σίγουρο πως η λέξη ALFA ROMEO δεν θα είναι από τις πρώτες που θα έρθει στο μυαλό μας. Αυτό το μειονέκτημα αντιλήφθηκαν και οι υπεύθυνοι της ιταλικής φίρμας και σκοπεύουν σύντομα να το μετατρέψουν σε πλεονέκτημα. Μετά από 11 χρόνια απουσίας, το λογότυπο «Q4» επιστρέφει στα μοντέλα της ALFA, η οποία με τη νέα Crosswagon, όχι μόνο επαναφέρει την τετρακίνηση στη γκάμα των μοντέλων της, αλλά δοκιμάζει και για πρώτη φορά τις «εκτός δρόμου» δυνατότητες της. Κίνηση που αποτελεί αν μη τι άλλο έκπληξη αλλά η ζήτηση των οχημάτων μεικτής χρήσης είναι τόσο υψηλή που όλο και περισσότερες εταιρείες υποκύπτουν στον πειρασμό. Το παντός εδάφους όχημα των Ιταλών βασίζεται στην γνωστή μας 156 Station Wagon με την εξωτερική εμφάνιση της Crosswagon Q4 να μην ξεφεύγει από την πεπατημένη οδό της κατηγορίας, ενώ οι διαφορές από τις απλές εκδόσεις της 156, με την κίνηση στους εμπρός τροχούς, περιορίζονται στα στοιχεία που αναδεικνύουν τον σκληροτράχηλο χαρακτήρα της. Αυτά είναι τα προστατευτικά πλαστικά που αγκαλιάζουν το αμάξωμα, οι "ποδιές" από αλουμίνιο εμπρός-πίσω, οι μπάρες οροφής και οι τροχοί των 17 ιντσών με τα ειδικά, για μικτή χρήση, ελαστικά. Ωστόσο, οι ουσιαστικότερες αλλαγές της Crosswagon εντοπίζονται στην αυξημένη, κατά 6,5 εκατοστά, απόσταση του αμαξώματός της από το έδαφος και στην τετρακίνηση. Το σύστημα τετρακίνησης της ALFA ROMEO είναι νέο και σε αντίθεση με τα ηλεκτρονικά συστήματα που χρησιμοποιούν οι Ευρωπαίοι ανταγωνιστές της, το συγκεκριμένο μεταφέρει την ισχύ μόνιμα και στους τέσσερις τροχούς. Ταιριάζει δε απόλυτα στη σπορτίφ φιλοσοφία της φίρμας, καθώς υπό κανονικές συνθήκες κίνησης το μεγαλύτερο ποσοστό της ροπής κατανέμεται στους πίσω τροχούς, με ποσοστό περίπου 40:60. Αποτελείται από τρία διαφορικά, με το κεντρικό να κατανέμει συνεχώς τη ροπή στον εμπρός και πίσω άξονα, ανάλογα με τις συνθήκες πρόσφυσης που επικρατούν.

Η διάταξη των αναρτήσεων παραμένει ίδια με εκείνη των υπολοίπων εκδόσεων της 156, δηλαδή, διπλά ψαλίδια εμπρός και γόνατα McPherson με εγκάρσιους και διαμήκεις βραχίονες πίσω. Όσον αφορά στην καρδιά της Crosswagon Q4, αυτή είναι το μηχανικό σύνολο των 1,9 λίτρων της οικογενείας Multijet που τοποθετείται σε αρκετά μοντέλα του ομίλου Fiat. Η απόδοσή του φθάνει τους 150 ίππους στις 4.000σ.α.λ. και η ροπή του τα 305Nm στις 2.000σ.α.λ. και συνδυάζεται με χειροκίνητο κιβώτιο έξι σχέσεων.

Η διάθεση της Crosswagon Q4 στην ελληνική αγορά θα ξεκινήσει τον Ιανουάριο του 2005, με την τιμή της να λιμνάζει στα νερά των 34.000 ευρώ.

CITROEN C4

C4 είναι η ονομασία της νέας CITROEN η οποία θα αποτελέσει και την διάδοχο της Xsara. Η εξωτερική εμφάνιση της C4 θυμίζει το πρωτότυπο Airdream, το οποίο παρουσιάστηκε στο κοινό το 2003 και σχεδιάστηκε από τον Alexandre Maval, καθιστώντας έτσι σαφές πως αυτή η CITROEN είναι καταδικασμένη να πρωταγωνιστήσει. Η διάθεσή της στην ευρωπαϊκή αγορά πρόκειται να ξεκινήσει μαζί με το νέο έτος, όταν θα διατίθεται με δύο τύπους αμαξωμάτων τριών και πέντε θυρών. Και οι δύο τύποι χαρακτηρίζονται από την νέα σχεδιαστική φιλοσοφία τους, η οποία εισάγει νέα λήμματα στο αισθητικό «λεξικό» της φίρμας. Η πεντάθυρη έκδοση χαρακτηρίζεται από το οβάλ σχήμα της και τον οικογενειακό χαρακτήρα και βρίσκεται σε αντίθεση με την τρίθυρη, η οποία φέρνει περισσότερο σε κουπέ και ξεχωρίζει από το εντυπωσιακό γυάλινο πίσω μέρος. Ιδιαίτερο βάρος έχει δοθεί στον αεροδυναμικό σχεδιασμό του αμαξώματος, ενώ η οκταμελής οικογένεια των κινητήρων της αποτελείται από πέντε σύνολα βενζίνης (1.4 λίτρα έως 2 λίτρα) που αποδίδουν από 90 μέχρι 180 ίππους και τρεις πετρελαιοκινητήρες με ισχύ από 92 έως138 ίππους. Στο πολυτελές εσωτερικό την παράσταση κλέβει με την αξία του το πρωτότυπο τιμόνι το οποίο διαθέτει περιστρεφόμενη στεφάνη αλλά σταθερό κέντρο, την στιγμή που το ταμπλό κυριαρχείται από τα ποιοτικά υλικά και τον ψηφιακό πίνακα οργάνων με οθόνη πολλαπλών ενδείξεων στην κεντρική κονσόλα. Τα ηλεκτρονικά μέρη είναι κοινά με αυτά του Peugeot 307, ενώ η ρύθμιση της ανάρτησης είναι πιο μαλακή. Επιπλέον, στον πλούσιο, όπως αφήνει η εταιρεία να εννοηθεί, εξοπλισμό προσφέρονται σύστημα ελέγχου της απόστασης από το προπορευόμενο αυτοκίνητο μέσω αισθητήρων, ενεργητικά φωτιστικά σώματα τύπου Xenon καθώς και σύστημα ειδοποίησης αλλαγής λωρίδας κυκλοφορίας που ειδοποιεί τον οδηγό στους αυτοκινητόδρομους στην περίπτωση που δεν είναι ενεργοποιημένα τα φλας.

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

OPEL Astra GTC

Είναι πιο δυναμική, πιο επιθετική και διαθέτει ισχυρότερη προσωπικότητα. Δεν είναι άλλη από την νέα τρίθυρη έκδοση του πασίγνωστου Opel Astra η οποία θα ονομάζεται GTC (από το Grand Turism Compact). Η επίσημη παρουσίασή της έγινε στο σαλόνι αυτοκινήτου στο Παρίσι ενώ αναμένεται στην αγορά την ερχόμενη άνοιξη. Με την προσθήκη της συγκεκριμένης έκδοσης, η γκάμα του δημοφιλούς Astra, εμπλουτίζεται και βέβαια αφήνει πολλές υποσχέσεις αναφορικά με τα δυναμικά χαρακτηριστικά του μοντέλου αυτού. Κατά το λανσάρισμα, το τρίθυρο Astra θα διατίθεται με 4 κινητήρες βενζίνης, που θα ξεκινούν από τα 1.4 (90 ίπποι) και θα καταλήγουν στα 2.0 (170 ίπποι) λίτρα, έχοντας ως ενδιάμεσους σταθμούς τα 1.6 (105 ίπποι) και 1.8 (125 ίπποι) λίτρα. Τα καλά νέα όμως, για όσους είναι παθιασμένοι με την οδήγηση και θεωρούν τις επιδόσεις κύριο χαρακτηριστικό ενός αυτοκινήτου, θα έρθουν μερικούς μήνες αργότερα και συγκεκριμένα το καλοκαίρι του 2005, όταν θα παρουσιαστεί η έκδοση VXR, με ακόμη πιο επιθετική εμφάνιση, «αγωνιστική» οδική συμπεριφορά και κυρίως, 230 ίππους κάτω από το καπό. Όπως συνέβη και με το πεντάθυρο Astra, έτσι και η τρίθυρη έκδοση θα μπορεί να εξοπλιστεί με συστήματα πρωτοποριακά για τα δεδομένα της μικρομεσαίας κατηγορίας, όπως η ανάρτηση IDS plus με το ηλεκτρονικό σύστημα συνεχούς ελέγχου απόσβεσης (CDC) και το σύστημα περιστρεφόμενων προβολέων AFL. Όσον αφορά στα

επίπεδα του εξοπλισμού ασφάλειας, θα είναι ίδια με εκείνα της πεντάθυρης έκδοσης η οποία κατέκτησε 5 αστέρια στις δοκιμές πρόσκρουσης του EuroNCAP. Η αισθητική του Astra GTC χαρακτηρίζεται από τις πολλές ακμές, από την οροφή που θυμίζει αψίδα αλλά και από τα πίσω παράθυρα με τις έντονες γωνίες. Το αμάξωμα του είναι 15 χλστ. χαμηλότερο από την πεντάθυρη έκδοση, το μήκος του είναι 4.288 χλστ. -39 χλστ. περισσότερα- και το ύψος του 1.413 χλστ. - 47 χλστ. λιγότερα πάντα συγκρινόμενο με την πεντάθυρη έκδοση. Παρά το σχήμα του αμαξώματος πάντως, η OPEL υποστηρίζει πως δύο ενήλικες μπορούν να βολευτούν άνετα στο πίσω κάθισμα, του οποίου η πλάτη αναδιπλώνεται σε αναλογία 60/40, την στιγμή που ο χώρος αποσκευών διαμορφώνεται στα 380 λίτρα. Το OPEL Astra GTC θα κατασκευάζεται στην Αντβέρπ (Βέλγιο), εκεί όπου παράγονται και οι υπόλοιπες εκδόσεις του μοντέλου, με την παραγωγή της να υπολογίζεται στις 70.000 μονάδες ετησίως.

SEAT Toledo

Μερικούς, μόλις, μήνες μετά την παρουσίαση του πρωτοτύπου SEAT Toledo στην Έκθεση της Μαδρίτης, έκδοση παραγωγής, που αναντίλεκτα μας αφορά, είναι πραγματικότητα. Η επίσημη παρουσίασή και αυτού του αυτοκινήτου, πραγματοποιήθηκε στην Έκθεση του Παρισιού, ενώ θα κυκλοφορήσει στην ευρωπαϊκή αγορά στις αρχές του έτους. Η τρίτη γενιά του Toledo αποτελεί ταυτόχρονα και το δεύτερο αυτοκίνητο του νέου προσώπου της ισπανικής αυτοκινητοβιομηχανίας (πρώτο ήταν το Altea). Εξαιτίας του μεγέθους του αλλά και του εξοπλισμού του το νέο Toledo ελπίζει να κατακτήσει την κορυφή της αγοράς των οικογενειακών αυτοκινήτων έχοντας ως κύρια όπλα του την γοητευτική του εμφάνιση και τον δυναμικό του χαρακτήρα. Με μήκος 4,50 και πλάτος 1,77 μέτρα προσφέρει άπλετο εσωτερικό χώρο στους επιβάτες του, ενώ σε αυτό συμβάλλει και το ύψος της καμπίνας του οδηγού που φθάνει τα 1,57 μέτρα. Άνεση υπάρχει και στο χώρο αποσκευών, με αποθηκευτική ικανότητα 500 λίτρων, ο οποίος χωρίζεται σε δύο διαμερίσματα. Το αυτοκίνητο θα διατίθεται με τέσσερις διαφορετικούς κινητήρες των 150 ίππων 2.0

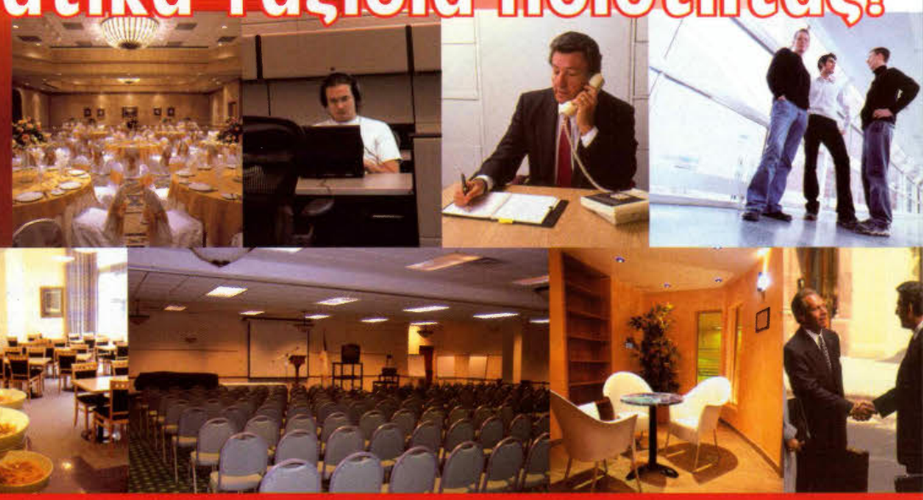
FSI, των 102 ίππων 1.6, τον δίλιτρο TDI των 140 ίππων και τον 1.9 των 105 ίππων. Οι ισχυρότερες, δίλιτρες εκδόσεις, θα συνοδεύονται από χειροκίνητο κιβώτιο ταχυτήτων έξι θέσεων την στιγμή που η έκδοση TDI θα διατίθεται και με σειριακό αυτόματο κιβώτιο έξι σχέσεων. Μία από τις καινοτομίες του Toledo είναι και η τεχνολογία Bluetooth που επιτρέπει την ασύρματη επικοινωνία συσκευών και επομένως κινητού τηλεφώνου με το αυτοκίνητο, προσφέροντας ένα ολοκληρωμένο hands-free σύστημα χωρίς τον βραχνά των καλωδίων. Επιπρόσθετα είναι δυνατόν μέσω πλήκτρων στο τιμόνι να δέχεται κανείς κλήσεις και με φωνητική αναγνώριση, να αποθηκεύει αριθμούς και ονόματα στην μνήμη του κινητού του και όλα αυτά χωρίς να χρειαστεί καν να σηκώσει τα χέρια του από το τιμόνι. Το νέο SEAT Toledo θα διαθέτει ως στάνταρ εξοπλισμό όλα τα σύγχρονα συστήματα ασφαλείας, καθώς και τις καθιερωμένες ηλεκτρικές ανέσεις, ABS, TCS, ESP, Emergency Braking Assistant (EBA) και ηλεκτρομηχανική υποβοήθηση του συστήματος διεύθυνσης κάτι που του προσδίδει εξαιρετική σταθερότητα και δυναμική συμπεριφορά.

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Detto travel

Συνέδρια
Κίνητρα
Επαγγελματικά Ταξίδια
Εισιτήρια
Ξενοδοχεία
Εκδηλώσεις
Κρουαζιέρες
Οργανωμένα Ταξίδια Εξωτερικού
Οργανωμένα Ταξίδια Εσωτερικού

Επαγγελματικά Ταξίδια Ποιότητας!



Κεντρικά:
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

Με το νέο Opel Astra, ανακαλύψαμε τα δύο νησιά του Ανατολικού Αιγαίου. Χάρη στον 1.600αρη κινητήρα, το νέο γερμανικό μοντέλο που ήδη κάνει και εμπορική επιτυχία στην ελληνική αγορά, κατάφερε να μας περιπλανήσει με απόλυτη άνεση στους ταλαιπωρημένους δρόμους της Ρόδου αλλά κα της Κύπρου.

Σαφώς, το οδικό δίκτυο της Κύπρου ήταν καλύτερο σε σχέση με αυτό της Ρόδου, έστω και αν έπρεπε να κινούμαστε με το «αγγλικό» οδικό σύστημα (ξέρετε αριστερά με πολλά δεξιοτίμονα αυτοκίνητα).

Στη Ρόδο τα πράγματα (και οι δρόμοι) ήρθαν στη θέση τους έστω και αν το οδικό δίκτυο επεφύλασσε πολλές παγίδες.

Μην παραλείψετε στο νησί της Αφροδίτης να αφήσετε το αυτοκίνητο και να περιπλανηθείτε στην παλιά καστροπολιτεία. Σαφώς, τα ναύλα με τα πλοία της γραμμής είχαν αλμυρές τιμές, στοιχείο που πρέπει να επισημανθεί, κυρίως, όσοι σκοπεύουν να πάρουν μαζί τους και το αυτοκίνητό τους...

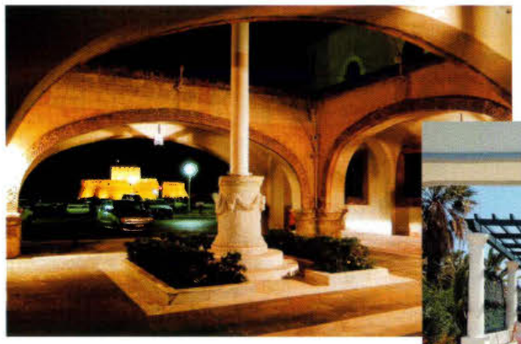
Του Νίκου Λιβανού

Ρόδος

Τα επτά θαύματα!

Στα Δωδεκάνησα, πολύ κοντά στις ακτές της Τουρκίας, βρίσκεται το χρυσαφένιο Νησί του Ήλιου, που φιλοξένησε ένα από τα επτά θαύματα του κόσμου, τον Κολοσσό της Ρόδου. Η Ρόδος θεωρείται το πιο κοσμοπολίτικο νησί των Δωδεκανήσων. Η λεπτή άμμος, οι κρυστάλλινες θάλασσες, τα ειδυλλιακά τοπία, τα μεσαιωνικά σπίτια, τα πλακόστρωτα σοκάκια και το υψηλό επίπεδο παροχών, κάνουν τη Ρόδο νούμερο ένα στις προτιμήσεις των τουριστών. Η Ρόδος είναι η πρωτεύουσα του νησιού, με το βυζαντινό κάστρο που δεσπόζει στα αρχαία ερείπια, τους βυζαντινούς ναούς και τα ιπποτικά κτίρια, όλα χτισμένα μέσα στο πράσινο. Μέσα στο κάστρο βρίσκεται η παλιά πόλη με τα αρχαία και μεσαιωνικά σπίτια, τους πλακόστρωτους δρόμους, καθώς και πολλά εστιατόρια και καταστήματα, που είναι έτοιμα να σας προσφέρουν τις υπηρεσίες τους. Στην παλιά πόλη απαγορεύεται η κίνηση με αυτοκίνητο. Η νέα πόλη, έξω από τα τείχη, εκτείνεται απλωμένη σε μεγάλη έκταση, με πολλά πάρκα, καθώς και παλαιά αλλά και νεοκλασικά κτίρια.

Ο Αρχάγγελος είναι το μεγαλύτερο χωριό του νησιού, με 5.800 κατοίκους, το οποίο απλώνεται σε χαμηλό οροπέδιο και περικλείεται από βουνά. Στην περιοχή έχουν εντοπιστεί θέσεις μεγάλης αρχαιολογικής σημασίας. Φυσικά, τα ωραία μέρη δεν έχουν αρχή και τέλος στο νησί της Ρόδου. Ένα από αυτά είναι και η Λίνδος, κατοικημένη συνεχώς από τα πανάρχαια χρόνια, που οφείλει την ύπαρξή της στο βράχο που έρχεται σε αντίθεση με τη φυσική ιδιομορφία της περιοχής. Άκρως εντυπωσιακή είναι και η περιοχή με τις πεταλούδες. Πρόκειται για μια δροσερή κοιλάδα, υπέροχα διαμορφωμένη με σκαλάκια και γεφυράκια, που διευκολύνουν τον περίπατο στη ρεματιά, στην οποία κατοικούν χιλιάδες πεταλούδες.



Παραλίες

Όλο το νησί διαθέτει υπέροχες παραλίες, αν όμως δε θέλετε να μετακινηθείτε από τη Χώρα, τότε μπορείτε να απολαύσετε το μπάνιο σας στη μεγάλη οργανωμένη παραλία με άμμο που βρίσκεται από το Ενυδρείο ως το Ναυτικό Ομιλο. Όσοι μπορείτε να μετακινηθείτε, επισκεφτείτε τον Αρχάγγελο και τα Στεγνά, που διαθέτουν άμμο και λεπτό χαλίκι και βρίσκονται σε πανέμορφη τοποθεσία. Γνωρίστε την παραλία Τσαμπίκα, κάτω από την ομώνυμη μονή, η οποία διαθέτει αμμουδιά. Πολύ γνωστή και μεγάλη είναι και η παραλία της Αφάντου. Άλλη μια οργανωμένη παραλία είναι και αυτή της Ιαλυσού, με βοτσαλάκι. Στους πανέμορφους όρμους, στο Φαληράκι, θα βρείτε μια από τις καλύτερες οργανωμένες παραλίες του νησιού.

Voice Over IP

Μιλήστε φθηνά μέσω Internet

Το τηλεφώνημα μέσω Διαδικτύου μπορεί να στοιχίσει έως και 90% φθηνότερα απ' ό,τι μέσω του παραδοσιακού τηλεπικοινωνιακού δικτύου

Του Περικλή Βανικιώτη

Οι αυξημένες ανάγκες μετάδοσης φωνής και δεδομένων που παρουσιάζονται σε μικρομεσαίες αλλά και μεγαλύτερες επιχειρήσεις, έχουν αποτέλεσμα την αναζήτηση νέων μεθόδων ταυτόχρονης μετάδοσης. Η μέθοδος που επικρατεί για την κάλυψη των αναγκών αυτών είναι η Voice over IP - μετάδοση φωνής μέσω του πρωτοκόλλου TCP/IP.

Τεχνικά μιλώντας, η υπηρεσία Voice over IP (VoIP) χρησιμοποιεί το πρωτόκολλο του Διαδικτύου (Internet Protocol - IP) για να μεταφέρει τηλεφωνικές συνομιλίες, μετατρέποντας τη φωνή σε πακέτα δεδομένων. Το υπάρχον μοντέλο τηλεπικοινωνιών επικεντρώνεται στη φωνή και την παροχή σχετικών υπηρεσιών, στην ασύρματη και ενσύρματη τηλεφωνία. Η υπηρεσία Voice over IP αποτελεί μέρος των υπηρεσιών μετάδοσης σε πραγματικό χρόνο, η οποία τείνει να αντικαταστήσει τη συμβατική τεχνολογία του τηλεφώνου ανατρέποντας τα δεδομένα και τις τιμές των τηλεφωνικών υπηρεσιών παγκοσμίως. Η συχνότητα που απαιτεί η τεχνολογία IP για τη μετάδοση των δεδομένων είναι τουλάχιστον έξι φορές μικρότερη από την αντίστοιχη των παραδοσιακών τηλεπικοινωνιακών δικτύων που χρησιμοποιούν σήμερα οι περισσότεροι συνδρομητές σε όλο τον κόσμο. Η σημαντική αυτή διαφορά καθιστά τις κλήσεις μέσω του VoIP σαφέστατα πιο οικονομικές, και σε αρκετές περιπτώσεις το τηλεφώνημα μέσω Διαδικτύου μπορεί να στοιχίσει έως και 90% φθηνότερα απ' ό,τι μέσω του παραδοσιακού τηλεπικοινωνιακού δικτύου.

Η αρχή πάνω στην οποία στηρίζεται η λειτουργία της μετάδοσης φωνής μέσω IP είναι ότι ο πελάτης πληρώνει ένα ορισμένο ποσό για να συνδεθεί στο δίκτυο και στη συνέχεια πληρώνει ανάλογα με το χρόνο χρήσης και τις χρησιμοποιούμενες εγκαταστάσεις (βάσει της απόστασης).

Πολλές ευρωπαϊκές -και ελληνικές- εταιρίες τηλεπικοινωνιών έχουν αρχίσει να επενδύουν δυναμικά στο Voice over IP και υπολογίζεται ότι μέχρι το 2009 όλες οι υπηρεσίες των εταιρειών αυτών (φωνή, fax, μεταφορά δεδομένων, video conferencing κ.λπ.) θα παρέχονται μόνο μέσω IP. Η νέα υπηρεσία χρησιμοποιείται ευρέως σε επιχειρήσεις του εξωτερικού. Σύμφωνα με μελέτες, υπολογίζεται ότι μέσα στα επόμενα χρόνια η ανάπτυξη της φωνής μέσω Internet θα είναι ραγδαία και ο όγκος κίνησης θα είναι μεγαλύτερος απ' ό,τι στην παραδοσιακή τηλεφωνία. Οι προμηθευτές τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού έχουν ξεκινήσει να συμπεριλαμβάνουν στα προϊόντα τους και το πρωτόκολλο IP, ενώ όλοι οι προμηθευτές εξοπλισμού IP συμπεριλαμβάνουν τη φωνή ως ένα από τα βασικά χαρακτηριστικά των προϊόντων τους.

Πρόσθετες υπηρεσίες του VoIP

- Επικοινωνία μέσω μηνυμάτων. Δυνατότητα επικοινωνίας με πελάτες μέσω ηλεκτρονικών μηνυμάτων, φαξ και ευφυών φωνητικών μηνυμάτων (φωνητικό ταχυδρομείο) μέσα σε ένα και μόνο φάκελο αλληλογραφίας (inbox).
- Πρόσβαση στο ηλεκτρονικό ταχυδρομείο μέσω τηλεφώνου (κινητού και σταθερού), με χρήση της τεχνολογίας μετατροπής "κειμένου σε ομιλία" (text to speech).
- Το κέντρο επικοινωνίας IP προσφέρει υπηρεσίες έξυπνης δρομολόγησης κλήσεων, μεταφορά τηλεφωνικών κλήσεων από το δίκτυο στον προσωπικό υπολογιστή και διαχείριση των επαφών με πολυμέσα για την επικοινωνία με τους αντιπροσώπους του κέντρου μέσω δικτύου IP.
- Αυτόματη διανομή κλήσεων και ενσωμάτωση με βάσεις δεδομένων.
- Ομαδική τηλεφωνική συνδιάσκεψη.
- Διατήρηση των εσωτερικών τηλεφωνικών αριθμών χωρίς να είναι απαραίτητη η ύπαρξη τμήματος υποστήριξης για τη διεκπεραίωση των αλλαγών αυτών (δυνατότητα μεταφοράς εσωτερικού αριθμού).
- Υπηρεσίες καταλόγου για την απευθείας επιλογή εσωτερικού τηλεφώνου, χωρίς η διαδικασία να πραγματοποιείται μέσω του τηλεφωνικού κέντρου.
- Τοποθέτηση της υπηρεσίας υποδοχής σε οποιοδήποτε σημείο. Κάποιος εργαζόμενος σε ένα απομακρυσμένο γραφείο μπορεί να αναλάβει τη διεκπεραίωση των υπηρεσιών υποδοχής, εάν παραστεί ανάγκη.

Πλεονεκτήματα του Voice over IP

Η χρήση υπηρεσιών Voice over IP έχουν ως άμεσο αποτέλεσμα την εξοικονόμηση οικονομικών και διαχειριστικών πόρων και αυτό διότι προσφέρει στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα χρήσης του τοπικού δικτύου τους (LAN) τόσο για τη μεταφορά δεδομένων (αρχεία, λογιστήριο κ.λπ.) όσο και για τις εσωτερικές επικοινωνίες φωνής. Μέσω των υπηρεσιών στην ουσία μπορούν να καταργηθούν τα τηλεφωνικά κέντρα μέσω της ενσωμάτωσης των δύο ανεξάρτητων σήμερα δικτύων (τηλεφωνίας και δεδομένων) σε ένα νέου τύπου LAN διευρυμένων δυνατοτήτων. Η υλοποίηση ενός ενιαίου συνεκτικού δικτύου για τη μετάδοση φωνής και δεδομένων σε όλους τους δικτυακούς τόπους συμβάλλει στη μείωση των κεφαλαίων που επενδύονται. Επιπλέον, το κόστος καλωδίωσης μειώνεται, καθώς χρησιμοποιείται το ίδιο καλώδιο Ethernet για το τηλέφωνο και το PC. Επίσης, εξοικονομούνται πόροι από τη διαχείριση ενός και μόνο δικτύου, ενός προμηθευτή, μιας σύμβασης συντήρησης, κοινής καλωδίωσης, καθώς και χάρη στη μείωση των τελών και του περιορισμού της πολυπλοκότητας των ολοκληρωμένων εφαρμογών.

Τα βασικά πλεονεκτήματα της υπηρεσίας Voice over IP συνοψίζονται στα παρακάτω σημεία:

- Μειωμένο κόστος απομακρυσμένων επικοινωνιών
- Μείωση του χρόνου για την προσθήκη νέων χρηστών στο δίκτυο μέσα από απλοποιημένες ρουτίνες, κινήσεις και αλλαγές
- Οι χρήστες έχουν πρόσβαση σε όλες τις υπηρεσίες του δικτύου, οποιαδήποτε στιγμή έχουν πρόσβαση στο ίδιο το δίκτυο
- Αντιστάθμιση της αρχικής επένδυσης, καθώς οι επεκτάσεις γίνονται κυρίως με την προσθήκη τηλεφώνων και μόνο
- Κεντρική διαχείριση
- Χρήση των IP τηλεφώνων για εμφάνιση πληροφοριών και μηνυμάτων
- Εύκολη ενσωμάτωση και χρήση νέων εφαρμογών όπως: Unified Messaging, Call Centres, Web/Mail Collaboration Servers, Personal Assistant
- Σημαντική μείωση των δαπανών για τηλεφωνικές συνδιαλέξεις και διαχείριση των λογαριασμών
- Περιορισμός του συνολικού κόστους λόγω της απουσίας πάγιων τελών και τελών σύνδεσης
- Απλότητα στη χρήση

VoIP και instant messaging

Την τεχνολογία VoIP χρησιμοποιούν και πολλές εφαρμογές τύπου άμεσης αποστολής μηνυμάτων (instant messaging) και συνομιλίας. Οι εφαρμογές αυτές παρέχουν τη δυνατότητα αποστολής και λήψης ψηφιακών πακέτων φωνής, παίζοντας ουσιαστικά ρόλο τηλεφώνου μέσω του Διαδικτύου. Ας δούμε εν συντομία ορισμένες από αυτές τις εφαρμογές:

ICQ

Το δημοφιλές πρόγραμμα instant messaging ICQ υποστηρίζει τις εξής τηλεφωνικές υπηρεσίες:

- Call PC to Phone (κλήσεις από τον υπολογιστή σε τηλέφωνο)
- Call PC to PC (κλήση από υπολογιστή σε υπολογιστή)
- Call Phone to PC (κλήση από τηλέφωνο σε υπολογιστή)
- Call Phone to Phone (κλήση από τηλέφωνο σε τηλέφωνο μέσω του λογαριασμού ICQphone)

Επιπλέον, μέσω του ICQ μπορείτε να στέλνετε γραπτά μηνύματα (SMS) σε κινητά τηλέφωνα σε ολόκληρο τον κόσμο (υποστηρίζονται και τα ελληνικά δίκτυα). Περισσότερες πληροφορίες στη διεύθυνση http://www.icq.com/icqphone/

NetMeeting

Το NetMeeting της Microsoft αποτελεί τμήμα του λειτουργικού συστήματος Windows. Πρόκειται για ένα εύχρηστο, απλό και λειτουργικό web phone, το οποίο υποστηρίζει συνομιλία καθώς και ανταλλαγή δεδομένων ήχου, εικόνας, video και κειμένου.

Περισσότερες πληροφορίες στη διεύθυνση http://www.microsoft.com/windows/netmeeting

Yahoo! Business Messenger

Πρόκειται για ένα εργαλείο που απευθύνεται κυρίως σε επιχειρήσεις. Η υπηρεσία της Yahoo! παρέχει ένα πλήρες πακέτο instant messaging και τηλεδιάσκεψης, ανταλλαγής κάθε είδους δεδομένων και τηλεφωνίας μέσω Internet, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στην ασφάλεια. Επιπρόσθετα δίνει τη δυνατότητα αποστολής άμεσων μηνυμάτων (instant messages) απευθείας από τον υπολογιστή σε κινητά τηλέφωνα των εταιριών Verizon Wireless, Cingular και AT&T Wireless. Περισσότερες πληροφορίες στη διεύθυνση http://messenger.yahoo.com/

MSN Messenger

Μέσω του γνωστού MSN Messenger, πρόγραμμα instant messaging το οποίο ενσωματώνεται στο λειτουργικό σύστημα Windows, παρέχεται η υπηρεσία NET Voice Service για τηλεφωνικές κλήσεις απευθείας από τον υπολογιστή. Προκειμένου να λειτουργήσουν αποτελεσματικά οι φωνητικές επικοινωνίες, πρέπει και οι δύο χρήστες να έχουν τουλάχιστον την έκδοση 4.5 του MSN Messenger. Η συγκεκριμένη υπηρεσία είναι συνδρομητική. Περισσότερες πληροφορίες στη διεύθυνση http://messenger.msn.com/

Net2Phone

Το Net2Phone βασίζεται στην τεχνολογία VoIP και αφορά αποκλειστικά σε πάσης φύσεως τηλεφωνικές υπηρεσίες μέσω Internet. Παρέχονται ολοκληρωμένες λύσεις τόσο για ιδιώτες όσο και για επιχειρήσεις.Περισσότερες πληροφορίες στη διεύθυνση http://web.net2phone.com/home_inten.asp

Gnome-o-phone

Το Gnome-o-phone είναι μια εφαρμογή τηλεφώνου μέσω Internet. Απευθύνεται κυρίως σε απλούς χρήστες και δεν συνίσταται για χρήση από επιχειρήσεις, καθώς είναι περιορισμένων δυνατοτήτων. Περισσότερες πληροφορίες στη διεύθυνση http://gphone.sourceforge.net/

Skype

Το Skype είναι ένα απλό πρόγραμμα που προσφέρεται δωρεάν και επιτρέπει τηλεφωνικές κλήσεις μέσω Διαδικτύου σε ολόκληρο τον κόσμο. Κατασκευαστές του Skype είναι οι δημιουργοί του KaZaA. Χρησιμοποιεί τεχνολογία P2P (peer-to-peer) για τη διασύνδεση με άλλους χρήστες του Skype. Περισσότερες πληροφορίες στη διεύθυνση http://www.skype.com/

Firefly

Το Firefly είναι ένα νέο και ενδιαφέρον εργαλείο, το οποίο συνδυάζει το instant messaging και την τεχνολογία VoIP, όπως ακριβώς και το Skype.

Περισσότερες πληροφορίες στη διεύθυνση http://www.virbiage.com/index.php

http: www.ethniki-asfalistiki.gr

http: www.general-union-group.gr