ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 92 • ΝΟΕΜΒΡΙΟΣ - ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2004 • Euro 5

Έρευνα: Δημόσια Νοσοκομεία και ασφαλιστικές • Έρευνα: Τροχαία ατυχήματα

Πωλήσεις: Διείσδυση σε συγκεκριμένες αγορές • Ασφάλειες με τις πλάτες των τραπεζών

Μετανάστευση: «Ευλογία» για τις Ασφαλιστικές εταιρίες και τα Ταμεία!

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.

Leo Burnett

Η μόνη ασφάλεια που μπορεί να συγκριθεί μαζί μας.

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

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Κάνουμε την ασφάλεια ποιότητα ζωής!

Αυτό είναι ένα από τα ευρήματα της Πανελλήνιας έρευνας που πραγματοποίησε η Ελληνική Οδοντιατρική Ομοσπονδία σε 6.000 άτομα με την υποστήριξη της **Colgate**, στα πλαίσια του προγράμματος Καταγραφής και Προαγωγής της Στοματικής Υγείας του ελληνικού πληθυσμού.

Το συγκεκριμένο πρόγραμμα έχει διπλό στόχο:
- την καταγραφή της στοματικής υγείας των Ελλήνων και
- την ανάληψη συγκεκριμένων δράσεων ώστε να βελτιωθεί η στοματική υγεία του ελληνικού πληθυσμού

Η έρευνα για την καταγραφή της στοματικής υγείας αποκάλυψε επίσης ότι:

- Τα παιδιά 12 ετών έχουν κατά μέσο όρο 2 δόντια χαλασμένα
- 8 στους 10 εφήβους δεν ακολουθούν ολοκληρωμένη στοματική υγιεινή
- Οι ενήλικες έχουν κατά μέσο όρο 14 δόντια που έχουν προσβληθεί από τερηδόνα

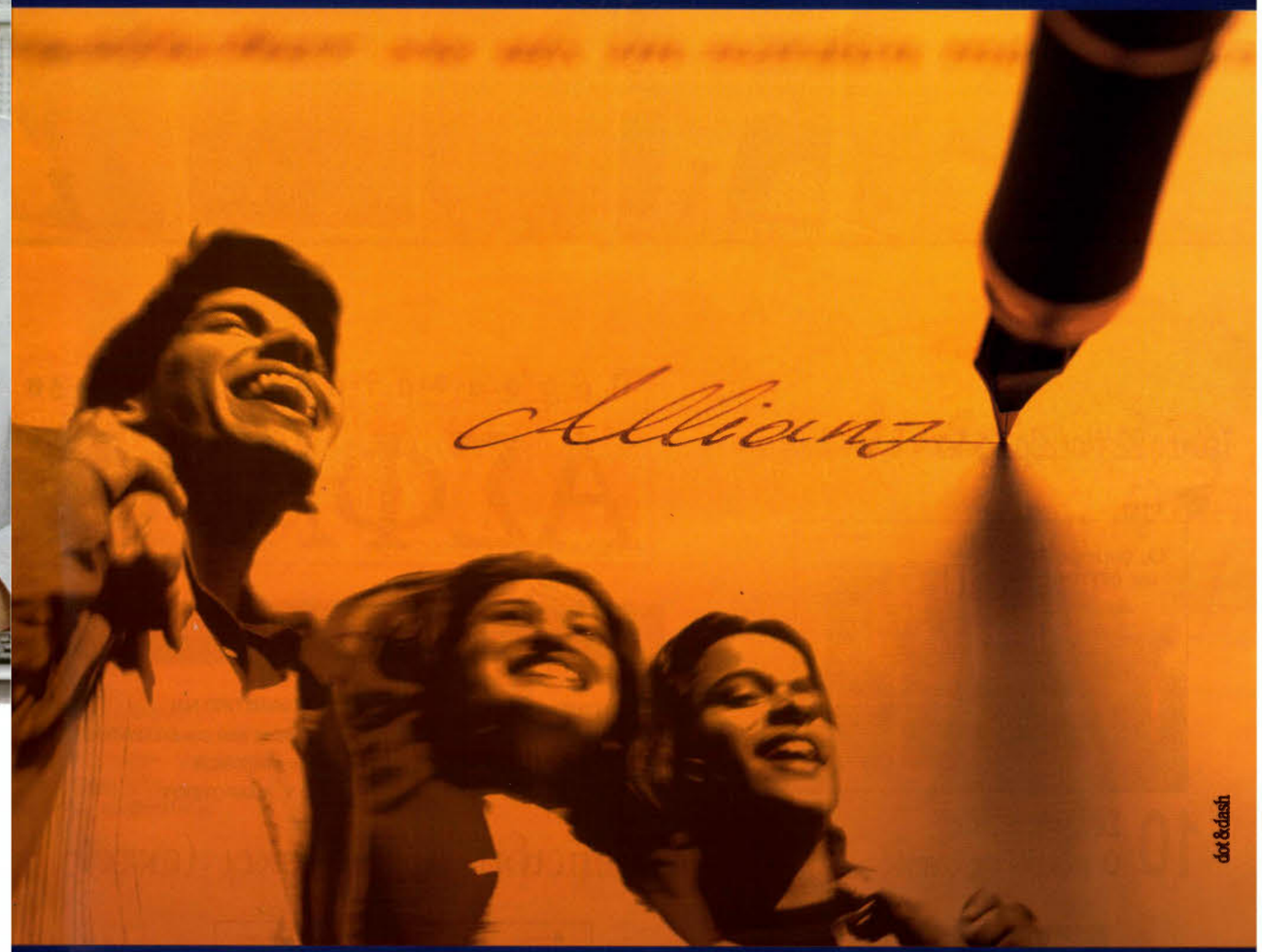
Τα παραπάνω ευρήματα δείχνουν ότι η αμέλεια σε θέματα πρόληψης και σωστής στοματικής υγιεινής, οδηγεί σε επιδείνωση της στοματικής υγείας με το πέρασμα του χρόνου. Για τη διασφάλιση της στοματικής σας υγείας, η Ελληνική Οδοντιατρική Ομοσπονδία σας συμβουλεύει:

Να επισκέπτεστε τακτικά τον οδοντίατρό σας &
Να συνεχίζετε την πρόληψη με φθοριούχο οδοντόκρεμα

ΕΟΟ
ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΔΟΝΤΙΑΤΡΙΚΗ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ

Colgate Total

Όμιλος Allianz



Οι μεγάλες **προσδοκίες**
υπογράφονται από εσάς και την **Allianz.**

'Ονειρα για εσάς και την οικογένειά σας. Σιγουριά για ένα καλύτερο αύριο. Επενδύσεις και επιχειρηματικές δραστηριότητες. Προσδοκίες, που υπογράφονται από εσάς και την Allianz. Γιατί η Allianz είναι κυρίαρχη δύναμη στις Ασφάλειες, στα Αμοιβαία Κεφάλαια και στις Χρηματοοικονομικές υπηρεσίες. Γιατί διαθέτει τεράστια οικονομική ισχύ, τεχνογνωσία ενός αιώνα και ένα τέλεια εξειδικευμένο προσωπικό. Γιατί ο Όμιλος Allianz είναι ο κυρίαρχος ασφαλιστής στην Ευρώπη και ο μεγάλος χρηματοοικονομικός σύμβουλος στον κόσμο.

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Κηφισίας 124, 115 26 Αθήνα
Κέντρο Επικοινωνίας Allianz: 210 6999 902, Fax: 210 6929 046
Υποκατάστημα Β. Ελλάδος: Τσιμισκή 27, 546 24 Θεσσαλονίκη
Τηλ.: 2310 232 640, Fax: 2310 229 702
http://www.allianz.gr

Allianz
Η δύναμη στο πλευρό σας

Προσανατολισμένο στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
NAI
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

NAI. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Τεύχος 92, Νοέμβριος-Δεκέμβριος 2004

ΙΔΡΥΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1989

©ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI

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

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

ΜΕΛΟΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ
ΤΥΠΟΥ

10 Συναισθηματικά: Οι γαμπροί της ξενιτιάς

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

34 Ασφάλειες με τις πλάτες των τραπεζών

44 Μανόλης Ανδρόνικος: Δίνω διέξοδο στους επαγγελματίες ασφαλιστές

Ερευνα: Τροχαία ατυχήματα 50

Ερευνα: Νοσοκομεία & ασφαλιστικές εταιρείες 58

Περιεχόμενα

Γράμμα του εκδότη 8
Συναισθηματικά 10
Ασφαλιστικό underwriting 20
Ασφάλειες με τις πλάτες των τραπεζών 34
Μανόλης Ανδρόνικος: Δίνω διέξοδο στους επαγγελματίες ασφαλιστές 44
Ερευνα: Τροχαία ατυχήματα 38
Νοσοκομεία και ασφαλιστικές 58
Αφιέρωμα: Συνεδριακοί χώροι 62
Προγράμματα για παιδιά 70
Generali 74
Πωλήσεις 76
XVIII Συνέδριο RIAD Ο κοινωνικός ρόλος της ασφάλισης Νομικής Προστασίας στην εξώδικη επίλυση διαφορών 84
Γυναίκες ασφαλίστριες 88
Avanti Financial Services Με νέο αέρα εξορμά προς την κορυφή 92
Ακρίτας ασφαλιστής 94
Commercial Value Ξεχωριστή χρονιά το 2005 98
ΑΣΠΙΣ Real Estate 100
CGU: Με όπλα την παράδοση και τις νέες τεχνολογίες 102
Leben: Υψηλές αποδόσεις και το 2004 104
Φοίνιξ Metrolife Εμπορική Femina Club 106
Medihospital: Κάλυψη Νοσηλείας Interamerican 108
Ειδήσεις 112
Αυτοκίνητο 130
Τα μαργαριτάρια είναι παντοτινά 142

Η μακέτα του νέου -υπό ανέγερση- κτιρίου
της Ευρωπαϊκής Ένωσης-Ασφάλειαι Μινέττα
στη Λεωφ. Συγγρού.
Πρώτη σε
εξυπηρέτηση
Πρωτοπόρος σε
καλύψεις
ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ
ΠΥΡΟΣ
Για κινητή
και ακίνητη
περιουσία
ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
Για όλο τον κόσμο
ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ
ΕΥΘΥΝΗΣ ΚΑΙ
ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΕΡΓΩΝ
ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
Με ένα τηλεφώνημα στο 210 9409582
καθ' όλο το 24ωρο, όλο το χρόνο, έχετε
δωρεάν Παροχή Ιατρικών Συμβουλών από
τους γιατρούς μας, εσείς και η οικογένειά σας
ΟΔΙΚΗΣ
ΒΟΗΘΕΙΑΣ
MINETTA
-INTERPARTNER
ASSISTANCE
ΠΛΟΙΩΝ
& ΣΚΑΦΩΝ
ΑΝΑΨΥΧΗΣ
ΖΩΗΣ
Τα πάντα για την
Περίθαλψη
σε μία κάρτα,
τη Χρυσή
Κάρτα Υγείας
ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ
ΠΡΟΪΟΝΤΑ
Στεγαστικά
& Επαγγελματικά
δάνεια
σε συνεργασία
με μεγάλους
Τραπεζικούς
Ομίλους
ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ
ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ
Κάλυψη σε
όλο τον κόσμο
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ
MINETTA
Μισός αιώνας παράδοσης
με σύγχρονη αντίληψη
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 - 105 63 ΑΘΗΝΑ (ΣΥΝΤΑΓΜΑ), ΤΗΛ.: 210 3727500 - FAX: 210 3228801, 210 3243720
ΥΠΟΚΙΜΑ ΘΕΣΙΝΙΚΗΣ: ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 4 - 546 23 ΘΕΣΙΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 2310 231198, 288216, 271717 - FAX: 2310 224675
ΓΡΑΦΕΙΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ: ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 7 - 185 31 ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ.: 210 4171375 - FAX: 210 4125173
URL: www.minetta.gr • e-mail: minetta@attglobal.net
600 ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑΤΑ & ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΜΕΣΗ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΣΑΣ

ΕΠΕΙΔΗ ΚΑΝΕΙΣ ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ... ΑΣΦΑΛΤΟΣ!

(Πρόγραμμα Ασφάλισης αυτοκινήτου BasicValue)

Το πρόγραμμα βασικής ασφάλισης αυτοκινήτου της CGU Insurance με τα περισσότερα πλεονεκτήματα:
•Τα μεγαλύτερα όρια αποζημίωσης (50% υψηλότερα από αυτά που προβλέπει ο νόμος).
•Αστική ευθύνη με τις λιγότερες εξαιρέσεις.
•Πλήρης οδική βοήθεια είτε από ατύχημα είτε από βλάβη.
•Παγκόσμια ταξιδιωτική βοήθεια.
Και επιπλέον:
•Φροντίδα ατυχήματος AutoAssist.

Πρόγραμμα Ασφάλισης αυτοκινήτου BasicValue. Επειδή όταν οδηγούμε, η ασφάλεια είναι Βασική Αξία!

Συνδεδεμένη εταιρία του ομίλου Αvivа

Τηλ. 210 7728800
www.cgu.gr

CGU
Insurance

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

Πόσοι θα έχετε «δουλειά» το 2005; Ευχόμεθα όλοι!

Από το 1985 μέχρι σήμερα η ανεργία στην Ευρώπη διατηρείται στο 10% και πάνω του εργατικού δυναμικού. Στην Ελλάδα επισήμως είναι στο 11%, αλλά με υπολογισμούς που δεν περιλαμβάνουν τους οικονομικούς μετανάστες το ποσοστό ανεβαίνει στους νέους μέχρι 30 ετών στο 20% για τους άνδρες και στο 30% για τις γυναίκες.

Αυτή η κατάσταση δεν σημαίνει τίποτα για όσους έχουν δουλειά και δεν τους απασχολεί τί γίνεται με τους «χαμένους» του 10% και πάνω που είναι άνεργοι και που η ΓΣΕΕ και η Εθνική Στατιστική λένε ότι είναι 523.843 άτομα;

Όμως όλο και περισσότεροι μπαίνουν στις λίστες των ανέργων και στην αβεβαιότητα του ότι η δουλειά τους δεν είναι μόνιμη, αλλά προσωρινή και σε σκέψεις που φέρνουν φόβο και που αφορούν στους ίδιους προσωπικά και όχι γενικώς και αορίστως το ποσοστό 10%.

Μια σύντομη ματιά στον κόσμο, τέλος Νοεμβρίου του 2004, δείχνει ότι άλλαξαν δραματικά όσα ξέραμε περί εργασίας, περί εξασφάλισης και κανόνων σταθερών «για μια ζωή».

«Στη Γερμανία η αίσθηση σταθερότητας της απασχόλησης στη βιομηχανία έχει υπονομευθεί από καιρό», γράφει η «Καθημερινή» στις 24 Οκτωβρίου 2004. «Η πίεση των εταιριών για μείωση του κόστους αντιμετωπιζόταν με επίπονες διαπραγματεύσεις και παραχωρήσεις των συνδικάτων όπως έγινε με τη Siemens (αύξηση ωρών εργασίας χωρίς αμοιβή). Όμως η αναγγελία της General Motors ότι προτίθεται να μειώσει κατά 12.000 και πλέον τις θέσεις εργασίας στη θυγατρική της OPEL ήταν βίαιο πλήγμα και σοκ...». Οι εργαζόμενοι κατέβηκαν σε 6ήμερη απεργία που συγκλόνισε την εταιρία και τη γερμανική κοινωνία.

Στις ΗΠΑ, η Ford Motor και General Motors είναι ανάμεσα στις εταιρίες που ερευνά η Αμερικανική Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς για τις μεθόδους που χρησιμοποιούν για να υπολογίσουν την αξία των συντάξεων και άλλες υποχρεώσεις στους συνταξιούχους. «Πολλοί είναι εκείνοι που εκτιμούν ότι θα ανοίξει ένα νέο κεφάλαιο ερευνών για λογιστικές παρατυπίες που γεννούν υποψίες σε επενδυτές και υπέρμαχους δικαιωμάτων των συνταξιούχων», γράφουν οι «The New York Times». Πολλές εταιρίες υποεκτιμούν τις υποχρεώσεις τους για συντάξεις και ιατρική περίθαλψη με πολλαπλές συνέπειες στην κερδοφορία και επιβίωσή τους. Αν διαβάσετε τις σημειώσεις των ορκωτών λογιστών στους ισολογισμούς των Ελληνικών Ασφαλιστικών Εταιριών θα βρείτε και εκεί τέτοια κενά. Η καταστροφική υποχώρηση της μετοχής της ασφαλιομεσιτικής εταιρίας Marsh και McLennan σχεδόν κατά 50% είχε συνέπεια τη δίωξή της από το Γενικό Εισαγγελέα της Νέας Υόρκης, αλλά και θύματα τους επενδυτές και ασφαλισμένους, αφού οι μετοχές που είχαν αγορασθεί ή στις οποίες επενδύθηκαν οι συνταξιοδοτικές της εισφορές έχασαν πάνω από το 50% της αξίας τους.

Τα ίδια συμβαίνουν στην Ιταλία και στη Γαλλία.

Στην Ελλάδα όλα τα λεγόμενα περί «επανίδρυσης» και «επανοριοθέτησης» του ρόλου του κράτους περιλαμβάνουν και το πρόβλημα ανεργία - εργασία. Ο Διοικητής της Τράπεζας της Ελλάδος κ. Γκαργκάνας, τέλος Οκτωβρίου μίλησε για «πλήρη έλλειψη από την ελληνική κοινωνία της αίσθησης του επείγοντος των αλλαγών που πρέπει να γίνουν και έξοδο από τον πανταχού παρόντα εφησυχασμό». Στις αλλαγές περιλαμβάνει πρωτίστως και τη συνδικαλιστική συμπεριφορά. Ενδιαφέρουσες και οι απόψεις του αναπληρωτή Διευθύνοντος Συμβούλου της Eurobank, καθηγητή Πανεπιστημίου Πειραιά κ. Ν. Καραμούζη όπου σε άρθρο του 24.10.2004 στην «Καθημερινή» επισημαίνει την ανάγκη συρρίκνωσης του δημόσιου τομέα και προώθηση ιδιωτικοποιήσεων όπου αντικαθίστανται οι λογικές πολιτικού και πελατειακού χαρακτήρα με λογικές επιχειρηματικής αποτελεσματικότητας και οικονομικής αποδοτικότητας.

Η κρατική επιρροή ή απόλυτος έλεγχος σε πολλές επιχειρήσεις της ελληνικής οικονομίας δεν απαντάται πουθενά στην Ευρώπη, στο βαθμό που γίνεται στην Ελλάδα. Αλλαγές προβλέπονται αν γίνει η νέα οριοθέτηση του ρόλου του κράτους στο Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο, στα τυχερά παιχνίδια, αμυντικές βιομηχανίες, ΕΛΤΑ, ΔΕΠΑ, λιμάνια, εθνικοί δρόμοι, Μετρό, Ολυμπιακή, ΟΣΕ, αεροδρόμια, ΕΟΤ, Helexpo, ΕΛΟΤ, Φυσικό Αέριο, κεντρικές αγορές, εθνικές αλυκές, κ.λπ. Πόσοι οργανισμοί, κέντρα και επιχειρήσεις βοηθούν τα έσοδα του κράτους, την απασχόληση, την ανάπτυξη, την ανταγωνιστικότητα; Σίγουρα πολύς κόσμος θα βρεθεί «εκτός εργασίας».

Τα ίδια δεν υποστήριξε αρχές Νοεμβρίου 2004 ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας κ. Τάκης Αράπογλου φέρνοντας αναστάτωση στους εφησυχασμένους; Μέσα στις έξι αλλαγές που προτείνει για βελτίωση της οικονομίας, η πέμπτη είναι η «πρόκληση μεταρρυθμίσεων στην αγορά εργασίας». «Πρέπει να κλείσουν πολλές εταιρίες γιατί δεν λειτουργούν ανταγωνιστικά και δεν δικαιούνται στήριξης», είπε ο κ. Αράπογλου. Το πρόβλημα αγγίζει και πολλές ασφαλιστικές εταιρίες.

Μέσα σ' αυτό το κλίμα φεύγει το 2004 και γι' αυτό ΕΥΧΟΜΕΘΑ να έχετε δουλειά όλοι σας στο 2005. Ευχόμεθα να έρχεται πάντα η άνοιξη μετά από κάθε χειμώνα. Οι ασφαλιστές λέγεται ότι κάθε μέρα ξεκινάνε άνεργοι αφού πρέπει κάθε μέρα να βρίσκουν πελάτες. Ίσως αυτή τη διαπίστωση χρειάζεται να καταλάβουν εντονότερα οι ασφαλιστικές εταιρίες αφού η ύπαρξή τους βασίζεται στις πωλήσεις και τους πωλητές. Η «απειλή» και συναίσθηση της ανεργίας ίσως τους κρατήσει στην εργασία και το 2005.

Εργοδότης όλων είναι ο πελάτης και απαιτείται να του το θυμίζετε κάθε μέρα ότι είστε ο «ασφαλιστής του» με τους τρόπους που μάθατε στα εκπαιδευτικά σεμινάρια. Κάθε 24 ώρες νυχτώνει - ξημερώνει γρήγορα και η εργάσιμη ημέρα αρχίζει και τελειώνει νωρίς. Κάντε κάθε μέρα την υπενθύμιση, δεν είναι υπερβολή. Προσαρμοστείτε στη νέα πραγματικότητα όπως συνήθισαν κι άλλοι συνάνθρωποί μας απίθανες καταστάσεις, όπως το 10% των ανέργων που ζει χωρίς χρήματα, χωρίς δουλειά, χωρίς σιγουριά, χωρίς τα «απαραίτητα», χωρίς μέλλον, χωρίς την ιεραρχία και προοπτικές. Ο ήλιος γι' αυτούς αργεί να βγει όπως στην Ισλανδία που «βολεύτηκαν» με λίγους μήνες ήλιο και πολλούς μήνες νύχτα και στην πιο βόρεια πρωτεύουσα της Ευρώπης, το Ρέικιαβικ όταν εμείς αλλάξαμε τα ρολόγια για μια ώρα εκεί έπεσε βαθύ σκοτάδι για όλο το 24ωρο, για ένα χειμώνα συνέχεια, χωρίς να βλέπουν ανατολές και ηλιοβασιλέματα όπως και σε μέρη της Φινλανδίας και του Βόρειου Πόλου.

«Έτσι είναι η ζωή μας και την αγαπάμε· υπάρχουν πολλά πράγματα που μπορείς να κάνεις στο φως και πολλά στο σκοτάδι», είπε ένας γιατρός, ο Τόριαναν Σβέινσον σε δημοσιογράφο της «Γκάρντιαν».

«Σε αντίθεση με άλλες χώρες», γράφει ο Χρ. Μιχαηλίδης στην «Ελευθεροτυπία», «η Ισλανδία έχει χαμηλά ποσοστά ανθρώπων με κατάθλιψη, το "μαύρο μακρύ χειμώνα"». Περιέργως, την άνοιξη και τις φωτεινές ημέρες αυτοκτονούν αρκετοί που δεν αντέχουν το φως. «Μέχρι νά 'ρθει η άνοιξη έχουν στραγγίξει την ενέργεια και τα συναισθήματά τους. Δεν άντεξαν», λέει ο γιατρός Γκούναρσον που συμπληρώνει ότι «τότε, την άνοιξη, τρελαινόμαστε και βγαίνουμε στα λιβάδια σαν αγελάδες που δεν είδαν ποτέ τους χορτάρι».

Όλοι μας ζούμε ή ζήσαμε παρόμοιες καταστάσεις στον εσωτερικό ημερολογιακό μας κόσμο.

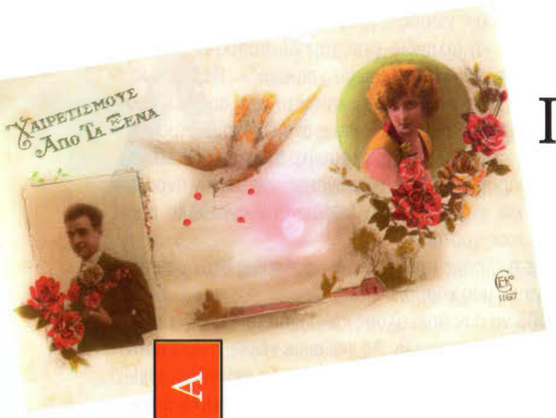
Εύχομαι το 2005 να σας βρει όλους καλά και έτοιμους για όλα. Η ζωή νύχτα - μέρα είναι ωραία. Ας ψάξουμε νωρίς τι ώρα μετά το ηλιοβασίλεμα ξεκινά η δική μας ανατολή. Σε μερικούς αρχίζει αμέσως! Και όπως πολλοί πιστεύουν μετά το χειμώνα πάντα έρχεται μια άνοιξη!

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Εκδότης ΝΑΙ

Άνοιξη στο χωριό Καλαρρύτες Ιωαννίνων
Πηγή: Νίκος Δεσύλλας «Ήπειρος»

Οι γαμπροί της ξενιτιάς

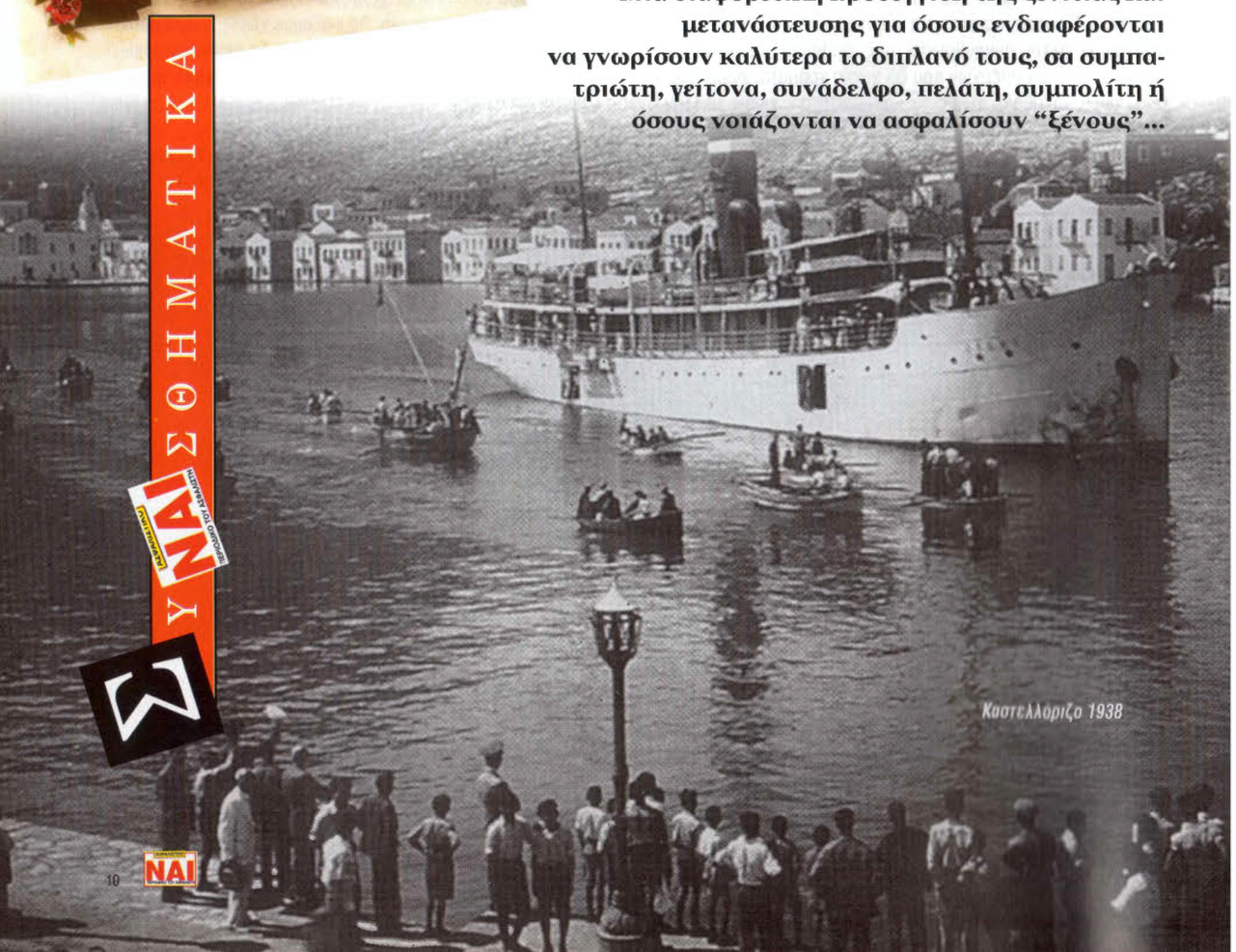
Γράφει ο Βαγγέλης Σπύρου



Πουλάκι ξένο, ξενιτεμένο...

Είναι κατάρα ή ευλογία η μετανάστευση;

Μια διαφορετική προσέγγιση της ξενιτιάς και μετανάστευσης για όσους ενδιαφέρονται να γνωρίσουν καλύτερα το διπλανό τους, σα συμπατριώτη, γείτονα, συνάδελφο, πελάτη, συμπολίτη ή όσους νοιάζονται να ασφαλίσουν "ξένους"...


Καστελλόριζο 1938

Πριν 40 χρόνια, το 1965 το περιοδικό "ΕΠΟΧΕΣ" έθεσε ένα ερώτημα· αν η μετανάστευση ήταν ευλογία ή κατάρα και στα τεύχη 21, 22, 23, 24, 25 απάντησαν γνωστά ονόματα της πολιτικής, οικονομικής και κοινωνικής επικαιρότητας μεταξύ των οποίων ο Ανδρέας Παπανδρέου (βουλευτής της Ενώσεως Κέντρου τότε), ο Παν. Κανελλόπουλος αρχηγός της ΕΡΕ, ο Γεώργιος Μαύρος, ο Ηλίας Ηλιού της ΕΔΑ, ο Γιάγκος Πεζματζόγλου διοικητής Τραπέζης Ελλάδος, ο Γεώργιος Δράκος πρόεδρος του Συνδέσμου Βιομηχάνων, ο Αδ. Πεπελάσης της ΑΤΕ, οι καθηγητές Σάκης Καραγεώργας, Σ. Αγαπητίδης, Λουκάς Πάτρας, Ηλίας Δημητράς κ.ά. Περίπου οι Κεντροαριστεροί ονόμαζαν κατάρα τη μετανάστευση και οι δεξιοί αναγκαίο κακό και ευλογία Θεού την τάση να απλώνουν τη δράση τους εκτός συνόρων.

Έλληνες και ξένοι μετανάστες. Ευλογία για Ασφαλιστικά Ταμεία και Ασφαλιστές. Αξιοποιήστε την!

"Η μετανάστευση στο εξωτερικό" έγραφε ο Ανδρέας Παπανδρέου "είναι κατά βάση επιζήμια για τη χώρα". Είναι "αληθινή θεομηνία" έγραφε ο Ηλίας Ηλιού και "σύμπτωμα καταστατικής αρρώστιας της οικονομίας μας, κατάρα για τον τόπο που χάνει το νέο εργατικό δυναμικό του".

Στο διάλογο προέκυψε η διάκριση σε εξωτερική και εσωτερική μετανάστευση που οφείλεται στο νόμο κατανομής εργασίας. "Δεν αποτελεί πρόβλημα η μετακίνηση πληθυσμού μέσα στη χώρα" έλεγε ο Γ. Μαύρος, ηγετική προσωπικότητα της Ενώσεως Κέντρου, ενώ ο Ηλίας Ηλιού θεωρούσε αντιεπιστημονικό το διαχωρισμό εσωτερικής και εξωτερικής μετανάστευσης αφού η μία ήταν συνάρτηση της άλλης· "σε όσο βαθμό τα αστικά και βιομηχανικά κέντρα γίνονται πόλος έλξης των υποαπασχολούμενων της υπαίθρου σε τόσο βαθμό περιορίζεται η φυγή στο εξωτερικό" (Ηλίας Ηλιού ΕΔΑ). Απέναντί τους ο αρχηγός της ΕΡΕ Παν. Κανελλόπουλος έγραφε: «"Κατάρα" θα γίνει το φαινόμενο της μετανάστευσης αν δεν προχωρήσει ο εκσυγχρονισμός της ελληνικής οικονομίας και η εντατική εκβιομηχάνιση της χώρας και η έξοδος των εργατικών χεριών γίνει καθεστώς αιμορραγίας. "Ευλογία" Θεού είχα ονομάσει την προαιώνια ροπή των Ελλήνων να κατευθύνουν τα βήματά τους σ' όλο τον κόσμο και έκαμα τη ρητή αντιδιαστολή του μεγάλου αυτού φαινομένου που έδωσε στο ελληνικό γένος το δικαίωμα να έχει παγκόσμια αποστολή από το σχετικά πρόσφατο φαινόμενο της παροδικής εργασίας Ελλήνων σε ξένες χώρες. Το τελευταίο ονόμασα "αγαθό", που προκύπτει από το αναγκαίο κακό και όχι ευλογία Θεού. Δεν το ονόμασα όμως και "κατάρα" όπως το έλεγε από το βήμα της Βουλής ως αρχηγός αντιπολιτεύσεως ο σημερινός πρωθυπουργός Γ. Παπανδρέου» (Εποχές, τεύχος 22/65).

Μια ακόμη ταινία με ένα από τα πιο προσφιλή θέματα του ελληνικού κινηματογράφου

Σαράντα χρόνια μετά την Ελλάδα του 1960 με τις τότε οικονομικές δυσκολίες, την εξαγόμενη ανεργία, την κρατική ανεπάρκεια και τις μετεμφυλιακές συναισθηματικές συγκρούσεις όπου η μετανάστευση ήταν μια λύση, σήμερα, στο 2004, η Ελλάδα δεν πολυνοιάζεται για τα δικά της, αλλά για τους άλλους, για τους ξένους που μπήκαν στα χώματά της, που κρατάνε τη σημαία της, που αγοράζουν τα παλιά σπίτια της, που δουλεύουν στα χωράφια της, που κτίζουν τα νέα σπίτια τους, που νταντεύουν τα μωρά της, που ζευγαρώνουν με τους νέους της (και ...ώριμους) που είναι παντού, χειμώνα-καλοκαίρι και ξαφνικά έγιναν συνέταιροι σε όλα.

Παραμονές των Χριστουγέννων του 2004 ενός λαού

«Τραγούδια της ξενητειάς» Στίχοι Κώστας Βίρβος, μουσική Θόδωρος Δερβενιώτης. Το δίδυμο Βίρβος-Δερβενιώτης «έγραψε ιστορία» στο μεταπολεμικό λαϊκό τραγούδι. «Στις φάμπρικες της Γερμανίας και στου Βελγίου τις στοές...» - στίχοι και ήχοι που θα αντέχουν και θα αντηχούν σαν αρχαίο επίγραμμα όσο η Ελλάδα θα έχει μνήμη.

που κατά πλειοψηφία γιορτάζει την έλευση του "πρόσφυγα" Χριστού και τα συναισθήματά του διχάζουν.

Αποστροφή, μίσος και φοβία γι' αυτούς με τους οποίους καθημερινά μοιράζονται τα πιο πολλά, νοσταλγία, αγάπη και ελπίδα για τους ξενιτεμένους δικούς μας με μπόλικο ανάθεμα στη μοίρα και τ' αφεντικά, στους μαύρους ουρανούς, στους "κακούς" Γερμανούς κι Αμερικάνους που τυραννάνε τα "παιδάκια" μας, που είναι αυτό που οι ξένοι βλέπουν ότι είμαστε εμείς... Ρωτήστε τους και θα μάθετε.

Αυτή είναι η πραγματικότητα. Είμαστε "συνάδελφοι" στην προσφυγιά όπως κι αν το δούμε και όσο πιο γρήγορα το καταλάβουμε τόσο καλύτερα θα προσγειωθούμε σε επιτυχείς λύσεις των προβλημάτων μας. Δεν πήραμε θέσεις εργασίας από παιδιά Γερμανών ή Αμερικανών ή Αυστραλών. Οι θέσεις περίσσευαν. Ούτε οι ξένοι μας πήραν δικές μας. Χέρσα και έρημα ήταν τα χωράφια και τα σπίτια στην ύπαιθρο και είναι ακόμα. Τίνος Έλληνα παιδί από αυτά που τριγυρνάνε στα φαστ φουντ και τις καφετέριες θέλει να δουλέψει οικοδομή ή στα χωράφια και δεν μπορεί; Εκεί πάνε Αλβανοί και Κούρδοι και Πακιστανοί. Ποιες δουλειές μας πήραν; Άλλη ανεργία έχουμε, αλλού, όχι στη χειρωνακτική εργασία. Ας προσέξουμε μην τραυματιοθούμε πολύ όταν κάποιοι ξένοι θα γίνονται σαν κι εμάς και καλύτεροι και θα προκόβουν και τα παιδιά τους θα διακρίνονται με καλύτερες επιδόσεις και επιτυχίες. Ας ξυπνήσουμε νωρίτερα απ' την νωθρότητά μας που αφήνει τους νέους παχύσαρκους στις καρέκλες της καφετέριας, στα ύποπτα κέντρα διασκέδασης και στην ηδυπάθεια και θηλυπρέπεια των αγοριών που βγαίνουν μετά τις 12, που μασάνε τσίχλες μάρκας "χαζομαρέντ" με γεύση ηλιθιοτηλεόρασης τύπου "Μικρούτσικου" και "Τατιάνας" ακαδημιών extra βλακείας και XL

Υποδοχή του Μητροπολίτη Σελευκείας Γερμανού από τους ομογενείς του Λάουελ

αποχαύνωσης. Είμαστε όλοι πρόσφυγες αυτού του κόσμου και οι θέσεις είναι μετρημένες για επιτυχημένους.

Για να καταλάβεις σήμερα τον νεοέλληνα οφείλεις να τον δεις ως ξένο και πρόσφυγα και αυτόν και όσους μένουν στον τόπο που λέγεται Ελλάς. Μόνο μέσα απ' την έννοια της μετανάστευσης και προσφυγιάς τον καταλαβαίνεις καλύτερα, επικοινωνείς μαζί του, ερμηνεύεις τις κινήσεις του, κατανοείς τις απόψεις του, λύνεις τα προβλήματα της καθημερινότητάς σου ευκολότερα.

Από θρησκευτικής απόψεως όλα τα μηνύματα προς τον Έλληνα χριστιανό μιλούν περί μετανάστευσης. Η γη είναι "παροικία ημών" κατά τον Πέτρο δηλαδή η γη είναι ξενιτιά και ο ουρανός είναι η πατρίδα ."Πάτερ ημών ο εν τοις ουρανοίς" λέμε. Ο Θεολόγος Γρηγόριος έγραφε προς ιερέα Φώτιον: «Οι φροντίδες μας συγκεντρώνονται εις ένα και μόνο· την εκδημία από τον κόσμο· προς την αποδημίαν αυτήν "συστελλόμεθα και συσκευαζόμεθα", δι' αυτήν ετοιμαζόμεθα και προπαρασκευαζόμεθα ως ταξιδιώται φρόνιμοι και συνετοί». «Ξένοι και περιπίδημοι», λέει ότι είμαστε ο Παύλος. (Εβρ. ια' 13). Από προγονικής απόψεως οι Νεοέλληνες "ενθυμούνται" συνεχώς τα μηνύματα της φυλής και έθνους που τους μιλάνε για ταξίδια μετανάστευσης σε αποικίες. Οι Ορφικοί έβαζαν στα χέρια των νεκρών πλάκες που έγραφαν "Αυτάρ εμοί γένος ουράνιον" (εγώ έρχομαι από τη γη αλλά η καταγωγή μου είναι ουρανία).Όταν ο Σωκράτης ήρθε η στιγμή να πιει το κώνειο ηυχήθη η μετοίκησις από την εδώ ζωή στην άλλη να γίνει ευτυχής. Αισθανόταν μέτοικος. Ο Πλάτων και ο Αριστοτέλης μιλούσαν για την ξενιτιά, τον χωρισμό σώματος και ψυχής στις θεωρίες τους. Ο Όμηρος με την Οδύσσεια έγραψε το καλύτερο βιβλίο περί χωρισμού και περιπλάνησης στην ξενιτιά.

Όλη η καθημερινή ζωή και η λαϊκή παράδοσή μας εκεί γύρω στην ξενιτιά στριφογυρίζει. Τραγούδια, χοροί, ποίηση, κεντήματα, φωτογραφίες, ζωγραφική, ξυλογλυπτική, γλυπτική καταγράφονται στο χρόνο με μόνιμο μοτίβο τον χωρισμό και την ξενιτιά.

Οι πατρίδες με τ' όνομά τους είναι ταμπέλες και φίρμες στα μαγαζιά και τις βιομηχανίες, στους συλλόγους, στα γήπεδα και τις ομάδες, στις φανέλες, στα φορέματα, στα αρχιτεκτονικά σχέδια των σπιτιών, στα μπρελόκ των κλειδιών, στις ονομασίες των δρόμων, στις γειτονιές και προάστια, στις εκδόσεις, στα ονόματα, στα κάλαντα, στις γιορτές, στα βιβλία, στις εφημερίδες, στα κόμματα, στην κυβερνητική τακτική, στο μοίρασμα θέσεων και υπουργείων, στη διανομή κονδυλίων, στις ονομασίες δημοσίων κτιρίων, αεροπλάνων, πλοίων. Η ιδιαίτερη πατρίδα είναι σε καθημερινή χρήση στις συζητήσεις, στην επιλογή εργατικού δυναμικού, στα ψυχολογικά κίνητρα, στην ίση ή άνιση μεταχείριση των συμπατριωτών, στις ευχές για επιλογή άντρα ή γυναίκας, στο γάμο, στις κουμπαριές, στις μεταθέσεις υπαλλήλων, στις προμήθειες τροφίμων και άλλων υλικών, στις άδειες στρατιωτών, στο χαρακτηρισμό τοπικής χροιάς, στα δώρα, στα ταξίδια, στις διακοπές, στα έθιμα, στις ταβέρνες διασκέδασης και φαγητού, στην αγορά κασετών και CD, στην επιλογή μέσων μεταφοράς, στα ξενοδοχεία, στα γραφεία τελετών όπου δίδεται η εντολή μέσω οικείων "θάψτε με στο χωριό, στον τόπο μου", παντού και πάντα πλανάται η ιδέα της ξενιτιάς με τις εκφάνσεις της. Η λέξη "ξενιτιά" είναι το σχοινί στο κουβάρι της Αριάδνης που έχει τον τρόπο της να γλιτώσει τον κάθε ξενιτεμένο απ' τον Μινώταυρο της κακούργας ξενιτιάς και τον καθένα "ξένο" που θέλει να πλησιάσει έναν άλλο "ξένο"...

Αυτοί που μένουν σταυροκοπούνται στα εικονίσματα γι' αυτούς που φεύγουν. "Τάξε μανούλα μου τάματα... να με φυλάει το φτωχό εδώ στα ξένα που 'μαι"...

Όποιος νιώθει τι πάει να πει ξενιτιά μπορεί να νιώσει τον οποιονδήποτε, να τον καταλάβει και να τον κάνει

Καρτ-ποστάλ και φωτογραφίες με "παράξενα πράγματα" για τους αγαπητούς που περιμένουν ένα γράμμα, ένα μήνυμα πριν εφαρμοσθεί το "μάτια που δεν βλέπονται γρήγορα λησμονιούνται". "Αγαπητή Παρασκευούλα....".

φίλο του. Όποιος "επικοινωνήσει" με τις συμπεριφορές του ξενιτεμένου τότε μπαίνει σπίτι του, στα προσωπικά του, στην οικογένειά του, στα οικονομικά του, στις επιλογές του, στην καρδιά του. Όποιος αντιληφθεί τη σχέση πατρίδα - ξενιτιά κατανοεί και την τελευταία επιθυμία να "τον θάψουν στο χωριό" και να ρίξουν την τελευταία άγκυρα στο νεκροταφείο του νησιού για τον ναυτικό.

Τα πουλιά τα διαβατάρικα και τα χελιδόνια, τα καραβάκια και οι βαρκούλες, είναι τα σύμβολα που μπαινοβγαίνουν συνέχεια στην καθημερινότητα των ξενιτεμένων, στα τραγούδια, στα κεντήματα, στα ξυλόγλυπτα, στα κρεβάτια, στις κουρτίνες, στις πετσέτες, στ' ασημικά, στις μαξιλαροθήκες, στα βότσαλα της αυλής, στα τάματα, στα καντήλια...

Ο Οδυσσέας-Έλληνας περιπλανιέται, η Πηνελόπη-Ελλάδα περιμένει, Ιθάκη είναι το κάθε χωριουδάκι, το κάθε νησάκι. Η ιστορία ίδια, τα πρόσωπα αλλάζουν. Η "Οδύσσεια" του καθενός τελειώνει πολλές φορές τραγικά: "Δώδεκα χρόνους έκαμα στα έρημα τα ξένα. Στους δεκατρείς εκίνησα στον τόπο μου να πάω. Πηγαίνω στη μανούλα μου με βλέπει και τραβιέται. Πηγαίνω στη γυναίκα μου κι αυτή δε με γνωρίζει. - Ξένε, για διάβα πήγαινε συρ' από κει που ήρθες, γιατί δεν είσ' ο άντρας μου, δεν είσαι το παιδί μου".

Είναι ένα δείγμα της σκληρής αλλαγής που φέρνει η ξενιτιά σε συνθήκες, πρόσωπα και σχέσεις και κάνουν τον ξενιτεμένο αγνώριστο. "Να 'χα τον ουρανό χαρτί, τη θάλασσα μελάνι, για να 'γραφα της ξενιτιάς τις λαύρες και τις πίκρες. Ξένος κι εδώ, ξένος κι εκεί και όπου να πάγω ξένος...".

Είναι μεγάλος ο κύκλος των τραγουδιών της ξενιτιάς, μέσα απ' τα οποία μπορείς να νιώσεις τον κάθε μετανάστη που εγκατέλειψε πατρίδα, μάνα, αδέρφια, συγγενείς, τόπο, παραδόσεις. Η ηδονική και ξελογιάστρα Κίρκη-ξενιτιά αγγίζει τον ξενιτεμένο και τον πεθαίνει:

"Μαύρα μου χελιδόνια κι άσπρα μου πουλιά
αυτού ψηλά που πάτε για χαμηλώστε
να στείλω ένα γράμμα και μια ψιλή γραφή
να γράψω της

Το "σόι" θα ξαναβρεθεί από τα πέρα της ξενιτιάς σε κάποιο γάμο. Εκεί ξαναθυμούνται ότι είναι συγγενείς.

καλής μου να μη με καρτερεί".

Στην ξενιτιά υποφέρουν και αυτοί που μένουν πίσω.

«Ξενιτεμένο μου πουλί και παραπονεμένο,
η ξενιτιά σε χαίρεται κι εγώ 'χω τον καημό σου.
Τί να σου στείλω ξένε μου τί να σου προβοδίσω;
Να στείλω μήλο σέπεται, κυδώνι μαραγκιάζει
να στείλω μοσχοστάφυλο στο δρόμο σταφιδιάζει.
Να στείλω και το δάκρυ μου σ' ένα φτενό μαντήλι;
.....
Ανάθεμά σε ξενιτιά και συ και τα καλά σου,

παίρνεις τρυφερά παιδιά γυρίζουν γερασμένα...

Οι Έλληνες όταν είναι μόνοι τραγουδούν παραπονεμένοι σκοπούς που πρωτάκουσαν παιδάκια και που έχουν μέσα χωρισμό και ξενιτιά, όπως το "πουλιά μου διαβατάρικα", "πουλάκι ξένο", "Με γέλασε μια χαραυγή", "βράχο-βράχο τον καημό μου", "τα τρένα που φύγαν", "Σαμιώτισσα", "Καπετάνιε-καπετάνιε", "Το πλοίο θα σαλπάρει", "Οι γλάροι", "Συννεφιασμένη Κυριακή", "Μισεύω και τα μάτια μου, Αχ πατρίδα μου γλυκιά", "Ψηλά στην Κοστηλάτα", "Λυγαριά-λυγαριά", "Παπάκι πάει στην ποταμιά", "Τώρα τα πουλιά, τώρα τα χελιδόνια", "Τούτο το καλοκαιράκι", "Γιάννη μου το μαντήλι σου", "Τάξε μανούλα μ' τάματα", "Να 'ταν τα νιάτα δυο φορές", "Παπαλάμπραινα", "Ιτιά", "Όλα τα πουλάκια ζυγά-ζυγά", "Τζιβαέρι", "Αγγέλω κρένει η μάνα σου", "Τ' ακούς μαυριδερούλα", "Αχ κίνησαν τα καράβια", "Μεσ' του Αιγαίου τα νησιά", "Τζουμέρκα μου περήφανα", "Μισοπέλαγα αρμενίζω κι έχω πλώρη τον καημό", "Όμορφη Θεσ/νίκη", "Ο Πραματευτής", "Ο Ήλιος βασιλεύει", "Τι με κοιτάς που γέρασα", "Όσο βαρούν τα σίδερα", "Στις φάμπρικες της Γερμανίας", "Άναψε το τσιγάρο", "Γύρισε κοντά μου", "Δυο πόρτες έχει η ζωή", "Σαν απόκληρος γυρίζω"... "Θαλασσάκι", "Μη με στέλνεις μάνα στην Αμερική", "Το βουνό" κ.ά.

Όμως στις παρέες ο Έλληνας στην ξενιτιά το ρίχνει

Η επίσκεψη στον ξενιτεμένο της Αθήνας έχει και επίσκεψη στην Ακρόπολη.

σχεδόν στο μοιρολόι:

"Χαριτωμένη συντροφιά μου λέει να τραγουδήσω
να πω τραγούδια θλιβερά και παραπονεμένα,
κι εγώ τους λέω - δεν μπορώ, τραγούδια δεν τα ξέρω...
Βαστάξτε με να σηκωθώ και βάλτε με να κάτσω
τα ποδαράκια μου πονούν, τα γόνατα με σφάζουν
μ' επήραν τα γεράματα άσπρισαν τα μαλλιά μου
και τώρα για τους φίλους μου για τους αγαπημένους
θα πω τραγούδια θλιβερά και παραπονεμένα.
Η ξενιτιά κι η ορφανιά η πίκρα κι η αγάπη
τα τέσσερα τα ζύγιασαν βαρύτερα είν' τα ξένα.
Πάνουν ανύπαντρα παιδιά κι έρχονται γερασμένα"...

Τους τρεις τελευταίους στίχους τους άκουσα, στη συγκλονιστικότερη για μένα απόδοση, να τραγουδιούνται από τον ρεμπέτη Στράτο Παγιουμτζή σε έκδοση του 1936 με τίτλο Ουσάκ Μανές - το τραγούδι της ξενιτιάς (έκδοση Αρχείο Ελληνικής Δισκογραφίας, Π. Κουνάδης τραγουδιστές του Ρεμπέτικου 12 - Σ. Παγιουμτζής). Υπάρχει ακόμη ένας μεγάλος δίσκος που στάζει πίκρα ξενιτιάς και όλο το βουβό παράπονο μιας γενιάς που απ' τον πολύ πόνο σιωπά κι αφήνει άλλους να τραγουδήσουν, να κλάψουν, να καταραστούν και να ευχηθούν. Είναι ο δίσκος ΣΤΕΛΙΟΣ ΚΑΖΑΝΤΖΙΔΗΣ 1961-63 της MINOS-EMI 724348015426 όπου ακούγονται τραγούδια-τίτλοι χιλιάδων βιβλίων της μοίρας του καθενός και ταυτόχρονα όλων μαζί αυτών που φύγαν με πίκρα στα ξένα. Εκεί υπάρχει το "βράχο-βράχο τον καημό μου" του Μ. Θεοδωράκη, εκεί το "Στον Καναδά, στη Βραζιλία", των Στ. Καζαντζίδη και Κώστα Βίρβου, εκεί το "καλύτερα στον τόπο μας", εκεί το "κατάρα με δέρνει βαριά", του Μπ. Μπακάλη το "ότι αγαπάω εγώ πεθαίνει" του Καλδάρα, το "υπάρχουν και καλά παιδιά", το "πριν μου φύγεις γλυκιά μου", "ο κυρ Αντώνης" του Χατζιδάκι κ.ά. Εκείνη την εποχή 1960-64 έφυγαν 396.000 Έλληνες, νιάτα, και το '65-'69 άλλες 389.000 δηλαδή σε μια δεκαετία περίπου 800.000 ελληνόπουλα, το άνθος του έθνους μας για την κατάρα της ξενιτιάς αποκαλύπτοντας και το μέγεθος της λάθος πολιτικής του "μεγάλου" Καραμανλή...

"Στις φάμπρικες της Γερμανίας
και στου Βελγίου τις στοές
πόσα παιδιά σκληρά δουλεύουν
και κλαιν' οι μάνες αχ μοναχές.
Κακούργα μετανάστευση κακούργα ξενιτιά
μας πήρες απ' τον τόπο μας τα πιο καλά παιδιά
Στην μακρινή την Αυστραλία
και πέρα στην Αμερική
στον Καναδά, στη Βραζιλία
πόσα παιδιά πονούν κι εκεί.
Κάνε κουράγιο μετανάστη, κάνε λεβέντη μου υπομονή
του γυρισμού σου το καράβι, πάλι μια μέρα θα φανεί".

Είναι στίχοι του Κώστα Βίρβου, ο Δερβενιώτης έγραψε την μουσική, ο Στέλιος Καζαντζίδης με την Μαρινέλλα τραγούδησαν και εξέφρασαν μοναδικά όλα τα αχ, όλα τα παράπονα, όλα τα δάκρυα, όλα τα βάσανα των χιλιάδων μεταναστών που σκόρπαγαν τα νιάτα ενός λαού σε ευρωπαϊκές ή υπερπόντιες χώρες όπως

Κων/νος Καραμανλής. Ξένος στο Παρίσι, αλλά λίγο διαφορετικά απ' τα παιδιά της Γερμανίας.

«Στο σταθμό του Μονάχου με πέταξε, άχου, η μαύρη μοίρα μου...». Γερμανία: Ελληνίδα μετανάστρια με τα δύο παιδιά της, στην αποβάθρα της ελπίδας για μια καλύτερη ζωή. Βλέμμα επιφυλακτικό, χέρια καχύποπτα, η χάρτινη βαλίτσα με το σχοινί και με τα λιγοστά υπάρχοντα, η μοίρα των έτσι κι αλλιώς ηττημένων.

οι ΗΠΑ, ο Καναδάς, Αυστραλία, Βραζιλία, Αργεντινή, Νότια Αφρική, Αγγλία, Γαλλία, Βέλγιο, Ολλανδία, Αυστρία, Σουηδία, Ελβετία και Γερμανία.

"Μανούλα θα φύγω μην κλάψεις για μένα
Η μοίρα το γράφει μονάχος να ζω...
Ποτέ το παιδί σου δεν είδε χαρά και φεύγει για πάντα στα ξένα.
- Πικρές αναμνήσεις μαζί μου θα πάρω, στα ξένα που πάμε ρημάδι θα ζω.
Παιδί πια δε θά 'χεις μανούλα γλυκιά, εκεί θα πεθάνω στα ξένα".

Τα παιδιά των πολιτικών όλων των παρατάξεων που ρήμαξαν τον τόπο και κάθισαν στο σβέρκο των συγγενών που έμειναν πίσω και μέσω οικογενειοκρατίας φάγανε και το συνάλλαγμα που με αίμα αποκτήθηκε σε ξένους ουρανούς και λεηλάτησαν την Ελλάδα του '60-2000 μέσω κομματικοποίησης και διαλύσεως γλώσσας, ηθών, αξιών και παιδείας απαξίωσαν τα πάντα, ειρωνεύτηκαν και λοιδόρησαν, όπως τα υπόλοιπα, και αυτά τα τραγούδια. Είναι σ' όλους γνωστή η βρωμερή διχόνοια και κομματική παρέμβαση που μετέφεραν στις ελληνικές μας κοινότητες. Οι αλητοπαρέες των δήθεν πολιτικών που λυμαίνονται 40 χρόνια την εξουσία, όχι αξιοκρατικώς. Δεν φτάνει που τους "έδιωξαν" έξω πήγαν και εκεί να διαταράξουν την πίστη τους, την εκκλησία τους, τις γεμάτες νοσταλγία εθνικές γιορτές τους ρίχνοντας δηλητήρια στην ρίζα της παράδοσης. Οι πιο πολλές ελληνικές κοινότητες κομματικοποιήθηκαν, εγκαταλείφθηκαν, χωρίς βιβλία, χωρίς σχολεία, χωρίς δασκάλους, χωρίς πολιτική εθνική και όσοι θέλησαν να επιστρέψουν βρήκαν αδιαφορία και εμπόδια, σκληρές φορολογίες και κυνήγι... ό,τι γίνεται έξω είναι κυρίως "ιδιωτικές πρωτοβουλίες" ευεργετών. Ρίξτε μια ματιά στα χωριά και στα χωράφια, στη διαφορά κατοίκων που μένουν κάπου και κατοίκων που ψηφίζουν (τότε τους θυμούνται οι λωποδύτες της πολιτικής), δείτε πόσοι πάνε το καλοκαίρι, Πάσχα, Χριστούγεννα στα χωριά και πόσοι μένουν, και τι υποδομές έχουν και θα νιώσετε το αίμα του εγκλήματος στα χέρια αυτών που δήθεν ενεργούν για το λαό. Κάποτε η ελληνική κοινωνία πρέπει να τους καταδικάσει έστω και συμβολικά και γι' αυτούς που έδιωξαν έξω αλλά και για το 1.000.000 Έλληνες που μετακίνησαν εσωτερικά στη διάρκεια του εμφυλίου βάσει σχεδίου του αμερικανού στρατηγού Φαν Φλιτ από ορεινές περιοχές σε αστικά κέντρα για να μη συμμαχήσουν με αντάρτες και να αποκοπούν από τις αγροτικές ασχολίες τους ώστε να πεινάσουν και να ελέγχονται και για την συνέχιση της εσωτερικής μετανάστευσης που έκαναν την Αθήνα μισή Ελλάδα. Όλα αυτά επηρέασαν και επηρεάζουν σήμερα τη φυσική αύξηση του πληθυσμού (γεννήσεις - θάνατοι) αφού οι γέροντες των χωριών δεν ζευγαρώνουν για να γεννήσουν και κυρίως επηρέασαν τα ασφαλιστικά ταμεία όπου δεν μπαίνουν εισφορές, δεν μπαίνουν νέοι για να πληρώσουν τις συντάξεις των παλαιών. (Ας αφήσουμε το θέμα της κακοδιαχείρισης, της κλοπής των εισφορών για πολιτικές φούσκες και βεγγαλικά αποπροσανατολισμού με μοχλό τα ταμεία). Νωρίς πρέπει να δραστηριοποιηθούν οι ασφαλιστικές εταιρίες και να κάνουν προγράμματα για ξένους. Θυμάμαι συγγενείς από το χωριό και αυτούς που έφευγαν, και αυτούς που έρχονταν από Γερμανία με τα νάυλον πουκάμισα, με τα δώρα που έφερναν, με τις "ξένες" συνήθειες, να πίνουν "μπύρα" και όχι τσίπουρο, με τα αμάξια που έφερναν κι έγραφαν ένα "D" στον αριθμό, θυμάμαι που μάζευαν δίσκους και τραγούδια να πάρουν μαζί, θυμάμαι που μας έγραφαν την "σύσταση" να τους γράψουμε, θυμάμαι μέρες που έφευγαν και σκούπιζαν οι μάνες και οι γριές τα μάτια και τις μύξες με την ποδιά ή το φουστάνι, θυμάμαι που τους αφιερώναμε τραγούδια στο ραδιοφωνικό σταθμό Ιωαννίνων ή στο ραδιοφωνικό σταθμό Ιεράς πόλεως Μεσολογγίου, ή στην ώρα των ακροατών του Κρατικού Ραδιοφώνου κι άνοιγαν τέρμα τα ράδια ν' ακούσουν ότι η Σαββούλα αφιερώνει στον Φώντα που

Χαμόσπιτα στη συνοικία Κουντουριώτικα του Πειραιά, τέλη της δεκαετίας του 1950. Ο πόλεμος και η εμφύλια σύγκρουση οδήγησαν εκατοντάδες χιλιάδες κατοίκων της υπαίθρου σε έναν «καταναγκαστικό» εξαστισμό που πολλαπλασίασε τους φτωχομαχαλάδες στις παρυφές των πόλεων. Η οικονομική υπανάπτυξη, η ανεργία, η υποαπασχόληση, η πολιτιστική καθυστέρηση και ο πολιτικός αυταρχισμός, στη συνέχεια, διεύρυναν ακόμη περισσότερο τα αβυσσαλέα κοινωνικά χάσματα (Παναγιώτης Κουνάδης, «Γειά σου περήφανη και αθάνατη εργατιά», ΓΣΕΕ, Αθήνα 2000).

ταξιδεύει, το τραγούδι του Στέλιου Καζαντζίδη "Μανούλα θα φύγω" και του εύχεται καλό ταξίδι. Το ίδιο τραγούδι αφιερώνει και στην κουμπάρα Αλεξάνδρα που ζει στο Ντύσελντορφ και στον γαμπρό της Αναστάση και τα παιδιά της Γιαννούλα και Σωκράτη. Επίσης σφίγγονταν οι καρδιές και τα στόματα όταν η Βίκυ Μοσχολιού έλεγε το "Μιλώ για τα παιδιά μου και ιδρώνω, έχω δυο χρόνια να τα δω και λιώνω". Κάποιος αδερφός παράγγελνε το "Πουλάκι ξένο ξενιτεμένο, πουλί χαμένο που να σταθώ, που να ακουμπήσω να ξενυχτίσω" και ένας άλλος πεθερός για το γαμπρό αφιέρωνε τον επιτάφιο θρήνο της ξενιτιάς του Καζαντζίδη που 'λεγε:

"Το ψωμί της ξενιτιάς είναι πικρό
το νερό της θολό και το χώμα σκληρό
τα λεφτά που αποκτάς τα βλαστημάς
υποφέρεις, πονάς, την πατρίδα ζητάς...".

Σήμερα, στο 2004, λίγο πριν το ημερολόγιο σημάνει Χριστούγεννα και μέρες που η μελαγχολία αρρωσταίνει τους ξενιτεμένους οδηγώντας τους να τα παρατήσουν και να γυρίσουν να δουν τον καπνό στο τζάκι της δικής τους πατρίδας - Ιθάκης κοιτάζω την Κάρμεν που καθαρίζει το σπίτι μου και ήρθε από Σρι-Λάνκα και τη ρωτάω αν θυμάται το χωριό της και τη μάνα της που πέθανε και δεν μπορούσε να πάει να τη δει στα τελευταία της.

Τα μάτια της δακρύζουν. Μου περιγράφει πως έφυγε και μου θυμίζει μέρες του 1958 που κάποια νύχτα η οικογένειά μου 7 άτομα, 5 αδέρφια και οι γονείς πήραμε το δρόμο της ξενιτιάς και δεν ξαναγυρίσαμε εκεί που γεννηθήκαμε. Τί θυμάσαι ορέ μάνα απ' το χωριό και το σπίτι μας; τη ρώτησα κάποτε. Γιατί να πονάω εκείνο τον τόπο που τόσο λίγο έζησα;

Γιατί τόσα χρόνια μπερδεύομαι να πω αμέσως από που είμαι; Γεννήθηκα στην Άρτα, μεγάλωσα στο Αγρίνιο, έζησα στην Αθήνα. Γιατί νοσταλγώ τις πράσινες πλαγιές, το ποτάμι, τα δέντρα, τα πουλιά και τους ανθρώπους του; Γιατί ξαναγυρνώ στα τραγούδια του και στις γεύσεις των φαγητών του, στο καθάριο ψωμί, στον τραχανά, στα μπιρμπιλόνια, στα γουμίδια, στα γιαπράκια, στην γαλατόπιτα, στην τροχαλόπιτα, στα πολυσπόρια, στην τραχανόπιτα με πέτρα, στο γλυκό κυδώνι, στο τσίπουρο από κούμαρα, στα συκάμινα και τα χειμωνικά, και το κρέας χοντρό ή ψητό;

Πάντα ήμουν να φύγω, ατέλειωτοι οι χωρισμοί, οι χαιρετούρες και τα "καλή αντάμωση" της τελευταίας στιγμής, τα "πότε θά 'ρθετε ξανά" και οι τελευταίες ματιές δακρυσμένες να παλεύουν να "κρατήσουν" φωτογραφίες για το δρόμο και την ξενιτιά, και πάντα τα ίδια ερωτήματα "θα τους ξαναδώ;" Ανάθεμά σε ξενιτιά με τα φαρμάκια που 'χεις! Πώς έγινε και η μοίρα μας πλούτισε με τόσες εμπειρίες απ' την κούνια μας!

Παρασκευή 24.9.48 γεννήθηκα 11 ή 12 το μεσημέρι στο κατώι - υπόγειο ενός σπιτιού στο χωριό Πέραμα (ή Σινιάγκο) Πιστιανών ή (Δίστρατο) Άρτας.

Κάτω το δάπεδο ήταν χώμα.

Η μάνα μου σαν κατάλαβε ότι ήρθε η ώρα να γεννήσει έστειλε τα δύο μεγαλύτερα αδέρφια μου Πάνο και Χρυσοστομάκη σ' ένα συγγενικό σπίτι, στη Νάσαινα, αφού έβρασε πατάτες και φάγανε.

Γέμισε ένα δοχείο νερό, έβαλε ένα ψαλίδι και κλωστή δίπλα της σε μια καρέκλα και ξεκίνησε η γέννα. Μόνη της!...

Έξω φώναζε ένας συγχωριανός, ο Γιώργος Νούσιας κουμπάρα, εϊ κουμπάρα! που είχε στη δούλεψή του βοσκό έναν Ιταλό αιχμάλωτο του πολέμου 1940 και ο οποίος έχασε ένα σακάκι και το ψάχνανε... μήπως το βρήκε κανένας δικός μας....

Η γιαγιά μου τότε γύριζε απ' τα χωράφια - πλησίαζε μεσημέρι, και κρατώντας στα χέρια άσπρα δίφορα σύκα άνοιξε την πόρτα και αντικρύζοντας εμένα να βγαίνω στον κόσμο - ούρλιαξε δυνατά στη μάνα μου: "Τι κάνεις εκεί μωρή σκύλα, θα το πεθάνεις το παιδί"! και περπατούσε πέρα-δώθε να βρει ψαλίδι να με "αφαλοκόψει".

- "Εδώ τα έχω μάνα" είπε στην πεθερά της - γιαγιά μου Βασιλική.

Λίγο αργότερα μαθεύτηκε το νέο και στην Κιάφα, ένα λοφάκι κοντά, είπε κάποια άλλη γυναίκα που 'βοσκε τα πρόβατα: "Μοναχή της η Καλλιακούδα το 'κανε...".

- "Ομορφο παιδί και με γαλανά μάτια έγινε" είπανε.

Πάνω στο 6μηνο αρρώστησα, μ' έβαλε στην πλάτη της

Καζαντζίδης - Μαρινέλλα. Ένα ζευγάρι, μια φωνή, μια εποχή που χάραξε ανεξίτηλα στο «βινύλιο» της ψυχής του λαϊκού τραγουδιού όλο τον σπαραγμό της ξενιτιάς και του αποχωρισμού.

η μάνα μου και περπατώντας "ολοπόταμα" 5-6 ώρες, δηλαδή άκρη-άκρη το ποτάμι και κάπου περνώντας μέσα στον Άραχθο ποταμό (1948) με πήγε σε γιατρό που είπε "δεν έχει τίποτα το παιδί, κρυωμένο είναι". Εκεί, στην πόλη της Άρτας, η μάνα μου έμεινε στο σπίτι του Αθανασίου Πεταλά κλητήρα (;) στο ειρηνοδικείο Άρτας και επιτρόπου στον Άγιο Γεώργιο Άρτας, στην οδό Σκουφά. Αυτός ζήτησε να με βαφτίσει και μ'' έβγαλε Ευάγγελο και Κων/νο αλλά οι δικοί μου με φώναζαν Βαγγέλη. Πόλη και αυτοκίνητα είδα στα 6-7 χρόνια μου (όταν φύγαμε για το Αγρίνιο).

Ο πατέρας μου δεν ήταν εκεί όταν γεννήθηκα. Δούλευε στο Δασαρχείο Άρτας με 14 δρχ. μεροκάματο κι ένα καρβέλι ψωμί. Όταν ήρθε να με δει 4-5 ημέρες μετά την γέννηση είπε στη μάνα μου:

- Θα τα παρατήσω στο δασαρχείο και θα φύγω. Δεν κάθομαι για 14 δρχ. μεροκάματο. Χωράφια έχουμε, θα δουλέψω, θα βγάζω "τζούμες και κουτσουμπέλλες" (δηλ. ρίζες δένδρων μέσα στα χωράφια - άγονα, ξηρικά, πάνω σε ράχες και λόφους κυρίως δασικές εκτάσεις με ρίκια και κουμαριές) και θα τα περιποιηθώ να σπείρω σιτάρια και φακές και φασόλια να ζήσουμε καλύτερα... Ήταν 31 ετών ο πατέρας μου, κουρασμένος απ' τον κόσμο και τους πολέμους μιας 10ετίας τότε. Το 1938-39 ήταν στρατιώτης. Πολέμησε το '40 στο Καλπάκι περνώντας και στη Βόρειο Ήπειρο - Αλβανία. Το 1944 μετείχε στον εμφύλιο. Στην Πρέβεζα έχασε τον αδερφό του 19 ετών τον Αναστάση (ο Τασιούλας) από πυροβολισμό μέσα απ' το πλοίο ΠΑΝΘΗΡ. Τα κόκαλά του είναι σπαρμένα κάπου εκεί στην Πρέβεζα στο Κανάλι, στα λοφάκια δίπλα στη θάλασσα... (Πήγα το '99-2000 εκεί με τον τότε 83χρονο πατέρα μου). Αργότερα (τί εμπειρίες κι αυτές!) πολέμησε στο Γράμμο, στην Κόνιτσα και στ' Άγραφα... Όσοι ξέρουν τις "σκούπες" των αντιπάλων εκείνης της εποχής θα καταλάβουν αυτές τις περιπέτειες.

Το 1952-53 έφυγε για καλύτερη τύχη στην Κεφαλλονιά (Αγία Θέκλα - Ληξούρι) των σεισμών και της ανασυγκρότησης για να γυρίσει πικραμένος όταν έπιασε φωτιά το χωριό και κάηκε το σπίτι που ο ίδιος έφτιαξε μαζί με καλύβες, αποθήκες, γίδια - πρόβατα, ό,τι είχε... Μάρτυρας της καταστροφής - μοναδικός που καταλάβαινε εγώ...

Σε κάποιο σημείο στο Διάσελο λίγο πριν δει τα καμένα, συναντήθηκε με τη μάνα μου, και τους δικούς του που τον περίμεναν. Της έφερε δώρο ένα γραμμόφωνο και 12 πλάκες 78 στροφών... Ανάμεσά τους το "Μεσ' του Αιγαίου τα νησιά", "Λεμονιά ζητώ λεμόνι ένα", "Ο πλάτανος". Έκλαψε η μάνα μου και στενοχωρήθηκε όταν είδε τρύπιο το παντελόνι στο γόνατο...

"Γραμμόφωνο μας έλειπε ορέ Γιώργο"; ψέλλισε. Εδώ είμαστε νηστικοί...

Στο πανηγύρι της Αγίας Τριάδας το 1958 στο χωριό οι γονείς μου πήραν απόφαση να φύγουν οριστικά απ' το χωριό. Στις 15 Αυγούστου έφυγε ο πατέρας μου για Αγρίνιο που είχε τότε δουλειές οικοδομικές - εργατικές και το Φθινόπωρο γύρισε και μας πήρε στο μεγάλο ταξίδι της ξενιτιάς όλους απ' το οποίο δεν ξαναεπιστρέψαμε. Να πάμε που;

"Τί θα κάνουμε τα ζώα, τις γίδες, την αγελάδα, την γομάρα;" είπε ο πατέρας τότε στην Αγία Τριάδα.

- "Την γελάδα και την γομάρα θα την πουλήσουμε στην "Μποχούστη" - 26 Σεπτ. στην Άρτα είπε η μάνα. Τα γίδια στον κουμπάρο. Πήγαινε εσύ, θα τα κανονίσω.

Η επιστροφή και το ταξίδι στο χωριό είναι όνειρο κάθε ξενιτεμένου. Στις έρημες πλατείες ψάχνουν τα παιδικά όνειρα και αναμνήσεις. "Έχω πολλά παράπονα και θα τα φέει το χώμα"...

Δεν έμαθε κανένας τίποτα... Η μάνα τα κανόνισε. Ο Θεός της έδωσε κι ένα χιλιάρικο παραπάνω όταν πούλησε την γελάδα 3.000 δρχ.· έκανε λάθος ο έμπορος, έδωσε ένα παραπάνω στο μέτρημα.

- «Κάποιο παιδί είχε τύχη Γιώργαινα», της είπε ο θείος ο Φώντας. Κάπου 8-10 Οκτωβρίου, είχαν αρχίσει τα σχολεία - ήρθε ο πατέρας, μαζέψανε όσα μπορούσαν να φορτώσουν στα χέρια κι ένα άλογο, άλλωστε τί είχαν; λίγα πράγματα και με φεγγάρι κάπου εκεί στις 2-3 τη νύχτα ξεκινήσαμε γραμμή - με τα πόδια για Άρτα άκρη-άκρη στον Άραχθο... Πίσω-πίσω κάποιος τράβαγε μια γίδα που σώθηκε στη φωτιά, κι ήταν καμένη και την αφήσαμε σ' ένα κουμπάρο στην Μέγκλα, ένα χωριό κοντά στην Άρτα. Τρία πράγματα θυμάμαι από εκείνη τη φυγή στην ξενιτιά... Η σιωπηλή πορεία, οι μαύρες σκιές που περπατούσαν στη νύχτα κόντρα στο γαλανό-φωτεινό τ' ουρανού (σκηνή που είδα σε σκηνές κινηματογράφου, στο Αμέρικα-Αμέρικα κ.ά.), δεύτερο τα φώτα της Άρτας από μακριά καθώς ξημέρωνε και τρίτο το κλάμα της γιαγιάς που στεκόταν κάπου στο ξάγναντο μέχρι που χαθήκαμε...

Νοέμβριο μήνα ήρθαν υπηρεσιακά τα χαρτιά να γραφτούμε στο Δ' Σχολείο του Αγρινίου εγώ και ο αδερφός μου ο Δημήτρης, δάσκαλος σήμερα...

Όταν φθάσαμε στο Αγρίνιο στέκονταν κάποιοι γείτονοί μας, μιας αυλής, κι έλεγαν... "Κι άλλος, κι άλλος, κι άλλος" πόσα έχουνε μωρέ;" είμαστε πολύτεκνοι, 5 παιδιά.

Μείναμε σ' ένα σπίτι με κοινή αυλή και 3 τουαλέτες για 7 μεγάλες οικογένειες. Εμείς μόνο ήμαστε εφτά....

Στην ίδια αυλή μοιραζόμαστε μια κοινή βρύση, τουαλέτα, και πλυσταριό και έμεναν ακόμα ένας πρόσφυγας απ' το Γκιουλμπαξέ, ο μπάρμπα Σταύρος με την κυρά-Βάσω, η οικογένεια Γελαδέρη, η οικογένεια Χρυσάνθης Τσαμπούλα, η οικογένεια Κέκη, ο αγωνιστής κομμουνιστής Χριστόφορος Ζαχειλάς (τι υπέροχος άνθρωπος!), και μια άλλη οικογένεια αν θυμάμαι ονόματι Ζάβρα.

Και την ίδια αυλή μοιραζόμασταν με μια πλούσια οικογένεια των Κοτροτσαίων που είχαν κρεοπωλεία. Μας φώναζαν ηπειρώτες, Αρτινούς, ξένους. Τα συνομήλικα παιδιά μας κορόιδευαν. Εμένα, δεν ξέρω γιατί, με λέγανε Σελήμκα. Οι συμπεριφορές και αναλογίες ήταν ίδιες σαν αυτές που συμβαίνουν στους Αλβανούς και Πακιστανούς σήμερα. Ακριβώς.

Παρατηρώ τους κύκλους που κάνει η ζωή και διαβάζω να επαναλαμβάνονται όσα συνέβησαν σε μένα.

Μέρες που μου έφτιαχναν μια σκεπή 4 αδέλφια Αλβανοί ήξερα την παρακάτω κίνησή τους κι απορούσαν. Μα είναι σαν να γνωριζόμαστε μου 'λεγε ο

Φωτογραφία από την επίσκεψη που πραγματοποίησε ο Ελευθέριος Βενιζέλος με τη σύζυγό του Έλενα στο Τάρπον Σπρίνγκς, στις 30 Ιανουαρίου 1922, προκειμένου να τιμήσει τους Έλληνες σπογγαλιείς που μετέτρεψαν το μικρό αυτό χωριό σε κέντρο εμπορίου των σπόγγων για ολόκληρη την Αμερική (αρχείο Α. Σ. Μαϊλλή, πρώτη δημοσίευση).

Αρθρούρος. Ξέρω και την εξέλιξη. Είμαστε ίδιοι, συνάδελφοι, ξένοι, πρόσφυγες, μετανάστες και κάνουμε τα ίδια, συνάδελφοι, ξένοι, πρόσφυγες, μετανάστες και κάνουμε τα ίδια που κάνουν όλοι οι μετανάστες. Δεν με ήθελαν οι ντόπιοι τότε, δεν τους θέλω κι εγώ. Κάποτε γίναμε φίλοι, μετά με αγάπησαν, κι αργότερα ζήλεψαν. Κάπως έτσι θα κυλήσει η ζωή, κάπως έτσι θα γίνει στην Ελλάδα, κάπως έτσι θα συμβιώσουμε για χρόνια μέχρι να βρούμε κάτι άλλο ν' ασχοληθούμε. Ως τότε η μετανάστευση θα είναι για άλλους ευλογία και γι' άλλους κατάρα. Άλλοι θα μείνουν, θα αφομοιωθούν, άλλοι θα φύγουν. Οι ασφαλιστικές ας βγάλουν προγράμματα ασφάλισής τους έγκαιρα. Μέχρι να καταλάβουμε ότι όλοι δεν έχουμε εδώ πόλη να μείνουμε.

Αλλού είναι η πατρίδα μας. Η κρητική μαντινάδα κρύβει το νόημα:

"Ο χωρισμός κι ο θάνατος
έχουν την ίδια αξία
μονάχα που στον χωρισμό
δεν γίνεται κηδεία".

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Αθήνα, Μελίσσια 15 Οκτωβρίου 2004

Υ.Γ. Ένα περίπου μήνα πριν κυκλοφορήσει το ΝΑΙ, στις 22 Οκτωβρίου '04 άρχισε η προβολή της ακριβότερης ελληνικής ταινίας "Νύφες" του Παντελή Βούλγαρη στις ελληνικές αίθουσες. 150 ηθοποιοί, 5.500 κομπάρσοι, 2.500 κοστούμια, 73.500 μέτρα φιλμ σε 11 εβδομάδες γυρισμάτων έκαναν προσπάθεια να δώσουν κάποιο μήνυμα από την τραγική ζωή της ξενιτιάς και του ψαξίματος να βρεις και να ζήσεις μ' ένα γαμπρό της μετανάστευσης. Η ιδέα προέκυψε μετά από επίσκεψη στο Μουσείο Μεταναστών στη Νέα Υόρκη του Π. Βούλγαρη και της Ιωάννας Καρυστιάνη. Ένα δημοσίευμα 2 γραμμών ήταν η αφορμή: "Τον Ιούνιο του 1922 αφίχθη το υπερωκεάνειο "Κινγκ Αλεξάντερ" ελληνικής πλοιοκτησίας με 700 νύφες"... Τις περίμεναν 700 γαμπροί...

Ε.Σ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Επιμέλεια: Ευάγγελος Γ. Σπύρου

Μαργαρίτα Αντωνάκη

Είπε...

Ο νέος κόσμος έχει νέες απειλές (π.χ. τρομοκρατία, ρύπανση, καταστροφή περιβάλλοντος, κ.λπ.) και περισσότερους και συχνά απρόβλεπτους κινδύνους. Κινδύνους που δεν μπορούμε πάντα να τους αποφύγουμε, μπορούμε όμως να τους ασφαλίσουμε ελαχιστοποιώντας τις επιπτώσεις τους στην κοινωνία.
Σήμερα ένας κόσμος χωρίς ασφάλιση θα ήταν αδιανόητος.

Στην αρχή του προηγούμενου αιώνα...

- Ο μέσος όρος της ανθρώπινης ζωής ήταν 40 χρόνια. Ασθένειες που σήμερα αντιμετωπίζονται σαν κρυολόγημα, τότε θέριζαν.
- Οι άνθρωποι κινούνταν με κάρα (ή με τα πόδια) και έμεναν δεμένοι στη γενέθλια γη.
- Το εισόδημα ήταν μικρότερο αλλά το περιβάλλον καθαρότερο.

Σήμερα...

- Ο μέσος όρος της ανθρώπινης ζωής έχει διπλασιασθεί (μέσα σ' έναν αιώνα) και συνεχίζει να αυξάνεται. Η ιατρική έρευνα, η ανάπτυξη της τεχνολογίας και οι μέθοδοι πρόληψης ασθενειών ανεβάζουν τον πήχη της ανθρώπινης ζωής.
- Το κόστος των συντάξεων και της ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης ανεβαίνει κι αυτό σημαντικά και παρότι τα συστήματα Κοινωνικής Ασφάλισης αποτελούν σε όλη την Ευρώπη κυβερνητική προτεραιότητα, η δυνατότητα διατήρησής τους αμφισβητείται έντονα και αναζητούνται λύσεις οικονομικά βιώσιμες σε βάθος χρόνου με τη σύμπραξη της Ιδιωτικής Ασφάλισης.
- Η επικοινωνία, το εμπόριο και συνακόλουθα οι μεταφορές ανθρώπων και εμπορευμάτων (με αυτοκίνητα, τραίνα, πλοία και αεροπλάνα) έχουν αυξηθεί απίστευτα, μαζί και οι κίνδυνοι που συνδέονται με αυτές.
- Η αύξηση του εισοδήματος επιτρέπει καλύτερη ποιότητα ζωής, καλύτερα σπίτια και αυτοκίνητα και άνεση, αλλά ο κίνδυνος μόλυνσης του φυσικού μας περιβάλλοντος είναι πιο πολύ από ορατός. Ακόμα η φύση εκδικείται την ανθρώπινη παρέμβαση που αυξάνει τις επιπτώσεις από φυσικές καταστροφές (πλημμύρα, θύελλα, σεισμός, περιβάλλον, κ.λπ.).
- Παράλληλα, η εξέλιξη της κοινωνίας και της επιστήμης και οι συνακόλουθες νομοθετικές εξελίξεις ευνοούν την αναζήτηση ευθύνης για τη βλάβη ατόμων ή επιχειρήσεων για πράξεις ή παραλείψεις που ανήκουν πια στην καθημερινότητά μας (ευθύνη γιατρού, δικηγόρου, κατασκευαστή, διευθύνοντος συμβούλου, κ.λπ.).
- Περισσότερο από κάθε άλλη φορά έχουμε περισσότερα να χάσουμε και μεγαλύτερη ανάγκη να τα καλύψουμε με την προστατευτική ομπρέλα της ασφάλισης.

Οι πολίτες εμφανίζονται τώρα πιο θετικοί απέναντι στην Ιδιωτική Ασφάλιση ιεραρχώντας τις ανάγκες του.

Μαργαρίτα Αντωνάκη
Γενική Δ/ντρια Ε.Α.Ε.Ε.

Είπε...

Γ. Κώτσαλο
Πρόεδρος Δ.Σ. Ε.Α.Ε.Ε

«Είναι αλήθεια ότι η ιδέα της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα ωριμάζει, σε σύγκριση με το πρόσφατο παρελθόν. Σ' αυτό έχουν συμβάλει και οι εταιρίες και η Ευρωπαϊκή Ένωση, με τη σχετική νομοθεσία και η Ε.Α.Ε.Ε., με την πολυσχιδή δραστηριότητά της. Μένει όμως ακόμη πολύ μακρύς και ανηφορικός δρόμος, για να φθάσει ο κλάδος στα επίπεδα ανάπτυξης της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
Οι εταιρίες όχι απλώς έχουν συνειδητοποιήσει, πλέον, τι απαιτούν οι καιροί και οι χρήστες του ασφαλιστικού προϊόντος, αλλά και καταβάλλουν συνεχείς και συντονισμένες προσπάθειες, για τον εκσυγχρονισμό του προϊόντος τους, του τρόπου λειτουργίας τους και των υπηρεσιών τους. Προσπάθειες, που μέρα με τη μέρα φέρνουν τους καρπούς τους, παρά τις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες και το όχι φιλικό περιβάλλον λειτουργίας τους.
Οι προσπάθειες αυτές εστιάζονται κυρίως στα εξής σημεία:

- Την παραγωγή ασφαλιστικών προϊόντων και τη διάθεσή τους στην αγορά, σε συμφέρουσες σε σχέση με την αξία τους τιμές.
- Τη συνεχή αύξηση της φερεγγυότητας και αξιοπιστίας του κλάδου, με συνέπεια στις συμβατικές υποχρεώσεις και στην έγκαιρη καταβολή των αποζημιώσεων.
- Τη γρήγορη, φιλική και ανθρώπινη εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων, μετά την υπογραφή των συμβολαίων.
- Την απλούστευση των όρων των συμβολαίων, ώστε να είναι κατανοητά και σαφή.
- Την εκπαίδευση των πάσης φύσεως διαμεσολαβούντων, που αποτελούν «τη γραμμή των πρόσω» για τις ασφαλιστικές εταιρίες
- Την ενημέρωση του κοινού σε θέματα πρόληψης κινδύνων.

Δεν είναι εύκολες αυτές οι αλλαγές ούτε επιτυγχάνονται «εν μια νυκτί». Το ευχάριστο είναι ότι η πρόοδος που συντελείται είναι συνεχής και ορατή και το μόνο που χρειάζεται είναι εντατικοποίηση της προσπάθειας, για τη συντόμευση του χρόνου της επίτευξης του τελικού στόχου».

Πηγή: Έντυπο - ταυτότητα Ε.Α.Ε.Ε.

Το 1957, όταν εγώ μάζευα τα μπογαλάκια μου απ' το μικρό χωριουδάκι μου το ΔΙΣΤΡΑΤΟ Άρτας για την ξεντιτά με πρώτο σταθμό το Αγρίνιο, τότε η ηθοποιός Μάρθα Καραγιάννη μαθήτρια 16 χρονών έκανε την πρώτη της εμφάνιση στο θέατρο ΠΕΡΟΚΕ με τους Χατζηχρήστο, Νέζερ, Μαυρέα, Ντιριντάουα κ.λπ... Ένα χρόνο πριν, στα 15 της, πρωτοξεκινούσε στον κινηματογράφο στο ρόλο μιας αρραβωνιαστικιάς του Αλεξανδράκη. Διάβαζα μια συνέντευξή της στην ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ (Ιούλιος 2004) και σκεπτόμουν αυτή η υπέροχη γυναίκα που στη ζωή της είχε τρία πάθη –τον έρωτα, το θέατρο και τα ταξίδια– ότι έμοιαζε με κάποιους ωραίους ποιητές μας που τα ποιήματά τους έγιναν τραγούδια και τραγουδιούνται πάντα και παντού, αλλά στα βιβλία των παιδιών, τα λεξικά και τα σχολεία δεν αναφέρονται καθόλου ως πρώτοι και υπολογίσιμοι. Παλεύουν οι μαθητές να μάθουν ανούσια, ακαταλαβίστικα και ατάλαντα... ποιήματα αγνώστων ποιητών μιας παρέας ή δήθεν κουλτούρας που δεν άγγιξαν ποτέ καμιά καρδιά ή νου και άγνωστο πώς κάποιοι ακαδημαϊκοί τους αναφέρουν ως σπουδαίους, ενώ ποιήματα που ξεσηκώνουν λαούς σε επανάσταση ή σε δίψα για ζωή μένουν «απαγορευμένα» για τους «γιαχνί - σοφούς» της ταλαίπωρης παιδείας μας... Την υπέροχη Μάρθα Καραγιάννη που ΕΥΤΥΧΩΣ συνεχίζουν να την βλέπουν και τα παιδιά και εγγόνια της γενιάς της οι σοβαροί! (χα, χα, χα) την είχαν σαν ένα λαϊκό κορίτσι πιθανόν χαζοχαρούμενο γλαστράκι με μπικίνι, πιθανόν πρώτη, σίγουρα ίση προς το δεύτερο, καλή για όνειρο κάθε άντρα όχι όμως σαν μεγάλη ηθοποιό! Έτσι προσπαθούσαν να την πλασάρουν στο κοινό. Και σε κάποιες άλλες έβαλαν τίτλους ανεπανάληπτης, μεγάλης, εθνικής, αξέχαστης, κ.λπ., κ.λπ. Όμως οι ηθοποιοί ευτυχώς δεν παίζουν για τους κάθε είδους κριτικούς ή παράγοντες! Παίζουν για τον κόσμο και το ελληνικό κοινό, την Μάρθα την αγάπησε, την ερωτεύτηκε, την τοποθέτησε ψηλά. Κυρίως όμως της έδειξε ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ, την έβαλε σπίτι του άφοβα, την έκανε «δική του», αγαπημένη του. Τι θα μπορούσε να ονειρευτεί καλύτερο! Ένας ηθοποιός στη λίγη «ψευτοζωούλα» μας; Η Μάρθα Καραγιάννη έπαιξε υπέροχα το ρόλο της ως μεγάλη ηθοποιός στη σκηνή και στη ζωή μας. Το χειροκρότημα συνεχίζεται!

Με τον αξέχαστο Μίνο Ηλιόπουλο, στους «Κληρονόμους», το 1964

«Αμάν, αμάν»... Ο Κώστας Χατζηχρήστος δεν μπορεί να ανακαλύψει στα γόνατά της...

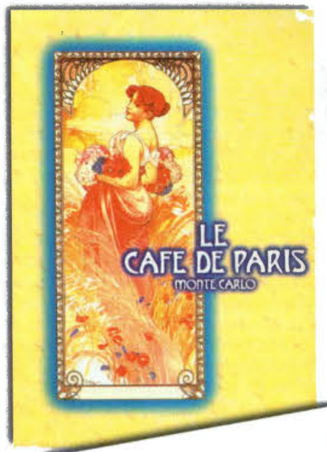
Ο Δημ. Κουνελάκης πριν πάει στην Τράπεζα Πειραιώς προσέφερε τις ιδέες και υπηρεσίες του στον Όμιλο INTERAMERICAN ως Διευθυντής Marketing Ομίλου. Έτυχε αυτές τις μέρες ψάχνοντας κάτι, να ξαναδώ ένα από τα πολλά προωθητικά πωλήσεων έντυπα που επιμελήθηκε εκεί, το έντυπο που έγραφε ΕΚΘΕΣΙΑΚΑ ΠΕΡΙΠΤΕΡΑ Πρόγραμμα Αξιοποίησης EVENT MARKETING. Ένα έντυπο που έδειχνε ότι αυτοί που το επιμελήθηκαν ήξεραν τί έφτιαχναν, ήξεραν τί ήθελαν, ήξεραν γιατί έγινε, ήξεραν τί έπρεπε να γίνει. Διαφωτιστικό, απλό, κατανοητό, σε όλα του τα βήματα ως την επιτυχία, από την ενημέρωση για την εκδήλωση, την επιλογή περιπτέρου, τον εξοπλισμό, τη στελέχωση, την προσέγγιση, τα ερωτήματα, την αξιοποίηση επαφής ως την αποτίμηση αποτελεσμάτων. Συνοψίζοντας, τίποτα δεν πρέπει να αφήνουμε στην τύχη, έδινε στους πωλητές εργαλείο δουλειάς και φυσικά δεν γνωρίζω πόσο αξιοποίησαν οι Δ/ντές Υπ/των τις ιδέες του, κάτι το οποίο δεν μας αφορά εδώ. Η αφορμή να γράψουμε είναι να θυμίσουμε ότι είναι τυχεροί κάποιοι Δ/ντές Σύμβουλοι με τέτοιους συνεργάτες που τους πάνε στον... ουρανό, στ' αστέρια χωρίς να το ξέρουν οι πολλοί και να προτείνουμε ότι οι ιδέες marketing αξίζει τον κόπο να γίνονται «βιβλία» στις σχολές και εκθεσιακό αρχείο, «βιβλιοθήκη» στις Ενώσεις των Τραπεζών ή Ασφαλιστικών Εταιριών.

Δεν είναι αναλώσιμα, είναι ιστορία. Είναι διαρκή κίνητρα για πωλήσεις, αφού οι ιδέες δεν πεθαίνουν. Υπάρχει Μουσείο εντύπων του είδους; Αυτά κάποτε ανοίγουν δρόμους πωλήσεων, ανάπτυξης, κερδοφορίας. Υπάρχει ενδιαφερόμενος μελετητής;

Δύο νέα πρωτοποριακά προγράμματα έρχονται να προστεθούν στην πλούσια γκάμα των εκπτωτικών ασφαλιστικών πακέτων της οικογένειας Motor Care Minima - 5%, Magna - 10%, Optima - 15% που προσφέρει η ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ στους πελάτες της κατόχους αυτοκινήτων, με στόχο την εξειδικευμένη προσέγγιση συγκεκριμένων κατηγοριών πελατών, για την παροχή υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης. Ειδικότερα, το Suprema - 20% αφορά κατόχους αυτοκινήτων υψηλής αξίας (μεγαλύτερης των 25.000 ευρώ), παρέχει έκπτωση 20% σε πλήρη γκάμα καλύψεων και επιπλέον ανταλλακτικά σε αξία καινούργιου καθώς και προσωρινή αντικατάσταση του αυτοκινήτου σε περίπτωση ζημιάς. Το Femina - 10% αφορά αποκλειστικά γυναίκες κατόχους αυτοκινήτων, προσφέρει έκπτωση ασφαλίστρων 10% σε ένα ολοκληρωμένο πακέτο καλύψεων, αλλά και επιπλέον παροχές που για πρώτη φορά περιλαμβάνονται σε ασφαλιστικά προγράμματα, όπως είναι η αντικατάσταση του ελαστικού αλλά και η άμεση προμήθεια βενζίνης σε περίπτωση ακινητοποίησης του αυτοκινήτου από αμέλεια της οδηγού. Επιπλέον προσφέρει αυτόματη συμμετοχή στο καινοτόμο για τα ελληνικά ασφαλιστικά δρώμενα γυναικείο club «Femina Club».

Όσοι γνωρίζουν από πωλήσεις και marketing θα ένιωσαν σίγουρα ικανοποίηση με τα εξειδικευμένα προγράμματα για αυτοκίνητα της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ. Θέλουμε να συγχαρούμε τους ανθρώπους του marketing αυτής της εταιρίας και τον κ. Δ. Τρυφωνόπουλο που «έπιασαν» τα μηνύματα των καιρών όπου όλα οδηγούνται στην εξατομίκευση και συγκεκριμένη ομάδα ή αγορά. Αυτό φαίνεται παντού, στα έντυπα (έχετε δει πόσες χιλιάδες εξειδικευμένα - κλαδικά έντυπα υπάρχουν) στις λέσχες, στα club, στις «αιρέσεις», στις νέες κλειστές ομάδες αλληλεγγύης, κ.λπ.; Τα περασμένα χρόνια οι εταιρίες ΕΠΕΝΔΥΣΑΝ αρκετά εκατομμύρια σε εκπαίδευση ασφαλιστών πάνω σε ΔΙΕΙΣΔΥΣΗ ΣΕ ΣΥΓΚΕΚΡΙΜΕΝΕΣ ΑΓΟΡΕΣ. Είναι ολόκληρη διαδικασία και θέλει μεγάλη φιλοσοφία πριν τρέξουν για παραγωγή με αυτό τον τρόπο οι ασφαλιστές. Μπράβο στο Φοίνικα που πρωτοπορεί και αξιοποιεί τις στρατηγικές της σύγχρονης εποχής. Όσοι ασφαλιστές ακολουθήσουν τη φιλοσοφία του σχεδιασμού αυτών των προϊόντων θα βγάλουν αρκετά χρήματα. Ξαναδιαβάστε τα βιβλία της LIMRA γι' αυτό το θέμα. Οι συγκεκριμένες αγορές είναι το μέλλον σας και μην τρέχετε πέρα - δώθε! Δουλέψτε με το μυαλό, όχι με τα πόδια. Ίσως αποκτήσετε αυτοκίνητο για suprema-τη ασφάλιση! Τρέξτε τώρα πριν σας πιάσει λάστιχο!

Από το ταξίδι που έκανα παρέα με την ALICO, πριν ένα χρόνο περίπου στο ΜΙΛΑΝΟ - ΝΙΚΑΙΑ - ΜΟΝΑΚΟ, κράτησα τον κατάλογο του γεύματος στο LE CAFE DE PARIS στο MONTE-CARLO στην πλατεία Casino του Μονακό και τον δημοσιεύω να θυμίσω υπέροχες στιγμές στους φίλους της ALICO, αλλά και να υπογραμμίσω ότι είναι σημαντικό οι εταιρίες να προσφέρουν υπηρεσίες και βραβεύσεις «πολυτελείας», δηλαδή ΠΡΩΤΗΣ ΘΕΣΕΩΣ. Έτσι δείχνουν ότι τους ανθρώπους τους τους έχουν στην πρώτη θέση στην καρδιά τους και την εκτίμησή τους για την αξία που έχουν. Μετράει πολύ αυτή η τοποθέτηση όταν συνοδεύεται από ειλικρινή αισθήματα στην καθημερινότητα. Είναι «φιλοσοφία» ολόκληρη αυτό το θέμα στο «ΜΑΝΑΤΖΜΕΝΤ». Ο ηγέτης είναι πατέρας που επιλέγει το καλύτερο για τα παιδιά του. Από τη στιγμή που βλέπεις σε μια εταιρία ότι οι άνθρωποί της επιλέγουν ή επιδιώκουν το καλύτερο, τότε λες ότι εδώ κάτι γίνεται καλό. Εδώ υπάρχει βελτίωση. Εδώ υπάρχει μέλλον. Ασφαλιστές που επιδιώκουν την κα-



λύτερη θέση για το σχολείο του παιδιού τους, για τις διακοπές το καλύτερο μέρος ή ξενοδοχείο, για αμάξι το καλύτερο, για σπίτι το καλύτερο, για γειτονιά την καλύτερη, για ρούχα της γυναίκας τους τα καλύτερα, τότε δεν είναι δυνατόν να μην έχουν απαιτήσεις από την εταιρία τους, να μη θέλουν την εταιρία μπροστά, πρώτη, να μη θέλουν αυτοί να είναι πρώτοι... (Εκεί πίσω απ' αυτά κρύβονται τα κίνητρα πωλήσεων και ποιοτικής παραγωγής).
Πραγματικά χαιρόμουν και καμάρωνα καθώς έβλεπα τους ανθρώπους της ALICO στα καλύτερα μέρη του Μονακό... Όσον αφορά τι έφαγαν ακριβώς δεν μπορώ να σας το περιγράψω... Ωραία ήταν όλα.

Πολύς θόρυβος γύρω από την ασφάλιση για αστική ευθύνη, ενώ εξακολουθούν ανοιχτά πολλά παράθυρα και πόρτες για οποιαδήποτε επιλογή ασφάλισης ή μη ασφάλισης με παρακαμπτήριους αρκετούς. Αφήστε να έρθει το θέμα και θα δοθεί λύση. Όλα είναι σχετικά με κάτι. Και στο θέμα αυτό μην ανησυχείτε. ΘΑ ΑΥΤΟΡΥΘΜΙΣΤΟΥΝ πολλά. Είτε από τις εταιρίες, είτε από τους ενδιαφερόμενους. Εδώ βρήκαν οι Έλληνες σπρέι (εισαγωγής) για τους αριθμούς αυτοκινήτων να μην τους πιάνει η κάμερα της τροχαίας, και δεν θα βρουν λύση οι ασφαλιστές; Αν ήταν τόσο δύσκολο το θέμα θα το είχαν λύσει οι ενδιαφερόμενες άμεσα ασφαλιστικές εταιρίες. Μη βιάζεσθε. Ακόμα δεν μπήκε κάποια βάση γιατί, σε ποιους κλάδους, για τί είδος διαμεσολαβούντα κ.λπ. Να γίνουμε πρώτα ασφαλιστές και μετά... Θα βρεθούν αρκετές λύσεις μέσα στο 2005 για την εφαρμογή της Οδηγίας που έτσι κι αλλιώς θ' αρχίσει μάλλον από 15.1.05 να είναι σε ισχύ. Είναι ένα θέμα, αλλά δεν είναι πρωτεύον για την αγορά. Πρωτεύον είναι να έχει ασφαλιστές επαγγελματίες. Αυτοί και θα ασφαλισθούν και θα έχουν χρήματα και θα εφαρμόζουν την Οδηγία. Οι άλλοι... ε, τι να γίνει, θα αποχωρήσουν!

Κάποιος δεν μπορεί να χτυπήσει το γάιδαρο και χτυπά το σαμάρι. Και μας κάνει και τον φίλο. Γενικώς είναι σε λάθος. Δεν πρόκειται ν' αλλάξουμε στάση. Δεν μας ενδιαφέρει.

Σας πληροφορούμε ότι στην ιστοσελίδα του ΟΑΕΔ, www.oaed.gr μπορείτε να ενημερωθείτε σχετικά με την νέα εγκύκλιο του ΟΑΕΔ που αφορά το Πρόγραμμα επιχορήγησης επιχειρήσεων για την πρόσληψη επιδοτούμενων ανέργων.

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ

Με αύξηση 24% έκλεισε το 10μηνό της η Ατλαντική Ένωση σε σχέση με το 2003 και δείχνει ότι ξέρει και να παράγει, αλλά και να διαχειρίζεται σωστά αυτά που εισπράττει αφού για χρόνια με τη σωστή και συνετή πολιτική της αποτελεί μια υγιή εταιρία (στα μέτρα της), την οποία μπορείς να εμπιστευτείς και ως πελάτης και ως εργαζόμενος ή συνεργαζόμενος εκεί. Είναι από τις ελάχιστες εταιρίες που δεν «έπαιξε» με το χρηματιστήριο και που έκανε καλές επενδυτικές επιλογές σε ακίνητα και ομόλογα. Το καλό Underwriting και το σωστό ασφάλιστρο είναι δύο σημεία υπεροχής της και σιγουριάς της για το μέλλον της. Είναι πολλοί αυτοί που αξίζουν συγχαρητήρια και ανήκουν στο προσωπικό που εργάζεται να κρατιέται σε «καλή φόρμα».

Πολλές εταιρίες ζηλεύουν την ALICO που έχει στο ανθρώπινο δυναμικό της στελέχη πωλήσεων σαν τον αγαπητό Φώτη Γκαϊτατζή με έδρα την Βέροια. Στα τελευταία 4-5 χρόνια είναι στην 1η θέση επικεφαλής συναδέλφων που ο ένας είναι καλύτερος απ' τον άλλο". Άλλο να ηγείσαι λεόντων και άλλο προβάτων... Είναι περίπου 20 χρόνια επιτυχημένος συνεργάτης και οι πρωτιές του δείχνουν ότι έχει ποιότητα που αντέχει στο χρόνο.
Έβγαλε αξιόλογους συνεργάτες και Managers και μάλιστα στον κλειστό κύκλο της επαρχίας που βλέπει και παρατηρεί τα πάντα. Οι "Αθηναίοι" δεν μπορούν να καταλάβουν τι σημαίνει να σε βλέπουν κάθε μέρα τα μάτια των πελατών και ανταγωνιστών σου. Ο Φώτης Γκαϊτατζής, ένας ήρεμος ηγέτης, ξέρει ότι πρέπει να έχει τις ιδιότητες του ποταμού Τριπόταμου που διαρρέει τις βόρειες συνοικίες της πόλης στη Βέροια και αναπτύσσει την οπωροκαλλιέργεια μήλων και ροδάκινων μαζί με τις επεκτάσεις στη λειτουργία σχετικών εργοστασίων. Οι πλημμύρες και τα απότομα σκαμπανεβάσματα δεν ωφελούν. Ήσυχα, απλά, μεθοδικά, υπομονετικά κερδίζονται οι καρποφορίες. Η ALICO AIG LIFE

ίσως έχει αφορμή να τον τιμήσει κάνοντας εκεί στην πόλη του, που αναφέρεται στην ιστορία του Θουκυδίδη, ένα συνέδριο ή μια μεγάλη εκδήλωση. Σίγουρα ο Φώτης Γκαϊτατζής το αξίζει και μαζί με τη Βεργίνα, τα φρούρια, και τις αμέτρητες βυζαντινές εκκλησίες που θα δείξει στους επισκέπτες, θα ανταμείψει την ALICO AIG LIFE με τα χαμόγελα των συνεργατών και πελατών του.
Ο **ΦΩΤΗΣ ΓΚΑΪΤΑΤΖΗΣ** Διευθυντής υποκαταστήματος το 2003 κατέκτησε:

- **1η θέση** Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ζωής
- **1η θέση** Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Προσωπικών Ατυχημάτων
- **1η θέση** Υποκατάστημα σε νέο πληρωθέν κεφάλαιο κάλυψης Ζωής στην Ευρώπη
- **3η θέση** Βραβείο V.I.P. - Υποκατάστημα στην Ευρώπη.

Σε χαμηλά επίπεδα η αποθεματοποίηση Υψηλά τα κόστη λειτουργίας

Κουβαλάνε νερό με το κόσκινο στον κλάδο αυτοκινήτου

Με το κόσκινο φαίνεται ότι κουβαλάνε νερό οι ασφαλιστικές εταιρίες στον κλάδο αυτοκινήτου, καθώς η παραγωγή ασφαλίστρων δεν επαρκεί με αποτέλεσμα να είναι ζημιογόνος. Τα υψηλά κόστη πρόσκτησης, το παιχνίδι με το bonus - malus, η εστίαση σε ζημιογόνους τομείς και η γενικότερη διαχείριση είναι ορισμένες από τις τρύπες - πληγές του κλάδου. Το ύψος των αποθεμάτων είναι επίσης μία από τις πληγές. Αποκαλυπτικός είναι ο δείκτης εκκρεμείς ζημίες προς ασφάλιστρα.
Ο δείκτης αυτός δείχνει τα αποθέματα που διακρατεί η κάθε εταιρία για τις εκκρεμείς ζημίες του κλάδου. Γενική διαπίστωση είναι ότι όσο υψηλότερος είναι τόσο πιο πολλά αποθέματα διατηρεί η εταιρία, κατά συνέπεια τόσο και πιο υγιή είναι τα οικονομικά της στοιχεία. Σύμφωνα με τα διεθνώς κρατούντα στην ασφαλιστική αγορά, μία εταιρία για να θεωρείται ότι κα-

ΔΕΙΚΤΗΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗΣ

ΕΤΑΙΡΙΑ	ΕΚΚΡΕΜΕΙΣ/ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ + ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ 2003	2002
1. ALLIANZ ΓΕΝΙΚΩΝ	350,60%	336,87%
2. CGU ΕΛΛΑΣ	265,22%	272,51%
3. GENERALI HELLAS	221,77%	199,38%
4. ΑΛΦΑ Α.Ε.	209,61%	175,47%
5. VICTORIA	185,28%	218,22%
6. INTERAMERICAN ΖΗΜΙΩΝ	161,91%	156,42%
7. ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ	152,74%	138,50%
8. UNIVERSA ALLGEMEINE VERSIGHERUNG	142,55%	79,44%
9. ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΙΣ	120,71%	136,13%
10. ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ	118,48%	132,87%
11. ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΖΗΜΙΩΝ	118,48%	132,87%
12. ΟΡΙΖΟΝ	113,57%	106,49%
13. ING	111,57%	111,68%
14. EFG	101,74%	41,70%
15. COMMERCIAL VALUE	100,20%	127,11%
16. IMPERIAL HELLAS	90,65%	114,53%
17. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	90,64%	137,37%
18. ΕΛΛΑΣ	89,17%	114,28%
19. ΕΘΝΙΚΗ	87,15%	84,34%
20. NATIONAL UNION FIRE INSURANCE	83,95%	75,74%
21. INTERNATIONAL HELLAS	77,75%	84,55%
22. ΣΚΟΥΡΤΗΣ Α.Ε.	75,66%	68,67%

ΕΤΑΙΡΙΑ	ΕΚΚΡΕΜΕΙΣ/ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ + ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ 2003	2002
23. ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ Γ. ΣΙΔΕΡΗΣ	72,62%	65,64%
24. INTERLIFE	72,52%	68,16%
25. ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ	69,91%	73,94%
26. LE MONDE	66,57%	67,13%
27. EUROSTAR	62,44%	65,38%
28. ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ	56,55%	35,75%
29. ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ	55,55%	40,94%
30. ΕΓΝΑΤΙΑ	55,00%	38,26%
31. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΡΟΝΟΙΑ	52,91%	57,71%
32. ΔΥΝΑΜΙΣ	48,38%	44,56%
33. ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	43,57%	45,43%
34. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ	43,00%	31,39%
35. ΓΕΝΙΚΗ ΠΙΣΤΗ	41,33%	37,85%
36. PERSONAL INSURANCE	36,78%	46,33%
37. ΓΑΛΑΞΙΑΣ	34,34%	42,03%
38. ΔΙΕΘΝΗΣ ΕΝΩΣΙΣ	33,57%	26,48%
39. ASTRA	33,20%	30,01%
40. ΩΜΕΓΑ	33,12%	37,74%
41. ΑΡΓΟΝΑΥΤΙΚΗ	29,34%	30,59%
42. ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.	13,12%	14,62%
ΣΥΝΟΛΟ ΑΓΟΡΑΣ	100,70%	101,90%

λύπτει τις ανάγκες της σε αποθέματα θα πρέπει ο δείκτης αποθεματοποίησης να ξεπερνά κατά πολύ το 100% και να φθάνει και το 150%. Στην ελληνική ασφαλιστική αγορά από την επεξεργασία των στοιχείων προκύπτει ότι ο μέσος δείκτης αποθεματοποίησης της αγοράς είναι περίπου στο 100,7%. Από τις 42 εταιρίες οι 15 εξ αυτών έχουν δείκτη αποθεματοποίησης πάνω από το 100, ενώ οι υπόλοιπες χαμηλότερο αυτού.
Η αποθεματοποίηση θεωρείται από παράγοντες της αγοράς ως ιδιαίτερα χαμηλή, ενώ θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι σύμφωνα με τα στοιχεία του κλάδου κάθε χρόνο οι εκκρεμείς ζημίες τελικώς είναι πολύ υψηλότερες έναντι των υπολογισθεισών. Χαρακτηριστικά είναι τα στοιχεία της αγοράς που δείχνουν ότι οι εκκρεμείς ζημίες του 1997 ανήλθαν το 2002 σε 200 εκατ. ευρώ, ήτοι ήταν 56% αυξημένες από την αρχική δήλωση, του 1998 ήταν αυξημένες κατά 58% των αρχικών δηλωθεισών, του 1999 κατά 15%, του 2000 κατά 42% και του 2001 κατά 29%. Πάντως θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι η εξέταση του δείκτη αποθεματοποίησης ανά εταιρία μπορεί να δικαιολογήσει και χαμηλότερο ποσοστό, καθώς θα πρέπει επίσης να εξετάζεται το ύψος της παραγωγής που έχει στο συγκεκριμένο κλάδο η εταιρία και η χρονική διάρκεια που δραστηριοποιείται στον κλάδο καθώς μία νέα εταιρία μπορεί να έχει στα αρχικά στάδια δραστηριοποίησης χαμηλότερα αποθέματα.
Εκπρόσωποι εταιριών που εμφανίζουν χαμηλό ποσοστό αποθεμάτων εκκρεμών ζημιών προς ασφάλιστρα δικαιολογούν το μέγεθος αυτό υποστηρίζοντας ότι διακανονίζουν τις ζημίες τους αμέσως και συνεπώς δεν δικαιολογούνται υψηλότερα αποθέματα.

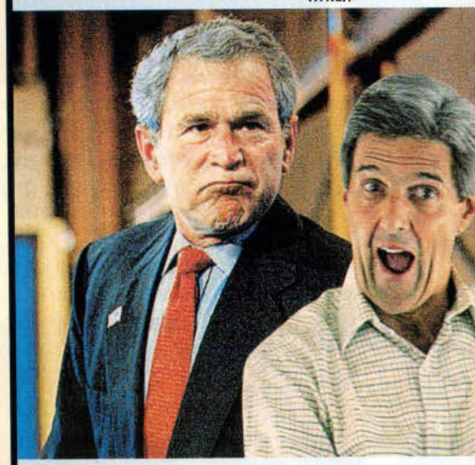
Λ. ΚΑΡΑΓΕΩΡΓΟΣ

Πηγή: NextDeal

Πάλι Μπους...

Έλεγα την παραμονή των αμερικανικών εκλογών: «Όταν πεθαίνει βασιλιάς, μη χαίρεσαι λαουτζίκο / Μην πεις πως θάν' καλύτερος ο νυν από τον τέως / Πως θα 'ναι το λυκόπουλο, καλύτερο απ' τον Λύκο / Τότε μονάχα να χαρείς: σαν φύγει ο τελευταίος»! Τελικά, δεν κέρδισε το... λυκόπουλο. Κέρδισε ο... Λύκος! Που θα πει, ότι δεν θα υπάρξει καμία αλλαγή, έστω και στοιχειώδης, στην εξωτερική πολιτική των ΗΠΑ. Κάτι που δεν περιμέναμε, βεβαίως, και στην περίπτωση νίκης του Κέρι...

«ΤΑ ΝΕΑ»



Στις 8.9.2004 η C.E.A. διοργάνωσε στις Βρυξέλλες δεξίωση, με προσκεκλημένους τους νέους ευρωβουλευτές, εκπροσώπους της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, στελέχη των Μονίμων Αντιπροσωπειών των κρατών - μελών της Ε.Ε., αλλά και ασφαλιστές.
Στην εκδήλωση αυτή έγινε παρουσίαση του αντιπροσωπευτικού ευρωπαϊκού οργάνου των ασφαλιστών, δηλαδή της C.E.A. και δόθηκε η ευκαιρία στους παρευρισκομένους να ανταλλάξουν απόψεις σε θέματα κοινού ενδιαφέροντος.
Η ελληνική παρουσία υπήρξε έντονη, με τους Έλληνες ευρωβουλευτές κ.κ. Κ. Χατζηδάκη, Γ. Παπαστάμκο, Γ. Τούσσα και την κα Ρόδη Κράτσα καθώς και τον κ. Γ. Ζαββό, εκπρόσωπο της Νομικής Υπηρεσίας της Ευρωπαϊκής Επιτροπής. Την Ε.Α.Ε.Ε. εκπροσώπησαν ο Πρόεδρος κ. Γ. Κώτσαλος, η Γεν. Διευθύντρια κα Μ. Αντωνάκη και η Υπεύθυνη Διεθνών Σχέσεων κα Εύα Βαρουχάκη.

Για την ευτυχία στο γάμο χρειάζεται κάτι πολύ περισσότερο από το να βρεις το σωστό πρόσωπο. Χρειάζεται να είσαι και σου σωστό πρόσωπο.

Η Ελλάδα και Κύπρος με 2 ψήφους σε κάθε απόφαση της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Δεν είναι όνειρο! Μπράβο μας! Πολύ μ' αρέσει να βλέπω τέτοιες φωτογραφίες με Έλληνες ηγέτες παρόντες σε κορυφαίες σκηνές της διεθνούς ζωής.

Ο Αλέξης Μόρντο, Διευθυντής Υποκαταστήματος της ALICO AIG LIFE στο 2003 κατέκτησε:

- **1η θέση:** Υποκατάστημα σε ασφάλιστρα Ομαδικών Ασφαλίσεων.
- **2η θέση:** Βραβείο «ΜΑΝΩΛΗΣ ΔΟΥΛΓΕΡΑΚΗΣ»
- **1η θέση:** Υποκατάστημα σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων προσωπικών Ατυχημάτων στην Ευρώπη
- **2η θέση:** Υποκατάστημα σε σύνολο εισπραχθέντων ασφαλίστρων προσωπικών Ατυχημάτων Παγκόσμια

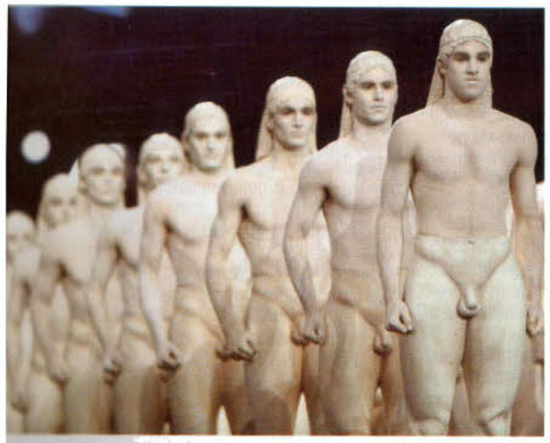
Ο λόγος που τον διαλέξαμε να προβληθεί στο ΝΑΙ, όχι τυχαία αλλά λόγω αξίας, είναι ότι ο αξιόλογος αυτός άνθρωπος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς ηγείται ενός υποκαταστήματος με 1η θέση σε ασφάλιστρα ομαδικών ασφαλίσεων εκτός των άλλων διακρίσεων στο κριτήριο αξιών της εταιρίας του, θέση που απαιτεί πολλή δουλειά, έξυπνες κινήσεις, άριστη εκπαίδευση, ανώτερου επιπέδου δημόσιες σχέσεις, πολλαπλές ενέργειες πριν και μετά την πώληση με αρκετή δόση στρες και φυσικά υψηλού επιπέδου συνεργάτες. Αν και η κορυφή έχει μοναξιά πιστεύουμε ότι ο καλόκαρδος αυτός manager θα ήθελε πολλούς συναδέλφους του από την ελληνική ασφαλιστική αγορά εκεί ψηλά σε μεγάλα ύψη παραγωγής στον κλάδο Ομαδικών Ασφαλίσεων επιπέδου ALICO να του κάνουν παρέα. Είναι πολλά τα πλεονεκτήματα των ασφαλιστών που ξέρουν να διεισδύουν στην αγορά των Ομαδικών. Είναι αντι - στρες πωλήσεις αφού σου δίνουν μεγάλο αριθμό ασφαλισμένων για να τους αξιοποιήσεις μαζικά. Είναι χονδρική πώληση σε σχέση με το λιανεμπόριο αν ξέρεις να πουλάς. Ο κ. Μόρντο, που εδώ παραλαμβάνει βραβείο από τον κ. Σωτ. Ταγκόπουλο, κατ' εξοχήν στέλεχος επιτυχημένο των Ομαδικών Ασφαλειών από το 1984 μέχρι που έγινε Γενικός Διευθυντής ALICO, είναι ένα καλό παράδειγμα προς μίμηση για επιτυχίες και στις Ομαδικές.
Αν δεν «γεμίσει» η ασφαλιστική αγορά με Δ/ντές τύπου Μόρντο, ο κλάδος θα παραμένει σε χαμηλά νούμερα και επίπεδα. Συγχαρητήρια κ. Μόρντο.

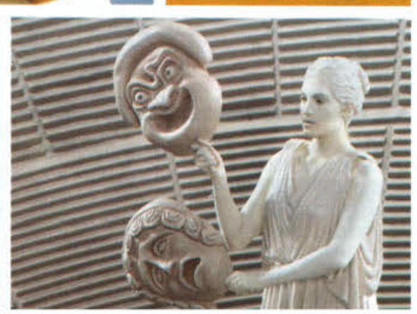
«Αιτούμεθα να γίνει δεκτή η αγωγή μας», λέει η Τράπεζα EFG Eurobank Εργασίας Α.Ε. Να αναγνωριστεί για τους λόγους που αναφέρονται στο ιστορικό της παρούσας ότι οι εναγόμενοι εξέπεσαν του ευεργετήματος απογραφής από την κληρονομία του αποβιώσαντος στον Πειραιά στις 29.11.2000 Παντελή Σφηνιά, με συνέπεια να έχουν γίνει αυτοδικαίως και δη αναδρομικά από το θάνατο του άνω κληρονομούμενου απλοί εξ αδιαθέτου κληρονόμοι του, άλλως ότι παραιτήθησαν σιωπηρώς από το εξ απογραφής ευεργέτημα του ως άνω κληρονομούμενου απλοί εξ αδιαθέτου κληρονόμοι του. Και να καταδικαστούν οι αντίδικοι στη δικαστική μου δαπάνη».
Ρωτήστε τους δικηγόρους σας τι σημαίνει αυτό που ζητά η Τράπεζα και φροντίστε να μάθουν πελάτες και ασφαλιστές τί σημαίνει Τράπεζα και τί ασφαλιστική εταιρία.

Η κα Ελένη Κλόγκα, είναι ένας από τους γλυκείς ανθρώπους της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Η φωτογραφία της θα μπορούσε κάλλιστα να είναι μια διαφήμιση της αεροπορικής εταιρίας THAI που αποπνέει χαμόγελο, χρώματα δειλινού, καλωσόρισμα και καλό ταξίδι ταυτόχρονα, φιλοξενία και ασφάλεια. Η Ελένη σε κοιτάει στα μάτια, μπορείς να την εμπιστευτείς. Την πρωτογνώρισα αρχές του '90 όταν είχε ένα πρακτορείο Γενικών Ασφαλειών, λίγο πριν μπει στις ασφάλειες ζωής στην SCOPLIFE. Ο άντρας της ο Γιώργος με ναυτιλιακές σπουδές μεταξύ '77-'87 πέρασε όλες τις βαθμίδες της δουλειάς, ασφαλιστής, unit, agency, περιφερειακός στην

Ελληνοβρεττανική και Αγροτική Ζωής μέχρι να αναλάβει Διευθυντής Πωλήσεων στην SCOPLIFE όπου ανέπτυξε επιτυχώς τις πωλήσεις μέχρι την εξαγορά της από τον Όμιλο ΑΣΠΙΣ. Η Ελένη μπήκε στο «ποτάμι» των Πωλήσεων και από το πρακτορείο του 1989 πέρασε στο Unit το '91-'92 και agency το 1993 ως σήμερα που μετά τη συγχώνευση με την Commercial Value διατρέπει και πρωταγωνιστεί, στην εταιρία της και στην ελληνική αγορά. Στην κατηγορία BRANCH MANAGERS όπου αναγράφονται οι κορυφαίοι της Commercial Value, η Ελένη Κλόγκα είναι ΠΡΩΤΗ και σε ασφάλιστρα ενιαίας παραγωγής, αλλά και ΠΡΩΤΗ σε ασφάλιστρα περιοδικών καταβολών, τρίτη σε ασφάλιστρα μιας καταβολής και πρώτη σε ασφάλιστρα διαγωνισμού χρονιάς. Δηλαδή ΦΕΡΝΕΙ χρήμα στην εταιρία, δίνει ζωή, αίμα και οξυγόνο για όλους. Η Ελένη είναι αυτό που λέμε προστιθέμενη αξία για τον Όμιλο μετά τη συγχώνευση... Όπως γενικώς το ζεύγος Γ. Κλόγκας και Ε. Κλόγκα είναι το «συν ένα» για την αγορά μας που εξαιτίας τέτοιων ανθρώπων συνεχίζει να υπάρχει και να μεγαλώνει. Κάποτε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών θα 'πρεπε να βραβεύσει αυτά τα αντρόγυνα που μέρα - νύχτα για χρόνια σηκώνουν το θεσμό στα χέρια τους και τον ανεβάζουν λίγο ψηλότερα. Η ΙΣΜΗΝΗ και η ΜΕΡΟΠΗ, τα παιδιά τους να νιώθουν περήφανα. Σας ευχαριστούμε φιλαράκια. Η Ελένη Κλόγκα έχει γραφείο στην οδό Μεσογείων 271, στο Χαλάνδρι και το τηλέφωνό της είναι 6727330. Κάποια μέρα θα πάω να με κεράσει ένα σοκολατάκι και να της κλέψω μυστικά της δουλειάς να σας τα πω. Ίσως χαρεί αν το κάνετε κι εσείς.

Ελπίζουμε να επανέλθει ηρεμία και εργασιακή γαλήνη στην Αγροτική Ασφαλιστική, για το καλό της, για το καλό των εργαζομένων, της πελατείας και του θεσμού.





Η τελετή έναρξης και λήξης της 28ης Ολυμπιάδας στην Αθήνα, θεαματική και ποιητική, που παρακολούθησαν 4 δισεκατομμύρια άνθρωποι σ' όλο τον πλανήτη γη, ΕΔΕΙΞΕ τί μπορεί να κάνει ο ελληνικός πολιτισμός και το πνεύμα του. Μέσα σε λίγα λεπτά «πυρπόλησε» κάθε γωνιά του κόσμου. Και τί ήταν όλη η «υπόθεση»; Μερικές σκηνές ιστορίας. Αμίλητες, που όμως είπαν τόσα πολλά, τόσο δυνατά, τόσο ξεκάθαρα τί είναι Ελλάδα. Ένας 40χρονος Έλληνας, ο Δημ. Παπαϊωάννου, ο άνθρωπος που έβαλε τις ιδέες για τις τελετές κατάφερε να «συνταράξει» κάθε ελληνική ψυχή, αλλά και όλους τους «συγγενείς» της ανά την οικουμένη που σκέφτονται ελληνικά, με 5-10 «εικόνες» ελληνικής προέλευσης. Απλά μ' ένα μικρό αγόρι σε μια χάρτινη βάρκα ν' ανεμίζει μια ελληνική σημαία, λίγους τυμπανιστές, ένα αρχαίο κούρο, ένα κυκλαδικό ειδώλιο, κάποιους ιπτάμενους λαμπαδηδρόμους, ένα φτερωτό έρωτα, μια ελιά, μια τεχνητή λίμνη και μια παρέλαση «δειγμάτων» ιστορίας από τη Μινωική Κρήτη, το Χρυσό Αιώνα των φιλοσόφων, το Μέγα Αλέξανδρο, ένα βυζαντινό άγγελο, έναν Κολοκοτρώνη, έναν καραγκιόζη, ένα θερισμό, έναν ελληνικό τρύγο, κάποιους κυκλαδικούς χορούς, ποντιακούς, κρητικούς, ηπειρώτικους, κάποιες φευγαλέες εικαστικές αναμνήσεις του Τσαρούχη με μουσική Χατζηδάκι, ένα Datsun τσιγγάνων, έναν τεχνητό σιτοβολώνα...
Αν το ξανασκεφθείς θα μείνεις έκθαμβος με τη δύναμη και ενέργεια αυτών των ελληνικών «επικεφαλίδων» πολλών βιβλίων... και το τι μπορούν να πράξουν «ζωντανά» οι Έλληνες σήμερα. Όταν τα «αντίγραφα» εικόνων «μιλάνε» σκεφτείτε οι ζωντανοί άνθρωποι τι μπορούν. Αυθορμήτως αναρωτιόμαστε πόσο φτωχός θα ήταν ο πλανήτης γη χωρίς την ελληνική παρουσία.
Αυθορμήτως επίσης αγανακτούμε με την τόσο κακή διαχείριση που κάνουν οι δημόσιοι υπάλληλοι του κράτους των Ελλήνων, αυτής της μεγάλης κληρονομιάς.
Αυθορμήτως πάλι αισιοδοξούμε που υπάρχουν τόσα πολλά ελληνόπουλα σαν τον Δημήτρη Παπαϊωάννου που έρχονται στην κατάλληλη στιγμή σαν αρχάγγελοι σωτηρίας και σώζουν την πατρίδα...

– Σε ποιον θέλεις να μοιάσεις; ρώτησα ένα παιδάκι γ' δημοτικού.

– Στον Τζώρτζεβιτς, μου είπε...

Είναι ελληνικό το πρωτάθλημα Ελλάδος;

Η ασφάλιση στην Ελλάδα έχει την τύχη του λαδιού. Έχουμε το καλύτερο λάδι, καλούς αγρότες, καλές ελιές και έτοιμους καταναλωτές εντός - εκτός Ελλάδος. Όμως το πήρε ο «κρατικο-συνεταιροκομματικός» μηχανισμός και πωλείται σε διπλάσια τιμή για τον καταναλωτή από αυτή που εισπράττει ο αγρότης, 3-4 μεγαλο-σούπερ μάρκετ τους κάνουν ό,τι θέλουν, Ισπανοί και Ιταλοί το παίρνουν χύμα και το ξαναεισάγουν, εισαγόμενα βούτυρα και μαργαρίνες – τα πιο πολλά βλαβερά – τους παίρνουν μερίδια χρήματος.
Κάποιες συγκρίσεις και ομοιότητες με την ασφαλιστική αγορά μιλάνε μόνες τους. Πολλοί καρκίνοι και καρδιοπάθειες θα είχαν λιγοστέψει εκτός των αλλών, αλλά... οι ψήφοι του κόμματος μετράνε.

Μια θέση σε κρατική ασφαλιστική εταιρία θα συζητηθεί αρκετά. Εννοώ ενώπιον ακροατηρίου δικαστηρίων και όχι για το γαλάζιο της χρώμα. Έτσι λένε...

«Αν δεν έχεις ανάγκη, δεν κάνεις αυτή τη δουλειά», είπε στην «Κ» ο Sotir Oirjo, 39 ετών, εργάτης στα οδικά έργα γύρω από το ΟΑΚΑ όπου είχαμε δυστυχώς και 50 θανάτους εργατών που αποζημίωσαν οι ασφαλιστικές εταιρίες ή θα αποζημιώσουν.
Τους τελευταίους δεκαεννιά μήνες, ο Σοτίρ Κίριο από την Αλβανία εργαζόταν τουλάχιστον δέκα ώρες την ημέρα, από Δευτέρα έως και Σάββατο, στα εργοτάξια γύρω από το ΟΑΚΑ.

Ο συγγραφέας - θεολόγος Νικόλαος Π. Βασιλειάδης, με το προσφάτως εκδοθέν νέο βιβλίο του με τίτλο "Η ΟΡΘΟΔΟΞΙΑ ΕΛΠΙΣ ΤΟΥ ΚΟΣΜΟΥ" επιχειρεί να αποδείξει γιατί η ορθόδοξος εκκλησία είναι Μία, Αγία, Καθολική και Αποστολική Εκκλησία και γιατί είναι η μόνη ελπίς του κόσμου και του ανθρώπου. Οι πηγές και τα βοηθήματα της σχετικής βιβλιογραφίας δείχνουν ότι ο Κύπριος συγγραφέας κατέχει καλά το θέμα και τεκμηριώνει αρκούντως τα όσα γράφει.

Όλοι μας έχουμε ανάγκη απαντήσεως σε πολλά ερωτήματα που θέτει η σύγχρονη διανόηση αλλά και η καθημερινότητά μας. Τί είναι εκκλησία; Τί σημαίνει "Μία", "Αγία", "Καθολική", "Αποστολική"; Υπάρχουν πολλές εκκλησίες; Τί είναι, ποια είναι η Θεοτόκος; Ποιοι είναι οι "πατέρες της εκκλησίας"; Ποιοι είναι άγιοι; Τί είναι παράδοση και ποιος την φυλάσσει; Γιατί μαρτυρούν οι μάρτυρες; Έχουμε μαρτύρια ορθοδόξων από παπικούς, άθεους και μαρξιστές; Από πότε υπήρχε η εκκλησία; Οι ασφαλιστές που υπερηφανεύονται ότι μελετούν τα πάντα γύρω από τη ζωή των πελατών τους πριν προτείνουν "ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφάλισής τους" ίσως είναι μια ευκαιρία να μάθουν και κάτι παραπάνω για όσα απασχολούν θρησκευτικά την πλειονότητα των πελατών τους που είναι Χριστιανοί όπως και οι ίδιοι (σχεδόν όλοι) διαβάζοντας το βιβλίο επειδή οι άνθρωποι "δεν ζουν μόνο με ψωμί". Ευκαιρία να θυμίσουμε ότι οι άνθρωποι της δημόσιας ζωής και εργασίας καλόν είναι να έχουν ολοκληρωμένη προσωπικότητα και γνώσεις ευρύτερες του αποκλειστικού αντικειμένου τους. Τους κάνει καλό και στις πωλήσεις όταν είναι "καλά διαβασμένοι". Ψάξτε να βρείτε και να αγοράσετε αυτό το βιβλίο. Αθήνα, Σόλωνος 100 τηλεφ. 210-3624349. Κύπρος-Ελλάδος 115 τηλ. 25-355081. Θεσ/νίκη Πλατεία Αγίας Σοφίας 6 τηλ. 2310-272739.

Από τον αγαπητό κ. Γιάννη Πολίτη έλαβα σταλμένο με αγάπη ένα ημερολόγιο 2004 μαθητών της Χίου.

Πολλά ημερολόγια κυκλοφορούν και μέσω των ασφαλιστών, "άχρωμα", "κουφά" και "άχρηστα" πολλά εξ αυτών όμως και πολύ σημαντικά όπως αυτό των μικρών μαθητών της Χίου.

Αξιοπρόσεκτο και το σημείωμα της Δ/ντριάς τους κ. Ευρυδίκης Σκυριώτου-Τσούνη. Όταν θα κυκλοφορήσει αυτό το ΝΑΙ θα έχετε ήδη παραγγείλει ημερολόγια. Του χρόνου όμως μιμηθείτε τα παιδιά ή ενισχύστε τα οικονομικά. Μπράβο Ελληνάκια της Χίου μας! Να τι λέει η Δ/ντρια:

"Τι θυμόμαστε πιο πολύ από τα παιδικά μας χρόνια στα σπίτια μας, εκεί που πρωτοαντικρύσαμε το φως; Πώς αποτυπώθηκε μέσα μας η ζωή, η αγάπη, η ξεστασιά των δικών μας ανθρώπων και του τόπου μας;

Εικόνες οπτικές, ακουστικές, της αφής, της γεύσης και της όσφρησης υπήρξαν το πρώτο αλφαβητάρι που μας έμαθε τη ζωή. Κάποιες ίσως ξεθωριάζουν με το πέρασμα του χρόνου στις λεπτομέρειές τους· κάποιες άλλες με το πρώτο τυχαίο ερέθισμα αναδύονται στο προσκήνιο της συνείδησής μας ολοζώντανες και γεμίζουν με γλύκα την ψυχή μας.

Κάπως έτσι νιώθει κανείς παρατηρώντας το Ημερολόγιο του 1ου Ενιαίου Λυκείου Χίου-Λυκείου Κάμπου, που είχαν την ευγένεια και τη φιλοτιμία να στήσουν οι μαθητές της Γ' τάξης του Σχολείου μας, με την καθοδήγηση του εξαίρετου συναδέλφου κ. Νίκου Κ. Χαβιάρα.

Μυρωδιές και γεύσεις που διαπερνούσαν κάθε μας κύτταρο, όταν οι Μανούλες και οι Γιαγιάδες, αυτοδίδακτες, αξιοποιώντας όλη τους την τέχνη, έφτιαχναν ωραία φαγητά και γλυκίσματα, ειδικότερα τις μέρες των γιορτών, που διαφοροποιούνταν, και γι' αυτό το λόγο, από τις άλλες μέρες.

Παραδοσιακές συνταγές γλυκών από τον Κάμπο και τα Καμπόχωρα είναι το θέμα. Ευχόμαστε να σας φανούν χρήσιμες και να συνοδεύουν γλυκά τις μέρες σας στη διάρκεια του νέου χρόνου 2004, και για πολλά-πολλά χρόνια με υγεία, ειρήνη και αγάπη".

Με αφορμή τις αναφορές στο Πατριαρχείο Αλεξανδρείας και την απώλεια του Πατριάρχου Πέτρου στη μοιραία πτώση του «Σινούκ», μου ήρθαν ένα σωρό μνήμες και θύμισες από ανθρώπους της εκεί ελληνικής παροικίας, αλλά και φίλων εξ Αλεξανδρείας εδώ όπως ο Δούκας και Ιωάννης Παλαιολόγος, ο Φίλιππος Μωράκης, ο Νικ. Σταματόπουλος, η θεία Μαρία η «Αλεξανδρινή» και η κόρη της Ελευθερία, ο Γιώργος Καλλίδης, παλαιό στέλεχος - συνάδελφος της Μαρίας στο MERIDIEN και πολλοί ακόμα ανάμεσά τους ο Αντώνης Σκουλιός ένας από τους παλαιότερους και πιο έμπειρους ασφαλιστές που διέπρεψε στην Αμερική και στην INTERAMERICAN και που κάποιο καλοκαίρι τον φωτογράφισα με τον Δ. Κοντομηνά και μου 'στειλε ένα σημείωμα με τα παρακάτω «ξέρατε ότι»: Να 'σαι καλά Αντώνη, όπου είσαι:

Ξέρατε ότι...

Το Τζαμί Μωχάμεντ Άλη στη Σιταντέλλα του Καΐρου αναγέρθηκε από τον Έλληνα αρχιτέκτονα Γιουσούφ Μπουσνάκ από την Κωνσταντινούπολη, με πρότυπο τα οθωμανικά τζαμιά. Ο στρατηγός Ελ-Κάτιμπ Ελ-Ρούμι, Έλληνας που έζησε στην αυλή των Φατιμητών, κατέλαβε την Αίγυπτο και έχτισε το Κάιρο το 970.

Ο Αλή Βέης, διοικητής Αιγύπτου, ήταν γιος Έλληνα ιερέα από την Ανατολία, ο οποίος εξισλαμίστηκε από τους Μαμελούκους. Οι αδελφοί Γκαέτα, Έλληνες από την Ζάκυνθο, κατασκεύασαν στην Αίγυπτο τα πρώτα ολμοβόλα και πυροβόλα για λογαριασμό του Μουράτ Βέη της Αιγύπτου (τέλη 18ου αι.), με αποτέλεσμα να αποκτήσει πυροβολικό.

Ο Στέφανος Ζιζίνιας θα συντελέσει ώστε ο Μωχάμεντ Άλη να προμηθευτεί τις πρώτες του φρεγάτες το 1825. Ο Έλληνας Ζουλφικάρ Πασάς ήταν υπουργός επί Τεουφίκ. Ο Μωχάμεντ Άλη ανέθεσε στον Αθανάσιο Καζούλη τη διεύθυνση του Νομισματοκοπείου στο Κάιρο.

Ο Έλληνας Κωμανός Πασάς ήταν προσωπικός γιατρός του πρίγκηπα Φουάτ. Ο Ναπολέων Βοναπάρτης διόρισε τον Θεόδωρο Λάσκαρη Αρχιτέκτονα των Εθνικών Κτημάτων στην Αίγυπτο. Ο Ναπολέων Βοναπάρτης διόρισε τον Βαρθολομαίο Σερά, Έλληνα από την Χίο, Αρχηγό της Αστυνομίας στο Κάιρο. Ο Νικόλαος Τσεσμελής (ή Παπάζογλου ή Παπαδόπουλος), Έλληνας, γιος ιερέα, ήταν Αρχηγός 300 Ελλήνων ναυτών του πρώτου στόλου της Αιγύπτου υπό τον Μουράτ Βέη της Αιγύπτου, (τέλη 18ου αι.), μετέπειτα Ναύαρχος του Αιγυπτιακού Στόλου.

Κατόπιν ο Ναπολέων Βοναπάρτης τον όρισε διοικητή στην Αίγυπτο (με το βαθμό του λοχαγού) 3 ελληνικών λόχων από 100 άνδρες ο καθένας σε Κάιρο, Δαμιέτη και Ρωζέτη (1798), οι οποίοι αργότερα έγιναν ο «Ελληνικός Λεγεών» με 2.000 άνδρες. Κατόπιν πήρε το βαθμό του Ταξιάρχου.

Με το σύνθημα «Θα επανιδρύσω το κράτος», ο Καραμανλής πήρε κυβέρνηση. Όποιος κατέβει για Πρόεδρος στην Ένωση ίσως χρειασθεί να υποσχεθεί κάτι παρόμοιο περί «επανίδρυσης της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών» για να μη νιώσει τις πικρίες τουλάχιστον των δύο τελευταίων προέδρων της που είχαν τα προσόντα για πολλά, αλλά το «πλαίσιο» ήταν μπερδεμένο...

Πρόταση 5ης Οδηγίας Κλάδου Αυτοκινήτων

Ορίσθηκε ο εισηγητής Ευρωβουλευτής (κ. Medina Ortega, Ισπανός) για τη συζήτηση της σχετικής πρότασης - οδηγίας σε δεύτερη ανάγνωση από το Ευρ. Κοινοβούλιο. Η δεύτερη ανάγνωση θα γίνει εντός του Φεβρουαρίου 2005, οπότε ανοίγει ο δρόμος για την οριστική υιοθέτηση της οδηγίας.

Είμαι σίγουρος ότι αν δεν τον εμπόδιζαν τα δήθεν και τα προσχήματα της ελληνικής κοινωνίας με τα υποκριτικά της προσχήματα ο Δημήτρης Κοντομηνάς θα έπαιρνε την τσάντα «να βγει» να πουλήσει ασφάλειες ζωής και υγείας στην αυθεντική τους μορφή, αφού ο άνθρωπος δεν έπαψε ποτέ εν ευρεία εννοία να είναι πωλητής ασφαλειών και άλλων υπηρεσιών. Τέτοιο πάθος έχει αυτός ο άνθρωπος με τις πωλήσεις που πέρασε στο επάγγελμα και σάρωσε τα πάντα και τους πάντες. Έσπασε όλα τα ρεκόρ, ΜΕΓΑΛΩΣΕ την ΠΙΤΑ και με «πέντε άρτους» χόρτασε «πεντακισχιλίους».

Πρωτοτύπησε, έφερε νέες ιδέες, άνοιξε αγορές, τάραξε τα νερά μιας λίμνης που πήγαινε να βαλτώσει, έφερε αλλαγές νοοτροπίας, δίδαξε, έβγαλε μαθητές, έφτιαξε σχολές, «τάισε» φαΐ πεινασμένους, ξεδίψασε δίψασμένους, έφτιαξε επιχειρήσεις δικές του αλλά και άλλων, ζωντάνεψε πεθαμένες καταστάσεις και οικογενειακά κομποδέματα, ταξίδεψε στα πέρατα της γης μια χούφτα «ψαράδες» κι «αγράμματους» ν' ανοίξουν τα μάτια τους να δουν πώς ντύνονται, πώς λούζονται, πώς διασκεδάζουν, πώς μιλάνε, πώς τρώνε, πώς ταξιδεύουν, πώς συμπεριφέρονται. Μην κοιτάτε τώρα που κάποιοι κάνουν τους πολύξερους και ειδικούς. Πριν μπουν στη Σχολή INTERAMERICAN και στο «πακέτο χρηματοδότησης Κοντομηνά» και τα ειδικά «ΜΟΠ και Ντελόρ» κάποιοι πεινούσαν ή τότε άνοιγαν μαγαζί, ή χρωστούσαν τα μαλλιοκέφαλά τους ή απειλούνταν με πλειστηριασμούς ή γκρίνιες οικογενειακές σαν αυτές που φέρνει η φτώχεια... Με τα «βαλιτσάκια αγάπης» του Τζούμα και τις προκαταβολές του Μάριου Βιτσεντζάτου και τα μετρητά του ταμία Γρηγόρη Ζαχάρη ξελάσπωσε κόσμο και κοσμάκης που σήμερα κάνουν πως δεν θυμούνται ή αγνωμονούντες λένε ιστορίες γι' αγρίους και ότι τάχα ο Κοντομηνάς είναι έτσι ή αλλιώς.

Κεντρικός μοχλός ήταν οι πωλήσεις και οι πωλητές που έφεραν το χρήμα. Η μεγαλύτερη προσφορά του Κοντομηνά ήταν αυτή. Έμαθε τον κόσμο να διαπραγματεύεται και να πωλεί. Έμαθε ακόμα να προσέχουμε την εικόνα μας προς τα έξω. Να διαφημιζόμεθα.

Μην πάει το μυαλό σας μόνο στους ασφαλιστές. Όποιοι πούλησαν ασφάλειες κοντά στον Κοντομηνά ό,τι κι αν έκαναν μετά στην ζωή τους πρόκοψαν και απέδωσαν. Εκδότες, δημοσιογράφοι, τραπεζικοί, επενδυτές, διαφημιστές, μεσίτες, έμποροι, σχολές, εκπαιδευτές, εστιάτορες, καθηγητές, επιχειρηματίες και ένα σωρό επιτυχημένοι της οικονομικής ζωής έχουν να λένε πως έμαθαν πωλήσεις κάποια εποχή στην INTERAMERICAN. Ρωτήστε στα πάρκινγκ τι αμάξι είχαν όταν μπήκαν κάποιοι για πωλητές στην INTERAMERICAN και τι έχουν σήμερα. Κοιτάξτε τι έχουν κορνίζα στα γραφεία και τους τοίχους οι χιλιάδες managers σ' όλες τις εταιρίες και θα δείτε το λογότυπο INTERAMERICAN και τον Κοντομηνά να δίνει χειραψία και πτυχίο επιτυχίας...

Τα γράφω όλα αυτά και θα 'θελα να γράψω άλλα τόσα, επειδή μαθαίνω ότι ο Κοντομηνάς αυτή την αγάπη στους πωλητές δεν την ξεχνά. Τέλος Οκτωβρίου μου 'λεγε ο Κ. Μπερτσιάς ότι με το ίδιο πάθος για δύο μέρες έμεινε κοντά στους Διευθυντές υποκαταστημάτων στο Ναύπλιο σε συναντήσεις πωλήσεων και ότι κάθε μέρα τους παροτρύνει συνέχεια ν' αναπτύξουν πωλητές, να είναι κοντά τους, να τους βοηθάνε ν' αναπτυχθούν γιατί όλα λύνονται όταν οι πωλητές πωλούν... Αυτό μαθαίνω ότι ζητά και η EURECO. Ανάπτυξη των δικτύων μακροχρόνια, με προοπτικές. Αυτή είναι η εντολή τους και πάνω σ' αυτή δουλεύουν σήμερα στον Όμιλο. Αναπτύξτε ανθρώπους πωλήσεων, γιατί αυτοί θα φέρουν τα αποτελέσματα. Και σ' αυτό το σημείο διδάσκει και σήμερα ο μέγας Κοντομηνάς. Όσοι δεν κάνουν το ίδιο είναι εκτός παιχνιδιού. Ανάπτυξη ανθρώπων για πωλήσεις είναι η λύση για όλα. Αντιγράψτε τον.

Αισθήματα ευγνωμοσύνης και ευγένεια ψυχής παρακίνησαν τους Κοινωνικούς Λειτουργούς να διοργανώσουν αυτή την πανελλαδική τους συνάντηση, για να γνωρίσουν προσωπικά τον άνθρωπο αυτόν του Θεού, «τον τίμιον της Εκκλησίας λειτουργόν», κατά την έκφρασή τους, ο οποίος επί 25 χρόνια συνεργάζεται μαζί τους και συντελεί στο να δείχνουν ένα πιο ανθρώπινο πρόσωπο πίσω από το σωφρονιστικό σύστημα της πολιτείας, το οποίο υπηρετούν. Κοινωνικοί Λειτουργοί όλων των Καταστημάτων Κράτησης του Υπουργείου Δικαιοσύνης διοργάνωσαν μια σεμνή και χαρούμενη τελετή, για να τιμήσουν τον π. Γερβάσιο για την πολυετή του προσφορά και συνεργασία μαζί τους στο χώρο της εργασίας τους. Στο χώρο των φυλακών. «Εις ένδειξιν τιμής και αναγνωρίσεως των ιερών κόπων και αγαθών του».

Με δικές τους πρωτοβουλίες και ενέργειες κατόρθωσαν να συναντηθούν όλοι οι Κοινωνικοί Λειτουργοί από όλες τις φυλακές: από τη Μακεδονία ως την Κρήτη και από την Ήπειρο ως την Πελοπόννησο, εκεί που ο π. Γερβάσιος εργάζεται αθόρυβα και ταπεινά το έργο αγάπης προς τον πάσχοντα συνάνθρωπό μας. Στην Αδελφότητα της «Οσίας Ξένης», σε προάστιο Θεσσαλονίκης.

«Παντού υπάρχουν άνθρωποι που θέλουν την αγάπη μας», είπε εκεί.

Το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ εν όψει των Αγίων Εορτών των Χριστουγέννων και της Πρωτοχρονιάς έστειλε ένα συμβολικό ποσό στον π. Γερβάσιο Ραπτόπουλο αντί ευχετηρίων καρτών δημοσίων σχέσεων στους φίλους των εκδόσεών μας. Ευχαριστώ τον κ. Μελά Γιαννιώτη που πριν χρόνια έγινε αφορμή να μάθω για το έργο αυτού του ανθρώπου, ο οποίος μαζεύει χρήματα και αποφυλακίζει φυλακισμένους. Προσπαθήστε να τον γνωρίσετε κι εσείς.

Αντιπροσωπεία της «Διακονίας Αποφυλακίσεως ως Άπορων Κρατουμένων» με επικεφαλής τον π. Γερβάσιο Ραπτόπουλο στις φυλακές Τιράνων.

«Αιτούμεθα να γίνει δεκτή η αγωγή μας», λέει η Τράπεζα EFG Eurobank Εργασίας Α.Ε. Να αναγνωριστεί για τους λόγους που αναφέρονται στο ιστορικό της παρούσας ότι οι εναγόμενοι εξέπεσαν του ευεργετήματος απογραφής από την κληρονομία του αποβιώσαντος στον Πειραιά στις 29.11.2000 Παντελή Σφηνιά, με συνέπεια να έχουν γίνει αυτοδικαίως και δη αναδρομικά από το θάνατο του άνω κληρονομουμένου απλοί εξ αδιαθέτου κληρονόμοι του, άλλως ότι παραιτήθησαν σιωπηρώς από το εξ απογραφής ευεργέτημα του ως άνω κληρονομούμενου απλοί εξ αδιαθέτου κληρονόμοι του. Και να καταδικαστούν οι αντίδικοι στη δικαστική μου δαπάνη».

Ρωτήστε τους δικηγόρους σας τι σημαίνει αυτό που ζητά η Τράπεζα και φροντίστε να μάθουν πελάτες και ασφαλιστές τί σημαίνει Τράπεζα και τί ασφαλιστική εταιρία.

Γράμματα στο ΝΑΙ

Αγαπητέ Βαγγέλη,
Θα ήθελα να σου γνωρίσω ότι από την 1η Νοεμβρίου 2004 δεν θα ανήκω στο στελεχιακό δυναμικό της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, παραμένοντας όμως συναισθηματικά και ενεργά στη μεγάλη ασφαλιστική οικογένεια.
Μετά από 30 χρόνια ενεργού δράσης στην ασφαλιστική αγορά και έχοντας μάλιστα τα 28 από αυτά σε μια μόνο εταιρία, τη μεγάλη ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, η επιλογή της απόφασης για «αλλαγή πλεύσης» δεν γίνεται να μην συνοδεύεται από τα πιο βαθιά ανθρώπινα συναισθήματα.
Σίγουρα οι σημαντικοί σταθμοί στην επαγγελματική πορεία κάθε ανθρώπου έχουν πάντα μια ιδιαίτερη αξία.
Σε μένα όμως, όπως και σε άλλους συναδέλφους, η καριέρα είχε μια άλλη χροιά, καθώς όλα αυτά τα χρόνια υπηρετήσαμε μια ιδέα και επενδύσαμε σε ένα όραμα με βαθιά κοινωνική διάσταση.
Αυτή είναι η οπτική που προσεγγίσαμε την ασφάλιση, τον ασφαλιστή και αυτοί είναι οι λόγοι που σήμερα με κάνουν να νιώθω ότι ήταν τιμή μου που εργάστηκα στο χώρο αυτό.

Σας ευχαριστώ για τη συνεργασία,
Με εκτίμηση,
Λάμπρος Τζόλδος

Πολλά στελέχη της αγοράς άλλαξαν θέση, αποχώρησαν, απολύθηκαν, παραιτήθηκαν, μετακινήθηκαν. «Όλα τριγύρω αλλάζουνε κι όλα τα ίδια μένουν», αλλά για την ιστορία παραιτήθηκε το αξιόλογο στέλεχος της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Στ. Καρράς μετά από 37 έτη προσφοράς από τη Γεν. Δ/νση του Ομίλου. Παραιτήθηκε ο κ. Κων/νος Παπαμιχαλόπουλος που πάει στο Φοίνικα - Metrolife Εμπορική –ο άνθρωπος που όπου πάει φτιάχνει κέρδη για την εταιρία του– από την EFG και τη θέση του ανέλαβε ο κ. Αλεξ. Σαρρηγεωργίου που μετακινήθηκε από την ALLIANZ. Παραιτήθηκε ο κ. Λ. Τζόλδος της Εθνικής. Έφυγαν από το Φοίνικα ο Ηρακλής Δασκαλόπουλος και ο Γρηγόρης Φανός. Στην INTERAMERICAN τη θέση του Κυριάκου Αποστολίδη διαδέχθηκε ο κ. Ανδρ. Ρούβας. Αναπληρωτής Γενικός Δ/ντής της Εθνικής Ασφαλιστικής ανέλαβε ο Ιωάν. Βασιλάτος, στα οικονομικά θέματα. Ο Βασ. Αδαμόπουλος από την Commercial Value μετακινήθηκε στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ως Οικονομικός Δ/ντής και αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής, ενώ ο κ. Κ. Γιόνης, Γενικός Διευθυντής. Ο Τάκης Κάραλης προχώρησε στην ίδρυση νέας εταιρίας συνεργαζόμενης με την INTERNATIONAL LIFE. Ο κ. Θ. Χριστιανός ανέλαβε τη Δ/νση της πρακτ. εταιρίας «ΣΧΗΜΑ». Ιστορίες ετών και καριέρες πολύχρονες μας αναγκάζουν να τις χωρέσουμε σε λίγες σειρές. Ανθρώπινες μοίρες! Τους αγαπάμε όλους!

Στις 30 Οκτωβρίου 2004 πήγα στο «ΑΤΤΙΚΟΝ» στα Χανιά να δω την κινηματογραφική ταινία ΝΥΦΕΣ του Παντελή Βούλγαρη, που απ' τις 113 σκηνές του σεναρίου οι 7 γυρίστηκαν εκεί. Την ίδια μέρα ο Γιάννης Μαρκαντωνάκης έγραφε στα «Χανιώτικα Νέα» τις αναμνήσεις του ως κομπάρσος απ' τα γυρίσματα της ταινίας στα Χανιά, Μάιο του 2003. Ο τυχερός αυτός άνθρωπος έτυχε παιδί να παρακολουθήσει και τα γυρίσματα του Ζορμπά πάλι στα Χανιά. Σκηνές λοιπόν γυρίστηκαν στο λιμάνι των Χανίων, στο τελωνείο, στη Νέα Χώρα (εργοστάσιο ΑΒΕΑ), στη βίλα Κούνδουρου και στην Αγία Τριάδα στο Ακρωτήρι (οι σκηνές με το Δένδρο και τα χρωματιστά κουρελάκια). Η Ιωάννα Καρύστιανη που έγραψε το σενάριο γεννήθηκε το 1952 στα Χανιά, αυτόν τον ευλογημένο τόπο που τόσα έχει να δώσει στον κάθε κάτοικο ή επισκέπτη του. Δείτε τις βάρκες που φεύγουν στο ενετικό λιμάνι (στην ταινία υποτίθεται ότι είναι λιμάνι της Σμύρνης), δείτε τις νύφες έτοιμες για επιβίβαση (είναι μπροστά στο Τζαμί που αμέριμνοι, ευτυχισμένοι πίνουν στις καφετέριες γύρω καφέδες οι σημερινοί Χανιώτες), δείτε τις Ρωσίδες νύφες στη Νέα Χώρα στην ΑΒΕΑ που υποτίθεται ότι είναι η Οδησσός, δείτε τη βίλα Κούνδουρου (είναι ακόμη στα Χανιά) και τόσα άλλα που δεν φαίνονται και θα καταλάβετε ότι η Ελλάδα έχει τα Χανιά της να την εκπροσωπούν με συμπληρωμένες εικόνες πολλών πατρίδων που τα παιδιά τους πέρασαν στα Χανιά... Τόσοι πολιτισμοί, τόσοι περαστικοί, τόσοι κατακτητές, τόσοι στρατοί και στόλοι, τόσοι διαφορετικοί που μπήκαν στο ενιαίο χωνευτήρι μιας πόλης που ξέρει να ζει διαχρονικά και να ταιριάζει τα ετερώνυμα. Ρωτήστε να σας πουν για την ιστορία του μουσουλμάνου Σαλή του Χελιδονάκη που οι Χριστιανοί Χανιώτες τον ενεταφίασαν στο ορθόδοξο νεκροταφείο και θα καταλάβετε τι είναι τα Χανιά που για μια ακόμη φορά μας μάγεψαν με τις «νύφες» και τα σκηνικά τους...

Η ανταλλαγή επιστολών μέσω του Χρηματιστηρίου με βαρύτατες καταγγελίες μεταξύ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ και Ευρωπαϊκής Πίστης δείχνει ότι η ασφαλιστική αγορά έχει αρκετά προβλήματα και ότι μέχρι να ξεπερασθούν θα εφαρμόζονται οι φυσικοί κανόνες επιβίωσης όπου συνεχώς γίνονται μάχες για επικράτηση σε πεδία περιορισμένου χώρου. Όταν υπάρχει διαθέσιμος χώρος για να διαβιώσει η όποια ομάδα λιγοστεύουν και οι συγκρούσεις. Είναι φυσιολογικές οι αντιδράσεις μέχρι και οι δύο εταιρίες δουν ότι το συμφέρον τους είναι να βγουν σε ευρύτερους χώρους να μεγαλώσουν την πίτα της αγοράς, να ικανοποιήσουν τις ανάγκες επιβίωσης με άλλους τρόπους. Αν ήταν έτσι όπως γράφουν οι εταιρίες, ο ένας για τον άλλο, ποιος ο λόγος της διαμάχης; Δεν είναι ακριβώς έτσι, όπως γράφεται στις εφημερίδες το θέμα. Υπάρχει πελατεία και στις δύο εταιρίες, υπάρχει μέλλον και στις δύο εταιρίες, υπάρχουν καλά στελέχη και στις δύο εταιρίες, υπάρχει γοητεία και στο «παπιγιόν» και στη γραβάτα αρκεί να ξέρεις να τα φοράς και υπάρχουν δυσκολίες και στις δύο εταιρίες. Οι «ξενοδόχοι» ξέρουν να λογαριάζουν και καλό είναι να μάθουν και αυτές συνετά να υπολογίζουν τον ξενοδόχο - πελάτη ή τον ξενοδόχο - κράτος που τις βλέπει. Από την άλλη πλευρά τόσο μικρή που είναι η αγορά μας είναι σαν μια οικογένεια που τα μέλη της αλλάζουν καρέκλες ή κρεβάτια στο ίδιο σπίτι... Πού ξέρεις αύριο πώς θα είναι τα συνοικέσια και πώς θα καταλήξουν οι κουμπαριές και τα συμπεθεριά... Εξυπνάδα είναι οι καλές σχέσεις αφού όλοι γνωρίζονται από χρόνια και όλοι έχουν τη μικρή ή μεγάλη ιστορία τους... Υπομονή σε λίγο όλα θα είναι καλύτερα ό,τι και να γίνει... Και δεν είναι ανάγη να λύσει ο ένας τα προβλήματά του δημιουργώντας προβλήματα στον άλλο.

Αλλαγές αισιοδοξίας στην ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ. Οι αναλογιστές γνωρίζουν πολλά και για πολλούς, για νυν, πρώην και επόμενους, και για το μέτρο συνεισφοράς θετικής ή αρνητικής ενός εκάστου παρόντος ή απόντος στα δρώμενα της εταιρίας. Σύνεση, σιωπή και δουλειά θα φέρουν το ποθούμενο. Έχει ψωμί ο Ψωμιάδης για πολλούς και να λένε δόξα τω Θεώ να 'ναι καλά ο άνθρωπος να τολμά ταξίδια στα πέλαγα. Βρίσκουν δουλειά τόσοι «ναύτες»... Και ποια θάλασσα δεν έχει φουρτούνες και τρικυμίες; Και πόσοι δεν «φτιάχθηκαν» στα καράβια της;

Α. Αποστολόπουλος

Από τον αγαπητό κ. Θ. Αποστολόπουλο της ARAG έλαβα ένα υπέροχο βιβλίο για την Ομβριακή, την πατρίδα του, μια ιστορική, οικονομική, δημογραφική και λαογραφική διαδρομή. Ο κ. Αποστολόπουλος κατάφερε όχι μόνο να μας γνωρίσει την περιοχή που γεννήθηκε αλλά και να νιώσουμε αγάπη για την πατρίδα του που αποτελεί ένα κομμάτι που θα ταίριαζε για πατρίδα του καθένα. Έχει απ' όλα αυτό το βιβλίο και θα έλεγα ότι είναι ένας οδηγός για όσους θέλουν να γράψουν ένα ανάλογο βιβλίο. Ιστορία, γεωγραφία, διοικητική διαίρεση, μετανάστευση, εκπαίδευση, σχολεία, εκκλησία, αγροτική οικονομία, βιοτεχνία, επαγγέλματα, μεταλλεία, κοινωνικά, πολιτιστικά, λαογραφικά, αθλητισμού καταγράφονται σε λεπτομέρειες να γνωρίσουν νέοι και παλαιοί.
Ο Θ. Αποστολόπουλος, Γενικός Διευθυντής της ARAG, πτυχιούχος Οικονομολόγος της ΑΣΟΕΕ και με σπουδές στη Γερμανία εργάστηκε στην Ιταλία και Γερμανία, είναι ένας καλός πρεσβευτής της ασφαλιστικής οικογένειας, ένας αξιόλογος Έλληνας που η ζωή του έμαθε να προσφέρει συνεχώς στο συνάνθρωπο και μέσω του ΝΑΙ τον συγχαίρουμε και για την επαγγελματική, αλλά και για την κοινωνική προσφορά του. Όσοι ενδιαφέρεσθε να γράψετε κάτι για την ιδιαίτερη πατρίδα σας, ψάξτε να βρείτε το βιβλίο Ομβριακή να πάρετε ιδέες. Ένας δημιουργικός όμβρος σαν τις τροφοδότρες βροχούλες θ' ανθίσει μέσα στα λουλούδια προσφοράς και ευγνωμοσύνης στην Ελλάδα και το δικό σας τόπο που θα σας κάνει πάντα να λέτε «πατρίδα σαν τον ήλιο σου, ήλιος αλλού δεν λάμπει...».

Λένε, ότι πριν λίγα χρόνια σε κάποιες εκλογές της "Ένωσης" οι νομικές υπηρεσίες πρωταγωνίστριας εταιρίας παρ' ολίγον να μπλέξουν υποψήφιο σε φονικά δίχτυα με εντολή άλλου υποψήφιου... Κρατάει χρόνια η αποκρουστική κολώνια των προέδρων... Σημερινοί σύμμαχοι, χθεσινοί εχθροί και γυρίζει ο τροχός με πολύ πλάκα... γύρω από την εξουσία. Σήμερα είναι όλοι με τη Νέα Δημοκρατία. Χθες με το ΠΑΣΟΚ. Καθρέπτης τα γραφόμενα και σε αγωγές.

Παραμονές των Ολυμπιακών Αγώνων με δωρεά οικογένειας Ευάγ. Γ. Σπύρου, τοποθετήθηκε στον Τύμβο του Μαραθώνα, το άγαλμα του Μιλτιάδη για να θυμίζει το νικηφόρο αγώνα εναντίον των ξένων κατακτητών πριν 2.500 χρόνια. Το CNN «έδειξε» το άγαλμα και την εικόνα του Μιλτιάδη με σχετικό σχόλιο αρκετού τηλεοπτικού χρόνου που άκουσαν δισεκατομμύρια τηλεθεατές και αναμετάδωσαν περίπου 20 τηλεοπτικοί σταθμοί και τα μεγάλα κανάλια της Ελλάδος. Στη διάρκεια της τοποθέτησης η ιαπωνική τηλεόραση αναμετάδιδε σκηνές με σχετικά σχόλια για τη μάχη του Μαραθώνα. Διάφορα διαδικαστικά εμπόδια μεταξύ Υπουργείου Πολιτισμού και Δήμου Μαραθώνα καθυστέρησαν την τελετή αποκαλυπτηρίων, προσθέτοντας αγανάκτηση και πικρία στους πρωταγωνιστές της προσπάθειας, αλλά και έναν επιπλέον λόγο να συνεχίσουν να αγωνίζονται για την Ελλάδα και την απελευθέρωσή της από τους «Πέρσες» της γραφειοκρατίας. Πιο πολλά προσεχώς.

Ο κ. Δημ. Βιδάλης, Διευθύνων Σύμβουλος της Commercial Value A.A.E. μαζί με συναδέλφους του κλαδικού τύπου με κάλεσε σε γεύμα στις 5-10-2004 στο ξενοδοχείο «KING GEORGE II» στην αίθουσα «Tudor Hall» όπου ανταλλάξαμε αρκετές σκέψεις για την αγορά και την πορεία της COMMERCIAL VALUE. Δίπλα μου αριστερά ο καλός φίλος Γιάννης Λαμπρόπουλος, σταθερά για πολλά χρόνια δημιουργικός άνθρωπος στις πωλήσεις. Σημαντικές προβλέπονται οι εξελίξεις στην εταιρία αυτή του Ομίλου ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ και χαρούμενος ο κ. Τάκης Παλαιολόγος που τόσο καλά πέτυχε να στήσει το δίκτυο πωλήσεων με τα τόσο καλά αποτελέσματα επαναλάμβανε τα θετικά στοιχεία, την παραγωγή στον κλάδο ζωής, τα δυνατά agency, τις προδιαγραφές εξέλιξής τους, κ.ά. Ο χώρος του κορυφαίου εστιατορίου της χώρας ήταν συμβολικός για την πρώτη μας συνάντηση με αυτή την εταιρία όπου «μαγειρεύονται» γεύσεις που αναδεικνύουν τα καλύτερα της ελληνικής κουζίνας. Δεν υπάρχει εδώ ουρανίσκος που να μην ευχαριστηθεί όσο απαιτητικός κι αν είναι όπως και δεν θα υπάρχει ασφαλιστική ανάγκη που να μην καλύπτεται από το «μενού» των ασφαλιστικών προϊόντων της Commercial Value. Στην υπέρκομψη σάλα του TUDOR HALL στον 7ο όροφο ένας εκπληκτικός πολυέλαιος art - deco κρυστάλλινος φωτίζει το περιβάλλον, ένα αρχοντικό παλιό τζάκι θυμίζει ζεστό σπίτι αστικό, μεγάλες μπαλκονόπορτες προδιαθέτουν για ανοιχτούς ορίζοντες μέσω Ακρόπολης... Μεγάλους ορίζοντες ανοίγουν και οι στρατηγικές ανάπτυξης της Commercial Value και μέσω του Bancassurance σε συνεργασία με την ASPIS BANK εταιρία του Ομίλου.

Ο κ. Αν. Βιδάλης

Ο Γιάννης Λαμπρόπουλος μου θύμισε το Αγρίνιο και ξανάνιωσα «σφιγμένο χωριατάκι», άνθρωπος από αλώνια κι όχι από σαλόνια τύπου King George II, αλλά η ήρεμη, σεμνή ματιά του Δημήτρη Βιδάλη μ' έκανε να νιώσω καλά όπως και οι εκατοντάδες συνεργάτες του που μπορεί να προέρχονται από κάθε «καρυδιάς καρύδι», αλλά στην εταιρία τους βρήκαν και βρίσκουν αγάπη, συντροφικότητα, ενθάρρυνση για επιτυχία.
Πίνοντας λίγο κρασάκι «εγκληματίστηκα» στο αρχοντικό περιβάλλον και έφυγα αρκετά αισιόδοξος, ότι σύντομα πιο πολλοί ασφαλιστές θα πιουν κρασί επιτυχίας και μεγάλων επιτευγμάτων παρέα με την Commercial Value.

Ο κ. Δ. Βιδάλης

Απαντά ο γενικός διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας κ. Λ. Ζώννιος

Οι τράπεζες έχουν εξελιχθεί σε σύμβουλο του δανειζόμενου: τον συμβουλεύουν ώστε να επιλέξει το δάνειο που του ταιριάζει καλύτερα και ταυτόχρονα είναι έτοιμες να του υποδείξουν εναλλακτικές προτάσεις σε περίπτωση που οι υποκειμενικές συνθήκες για τον πελάτη αλλάξουν, όπως αν αυξηθούν τα επιτόκια ή οι υποχρεώσεις του. Αυτό επισημαίνει ο κ. Λ. Ζώννιος, γενικός διευθυντής της Εμπορικής Τράπεζας, ο οποίος υπογραμμίζει ότι η ελληνική κοινωνία άρχισε να οδεύει προς την περίοδο της πιστωτικής ωρίμανσης.

ΤΟ ΒΗΜΑ 31.10.04

Στην αγορά των αμοιβαίων κεφαλαίων, μετά την ολοκλήρωση της εξαγοράς των αμοιβαίων της Interamerican από την EFG Eurobank Ergasias, οι πέντε μεγαλύτεροι τραπεζικοί όμιλοι κατέχουν μερίδιο της τάξεως του 84%. Αν ληφθεί υπόψη ότι το μερίδιο του Ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς είναι μόλις 2%, οι άλλοι τέσσερις μεγάλοι τραπεζικοί όμιλοι κατέχουν συνολικά το 82% της αγοράς. Ειδικότερα η EFG ΑΕΔΑΚ μετά την εξαγορά της Intertrust ΑΕΔΑΚ κατέχει μερίδιο που ανέρχεται στο ένα τρίτο της αγοράς (33%) και ακολουθούν η Διεθνική ΑΕΔΑΚ, θυγατρική της Εθνικής, με μερίδιο πάνω από το ένα τέταρτο (27%), η Alpha ΑΕΔΑΚ της Alpha Bank (15%) και η Ερμής ΑΕΔΑΚ της Εμπορικής Τράπεζας (7%). Οι άλλες 23 ΑΕΔΑΚ μοιράζονται το υπόλοιπο ποσοστό 16%, με τη μεγαλύτερη να έχει ποσοστό της τάξεως του 2,7%.

Στη στεριά της Ύδρας όπου έγινε το Συνέδριο Ασφαλιστών και Αντασφαλιστών, "στα

στενά και τα σοκάκια", υπήρχαν κάποια επικοινωνιακά προβλήματα και αδιέξοδα, όμως στη θάλασσα υπήρχε αυτό που άξιζε να δουν ξένοι και Ρωμιοί: Ο Δημ. Κοντομηνάς, ο μεγάλος επιχειρηματίας Ασφαλιστής, στο πολυτελές αγκυροβολημένο κότερό του. Ήταν ο Ελ Σιντ της αγοράς μας. Δεν μετείχε πουθενά, δεν τον είδαμε σε καμιά εκδήλωση, σε καμιά μάχη. Η παρουσία του ήταν και αρκετή και σημαντική. Άλλωστε με ποιον και τί να συζητούσε; Όταν επανέλθει θα τα πει...

Άλλο να πηγαίνεις με τα πόδια, άλλο με μηχανή YAMAHA. Οι έντονες αλλαγές στον κλάδο αυτοκινήτου έφεραν την ΕΓΝΑΤΙΑ στην έβδομη θέση το 2003 σε παραγωγή καθαρών ασφαλίστρων. Ο ανταγωνισμός σκληρός. Από τα 18.216.085 ευρώ του 2002 ανέβηκε στα 38.177.531 κάνοντας αύξηση περίπου 20 εκατ. ευρώ, τη δεύτερη μεγαλύτερη μετά την Commercial Value που έκανε 26 εκατ. ευρώ αύξηση. Χρόνο με το χρόνο μεγαλώνει το μερίδιό της στην αγορά, οι ανταγωνιστές της λένε διάφορα, αλλά αυτή ανεβαίνει, απλώνεται προς τα έξω και ταυτόχρονα μαζεύει τα εσωτερικά της αντιγράφοντας κάποιους που σε άλλες εποχές έκαναν τα ίδια και τώρα δυσανασχετούν.

Πήγαμε στα εγκαίνια των νέων κτιρίων της, είδαμε πολύ κόσμο εκεί, περπατήσαμε στα νέα πολυτελή γραφεία των στελεχών της, ανταλλάξαμε γνώμες και καταλήξαμε ότι η ΕΓΝΑΤΙΑ θα πάρει κι άλλο μερίδιο από πελατεία και μέλλον. Στη ζούγκλα της ασφαλιστικής αγοράς δεν περισσεύει εφησυχασμός και φιλανθρωπία. Στη μάχη χρησιμοποιείται κάθε μέσον για επιβίωση. Εκ των υστέρων λέγονται και θα λεχθούν πολλά. Ο αγώνας όμως είναι σήμερα και συνεχίζεται. Ο Λευτέρης Γόνης δεν έχει χρόνο για χάσιμο. Έχει στόχους για πρωτιές και κορυφές. Τα αποτελέσματα δείχνουν ότι κερδίζει.

Ο Κώστας Κατσιμπόκης, από την Άρτα, είναι στη Διεύθυνση Marketing της ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ. Πιθανόν είναι συγγενής του αγαπημένου μου δασκάλου που μου 'μαθε τα πρώτα γράμματα στην πρώτη και δεύτερη τάξη του Δημοτικού στο χωριό Δίστρατο Άρτας. Θυμάμαι έναν γαλήνιο άνθρωπο, που ίσως να είχε (;) γαλανά μάτια και που παρότρυνε τη μάνα μου να με στείλει στην πόλη για γράμματα... Η μάνα του ερχόταν σπίτι μας, τον πατέρα του τον κρέμασαν οι Γερμανοί. Ήταν από τις Σελλάδες Κομποτίου Άρτας. Δεν ξέρω πολλά για τον Κώστα Κατσιμπόκη που εργάζεται στο Marketing της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, αλλά μου άρεσαν αυτά που έγραψε στο περιοδικό ΑΣΠΙΔΑ για τις νέες τεχνολογίες και το INTERNET Marketing. Όσοι έχουν ανοιχτά μυαλά μπορούν ν' ανοίξουν φτερά για πωλήσεις μέσω INTERNET. Προσέξτε τι ωραία τα γράφει ο Κώστας:

Κώστας Κατσιμπόκης Διεύθυνση Marketing Ασπίς Πρόνοια

«... Στους παραδοσιακούς τρόπους προώθησης προϊόντων και marketing, έρχεται να προστεθεί μια νέα προσέγγιση, μια εναλλακτική μορφή marketing, η οποία ιδανικά, λειτουργεί συμπληρωματικά προς την κλασική: το internet marketing ή, κατά γενίκευση, e-marketing. Επί της ουσίας, δεν πρόκειται για επανεφεύρεση του όρου ή της επιστήμης, αλλά για μια προσαρμογή της στα νέα δεδομένα: εκμεταλλεύεται τη νέα τεχνολογία, δημιουργώντας νέους δίαυλους προσέγγισης του καταναλωτή και ανοίγοντας νέα κανάλια επικοινωνίας. Στην ελληνική αγορά, παρατηρεί κανείς ότι αυτή η νέα προσέγγιση έχει αρχίσει να κάνει αισθητή την εμφάνισή της, ειδικά σε εταιρίες που δραστηριοποιούνται στο χώρο (εταιρίες παροχής internet, εταιρίες τηλεφωνίας, εταιρίες Η/Υ). Αξιοσημείωτη είναι, όμως, και η εφαρμογή της σε προϊόντα εταιριών οι οποίες δεν σχετίζονται άμεσα με το χώρο, όπως οι τράπεζες (web banking), οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις και οι τουριστικοί πράκτορες (on - line κρατήσεις), καθώς και οι αεροπορικές εταιρίες για τις οποίες η on - line κράτηση εισιτηρίων αποτελεί, πλέον, κοινό και αναμενόμενο χαρακτηριστικό των δικτυακών τόπων τους. Είναι πια δεδομένο, ότι τα άυλα προϊόντα και υπηρεσίες, που παλαιότερα μειονεκτούσαν ως προς τον τρόπο πώλησης σε σύγκριση με τα υλικά, αποκτούν πλέον ένα σημαντικό πλεονέκτημα, αφού η προώθησή τους μέσω διαδικτύου είναι ευκολότερη».

Στις 30 Σεπτεμβρίου 1974 ο Κωνσταντίνος Καραμανλής στο δωμάτιο 518 του 5ου ορόφου του ξενοδοχείου «ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΑΝΝΙΑ» στην Αθήνα εκδηλώνει σε συνεργάτες του την πρόθεση να ιδρύσει νέο πολιτικό σχηματισμό που τον ονόμασε «Νέα Δημοκρατία». 30 χρόνια μετά, στο 2004, το κόμμα της Νέας Δημοκρατίας κυβερνά τον τόπο με πρωθυπουργό τον Κωνσταντίνο Καραμανλή, ανηψιό του ιδρυτή. Η Νέα Δημοκρατία πρωταγωνίστησε στην εδραίωση της δημοκρατίας στη χώρα μας και η υπογραφή ένταξης της Ελλάδος στην ΕΟΚ είναι η κορυφαία επιτυχία της. Στις 4/10/74 έγινε η επίσημη ίδρυση της Ν.Δ. Στις εκλογές Νοεμβρίου 1974 η Ν.Δ. έφερε θρίαμβο με 54,3% πρωτιά. Το Δεκέμβριο '74 κατήργησε τη βασιλεία. Τον Οκτώβριο 1975 ψήφισε νέο Σύνταγμα. Το Νοέμβριο '77 ξανακερδίζει εκλογές με 41,8%. Το Μάιο '79 έγινε το πρώτο συνέδριο του κόμματος. Το Μάιο '79 υπεγράφη η συμφωνία ένταξης στην ΕΟΚ. Μάιος 1980: εκλέγεται Πρόεδρος Δημοκρατίας ο Κ. Καραμανλής και αρχηγός γίνεται ο Γ. Ράλλης. 1981 χάνει εκλογές με 36%. Δεκέμβριος 1981: Πρόεδρος ο Ε. Αβέρωφ. Σεπτέμβριος 1985: Πρόεδρος Ν.Δ. ο Κ. Μητσοτάκης. Σεπτέμβριος '85: Αποχωρεί ο Κ. Στεφανόπουλος κάνοντας τη ΔΗΑΝΑ. Απρίλιος 1990: Με 47% η Ν.Δ. στην κυβέρνηση με πρωθυπουργό τον Κ. Μητσοτάκη. Μάιος 1990: Ξανά Πρόεδρος Δημοκρατίας ο Κ. Καραμανλής. Ιούνιος '93: Φεύγει ο Α. Σαμαράς, ιδρύει την ΠΟΛ.ΑΝ., πέφτει η κυβέρνηση Ν.Δ. και το '93 περνά πάλι στην αντιπολίτευση. Ηγέτης της ο Μιλτ. Έβερτ. Μάρτιος 1997 γίνεται το 4ο συνέδριο, όπου εκλέγεται πρόεδρος κόμματος ο σημερινός Πρωθυπουργός Κ. Καραμανλής. Απρίλιος 1998: Πεθαίνει ο ιδρυτής Κ. Καραμανλής. Απρίλιος 2000: Χάνει τις εκλογές η Ν.Δ. Μάρτιος 2001 ο Δ. Αβραμόπουλος ιδρύει το ΚΕΠ. Οκτώβριος 2002 νίκη στις Δημοτικές Εκλογές. Μάρτιος 2004 η Ν.Δ. στην κυβέρνηση με πρωθυπουργό τον Κων. Καραμανλή.

Πέρασε η χρονιά χωρίς τον Ανδρέα Ζωγόπουλο, που τόσο άδικα πήρε το δρόμο της λησμονιάς. Πέρασε η γιορτή του, του Αγίου Αντρέα στις 30 Νοεμβρίου και μου έλειπε. Η αλήθεια είναι ότι όσο περνάνε οι μέρες η απουσία του είναι αβάσταχτη. Λείπει το γέλιο του, το τραγούδι του, η καλή του κουβέντα... Αυτό που πονάει περισσότερο είναι η λησμονιά, μου 'γραψε σ' ένα γράμμα η ανηψιά του, η Βασιλική Βλαχογεώργου, «το κοκοτίνι» όπως το 'λεγε κάποτε.

«Τόσο εύκολα ξεχνιέται τελικά ο άνθρωπος; Κι όλα τα έργα του στη ζωή, οι καλοσύνες του, όσα κι ό,τι άφησε πίσω του, καίγονται στη φωτιά του χρόνου; Αλίμονο αν είναι έτσι. Αλίμονο και για μας που μείναμε πίσω...», γράφει. Τι να πρωτοπώ; Μου 'ρχεται ένα ηπειρώτικο μοιρολόι στο νου:

«... Κόσμε γλυκέ, κόσμε πικρέ, κόσμε φαρμακωμένε, θα σ' αποχαιρετήσουνε κι όμορφοι κι αντρειωμένοι· κόσμε και ποιος θα σε χαρεί και ποιος θα σε κερδέσει; Θα σε κερδέσουν τα βουνά, θα σε χαρούν οι κάμποι γιατί ο κόσμος είν' δενδρί κι εμείς τ' οπωρικό του κι ο Χάρος που είν' ο τρυγητής μαζώνει τον καρπό του».

Δεν έχω τίποτα να πω άλλο. Προσδοκώ ανάσταση νεκρών. Να λες το «Χριστός Ανέστη» Βασιλική. «Χριστός Ανέστη εκ νεκρών, θανάτω θάνατο πατήσας και τοις εν τοις μνήμασι ζωήν χαρισάμενος». Μαλακώνει λίγο την ψυχή.

AVANTI
FINANCIAL SERVICES

Είδα πολύ κόσμο και αγάπη και στήριξη στο νέο μοντέλο εργασίας που εκπροσωπεί η AVANTI του Γ. Καπουράνη και των συνεργατών του στο συνέδριό τους που έγινε 1 Οκτωβρίου 2004 στην Αθήνα. Δίπλα στο Agency system και στους πράκτορες και στο Bancassurance οι εταιρίες μπαίνουν σιγά-σιγά να δοκιμάσουν κάθε τρόπο παραδοσιακό ή εναλλακτικό για αύξηση παραγωγής και εσόδων. "Κάθε συνάντηση πωλήσεων είναι σημαντική, αφού δίνει σώμα και ψυχή στα όνειρα και τις εταιρίες" είπε ο πολύπειρος στις πωλήσεις Γ. Καπουράνης ευχαριστώντας τους καλεσμένους ποικίλης προέλευσης που η παρουσία τους έδειχνε ότι υπάρχουν πολλές ευκαιρίες ανάπτυξης μέσω της AVANTI. Υπήρχαν αρκετοί φίλοι και συνεργάτες. Διέκρινα μεταξύ τους τον Φωκίων Μπράβο της INTERNATIONAL, τον Σ. Ταγκόπουλο της ALICO AIG LIFE, τον Κ. Παπαμιχαλόπουλο της EFG Ζωής και Γενικών, τον Γιάννη Κοσμέα από Αγροτική, τον Περικλή Λίβα της INTERNATIONAL, τον Γιάννη Πολίτη από ΑΙΓΑΙΟΝ, τον κ. Χουρδάκη από Universal, τον κ. Απέργη Δομ. από ALLIANZ μαζί με τον κ. Σωτηράκο, τον Μιχ. Τσακαλιά της General Union, τον Θάνο Μελακοπίδη, τον Θεοδ. Αποστολόπουλο της ARAG, αντιπροσώπους της NOVA Bank και του Ιατρικού Κέντρου και πολλούς ακόμη που απ' τη θέση μου δεν έβλεπα καλά αλλά ήταν παρόντες και σε άλλες σελίδες θα παρουσιάσουμε...

Βελτίωση στοχεύουν είπε ο κ. Καπουράνης στην οργάνωση και πληροφορική, στις εισπράξεις, στη μείωση κόστους, στη δημιουργία εταιρικής φιλοσοφίας-ταυτότητας, στην εξέλιξη των μονάδων από συνεργάτες σε επιχειρηματικές μονάδες, στην τόνωση πωλήσεων συμβολαίων ζωής.

Έφυγα από το συνέδριο αισιόδοξος και από τα λόγια του χαρισματικού Φωκίων Μπράβου που μίλησε ζεστά και τεκμηριωμένα για το μέλλον αλλά και το ζεστό χαμόγελο της Άννας Καρακατσάνη Δ/ντριας Ασφ. λειτουργιών ζωής που τόσα προσέφερε και προσφέρει στον κλάδο μας. Άλλωστε τί μένει; Ένα χαμόγελο συναδελφικό ισότιμης και αμοιβαίας εκτίμησης, κάτι σαν "λαδάκι" για να μην "τρίζουν" οι πόρτες που ανοίγουμε στο "μέλλον" καθημερινά στα "μέσα-έξω" μας για κάτι καλύτερο που πότε το λέμε AVANTI πότε κάπως αλλιώς...

Γ. Καπουράνης

Ο διευθύνων σύμβουλος της Enron Corp. Κένεθ Λέι ενώ οδηγείται σιδεροδέσμιος στο Ομοσπονδιακό Δικαστήριο του Χιούστον τον περασμένο Ιούλιο. Ο "χρηματιστηριακός καπιταλισμός" και η "θεοποίηση του μετόχου" φέρουν μεγάλο βάρος της ευθύνης για τον πολλαπλασιασμό των κρουσμάτων δημιουργικής λογιστικής και εταιρικής απάτης τα τελευταία χρόνια.

"ΤΟ ΒΗΜΑ" 31-10-04

Συγκίνηση και διακεκριμένες παρουσίες στα εγκαίνια ενός ιστορικού ναού, που εκχώρησε το Βατικανό στους Ορθοδόξους της Ρώμης και ανακαίνισε η κ. Φωτεινή Λιβανού. Στην τελετή χωροστάτησε ο Οικουμενικός Πατριάρχης Βαρθολομαίος.

Η Μάγδα Λίβερη της "Καθημερινής" που ήταν εκεί έγραψε:

"Ήταν επιθυμία εδώ και πολλά χρόνια της ορθόδοξης κοινότητας της Ρώμης να αποκτήσει τη δική της μνημειακή εκκλησία, ένα αίτημα που είχε διατυπώσει στη δεκαετία του '60 και ο Πατριάρχης Αθηναγόρας στον τότε Πάπα Παύλο ΣΤ'. Το 2000, ο Μητροπολίτης Ιταλίας και Έξαρχος Νοτίου Ευρώπης, Γεννάδιος, επανέλαβε την πρόταση στον Πάπα Ιωάννη Παύλο Β' ο οποίος αποφάσισε να παραχωρήσει τη χρήση του ιστορικού ναού του Αγίου Θεοδώρου του Τήρωνος - η ονομασία προέρχεται από το ρωμαϊκό τάγμα των τηρώνων, νεοσυλλέκτων στο Πατριαρχείο.

Η εκκλησία βρίσκεται στο λόφο Παλατίνο, σε μια προνομιακή τοποθεσία της Ρώμης ανάμεσα σε σημαντικά αρχαιολογικά ευρήματα, και χρονολογείται γύρω στον 6ο αιώνα. Είναι χτισμένη πάνω στα ερείπια ενός αρχαίου ναού ο οποίος, με τη σειρά του, είχε κατασκευαστεί στο σημείο όπου, σύμφωνα με την παράδοση, η λύκαινα έτρεφε τον Ρωμύλο και τον Ρώμο, στις όχθες του Τίβερη".

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ

Δυναμική ανάπτυξη σε όλους τους κλάδους

Ο κ. Γιώργο Μινέττα

Σταθερά δυναμική πορεία ακολουθεί η «Ευρωπαϊκή - Ένωση Ασφάλειαι Μινέττα», που δραστηριοποιείται σε όλους τους κλάδους ασφαλίσεων, με το χαρτοφυλάκιο του κλάδου αυτοκινήτου να είναι το μεγαλύτερο, ενώ στα σχέδια της διοίκησης τα επόμενα χρόνια είναι να αναπτύξει πιο ενεργά τις δραστηριότητές της και στους κλάδους ζωής και υγείας.

Το 2000 η παραγωγή ασφαλίστρων της εταιρίας ανήλθε στα 32,9 εκατ. ευρώ, το 2001 έφθασε τα 35,8 εκατ. ευρώ, το 2002 τα 43 εκατ. ευρώ και το 2003 τα 45 εκατ. ευρώ. Για το 2004 η παραγωγή τρέχει με ρυθμούς αύξησης της τάξης του 10% και αναμένεται να κλείσει πάνω από 48 εκατ. ευρώ. Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας κ. Γιώργος Μινέττας εκφράζει την αισιοδοξία του σε ό,τι [illegible] ρά στην περαιτέρω αναπτυξιακή πορεία της εταιρίας. Πρώτος σημαντικός σ[illegible] μός, έντονα συμβολικός της περαιτέρω ανάπτυξης, θα είναι οπωσδήποτε η ολοκλήρωση των νέων γραφείων της εταιρίας. Η κατασκευή του κτιρίου, η οποία έχει ήδη αρχίσει, αναμένεται να ολοκληρωθεί εντός του 2005. Επίσης, όπως ο ίδιος δηλώνει, στόχος της διοίκησης είναι η αύξηση των εργασιών έτσι ώστε η εταιρία να διευρύνει ακόμη περισσότερο το μερίδιο αγοράς της, ενώ ιδιαίτερο βάρος δίνει και στη βελτίωση της σύνθεσης του χαρτοφυλακίου της. Εκτός του κλάδου αυτοκινήτου, επιδιώκουμε, τονίζει, την αύξηση των εργασιών και στους άλλους κλάδους όπως είναι οι ασφαλίσεις πυρός και μεταφορών. Θέλουμε σταδιακά να μεταβληθεί η σύνθεση του χαρτοφυλακίου μας υπέρ των άλλων κλάδων ασφαλίσεων. Σε ό,τι αφορά τον κλάδο ζωής, ο κ. Μινέττας σημειώνει ότι είναι στα σχέδια της διοίκησης η αύξηση της παρουσίας της εταιρίας στον κλάδο αυτό. Πάντως το επόμενο διάστημα για τον κ. Γιώργο Μινέττα θα είναι σημαντικό και για έναν ακόμη λόγο.

Πρόθεσή του είναι να αναμιχθεί «στα κοινά» της ασφαλιστικής αγοράς θέτοντας υποψηφιότητα για το διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών. Πολλοί παράγοντες της αγοράς θεωρούν αναγκαία τη συμμετοχή του στις διαδικασίες αυτές αλλά και την εκλογή στο νέο διοικητικό συμβούλιο, καθώς εκτιμούν ότι οι νέοι άνθρωποι μπορούν να συμβάλλουν στην ανανέωση του συλλογικού οργάνου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών.

Όσα λάθη κι αν κάνουν οι ασφαλιστικές δεν έφθασαν ακόμα να έχουν ασφαλιστικό μεσολαβητή όπως έχουν οι τράπεζες τον τραπεζικό μεσολαβητή. Εννιά στους δέκα που απευθύνονται εκεί δικαιώνονται, λέει ολοσέλιδη διαφήμιση στις ημερήσιες εφημερίδες. Πώς ξεφεύγουν τόσα πολλά στις ασφαλιστικές; "Δίνει λύσεις χωρίς κόστος" λέει ακόμα η καταχώρηση. Είδες οι τράπεζες; Προσέξτε τη συνεργασία μαζί τους.

Ίσως όλοι οι ασφαλιστές θα έπρεπε να είναι παρόντες στην δικάσιμο της 16 Μαΐου 2005 στο πολυμελές πρωτοδικείο Αθηνών (και σε κάθε παρόμοια περίπτωση) όπου θα ακουστούν τα σχετικά με αγωγή της "Τράπεζας EFG Euroban Εργασίας Α.Ε." κατά Γεωργίας Κλωνιζάκη χήρας Παντελή Σφηνιά και των παιδιών Νίκου και Μηνά Π. Σφηνιά παρουσία και της "ΕΘΝΙΚΗΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ" εκκαθαρίστριας της κληρονομιάς για να δουν τις διαφορές τραπεζικής και ασφαλιστικής πρακτικής και τί σημαίνει "να σου παίρνουν την ομπρέλα όταν βρέχει"...

Με στόχο την πληρέστερη κάλυψη των Νοσοκομειακών αναγκών των ασφαλισμένων τους στον τόπο διαμονής τους σε δημόσια ή ιδιωτικά νοσηλευτικά ιδρύματα, η Commercial Value παρουσίασε το νέο Νοσοκομειακό προϊόν της με την ονομασία "ΕΠΙΚΟΥΡΙΚΗ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑΚΗ ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΣ".

Ο Δ/ντής Πωλήσεων και Marketing Πρακτορειακού Δικτύου Γιάννης Λαμπρόπουλος με την εγκύκλιο 7/27.9.2004 προς τους συνεργάτες της εταιρίας και Γραφεία Εξυπηρέτησης ενημέρωσε έγκαιρα και επαγγελματικά τις πωλήσεις ώστε το ξεκίνημα από 1.11.04 να είναι δυνατό και αποδοτικό. Και με το πρόγραμμα αυτό οι επικεφαλής της Commercial Value αποδεικνύουν ότι οι άνθρωποί τους έχουν καλό οπλοστάσιο προϊόντων για προσφορά και αύξηση εισοδήματός τους ταυτόχρονα.

Άλλωστε αυτός πρέπει να είναι και ο στόχος κάθε Δ/σης Marketing & Πωλήσεων, να προσφέρουν ικανοποίηση ψυχική και καλό εισόδημα στους συνεργάτες τους. Σε μια εποχή που η υγεία είναι αρκετά ακριβή οι ασφαλιζόμενοι μπορούν να επιλέξουν από 20 προγράμματα με 130-260 ευρώ ασφάλιστρα αν είναι ηλικίας από 0-50 ετών και να έχουν στη διάθεσή τους μέχρι 50.000 ευρώ.

Για ηλικίες 51-60 ετών το ασφάλιστρο είναι 300-350 ευρώ.

Πραγματικά οι ασφαλιστές ζωής μπορούν να προσφέρουν αξιοπρέπεια στους πελάτες τους σε δύσκολες ώρες. Όσοι ασφαλιστές δεν βλέπουν το πόσο καλό κάνουν πουλώντας τέτοια προγράμματα ή παρόμοια δεν κάνουν για ασφαλιστές αφήνοντας συμπολίτες τους να υποφέρουν και να απελπίζονται μπροστά στα ταμεία των νοσοκομείων και τις ιατρικές μπλούζες που ζητάνε λεφτά για να σε κάνουν καλά. Ασφαλιστές βγείτε να βοηθήσετε κόσμο και ταυτόχρονα να πληρώνεσθε.

Λίγο πριν από τα Χριστούγεννα τα τμήματα μάρκετινγκ των τραπεζών ετοιμάζουν τα νέα "εορτοδάνεια", τα οποία θα κάνουν την εμφάνισή τους στην αγορά με στόχο οι νέες χορηγήσεις να ξεπεράσουν τα 311 εκατ. ευρώ της αντίστοιχης περιόδου του 2003. Πρόκειται για προσωπικά δάνεια που χορηγούν με ευνοϊκότερους όρους αποπληρωμής κάθε χρόνο οι τράπεζες στις καθιερωμένες πλέον περιόδους προσφορών των Χριστουγέννων, του Πάσχα και των καλοκαιρινών διακοπών.

Η σύγκριση των νέων δανειοδοτήσεων μεταξύ του Πάσχα του 2003 και του 2004 είναι εντυπωσιακή, καθώς η αύξηση των "εορτοδανείων" ξεπέρασε το 2000%! Συγκεκριμένα , το 2003 τους δύο μήνες που οι τράπεζες προσέφεραν τα λεγόμενα "πασχαλοδάνεια", οι εκταμιεύσεις ανήλθαν σε 21,5 εκατ. ευρώ και την αντίστοιχη περίοδο του 2004 ξεπέρασαν τα 455 εκατ. ευρώ.

Ανάλογη είναι η εικόνα και στην καλοκαιρινή σεζόν όπου διατίθενται τα "διακοποδάνεια".

Σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποίησε μεγάλη εμπορική τράπεζα, σημαντικό μέρος των πελατών της είχε τη δυνατότητα να δανεισθεί μέχρι πέρυσι κατά μέσο όρο ως και 8.000 ευρώ, αλλά περιοριζόταν στα 3.000 ευρώ λόγω των ανωτάτων ορίων που ίσχυαν. Το μέσο δάνειο έχει αυξηθεί πλέον από τα 2.700-2.900 ευρώ στα 4.500-5.000 ευρώ.

Οι ασφαλιστές όφειλαν να αξιοποιήσουν αυτή την αγορά επειδή στο ερώτημα ποιος θα πληρώνει το δάνειο αν συμβεί αρρώστια, ατύχημα ή θάνατος κανείς δεν έχει άλλη λύση πλην της ασφάλισης.

Είπε...

"Α.": Ποια θεωρείτε ως τη σημαντικότερη εμπειρία της 25ετίας;

Σ.Κ.: Ήταν το Μάρτιο του 1981, πάλι με τον αξέχαστο Πάνο Βουγιουκλίδη. Μετά από εκπαιδευτικό σεμινάριο βγήκαμε για ένα ποτήρι κρασί και συζητώντας του είπα ότι βγάζω άδεια οικοδομής για την πρώτη κατοικία μου. Μου λέει "Συγχαρητήρια, πότε λες να τελειώσει;", προκαλώντας με να βάλω στόχο. Του απάντησα ότι στη γιορτή μου - στις 6 Αυγούστου του 1982 - θα είμαι στο σπίτι μου. "Αποκλείεται", μου λέει, γιατί γνώριζε ότι χρήματα δεν υπήρχαν στην άκρη. Και βάλαμε στοίχημα. Αν το κέρδιζα θα μου αγόραζε το ψυγείο. Για να μην τα πολυλογώ, στις 6 Αυγούστου της επόμενης χρονιάς ήμουν στο σπίτι μου και φυσικά εκεί ήταν και το... ψυγείο. Αυτό σημαίνει στόχος!

"Α": Τί σας δίδαξε η πολυετής αυτή πορεία στις ασφάλειες;

Σ.Κ.: Με βοήθησε να βελτιωθώ σαν άνθρωπος. Γνώρισα καλύτερα τον εαυτό μου και κέρδισα ανεκτίμητους φίλους που με εμπιστεύονται και με εκτιμούν.

ΣΩΤΗΡΗΣ ΚΑΛΥΜΝΙΟΣ
Πηγή: "ΑΣΠΙΔΑ" τεύχος 77

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING

Ίσως ήρθε ο καιρός η Ένωση Ασφ. Εταιριών Ελλάδος να αξιολογήσει συνολικά το έργο των Ασφαλιστών πρώτης γραμμής που δίνει το μέτρο της συνολικής συμμετοχής των ασφαλιστικών εταιριών στον ευρύτερο χώρο του τραπεζικού συστήματος στη χώρα μας και να το προβάλλει. Μέσα από εξαγορές, συμμετοχές, συνεργασίες και συγχωνεύσεις ο τραπεζικός χώρος ΚΑΡΠΩΘΗΚΕ ΧΡΗΜΑ που μάζεψαν τα "μελίσσια" των ασφαλιστών, οι άνθρωποι της πιάτσας, του δρόμου, της "γύρας", οι μη "σαλονάτοι"... Αυτά τώρα που, στα χέρια των μεγάλων τραπεζικών ομίλων, περνούν οι αγορές των επενδυτικών προϊόντων και υπηρεσιών. Η τάση συγκέντρωσης στα αμοιβαία κεφάλαια, στις χρηματιστηριακές συναλλαγές, στις αγοραπωλησίες ομολόγων και παραγώγων που παρατηρείται τα τελευταία χρόνια εντείνεται, με τους πέντε μεγαλύτερους τραπεζικούς ομίλους να ενισχύουν τη θέση τους και να κυριαρχούν στις εν λόγω αγορές. Από τις δραστηριότητές τους αυτές οι τράπεζες προσδοκούν πρόσθετα έσοδα, ιδιαίτερα από προμήθειες.

Η Επιτροπή Ζωής της Ένωσης κατά τις τελευταίες συνεδριάσεις της, μελέτησε το θέμα της τροποποίησης των τεχνικών βάσεων των προγραμμάτων ζωής και ειδικότερα το θέμα της ανάγκης αλλαγής των πινάκων θνησιμότητας που χρησιμοποιούν οι ασφαλιστικές εταιρίες κατά το σχεδιασμό των διαφόρων προγραμμάτων τους.

Οι ισχύοντες πίνακες θνησιμότητας είναι πλέον αναγκαίο να αντικατασταθούν με νέους οι οποίοι θα είναι πιο σύγχρονοι και θα έχουν προκύψει από πραγματικά στοιχεία της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Με αυτόν τον τρόπο θα δημιουργηθούν αφενός πίνακες θνησιμότητας οι οποίοι θα αναφέρονται στην ελληνική πραγματικότητα και αφετέρου θα υπάρχει πλέον ένα εργαλείο το οποίο θα στηρίζεται σε σημερινά δεδομένα μακροβιότητας.

Τη μελέτη για τη δημιουργία νέων πινάκων θνησιμότητας, έχει αναλάβει η Ένωση Αναλογιστών με επικεφαλής τον Πρόεδρό της τον κ. Η. Δασκαλόπουλο. Προτίθεται να προσφέρει στην ασφαλιστική αγορά δύο νέους πίνακες θνησιμότητας, έναν που θα μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε σχεδιασμό συνταξιοδοτικών προγραμμάτων και έναν για τα λοιπά προγράμματα θανάτου ή επιβίωσης.

Οι εταιρίες του ομίλου International Life έκαναν ένα βήμα προς τα εμπρός κερδίζοντας σημαντικό μερίδιο αγοράς από τον ανταγωνισμό. Ο Όμιλος συνέχισε με νέες επενδύσεις στην τεχνολογία αιχμής που τον διακρίνει τα τελευταία χρόνια. Για άλλη μία χρονιά επιτύχαμε την ανάπτυξη των συστημάτων μας προσφέροντας πρωτοποριακά εργαλεία στους ασφαλιστές μας. Κάναμε πράξη την ηλεκτρονική αίτηση που χρησιμοποιούμε πλέον στα περισσότερα από τα μισά υποκαταστήματα και πρακτορεία μας, προσφέροντας μοναδική ταχύτητα στην εξυπηρέτηση των πελατών μας καθώς και στην ενίσχυση της εικόνας μας ως ενός μοντέρνου, δυναμικού Ομίλου που προσφέρει ποιοτικές υπηρεσίες. Οι αλλεπάλληλες επενδύσεις σε τεχνολογία μας έχουν φέρει μεταξύ των κορυφαίων της αγοράς, παρέχοντας πρωτοποριακά εργαλεία σε συνεργάτες και πελάτες μας.

Φωκίων Μπράβος

Συγχρόνως συνεχίσαμε τις επενδύσεις μας σε ανθρώπινο δυναμικό. Εξελίξαμε και διευρύναμε τα προγράμματα εκπαίδευσης του Ομίλου. Προσελκύσαμε καταξιωμένα και κορυφαία στελέχη από την αγορά και συνάψαμε νέες συνεργασίες για να συνεχίσουμε να κινούμαστε με ακόμα μεγαλύτερους ρυθμούς ανάπτυξης και τα επόμενα χρόνια.

Παράλληλα η αφοσίωσή μας στις αρχές και στις αξίες παρέμεινε αναλλοίωτη. Εξάλλου αποτελεί απόδειξη της υψηλής ποιότητας των υπηρεσιών του Ομίλου μας η διεκπεραίωση των αποζημιώσεων στον κλάδο ζωής κατά το 2003. Διεκπεραιώσαμε με επιτυχία το 99,03% των ζημιών που αναγγέλθηκαν μέσα στο 2003, συμπεριλαμβανομένης και της τελευταίας εβδομάδας του έτους. Το γεγονός ότι μόνο το 0,97% των ζημιών του 2003 δεν είχε διεκπεραιωθεί μέχρι τις 31/12 του ίδιου έτους αποτελεί ένα δείκτη ποιότητας σπάνιο για την ελληνική αγορά. Το όραμά μας παραμένει αμετάβλητο για έναν Όμιλο υψηλής ποιότητας υπηρεσιών, με ήθος, αρχές και συνέπεια.

(Πηγή: Ετήσια Έκθεση 2003 "INTERNATIONAL LIFE")

Γράμματα στο ΝΑΙ

Κ. Σπύρου,
Καλή σας μέρα, σας αποστέλλω αυτό το σημείωμα για να σας εκφράσω τα θερμά μου συγχαρητήρια για την έκδοση του Ασφαλιστικού ΝΑΙ (τεύχος 91) Σεπτέμβριος - Οκτώβριος 2004. Ομολογώ ότι οι συνεντεύξεις και παρουσιάσεις του τεύχους αυτού ήταν για μένα πολύ ενδιαφέρουσες.

Καλή σας μέρα και πάλι,
Φιλικά
Χρύσω Πουλλικκά
Λειτουργός Προβολής EuroLife

Η Υποεπιτροπή Underwriters της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, κατά τις συνεδριάσεις της ασχολήθηκε με διάφορα θέματα που απασχολούν τον κλάδο των Underwriters.

Συγκεκριμένα, μελέτησε τις εξαιρέσεις των βασικών και των συμπληρωματικών καλύψεων προκειμένου να ελεγχθεί εάν συνάδουν με τη σημερινή πραγματικότητα, όπως και το θέμα του επαναπροσδιορισμού των επαγγελμάτων και των χόμπυ και της διαμόρφωσης ολοκληρωμένων ερωτηματολογίων για ορισμένα επαγγέλματα - χόμπυ. Τέλος, ασχολήθηκε με το περιεχόμενο του ιατρικού εντύπου που συμπληρώνεται κατά τον προασφαλιστικό έλεγχο.

Μετά από επεξεργασία των ως άνω θεμάτων κατέληξε σε εισηγήσεις - ενδεικτικού πάντοτε χαρακτήρα - που θα μπορούσαν να βοηθήσουν τις ασφαλιστικές εταιρίες στην καθημερινή πρακτική underwriting, τις οποίες διαβιβάσαμε ως ένωση στα μέλη της.

Ασφάλειες με τις πλάτες των τραπεζών

Πολύ συζήτηση γίνεται το τελευταίο διάστημα και στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, για το μέλλον του Bancassurance και των εναλλακτικών δικτύων. Το Ασφαλιστικό ΝΑΙ στο πλαίσιο διερεύνησης του θέματος απευθύνθηκε σε εξέχοντες παράγοντες της τραπεζικής αγοράς από τους οποίους ζήτησε την άποψή τους για το Bancassurance ενώ κατέγραψε με ρεπορτάζ τις εξελίξεις στα τραπεζοασφαλιστικά δίκτυα.

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Γιάννης Πεχλιβανίδης, αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας

Αναμένονται εντυπωσιακά αποτελέσματα από το 2005

Τα πρώτα ουσιαστικά βήματα πραγματοποιεί στο Bancassurance ο όμιλος της Εθνικής Τράπεζας σε συνεργασία με την Εθνική Ασφαλιστική όπως επισημαίνει στο ΝΑΙ ο αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Τράπεζας κ. Γιάννης Πεχλιβανίδης.

Ποιο είναι κατά τη γνώμη σας το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας; Από ποιες παραμέτρους εξαρτάται η αύξηση των ασφαλιστικών εργασιών;
Το υπόβαθρο της ασφαλιστικής δραστηριότητας είναι η εν γένει οικονομική δραστηριότητα. Αυτή παράγει το αντικείμενο ή/και τις υπηρεσίες που χρειάζεται να ασφαλιστούν. Καθώς η Ελληνική Οικονομία ετοιμάζεται να ακολουθήσει την διεθνή τάση για αναθέρμανση, και ιδιαίτερα με μοχλό την ιδιωτική πρωτοβουλία, θα πρέπει λογικά να ακολουθήσει και η αύξηση των ασφαλιστικών εργασιών. Πάντως δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι η Πολιτεία πρέπει να εξασφαλίσει συνθήκες αποτελεσματικής εποπτείας, ώστε αυτή η δραστηριότητα να αναπτυχθεί σε υγιείς βάσεις.

Σε άλλες ευρωπαϊκές αγορές διαπιστώνουμε ότι το Bancassurance έχει πολύ μεγάλα μερίδια αγοράς. Η Ελλάδα υπολείπεται σημαντικά. Ποιοι είναι οι λόγοι και πώς βλέπετε να αναπτύσσεται το Bancassurace τα επόμενα χρόνια;
Το bancassurance διαφέρει από Όμιλο σε Όμιλο, ανάλογα με τις ιδιαίτερες συνθήκες. Αυτό είναι γνωστό και δεν χρειάζεται άλλη ανάλυση. Στην ίδια κατεύθυνση λοιπόν, διαφέρει και από χώρα σε χώρα. Μπορεί κανείς να καταλήξει σε σημαντικές παρατηρήσεις για το ζήτημα αλλά, κατά τη γνώμη μου, δεν μπορεί να εξασφαλίσει ένα μοντέλο επιτυχίας. Είναι βέβαιο πάντως πως η όποια πρώτη περίοδος, ας πούμε δοκιμαστική, έκλεισε και προχωρούμε σε κινήσεις με στρατηγικό χαρακτήρα.

Πώς προωθείτε το Bancassurance στην Τράπεζά σας;
Η μεγαλύτερη Τράπεζα με θυγατρική τη μεγαλύτερη Ασφαλιστική αποκτούν ακριβώς αυτή την στρατηγική κοινή θεώρηση στα πλαίσια των δυνατοτήτων και των ευκαιριών του Ομίλου και όχι ανεξάρτητα ή αποσπασματικά. Έτσι θα κινηθούμε. Ήδη έχει γίνει ο προγραμματισμός και υλοποιούνται τα πρώτα βήματα. Τα αποτελέσματα της δραστηριοποίησης στη βάση συνεργειών ομίλου θα είναι ορατά το 2005 και, πιστεύω, εντυπωσιακά.

Βύρων Μπαλλής, αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Eurobank και πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου των ασφαλιστικών εταιρειών του Ομίλου

Πρώτος ασφαλιστής ζωής το bancassurance

Το bancassurance θα γίνει και στη χώρα μας ο μεγαλύτερος παραγωγός ασφαλειών ζωής, όπως συνέβη και σε άλλες ευρωπαϊκές ασφαλιστικές αγορές. Ωστόσο αυτό δεν σημαίνει ότι τα κλασικά δίκτυα πωλήσεων θα αδυνατίσουν. Αντιθέτως θα συνυπάρχουν με το bancassurance και θα προσφέρουν εξειδικευμένες και σύνθετες καλύψεις και υπηρεσίες προς τους ασφαλισμένους.
Τα παραπάνω επισημαίνει ο αναπληρωτής διευθύνων σύμβουλος του ομίλου Eurobank και πρόεδρος του διοικητικού συμβουλίου των ασφαλιστικών εταιρειών του Ομίλου κ. Βύρων Μπαλλής, τονίζοντας παράλληλα ότι οι ασφαλιστικές εργασίες έχουν μέλλον και στη χώρα μας.
Αναφερόμενος στην πορεία των ασφαλιστικών εταιρειών του ομίλου ο κ. Μπαλλής εκδηλώνει την ικανοποίησή του για τα μέχρι στιγμής αποτελέσματα και τονίζει ότι οι πρόσφατες διοικητικές εξελίξεις στις εταιρείες ήταν αναγκαίες λόγω της μεγάλης ανάπτυξης που έχουν σημειώσει οι εργασίες τους. Οι πρόσφατες διοικητικές αλλαγές υποδηλώνουν την τεράστια ανάπτυξη που είχε αυτή η δραστηριότητα στον όμιλο, μία ανάπτυξη που έκανε υποχρεωτική την δημιουργία ξεχωριστών management teams για τις δυο εταιρείες έτσι ώστε να μπορέσουν να ανταποκριθούν στις νέες απαιτήσεις.

Οι προοπτικές ανάπτυξης τόσο στις ασφαλίσεις ζωής όσο και στις ασφαλίσεις ζημιών είναι πάρα πολύ μεγάλες και αυτό απαιτεί να υπάρχουν αφοσιωμένες ομάδες ανθρώπων οι οποίες θα εργάζονται αποκλειστικά στους δύο ασφαλιστικούς κλάδους.
Πολύ σωστά μέχρι τώρα είχαμε επιλέξει το ενιαίο management για τις δύο εταιρείες. Ωστόσο το μοντέλο αυτό ξεπεράστηκε πλέον από την ίδια την ανάπτυξη των δύο εταιρειών. Απαντώντας σε ερώτηση σχετική με το μέλλον του bancassurance ο κ. Μπαλλής τονίζει ότι ο συγκεκριμένος θεσμός θα αναδειχθεί και στην Ελλάδα όπως ήδη έχει γίνει σε άλλες ευρωπαϊκές αγορές ο μεγαλύτερος παραγωγός κυρίως ασφαλειών ζωής. Εκτιμά όμως ότι δεν μπορεί να καλύψει πλήρως όλες τις ανάγκες των ασφαλισμένων, όλες τις ανάγκες της αγοράς. Η ασφαλιστική αγορά συνεχίζει να έχει ανάγκη και από τα κλασικά δίκτυα πωλήσεων τα οποία σταδιακά θα γίνουν ακόμη πιο εξειδικευμένα και θα προσφέρουν πιο σύνθετες ασφαλιστικές καλύψεις. Επομένως θα υπάρξει μία μεγαλύτερη εξειδίκευση των δικτύων αυτών. Τα κλασικά ασφαλιστικά δίκτυα θα είναι δίκτυα εξυπηρέτησης και συμβουλών προς τους ασφαλισμένους. Προς τα εκεί βαδίζει ήδη διεθνώς η αγορά, προς τα εκεί θα βαδίσει και η ελληνική τονίζει ο κ. Μπαλλής.
Σε ότι αφορά τις ασφαλιστικές εταιρείες του Ομίλου Eurobank ο κ. Μπαλλής ξεκαθαρίζει ότι δεν θα αναπτύξουν ποτέ στο μέλλον παραδοσιακά ασφαλιστικά δίκτυα, ενώ προσθέτει ότι θα συνεργασθούν με ανεξάρτητα πρακτορειακά δίκτυα όπως επίσης και με άλλες ασφαλιστικές εταιρείες για την παροχή πιο εξειδικευμένων καλύψεων.
Θα προωθήσουμε προϊόντα άλλων εταιρειών τα οποία δεν μπορούμε ή δεν θέλουμε να παράγουμε εμείς. Κλασικό παράδειγμα προς αυτή την κατεύθυνση είναι η συνεργασία μας με την Interamerican λέει ο κ. Μπαλής.
Τέλος αναφερόμενος στα μελλοντικά σχέδια του ομίλου σε ότι αφορά τον ασφαλιστικό τομέα, επισημαίνει ότι άμεσα σχεδιάζεται η ανάπτυξη ασφαλιστικών εργασιών και στο εξωτερικό, με βάση το ίδιο μοντέλο που ακολουθείται στην Ελλάδα ενώ ο όμιλος είναι έτοιμος να αναλάβει και ρόλο στη διαχείριση των αποθεμάτων των ασφαλιστικών οργανισμών εάν βέβαια το θεσμικό πλαίσιο το επιτρέψει.

Θεόδωρος Πανταλάκης, αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς

Οι τράπεζες λένε ΝΑΙ στο Bancassurance

Τα τελευταία χρόνια οι Τράπεζες στρέφονται στο Bancassurance. Το ασφαλιστικό προϊόν εντάσσεται πλέον στα προϊόντα λιανικής τραπεζικής, υπογραμμίζει μιλώντας στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ ο κ. Θεόδωρος Πανταλάκης, αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου της Τράπεζας Πειραιώς.

Ποιο είναι κατά τη γνώμη σας το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας; Από ποιες παραμέτρους εξαρτάται η αύξηση των ασφαλιστικών εργασιών;
Το μέλλον της Ιδιωτικής Ασφάλισης στη χώρα μας διαγράφεται ευοίωνο, υπό την προϋπόθεση ότι θα στηριχθεί από την Πολιτεία με μέτρα φορολογικά και άλλα, ανάλογα των άλλων χωρών. Για να τεκμηριώσω την άποψη αυτή θα αναφερθώ μόνο στο γεγονός ότι η Ελλάδα βρίσκεται στην τελευταία θέση μεταξύ των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης με βάση το ποσοστό των παραγομένων ασφαλίστρων προς το ΑΕΠ που στην χώρα μας αγγίζει το 2,1% ενώ ο μέσος όρος στην Ευρωπαϊκή Ένωση (15), είναι 8,7%. Η διαφορά είναι σημαντική αν ληφθεί υπ' όψιν ότι το ποσοστό αυτό για την προτελευταία χώρα που είναι η Πορτογαλία, ξεπερνά το 6,5%. Εύλογο είναι το συμπέρασμα, ότι τα περιθώρια ανάπτυξης της Ιδιωτικής Ασφάλισης στη χώρα μας, είναι ιδιαίτερα μεγάλα, υπό τον όρο ότι θα εξασφαλιστεί ίδιο ή παρόμοιο φορολογικό καθεστώς.
Η αύξηση των ασφαλιστικών εργασιών στη χώρα μας, εξαρτάται από την ανάπτυξη της οικονομίας σε συνδυασμό με την βελτίωση του βιοτικού επιπέδου των Ελλήνων, την παροχή κινήτρων από την Πολιτεία, καθώς επίσης και την αναβάθμιση της ασφαλιστικής συνείδησης των πολιτών. Ιδιαίτερα στην περίπτωση των ασφαλειών ζωής και υγείας, ο κίνδυνος υποβάθμισης του επιπέδου της κοινωνικής ασφάλισης (σύνταξη και υγεία) επιβάλλει την ανάληψη της ευθύνης αυτής από άτομα τα οποία πρέπει να ενθαρρύνει η Πολιτεία με κίνητρα ανάλογα των άλλων χωρών.
Σε άλλες ευρωπαϊκές αγορές διαπιστώνουμε ότι το Bancassurance έχει πολύ μεγάλα μερίδια αγοράς. Η Ελλάδα υπολείπεται σημαντικά. Ποιοι είναι οι λόγοι και πώς βλέπετε να αναπτύσσεται το Bancassurace τα επόμενα χρόνια;
Είναι αλήθεια ότι ο θεσμός του Bancassurance δεν έχει αναπτυχθεί στη χώρα μας όπως συμβαίνει σε άλλες χώρες κυρίως Ευρωπαϊκές. Αυτό οφείλεται σε διάφορους λόγους που συνδέονται με τον τρόπο λειτουργίας τόσο των Τραπεζών όσο και των ασφαλιστικών εταιριών. Δηλαδή:
• Η ασφαλιστική συνείδηση των Ελλήνων βρίσκεται σε χαμηλά επίπεδα, εξαιτίας της πεποίθησης που έχει ότι η Πολιτεία τον καλύπτει επαρκώς μέσα από το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης ή κοινωνικής προστασίας.
• Οι Τράπεζες τουλάχιστον μέχρι πρόσφατα, λειτουργικά ήταν προσανατολισμένες προς την εξυπηρέτηση διαδικασιών παρά προς την πώληση προϊόντων.
• Οι ασφαλιστικές εταιρίες δεν παρήγαγαν ειδικά προϊόντα τα οποία να ταιριάζουν στα χαρακτηριστικά του πελάτη της Τράπεζας ο οποίος πρέπει σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα να κατανοήσει τις ασφαλιστικές καλύψεις που του προσφέρονται και να αγοράσει το σχετικό συμβόλαιο.
• Οι Τράπεζες μέχρι σήμερα θεωρούσαν ότι οι ασφαλίσεις είναι ένας τομέας διαφορετικός από τα Τραπεζικά προϊόντα και αποτελούν αντικείμενο μιας ξεχωριστής επιχειρησιακής μονάδας που διαθέτει τα δικά της δίκτυα διανομής και έχει τους δικούς της επιχειρησιακούς στόχους.
Τα τελευταία χρόνια γίνεται μια προσπάθεια τόσο από τις Τράπεζες όσο και από τις ασφαλιστικές εταιρίες, ιδιαίτερα τις θυγατρικές των Τραπεζών, να αναπτύξουν τον θεσμό του Bancassurance, προς όφελος αυτών και των καταναλωτών. Υπάρχουν ήδη παραδείγματα ενθαρρυντικά, έτσι ώστε να μπορούμε σήμερα να αναφερθούμε σε κάποιους παράγοντες που μπορούν να συμβάλλουν στην ανάπτυξη του θεσμού του Bancassurance στη χώρα μας τα επόμενα χρόνια.
• Η στροφή των Τραπεζών στις πωλήσεις επιτρέπει τα ασφαλιστικά προϊόντα να προωθούνται από τους Τραπεζικούς υπαλλήλους προς τους πελάτες. Οι υπάλληλοι έχουν στόχους πωλήσεων και παρακινούνται με κίνητρα χρηματικά και ηθικά.
• Ο σχεδιασμός των νέων προϊόντων είναι κατανοητός από τους πελάτες, ανταποκρίνονται στις ανάγκες τους και έχει το δυνατόν χαμηλότερο κόστος.
• Το ασφαλιστικό προϊόν πλέον εντάσσεται στα προϊόντα Λιανικής Τραπεζικής, υποστηρίζεται μηχανογραφικά και έτσι συνδυάζει υψηλή ποιότητα, χαμηλό κόστος και ταχύτητα στη συναλλαγή.
• Ίσως ο σημαντικότερος παράγοντας για την επιτυχία του θεσμού είναι η συνεχής και έντονη υποστήριξή του από τις Διοικήσεις των Τραπεζών, ώστε να γνωρίζουν οι υπάλληλοι οι οποίοι πωλούν τα ασφαλιστικά προϊόντα, ότι το έργο αυτό αναγνωρίζεται από τη Διοίκηση και λαμβάνεται υπ' όψιν σοβαρά στην εξέλιξή τους, το ίδιο με τα άλλα προϊόντα.
Πώς προωθείτε το Bancassurance στην Τράπεζά σας;
Στην Τράπεζά μας, η ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών εντάσσεται στην στρατηγική μας. Οι ασφαλίσεις γενικών κλάδων και ζωής είναι ένας τομέας στον οποίο η Τράπεζά μας επιθυμεί να επεκτείνει τις εργασίες της, έχει τα κατάλληλα προϊόντα και τους εξειδικευμένους, για το σκοπό αυτό, συνεργάτες. Ως γνωστόν, συνεργαζόμαστε στον τομέα των ασφαλίσεων ζωής με την ING, με την οποία έχουμε κοινή εταιρία την ING-Πειραιώς Ζωής. Η εταιρία αυτή σχεδιάζει προϊόντα ζωής και υγείας , ατομικά και ομαδικά τα οποία η Τράπεζα προωθεί μέσω της Πειραιώς Πρακτορειακής και των καταστημάτων της.
Σε ότι αφορά στα προϊόντα των γενικών κλάδων, η Τράπεζα μέσω της θυγατρικής της Πειραιώς Πρακτορειακής συνάπτει συμβάσεις με επιλεγμένες ασφαλιστικές εταιρίες της αγοράς και τα προωθεί και πάλι μέσω των καταστημάτων της και της Πειραιώς Πρακτορειακής, ανάλογα με τις ανάγκες των πελατών της. Παράλληλα, το προσωπικό έχει στόχους εργασιών και αποτελεσμάτων στο οποίο παρέχεται σειρά κινήτρων για την επίτευξη των στόχων. Για την εποπτεία, την αποτελεσματικότερη λειτουργία και συντονισμό όλων αυτών, ο Όμιλος έχει δημιουργήσει ειδική επιτελική μονάδα. Η μονάδα αυτή συμβάλλει στην ενίσχυση της εξυπηρέτησης των πελατών, την προώθηση των πωλήσεων και τελικά τη βελτίωση των αποτελεσμάτων του Ομίλου. Επίσης φροντίζει για την εδραίωση και την ενίσχυση της συνεργασίας μας με τον όμιλο ING, ο οποίος είναι σημαντικός μέτοχος και συνεργάτης μας στον τομέα αυτό.

Άρης Αρβανιτάκης
Διευθυντής Ασφαλιστικών Προϊόντων Citibank

Έμφαση στην ποιότητα και στις ασφάλειες

Θα επεκτείνει την γκάμα ασφαλιστικών προϊόντων η Citibank στο άμεσο μέλλον όπως επισημαίνει στο Ασφαλιστικό Ναι ο κ. Άρης Αρβανιτάκης Διευθυντής Ασφαλιστικών Προϊόντων Citibank.

Ποιο είναι κατά τη γνώμη σας το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας; Από ποιες παραμέτρους εξαρτάται η αύξηση των ασφαλιστικών εργασιών;
Τα τελευταία χρόνια έχουμε γίνει θεατές μιας ραγδαίας αλλαγής του τοπίου της ασφαλιστικής αγοράς, και σίγουρα οι εξελίξεις ακόμη τρέχουν.
Οι νέες ρυθμίσεις περί διαμεσολαβούντων, οι νέες κοινοτικές οδηγίες, αλλά και οι ανακατατάξεις στις ίδιες τις ασφαλιστικές εταιρείες (συγχωνεύσεις, εξαγορές, νέες συνεργασίες) είναι μεταξύ των άλλων οι κυριότεροι παράγοντες αλλαγής αυτού του τοπίου που θα φέρουν ανάπτυξη νέων ασφαλιστικών εργασιών και διείσδυση σε νέες αγορές και καινοτόμα προϊόντα.
Σίγουρα πλέον είναι εποχή για αναθεωρήσεις και νέες επιλογές που θέλουν γενναιότητα, υψηλό αίσθημα ευθύνης και επαγγελματισμό. Αυτό που είναι πλέον αυτονόητο είναι ότι η προσέγγιση στον πελάτη θα πρέπει να γίνεται με το μέγιστο επαγγελματισμό και την αρμόζουσα προσοχή με στόχο να καλύψουμε πραγματικές ανάγκες και να προσφέρουμε την καλύτερη δυνατή παροχή στην ανάγκη του.
Στη Citibank, η οποία χαρακτηρίζεται από ιδιαίτερη ευαισθησία στην άριστη εξυπηρέτηση και την παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών στον καταναλωτή, επιλέγουμε πολύ προσεκτικά τους συνεργάτες μας, τα προτεινόμενα προϊόντα αλλά και τα κανάλια διάθεσης των υπηρεσιών μας, ώστε να ανταποκρινόμαστε με ποιότητα στις ιδιαίτερα υψηλές προσδοκίες των πελατών μας. Βασικός άξονας αναφοράς μας είναι ο πελάτης και βάσει των αναγκών του αξιοποιούμε την τεχνογνωσία μας και την τεράστια εμπειρία που διαθέτουμε ως παγκόσμιος οργανισμός, με στόχο να προσφέρουμε ποιοτικά αναβαθμισμένες υπηρεσίες και σύγχρονα προϊόντα.
Η βελτίωση της αποτελεσματικότητάς μας είναι αναπόσπαστα συνδεδεμένη με την καθημερινή ενημέρωσή μας για τα παγκόσμια δρώμενα στην τραπεζοασφαλιστική αγορά, αλλά και την καλύτερη δυνατή εφαρμογή τους στα ελληνικά δεδομένα.
Ένας άλλος τομέας όπου εμείς επενδύουμε είναι η εκπαίδευση του ανθρώπινου δυναμικού μας, το οποίο για τη Citibank αποτελεί το Α και Ω της σχέσης με τον πελάτη.
Με συνεχή εκπαιδευτικά προγράμματα μέσα από την εκπαιδευτική μας ακαδημία σε όλο το φάσμα των χρηματοοικονομικών προϊόντων, των πωλήσεων και μεταξύ άλλων και των ασφαλιστικών προϊόντων εμπλουτίζονται οι

γνώσεις των στελεχών μας. Το αποτέλεσμα της διαρκούς ενημέρωσης των στελεχών μας το βλέπουμε στην ανταπόκριση των πελατών μας, οι οποίοι αυξάνονται και μας αναγνωρίζουν ως έναν από τους πλέον φερέγγυους και δυναμικούς τραπεζικούς οργανισμούς.

Σε άλλες ευρωπαϊκές αγορές διαπιστώνουμε ότι το Bancassurance έχει πολύ μεγάλα μερίδια αγοράς. Η Ελλάδα υπολείπεται σημαντικά.

Ποιοι είναι οι λόγοι και πώς βλέπετε να αναπτύσσεται το Bancassurance τα επόμενα χρόνια;

Όντως εδώ και πολλά χρόνια στις αναπτυγμένες κεφαλαιαγορές της Αμερικής και της Δυτικής Ευρώπης έχει αναπτυχθεί ταχύτατα η τάση αλληλοδιείσδυσης μεταξύ των τραπεζικών και ασφαλιστικών δικτύων καταστημάτων και πωλήσεων, προκειμένου να επιτευχθούν οικονομίες κλίμακας με:

- Συνεκμετάλλευση των ήδη υπαρχόντων σημείων πωλήσεων
- Δημιουργία κοινών πελατολογίων
- Πώληση ολοκληρωμένων πακέτων τραπεζικών και ασφαλιστικών προϊόντων
- Πληρέστερη αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού

Συνέπεια αυτού του φαινομένου είναι ότι ένα στα τέσσερα ασφαλιστικά συμβόλαια (25%) πωλείται διεθνώς μέσω τράπεζας.

Σε μια τελευταία έρευνα υπολογίζεται ότι το δίκτυο των τραπεζών κατέχει ποσοστό αγοράς άνω του 50% στην Πορτογαλία ενώ η Αυστρία, η Ισπανία και η Γαλλία κατέχουν τα καλύτερα επόμενα ποσοστά με 39%, 40% και 43% αντίστοιχα. Στη γειτονική μας Ιταλία το ποσοστό του Bancassurance βρίσκεται στα επίπεδα του 44%.

Σήμερα οι τράπεζες που διαθέτουν ευρύ δίκτυο και ειδικεύονται στις εργασίες λιανικής τραπεζικής (retail banking) έχουν συγκριτικά πλεονεκτήματα στην πώληση ασφαλιστικών προϊόντων των συνδεόμενων μ' αυτές εταιρειών. Αντίστοιχα, ασφαλιστικές εταιρείες μπορούν ν' απασχολήσουν συμπληρωματικά το δικό τους δίκτυο με τραπεζικά προϊόντα. Αυτό φυσικά μας δίνει ένα σημαντικό στόχο ανάπτυξης για το μέλλον, διότι είμαστε σίγουροι ότι το Bancassurance στην Ελλάδα θα παίξει ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο στο άμεσο μέλλον, είτε ως μια νέα πηγή εσόδων για τις τράπεζες, είτε ως σημαντικό εργαλείο/μέσο για την αύξηση της πελατειακής πίστης.

Πώς προωθείτε το Bancassurance στην Τράπεζά σας;

Στη Citibank προωθούμε τις ασφάλειες όπως και κάθε άλλο μας προϊόν με βασικό γνώμονα την εξυπηρέτηση του πελάτη και την κάλυψη των αναγκών του.

Στην παρούσα φάση έχουμε επικεντρωθεί σε ανάγκες μελλοντικής απόδοσης με τη δημιουργία unit linked προγραμμάτων, αλλά και εγγυημένων αποδόσεων με προγράμματα pension και junior. Τα προγράμματα αυτά απευθύνονται σε όλη τη γκάμα των ηλικιών από τον πελάτη που θέλει να προβλέψει από σήμερα για ένα μελλοντικό εισόδημα, ως βοήθημα στην σύνταξη του από τον κοινωνικό του φορέα, είτε σε αυτόν που επιθυμεί να προνοήσει από σήμερα για τις εκπαιδευτικές ανάγκες του παιδιού του.

Φυσικά στην Τράπεζά μας παρέχουμε μια πλήρη ομπρέλα προστασίας υπολοίπων σε όλους τους δανειακούς μας πελάτες και στους κατόχους πιστωτικών καρτών, ώστε να αισθάνονται σιγουριά για την αποπληρωμή των υποχρεώσεών τους σε μια στιγμή οικονομικής δυσκολίας. Παράλληλα, η κάρτα Diners Club είναι η μοναδική κάρτα στην Ελλάδα που προσφέρει δωρεάν στους πελάτες μας, το πρόγραμμα ασφάλισης αγορών shopping protection.

Στο μέλλον θα εστιάσουμε την προσοχή μας και σε άλλα προϊόντα, όπως για παράδειγμα για την κάλυψη ατυχημάτων, θεμάτων υγείας, κάλυψης επαγγελματικών και επιχειρηματικών κίνδυνων, καθώς και σε άλλες πιο εξειδικευμένες ανάγκες των πελατών μας.

Οι εξελίξεις στα προϊόντα αλλά και στα δίκτυα πωλήσεων τρέχουν και η Citibank βρίσκεται στην ελληνική αγορά για να τις προβλέπει, πάντα με γνώμονα την εξυπηρέτηση του πελάτη.

Αναστάσιος Κουμπλής
Πρόεδρος της Τράπεζας Αττικής

Μονόδρομος οι τραπεζοασφάλειες

Από τις αρχές του επόμενου χρόνου η Τράπεζα θα έχει υλοποιήσει μια συμφωνία συνεργασίας για την διανομή ασφαλιστικών προϊόντων και θα είναι σε θέση να προσφέρει στο πελατολόγιό της με εύκολο, ανταγωνιστικό και "βιομηχανοποιημένο" τρόπο επισημαίνει ο Πρόεδρος της Τράπεζας Αττικής κ. Αναστάσιος Κουμπλής.

Ποιο είναι κατά τη γνώμη σας το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης στη χώρα μας; Από ποιες παραμέτρους εξαρτάται η αύξηση των ασφαλιστικών εργασιών;

Είναι ευρύτατα γνωστό και συζητημένο το γεγονός ότι η χώρα μας παρουσιάζει έναν από τους χαμηλότερους συντελεστές ασφαλιστικής ανάπτυξης σε όλη την Ευρωπαϊκή ζώνη (για παράδειγμα, όσον αφορά τους δείκτες των κατά κεφαλήν ασφαλίστρων και των συνολικών ασφαλίστρων σε σχέση με το ΑΕΠ). Αυτό δεν σημαίνει όμως ότι η σύγκλιση με τον Ευρωπαϊκό μέσο όρο θα είναι αυτόματη και ότι η αύξηση των ασφαλιστικών εργασιών θα έρθει νομοτελειακά, σαν αποτέλεσμα της οικονομικής ανάπτυξης και των εξελίξεων στον τομέα της κοινωνικής ασφάλισης: συχνά τείνουμε να λαμβάνουμε σαν δεδομένο το γεγονός ότι η πίεση που δημιουργείται στην κοινωνική ασφάλιση και στη συρρίκνωση των παροχών λόγω των δημογραφικών χαρακτηριστικών θα οδηγήσει σε άνθηση της ιδιωτικής ασφάλισης (του λεγόμενου "τρίτου πυλώνα").

Η ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών (και ειδικότερα των ασφαλίσεων ζωής και υγείας) θα εξαρτηθεί σε μεγάλο βαθμό από τον επιτυχή ή μη χειρισμό των εξής βασικών παραμέτρων:

α) Τη διαμόρφωση μιας **"ασφαλιστικής συνείδησης"** για τον μέσο πολίτη, ο οποίος σήμερα επαφίεται σε μεγάλο βαθμό στην κοινωνική προστασία της ευρύτερης οικογένειάς του. Στον τομέα αυτό περιμένουμε πολλά από το αρμόδιο συνδικαλιστικό όργανο των ασφαλιστικών εταιριών, το οποίο δεν έχει δραστηριοποιηθεί καθόλου προς την κατεύθυνση αυτή.

β) Την εγκαθίδρυση μιας **ισχυρής εποπτείας,** η οποία δεν αφήνει περιθώρια για την διαιώνιση της ύπαρξης ουσιαστικά μη φερέγγυων εταιριών (τόσο στον Κλάδο Αυτοκινήτου όσο και στον Κλάδο Ζωής), οι οποίες μόνον προβλήματα δημιουργούν στην ανάπτυξη του θεσμού. Στον τομέα αυτό περιμένουμε πολλά από τις αρμόδιες ρυθμιστικές αρχές.

Σε άλλες ευρωπαϊκές αγορές διαπιστώνουμε ότι το bancassurance έχει πολύ μεγάλα μερίδια αγοράς. Η Ελλάδα υπολείπεται σημαντικά. Ποιοι είναι οι λόγοι και πώς βλέπετε να αναπτύσσεται το bancassurance τα επόμενα χρόνια;

Η περιορισμένη ανάπτυξη του bancassurance στην Ελλάδα οφείλεται κυρίως στην ιστορική εξέλιξη των εργασιών των θυγατρικών των 4-5 μεγάλων τραπεζών: διαχρονικά η συνεργασία των ασφαλιστικών θυγατρικών με τις μητρικές τράπεζες εστιάσθηκε κυρίως στο εταιρικό χαρτοφυλάκιο πελατών ενώ για τα προϊόντα "λιανικής" οι εταιρίες βασίσθηκαν κυρίως σε αυτόνομα πρακτορειακά δίκτυα και στη δημιουργία ελεγχόμενων δικτύων πώλησης (Δίκτυο Agency - DSF).

Η εκθετική ανάπτυξη του bancassurance στο εξωτερικό βασίσθηκε κυρίως σε τεχνολογικές λύσεις, που έγιναν εύκολα υλοποιήσιμες στα τέλη της δεκαετίας του 1980. Η εισαγωγή και μαζική χρήση της τεχνολογίας αυτής από τις Τράπεζες στη χώρα μας στα μέσα της δεκαετίας του 1990 θα σήμαινε την απαξίωση των μεγάλων ήδη εγκατεστημένων υποδομών και τη δημιουργία μεγάλων "τριβών" με το δίκτυο πωλήσεων.

Θεωρούμε ότι η ανάπτυξη των εργασιών bancassurance είναι μονόδρομος για όλα τα πιστωτικά ιδρύματα: είτε για να μειώσουν το κόστος πρόσκτησης εργασιών των τυχόν θυγατρικών τους, είτε για να προσθέσουν προϊόντα στο υφιστάμενο δίκτυο υποκαταστημάτων τους, με βάση τη λογική "οριακού κόστους" διαχείρισης.

Πώς προωθείτε το bancassurance στην Τράπεζά σας;

Το βασικό πλεονέκτημα της Τράπεζας Αττικής είναι ότι δεν έχει καμία δέσμευση ή "αγκύλωση" και μπορεί να κάνει επιθετικά την είσοδό της στο χώρο. Από τις αρχές του επόμενου χρόνου η Τράπεζα θα έχει υλοποιήσει μια συμφωνία συνεργασίας για την διανομή ασφαλιστικών προϊόντων και θα είναι σε θέση να προσφέρει στο πελατολόγιό της με εύκολο, ανταγωνιστικό και "βιομηχανοποιημένο" τρόπο δύο βασικές κατηγορίες προϊόντων:

- κάλυψη στεγαστικών δανείων / ακινήτων κατά παντός κινδύνου.
- "Credit Life" όσον αφορά στεγαστικά και καταναλωτικά δάνεια.

Στα μεσοπρόθεσμα σχέδια της Τράπεζας είναι η επέκταση των προσφερομένων προϊόντων στο βασικό εταιρικό πελατολόγιό της, που αποτελείται από μεσαίους επιχειρηματίες και εταιρίες ("Small Industrial & Commercial Lines").

Δυναμικά στο Bancassurance

Του Στράτου Χονδρού, Διευθυντή Εγνατίας Πρακτορειακής

Είναι πια "κοινό μυστικό" ότι στην χώρα μας οι κοινωνικές ασφαλίσεις δεν παρέχουν εκείνες τις υπηρεσίες, τόσο στην περίθαλψη όσο και στη συνταξιοδότηση, τις οποίες θα έπρεπε να απολαμβάνει ο Έλληνας πολίτης. Κι ενώ σύμφωνα με όλες τις μαρτυρίες οικονομικών και κρατικών πηγών, οι ιδιωτικές δαπάνες για την περίθαλψη υπερβαίνουν κατά πολύ εκείνες των κοινωνικών ασφαλίσεων, το τεκμαρτό εισόδημα το οποίο δαπανάται για ιδιωτικές ασφαλίσεις είναι πολύ μικρότερο, ένα από τα μικρότερα ανάμεσα στους εταίρους της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Στη δεδομένη λοιπόν "αναπηρία" του συστήματος των εν γένει λειτουργιών της ασφάλισης στη χώρα μας, ο ιδιωτικός τομέας καλείται ακόμη μια φορά να συμβάλει αποφασιστικά στην εξισορρόπηση του κλάδου. Τα μέτρα και οι παράμετροι τα οποία αναμένεται να επηρεάσουν την ανάπτυξη του ασφαλιστικού προϊόντος στην Ελλάδα, είναι τα ακόλουθα :

Α. Η αναβάθμιση της εποπτείας των εταιρειών,

ενισχύει την αξιοπιστία της ασφαλιστικής αγοράς

Β. Η παροχή φορολογικών κινήτρων. Όπως για παράδειγμα η πρόσφατα ανακοινωθείσα αύξηση από τα 1000€ στα 1500€ της έκπτωσης που παρέχεται για τα ομαδικά ασφαλιστικά προγράμματα προς τις επιχειρήσεις και η αντίστοιχη, αν και μικρή, αύξηση στα 1100€ από τα 1000€ της σχετικής δαπάνης για τα φυσικά πρόσωπα.

Γ. Η καθιέρωση νέων κριτηρίων για τους διαμεσολαβούντες

1. Ο κώδικας δεοντολογίας των διαμεσολαβούντων
2. Η υποχρεωτική εκπαίδευση και επαγγελματική κατάρτιση
3. Η πρόταση – Οδηγία του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου για την ασφαλιστική διαμεσολάβηση

Δ. Οι επερχόμενες αλλαγές στα συνταξιοδοτικά συστήματα των χωρών της ΟΝΕ, προς την κατεύθυνση της συμπληρωματικότητας των τριών πυλώνων ασφάλισης, προοπτικά ενισχύει την ιδιωτική ασφαλιστική αγορά. Οι όποιες πρωτοβουλίες λοιπόν λαμβάνονται ή θα ληφθούν στο εγγύς μέλλον εκτιμάται ότι θα είναι προς όφελος του ιδιωτικού τομέα.

Ε. Η εφαρμογή των διεθνών λογιστικών προτύπων ωθεί τη διαφάνεια και επιτρέπει τη συγκρισιμότητα των στοιχείων των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με τις ομοειδείς επιχειρήσεις διεθνώς .

ΣΤ. Η προοπτική αξιοποίησης των αποθεματικών των κοινωνικών ταμείων σε συνεργασία και με τις ασφαλιστικές εταιρείες.

Ζ. Η διαρκώς αυξανόμενη υποχρεωτικότητα ασφάλισης σε τομείς όπως Αστική Ευθύνη (π.χ επιχειρηματική ευθύνη για την προστασία του περιβάλλοντος), τα αυξημένα όρια Αστικής Ευθύνης και οι νέοι κανονισμοί κεφαλαιακής επάρκειας.

Η. Η ύπαρξη μεγάλου ποσοστού ανασφάλιστων και η προσδοκία μείωσής του, καθώς επίσης η αύξηση της μέσης κατά κεφαλήν δαπάνης σε σχέση με τα αντίστοιχα ποσοστά στην ΕΕ.

Τέλος, η καλλιέργεια της ασφαλιστικής συνείδησης, για την οποία πασχίζουμε όλοι, αναμένεται να οδηγήσει στην αύξηση της ασφαλισιμότητας.

Στον τελευταίο αυτόν, νευραλγικό τομέα το Bancassurance συντελεί μέσω της υποχρεωτικής ασφάλισης που επιβάλλουν οι τραπεζικοί οργανισμοί τόσο στην ενίσχυση της ασφαλιστικής συνείδησης όσο και στη διεύρυνση του κύκλου εργασιών των εταιρειών.

Το Bancassurance στη χώρα μας ως τώρα βρισκόταν σε χαμηλά επίπεδα γιατί οι εν γένει λειτουργίες της αγοράς και οι πρακτικές που ακολουθήθηκαν δεν επέτρεψαν την εξάπλωσή του. Με την αλλαγή της τραπεζικής πολιτικής αλλά και του νομικού πλαισίου των συναλλαγών, το οποίο δεν επέτρεπε ως τώρα τέτοιου είδους

αναπτυξιακή πολιτική, κι ακόμη, με τη μείωση των επιτοκίων και την κατάργηση των εμποδίων μεταξύ ασφαλιστικού και τραπεζικού τομέα, ενεργοποιήθηκε το Bancassurance στην Ελλάδα. Ενώ στα Ευρωπαϊκά κράτη το Bancassurance αποτελεί εδώ και δεκαετίες κοινή πρακτική (στη Γαλλία, την Ιταλία αλλά και την Ισπανία είναι το σημαντικότερο κανάλι προώθησης ασφαλιστικών προϊόντων, με ποσοστό διείσδυσης 60%, 50% και 73% αντίστοιχα), στη χώρα μας μόλις την τελευταία δεκαετία προωθείται με το ποσοστό διείσδυσης κυρίως στον κλάδο ζωής να υπολογίζεται στο 5%.

Οι λόγοι για τους οποίους το Bancassurance αναπτύχθηκε στην Ευρώπη και μπορεί να αναπτυχθεί και στην Ελλάδα είναι οι ακόλουθοι:

α. Η ουσιαστική υποστήριξη εκ' μέρους των τραπεζών.

β. Το χαμηλό κόστος διανομής του ασφαλιστικού προϊόντος (π.χ 4.7% έναντι 12.2% του πρακτορειακού δικτύου στην Ιταλία).

γ. Η ταυτότητα φερεγγυότητας των τραπεζών (strength of the brand) κυρίως για τους μέσους επενδυτές.

δ. Η γεωγραφική κάλυψη της επικράτειας από τις τράπεζες μέσω υποκαταστημάτων.

ε. Αλληλεπίδραση ασφαλιστικού και τραπεζικού προϊόντος .

στ. Η παροχή μιας πλήρους σειράς χρηματοοικονομικών υπηρεσιών από ένα και μόνο σημείο πώλησης (All finance).

ζ. Η χρήση CRM tools και τεχνικών cross selling.

η. Ενιαία πελατειακή πολιτική στα κέντρα πώλησης και κοινή εκπαίδευση.

Θ. Τα αυξημένα περιθώρια κέρδους του ασφαλιστικού προϊόντος σε σχέση με το τραπεζικό προϊόν.

Η συμβολή στη δημιουργία στενών και ποιοτικών σχέσεων με τους πελάτες (διακράτηση πελάτη).

Τα κύρια εμπόδια τα οποία παρουσιάστηκαν στην χώρα μας είναι, η έλλειψη βούλησης των τραπεζών να εκμεταλλευτούν ουσιαστικά τον εν λόγω θεσμό, η διαφορά ασφαλιστικής και τραπεζικής νοοτροπίας (επιθετική-παθητική), η κακή επιλογή εκατέρωθεν των μοντέλων ανάπτυξης και τέλος, η απλή υιοθέτηση των ήδη υπαρχόντων ασφαλιστικών προϊόντων από τις τράπεζες και η μη δημιουργία νέων εξειδικευμένων προϊόντων.

Ο Όμιλος της ΕΓΝΑΤΙΑΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ αποφάσισε να ενεργοποιηθεί δυναμικά στον ανερχόμενο χώρο του Bancassurance. Γι' αυτό τον λόγο προχώρησε σε στρατηγική συνεργασία με τον ασφαλιστικό όμιλο INTERNATIONAL LIFE μέσω της ΕΓΝΑΤΙΑΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΚΗΣ, θυγατρική εταιρεία του ομίλου της ΕΓΝΑΤΙΑΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ. Κατ' αυτόν τον τρόπο θα μεταδοθεί καλύτερα η ασφαλιστική εμπειρία στην τραπεζική πρακτική.

Η ΕΓΝΑΤΙΑ ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑΚΗ μέσω των καταλλήλων συνεργασιών με μερικές από τις πλέον φερέγγυες ασφαλιστικές εταιρείες της αγοράς, παρέχει ένα ευρύτατο φάσμα προϊόντων-ασφαλιστικών λύσεων στους πελάτες και συνεργάτες της τράπεζας.

Σκοπός της Εγνατίας Πρακτορειακής είναι η εξασφάλιση προστιθέμενης αξίας για τον πελάτη και η ανάπτυξη συγκριτικού πλεονεκτήματος μέσω της δυνατότητας που θα έχει ο πελάτης, συνεργαζόμενος με ένα από τα καταστήματα της ΕΓΝΑΤΙΑΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ, να συγκεντρώνει, να διαπραγματεύεται και να καλύπτει παράλληλα με τις χρηματοοικονομικές και τις ασφαλιστικές του ανάγκες.

Βαλίτσες για τραπεζοϋπαλλήλους, μετοχικά κίνητρα για ασφαλιστές

Πώς αλλάζουν τα παραδοσιακά κανάλια διανομής χρηματοοικονομικών προϊόντων

Γράφει ο Χρ. Κίτσιος

Μπορεί τα IAS και οι κανόνες της Βασιλείας να αποτελούν επίσημα τους δύο βασικούς «πονοκεφάλους» του ευρύτερου χρηματοοικονομικού τομέα λόγω της ανάγκης πρόγνωσης και αποτύπωσης προβλέψεων για κινδύνους ανά τομέα δραστηριότητας που επιβάλλουν, η πιο διαδεδομένη όμως «κεφαλαλγία» στον ευρύτερο χρηματοοικονομικό τομέα ακούει στο όνομα «δίκτυα πωλήσεων».

Το πόσο ισχυρή είναι το αποδεικνύουν οι συχνές «ανταλλαγές συνταγών» μεταξύ των εμπλεκομένων και η από κοινού τάση να βρεθεί ένας ελληνικός... τρίτος δρόμος που να συνταιριάζει τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά μιας αγοράς που συνδυάζει στοιχεία αναπτυσσόμενης και ανεπτυγμένης.

Η ανάγκη τραπεζών και ασφαλιστικών να συγκρατήσουν τα κόστη τους αυξάνοντας ταυτόχρονα την αποδοτικότητα του προσωπικού τους και ο «σφικτός κορσές» που βάζουν IAS και Κανόνες της Βασιλείας ΙΙ αποτελούν το μοχλό αλλά και τις αρχές του πλαισίου μέσα στο οποίο θα κινηθεί η δύσκολη επίλυση της εξίσωσης: ανάπτυξη εργασιών με μειωμένα κόστη προσωπικού. Οι τράπεζες αρχικά και εν συνεχεία οι ασφαλιστικές (θυγατρικές των τραπεζών ή μη) πέτυχαν τα τελευταία χρόνια να συγκρατήσουν σε διαφορετικό βαθμό έκαστη τα έξοδα τους με τον τραπεζικό τομέα να συνδυάζει μάλιστα συγκράτηση στα κόστη με εντυπωσιακούς ρυθμούς αύξησης εργασιών λόγω πιστωτικής επέκτασης. Ρυθμοί που θα επιβραδυνθούν τα επόμενα χρόνια λόγω της γρήγορης ωρίμανσης της αγοράς στεγαστικών και καταναλωτικών δανείων επιβάλλοντας έτσι αντιστάθμιση των απωλειών από την ενίσχυση της διάθεσης άλλων προϊόντων (επενδυτικών, ασφαλιστικών κά). Η τάση άλλωστε, διεθνώς, τα τελευταία χρόνια, είναι η επίτευξη όσο το δυνατόν μεγαλύτερων όγκων πωλήσεων με μικρότερα περιθώρια κέρδους. Ο περιορισμός των καταστημάτων είναι μάλλον δύσκολο να επέλθει καθώς η γεωγραφική εγγύτητα των υποκαταστημάτων αποτελεί βασικό κριτήριο του Έλληνα καταναλωτή ως προς την επιλογή της κύριας τράπεζάς του, και η πυκνότητα των υποκαταστημάτων του ελληνικού τραπεζικού συστήματος είναι σε χαμηλότερο επίπεδο από τον ευρωπαϊκό μέσο. Συγκριτικά με τις υπόλοιπες χώρες της νότιας Ευρώπης, που προσομοιάζουν τα χαρακτηριστικά της ελληνικής αγοράς, το κάθε κατάστημα καλείται να εξυπηρετήσει περίπου διπλάσιους πελάτες (4,400 έναντι 2,500 στην Ιταλία, 2,215 στην Ισπανία και 2,480 στην Πορτογαλία). Από την άλλη μεριά, η σημερινή αποδοτικότητα των ελληνικών τραπεζικών υποκαταστημάτων είναι ακόμη χαμηλή σε σχέση με το μέσο όρο της Ε. Ε αν και τα προγράμματα εθελουσίας εξόδου και το «μπουμ» των χορηγήσεων τα τελευταία χρόνια έχουν μειώσει την «ψαλίδα». Η βελτίωση της αποδοτικότητας καταστημάτων τα επόμενα χρόνια θα αφορά σύμφωνα με στελέχη της αγοράς περισσότερο στην αύξηση πωλήσεων επενδυτικών και έτοιμων προϊόντων χρηματοοικονομικών ή μη, παρά δάνεια.

Στροφή σε καθαρό Bankassurance

Εξ ου και η μαζική στροφή σε επίπεδο διακηρύξεων προς τις τραπεζοασφαλιστικές εργασίες. Το παράδειγμα της E F G Eurobank η οποία πέτυχε μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα να αναπτύξει πώληση «έτοιμων» αλλά και επενδυτικών ασφαλιστικών προϊόντων από τα γκισέ της, φορτώνοντας από φέτος με ικανοποιητικά αποτελέσματα και unit linked συνδεδεμένα με δεκαετή capital Guaranties, δείχνει να αποτελεί πλέον τον οδηγό όλων των υπολοίπων.

Ήδη οι διοικήσεις των Ομίλων Εθνικής, Εμπορικής και Αγροτικής έχουν δηλώσει ότι μια από τις προτεραιότητες ανάπτυξης των πωλήσεων των ασφαλιστικών θυγατρικών τους (Εθνική Ασφαλιστική, Φοίνιξ, Αγροτική Ασφαλιστική) είναι οι πωλήσεις ασφαλιστικών

προϊόντων από τα τραπεζικά τους γκισέ. Στην κατεύθυνση αυτή προωθούν ήδη τη δημιουργία νέων πακέτων προϊόντων (π.χ τα έτοιμα προγράμματα Ασφάλισης Αυτοκινήτου της Φοίνιξ) τα οποία θα μπορούν να διατίθενται εύκολα από τους τραπεζοϋπαλλήλους, ξηλώνοντας το ασφαλιστικό ή πρακτορειακό δίκτυο (Αγροτική Ασφαλιστική) που δούλευε συγκεκριμένα τραπεζικά καταστήματα. Κοινός τόπος μέχρι στιγμής των προτεραιοτήτων των Εθνική Ασφαλιστική, Φοίνιξ- Metrolife Εμπορική και Αγροτική Ασφαλιστική αναδεικνύεται η ανάγκη περιστολής στα κόστη τους, εξ ου και η κοινή πρόθεση ενίσχυσης των εναλλακτικών δικτύων πώλησης και κυρίως των πωλήσεων μέσω των δικτύων των μητρικών τραπεζών. Ενίσχυση που υπαγορεύεται βέβαια και από την ανάγκη των τραπεζών να αυξήσουν τα έσοδά τους από συμπληρωματικά προϊόντα σε ένα περιβάλλον κόπωσης πλέον για τους ρυθμούς ανόδου των χορηγήσεων. Προς την κατεύθυνση ενίσχυσης των τραπεζοασφαλιστικών εργασιών της κινείται και η Alpha Bank μετά την εξαγορά του ποσοστού του Δ. Παλαιολόγου και την αποχώρησή του από τη διεύθυνση της Alpha Ασφαλιστικής. Σε αντίστοιχο κλίμα κινείται και η Πειραιώς αναδιαρθρώνοντας τις πρακτορειακές της εταιρείες και προωθώντας τη στρατηγική συνεργασία της με την ING.

Ασφαλίσεις από «δεύτερο χέρι»

Οι προσδοκίες για βελτίωση των εσόδων ιδιαίτερα για τις κρατικές τράπεζες είναι μεγάλες και αυτό δείχνει την πίεση που θα ασκηθεί στα δίκτυα για να βελτιώσουν την απόδοσή τους στην πώληση ασφαλιστικών προϊόντων και κυρίως των παρεπόμενων στις χορηγήσεις. Χαρακτηριστικό είναι ότι η Αγροτική προϋπολογίζει για την χρήση 2005 ασφάλιστρα (συμβατικά) από παραγωγή που θα προέλθει από τα γκισέ της αξίας 30 εκ ευρώ περίπου έναντι 8 με 8,5 εκ ευρώ το 2002.

Η λογική περιστολής στα κόστη αν προκαλεί συστολή εργασιών και οδηγεί σε πώληση προϊόντων ως παρεπόμενα χρηματοδοτικών προγραμμάτων, υπάρχει κίνδυνος να αποδώσει εφήμερα οφέλη τα οποία θα καρπωθεί κυρίως η τραπεζική και όχι η ασφαλιστική αγορά, σημειώνουν τα ίδια στελέχη παραπέμποντας στις διατηρησιμότητες των ασφαλιστικών προϊόντων που πωλούνται ως παρεπόμενα δανείων. Δεν είναι λίγοι όμως οι ασφαλιστές που εκτιμούν ότι οι τράπεζες θα ανοίξουν απλά την αγορά όπως κάνουν ήδη στην Ασφάλιση Κατοικίας ή Ζωής για υποχρεώσεις δανείων δημιουργώντας ασφαλιστική συνείδηση την οποία για τα κλασικά ασφαλιστικά προϊόντα θα καρπωθούν οι ασφαλιστικές.

Έρχονται οι Sales Company

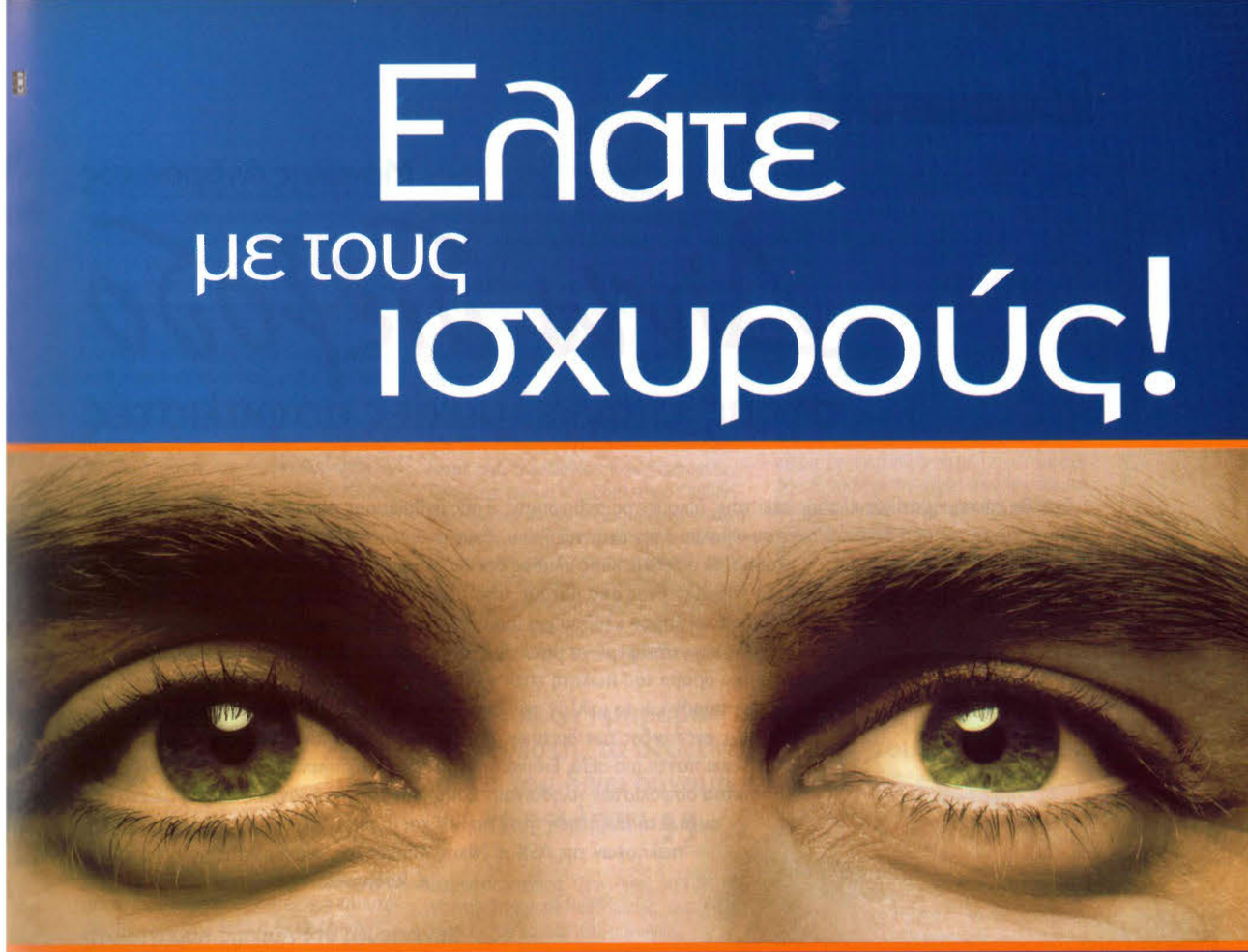
Η διαφαινόμενη στροφή των τριών κρατικών ασφαλιστικών προς εναλλακτικά δίκτυα πωλήσεων (κυρίως Bankassurance) και η ευρύτερη στόχευσή τους για περαιτέρω μείωση στα κόστη σε συνδυασμό με τις αναδιαρθρώσεις δικτύων , αμοιβών και bonus που υλοποιούν εδώ και μια διετία περίπου οι ιδιωτικές ασφαλιστικές στρέφουν περίπου αναγκαστικά τα δίκτυα πωλήσεων προς τις πρακτορειακές εργασίες μια και την ίδια στιγμή ελάχιστες και μικρής χωρητικότητας πλέον είναι οι εταιρείες που συλλέγουν επιθετικά δίκτυα. Το παράδειγμα της Εγνατίας που μέσω πρόσκτησης δικτύων και επιθετικής τιμολογιακής πολιτικής στον κλάδο Αυτοκινήτου κατάφερε να εμφανίζει αλματώδη αύξηση παραγωγής προς το παρόν, αν και εμπνέει αρκετούς, δεν μπορεί να ακολουθηθεί με ευχέρεια είτε λόγω των προβλημάτων που ενσωματώνουν και επομένως της μικρής διαθέσιμης χωρητικότητας είτε λόγω της κάλυψης του κενού. Η Ευρωπαϊκή Πίστη μέσω bonus διανομής κερδών και stock options τα οποία έχει εξαγγείλει, αποτελεί την μόνη ως τώρα εταιρεία που δηλώνει με σαφήνεια την πρόθεσή της να συγκεντρώσει επιθετικά δίκτυο και μάζα ασφαλίστρων το οποίο μάλιστα προσδοκά να «δέσει» με την εταιρεία, επαναλαμβάνοντας τα πολυμετοχικά πρότυπα πάνω στα οποία στήθηκε η εγχώρια ασφαλιστική βιομηχανία. Στον αντίποδα, οι υπόλοιπες ασφαλιστικές καλοβλέπουν πλέον τη δημιουργία πρακτορειακών δικτύων που δε θα συνδέονται μετοχικά με τις ίδιες, θα αποτελούν όμως το κανάλι διανομής τους μειώνοντας έτσι κατά τι τα κόστη τους μια και τα κόστη γίνονται ξεκάθαρα και σαφή. Ουσιαστικά, οι εγχώριες ασφαλιστικές ανακαλύπτουν μετά από χρόνια παρεμφερών συνταγών τις sales company (μέτοχοι των εταιρειών τα agency system) και σε αυτή την κατεύθυνση εξηγούνται οι πρόσφατες εξαγορές πρακτορειακών εταιρειών. Στην κατεύθυνση αυτή εξηγούνται και τα νέα σχήματα που στήνονται από Βετεράνους του κλάδου και τα οποία είτε θα είναι καθαρά πρακτορειακές εταιρείες είτε θα αντιπροσωπεύουν ξένες διαθέτοντας ξεχωριστή εταιρεία πωλήσεων.

Βαλίτσες για τραπεζοϋπαλλήλους

Την ίδια στιγμή που τα agency systems άμεσα ή έμμεσα οδηγούνται σε sales company οι τράπεζες στρέφουν μέρος των υπαλλήλων τους στις καθαρές πωλήσεις απαλλάσσοντάς τους από τις ...καρέκλες τους για να παραφράσουμε παλιό σύνθημα του Γ. Καπουράνη. Το πρώτο βήμα προς αυτή την κατεύθυνση ήταν οι πωλήσεις καρτών και δανείων έξω από τα καταστήματα μέσω του συστήματος ετήσιων στόχων ανά κατάστημα που ώθησε έμμεσα τους διευθυντές καταστημάτων ιδιωτικών τραπεζών να βγάλουν προσωπικό στο δρόμο. Από φέτος οι τράπεζες επισημοποιούν την σύσταση τμημάτων εξωτερικών πωλήσεων καλώντας τους ενδιαφερόμενους από το προσωπικό τους να τα στελεχώσουν. Οι βαλιτσάτοι τραπεζοϋπάλληλοι θα λειτουργούν όπως περίπου τα agency systems κυνηγώντας δουλειά και εξυπηρετώντας πελάτες στο χώρο τους και προσερχόμενοι στα καταστήματα που υπάγονται για απλή διεκπεραίωση. Ταυτόχρονα κεντροποιούνται υπάλληλοι προκειμένου να στελεχωθούν τα τηλεφωνικά τμήματα πωλήσεων τραπεζών ενώ αναδιατάσσονται σταδιακά και χωροταξικά τα καταστήματα προκειμένου να εξυπηρετούν τις παραπάνω ανάγκες.

Outsourcing τραπεζικών εργασιών

Στα μελλοντικά όπλα των τραπεζών συμπεριλαμβάνεται και η εξωτερική ανάθεση εργασιών, τακτική που εφαρμόζεται ήδη αρκετά στις ανεπτυγμένες αγορές στις οποίες έχει ωριμάσει η στεγαστική πίστη. Στις ΗΠΑ δύο στις τρεις αμερικανικές εμπορικές τράπεζες αναθέτουν εργασίες σε εξωτερικό συνεργάτη με το 75% αυτών να το κάνει για εργασίες διεκπεραίωσης και επεξεργασίας πιστωτικών καρτών και το 40% για τη διαχείριση στεγαστικών δανείων. Πρόκειται για δύο πολύ σημαντικές τραπεζικές δραστηριότητες, κατά τις οποίες οι συνεργαζόμενες εταιρίες έχουν τη δυνατότητα να έρχονται σε απευθείας επαφή με τους πελάτες της Τράπεζας. Όσον αφορά στις εσωτερικές τραπεζικές εργασίες, η έρευνα έδειξε ότι ένα σημαντικό ποσοστό των Τραπεζών αναθέτει σε εξωτερικούς ειδικευμένους συνεργάτες τις λειτουργίες back office. Ειδικότερα, το 55% των Τραπεζών απάντησαν ότι συνεργάζονται με εταιρίες στο χώρο της Διοίκησης Ανθρωπίνων Πόρων και το 55% στο χώρο της διαχείρισης Πληροφορικών Συστημάτων.



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

Μανόλης Ανδρόνικος

Δίνω διέξοδο στους επαγγελματίες ασφαλιστές

Ο κάθε επιχειρηματικός κλάδος έχει τους δικούς του ανθρώπους. Τους ανθρώπους που με την πρωτότυπη δράση τους και τη σκληρή δουλειά τους συνέβαλαν στην ανάπτυξή του. Τους ανθρώπους που συνέδεσαν το όνομα τους με την ίδια την πορεία του κλάδου. Ο ασφαλιστικός κλάδος δεν θα μπορούσε να αποτελεί εξαίρεση. Έχει και αυτός τους δικούς του ήρωες. Ένας από αυτούς, από τους πιο πολυσυζητημένους, ένας άνθρωπος σηματωρός ενός ολόκληρου κλάδου για μία μεγάλη περίοδο στην ασφαλιστική αγορά, ένας άνθρωπος που κατάφερε να μπολιάσει το όραμα του κλάδου και της εταιρείας με το προσωπικό όραμα του πωλητή είναι ο Μανόλης Ανδρόνικος. Μια συζήτηση μαζί του, για το παρόν και το μέλλον των δικτύων ειδικά σήμερα που συνεχίζει να δίνει τη μάχη της ανάπτυξης των δικτύων από ένα νέο πόστο, την θέση του Προέδρου της ASK, έχει πάντα μία αξία. Ειδικά σήμερα που τα «μπροκεράδικα», τα ανεξάρτητα δίκτυα ασφαλιστών πληθαίνουν και ο Μανόλης Ανδρόνικος ανήκει σε ένα από αυτά. Στη συζήτηση ήταν παρών και συμμετείχε και ο γενικός διευθυντής πωλήσεων της ASK κ. Νίκος Κάρκουλας, ο άνθρωπος που έπεισε τον κ. Ανδρόνικο να συμμετάσχει στην ASK.

Συνέντευξη στο Λάμπρο Καραγεώργο

Ο Μανόλης Ανδρόνικος μιλά στο ΝΑΙ για τον Κοντομηνά, τον Καραλή, τη Σοφία Ρατσιάτου και τα νέα του παιδιά

-Για πολλά χρόνια στην αγορά άκουγα να σε αποκαλούν, Μανόλη Ανδρόνικε, με πολλά παρατσούκλια. Χατζηπαναγής, μάγος γκουρού, Ζαμπέτας, υπονοώντας προφανώς ότι «μάγευες» τα δίκτυα. Πώς το κατάφερνες αυτό;

Μανόλης Ανδρόνικος: Το 'χω χιλιοπεί. Σε όλη μου την καριέρα, έδωσα πολλή αγάπη στον ασφαλιστή. Τον ασφαλιστή τον έβαλα πάνω και από την οικογένειά μου. «Θα σε καβαλήσουν οι ασφαλιστές», μου έλεγαν οι παλιοί διευθυντές πωλήσεων όταν νέος εγώ ξεκινούσα την καριέρα μου. Εγώ τον χαβά μου, κόντρα σε όλους.

Η λύτρωσή μου ήταν η υψηλή παραγωγικότητα των ασφαλιστών. Γι' αυτό σχεδόν κάθε μέρα πήγαινα στα υποκαταστήματα, μου άρεσε να είμαι κοντά τους στην πρώτη γραμμή, γιατί έτσι μάθαινα πρώτο χέρι τα προβλήματά τους. Έδινα λύσεις στη στιγμή. Ήξερα τα μικρά τους ονόματα κι ας ήταν και περισσότεροι από 4.000 μία εποχή.

Στην αγορά είμαι γνωστός ως «στοιχηματάκιας». Μου το έχουν κολλήσει και δεν είναι ψέματα γιατί ξέρουν ότι συνέχεια ήμουν στο παζάρι, στο νταραβέρι μαζί τους, για να αυξήσω την παραγωγικότητά τους.

Εκείνο, όμως, που οι ασφαλιστές δεν θα ξεχάσουν ποτέ είναι η φιλοσοφία αμοιβών και κινήτρων που επέβαλλα στην εταιρία κάποτε για πάρτη τους. Μετά, δηλαδή, από ένα συγκεκριμένο ύψος χαρτοφυλακίου, έπαιρναν τον τίτλο και τις αμοιβές του manager για την προσωπική τους παραγωγή. Δεν είναι τυχαίο που τόσοι πολλοί ασφαλιστές της NN έκαναν τόσο μεγάλες παραγωγές.

Στα συνέδρια εκφωνούσα τα ονόματα όλων των βραβευμένων, όσοι και να ήταν, τους έδινα τα βραβεία, τους φιλούσα, έλεγα δύο καλά λόγια για τον καθένα, για να τους ανεβάζω. Η λέξη «μπράβο» είναι μαγική για τον ασφαλιστή, το οξυγόνο στη ζωή του, αυτό του δίνει δύναμη να βγει στην αγορά και να πουλήσει.

Στα εκπαιδευτικά ταξίδια της εταιρίας ήμουν συνέχεια δίπλα τους, ίσος προς ίσον. Παίζαμε τάβλι, βόλεϊ, μπάσκετ, ποδόσφαιρο, κάναμε μπάνιο, ακόμα και τις βαλίτσες των ηλικιωμένων ασφαλιστών κουβαλούσα στα αεροδρόμια όταν ήμουν νέος κι όλοι απορούσαν. Ποτέ δεν το «έπαιξα» διευθυντής πωλήσεων.

Κι οι ασφαλιστές, που είναι τα μεγαλύτερα γατόνια το ένιωθαν. Με θεωρούσαν φίλο τους, πατέρα τους, αδελφό τους. Ακόμα και στην πισίνα με ρίξανε μία φορά, στο Κόμο στην Ιταλία, για πλάκα. Την ίδια στιγμή, όμως, με σέβονταν. Στη ζωή είναι εξαιρετικά δύσκολο να επικοινωνείς με τους πολλούς και να μη χάνεις το κύρος σου και με τους λίγους χωρίς να χάνεις τον αυθορμητισμό σου.

Στα meetings στην εταιρία, όταν μοιράζαμε την πίτα, ήθελα το μεγαλύτερο κομμάτι να το πάρει ο ασφαλιστής, γι' αυτούς έδινα τον αγώνα μου. Στους managers που με κοντράριζαν, έλεγα, «αν πάνε καλά οι ασφαλιστές σας, θα πάτε καλά κι εσείς».

Τα μεσημέρια, όταν είχα ελεύθερο χρόνο, πάντα έτρωγα με ασφαλιστές στο εστιατόριο της εταιρίας - αυτό κι αν με έφτιαχνε -, μερικές μέρες και δύο φορές, για αυτό έχω τα κιλά μου. Γενικά, η επικοινωνία μου με τον ασφαλιστή ήταν άμεση. Είχα μόνιμα ανοιχτή την πόρτα μου. Ήταν χαρά μου να τους βλέπω και να τους ακούω, να μου λένε με καμάρι τις επιτυχίες τους. Κι όλο τους ανέβαζα. «Θέλω να κάνετε πιο μεγάλες παραγωγές, συνέχεια με το πόδι στο γκάζι, να σπάτε τα κοντέρ, να περνάτε τα αδιέξοδα, να μην κολλάτε πουθενά» και πάντα τελείωνα «για το δικό σας καλό, για το δικό σας συμφέρον».

Μου θύμισε τις προάλλες ένας παλιός μου συνεργάτης, ο Κώστας Αλβανός, agency manager στην NN, ότι μία φορά μου είχε φέρει έναν ασφαλιστή στο γραφείο που είχε παρακρατήσει ασφάλιστρα πελατών. «Δεν πρόλαβα να πάω στην τουαλέτα και μέχρι να γυρίσω, του είχες δώσει λεφτά από την τσέπη σου για να περάσει το Πάσχα», μου είπε. Για να είμαι ειλικρινής, δεν θυμάμαι το συγκεκριμένο περιστατικό, αλλά πολλές φορές στη ζωή μου έχω δώσει λεφτά από την τσέπη μου σε ασφαλιστές.

-Μιλήστε μας λίγο για την καριέρα σας.

Μανόλης Ανδρόνικος: Ξεκίνησα part-time ασφαλιστής το 1972 στην Interamerican. Σκάρτο χρόνο έμεινα ασφαλιστής. Σε αυτό το μικρό διάστημα απέκτησα μοναδικές εμπειρίες. Είναι και στον χαρακτήρα μου· είμαι ή του ύψους ή του βάθους. Τον δεύτερο μήνα που ξεκίνησα ασφαλιστής πήρα επιταγή 100 φορές μεγαλύτερη από τον μισθό μου στην τράπεζα, τρελάθηκα, ποιος με έπιανε. Μεγαλεία, σπατάλες και δεν συμμαζεύεται. Μετά, όμως, που για κάποιο διάστημα είχα μηδενική παραγωγή, πάτωσα, έσβησα, βρέθηκα στον άσσο. Κατάθλιψη του κερατά. Τότε το βίωσα για τα καλά ότι δεν υπάρχει χειρότερο δηλητήριο για τον ασφαλιστή από το να κολλάει στην παραγωγή. Κι αυτό ποτέ δεν το ξέχασα στα 30 χρόνια που δούλεψα διευθυντής πωλήσεων. Γι' αυτό τα έδινα όλα για τον ασφαλιστή, είχα προσωπικές πικρές εμπειρίες.

Τα πρώτα χρόνια που δούλευα ως διευθυντής πωλήσεων σε μία μικρή οικογενειακή εταιρία δεν έκανα και πολλά πράγματα. Οι οικογενειακές εταιρίες δύσκολα κάνουν επενδύσεις γιατί τα αφεντικά έχουν καβούρια στις τσέπες τους. Γι' αυτό, παρά τις υπεράνθρωπες προσπάθειες που κατέβαλα για 8 χρόνια, δεν ακούστηκε σχεδόν καθόλου το όνομά μου στην αγορά. Όταν, όμως, το 1982 πήγα στην Nationale Nederlanden, εκεί έκανα μία καριέρα φανταστική, μοναδική.

> **«Η λέξη «μπράβο» είναι μαγική για τον ασφαλιστή, το οξυγόνο στη ζωή του, αυτό του δίνει δύναμη να βγει στην αγορά και να πουλήσει»**

Τον πρώτο χρόνο κιόλας δεκαπλασιάστηκε η παραγωγή. Αμέσως άρχισε να συζητιέται το όνομά μου στην αγορά. «Μοιράζει χρήμα ο Ανδρόνικος, για αυτό τραβάει η παραγωγή», έλεγαν οι ανταγωνιστές. «Φωνακλάς και φουριόζος ο Ανδρόνικος. Μέχρι πότε θα τον ακολουθούν οι ασφαλιστές; Βράδυ θα φύγουν οι Ολλανδοί».

Σε πείσμα όλων, όσο πέρναγε ο καιρός, τόσο έδενε το γλυκό, το δίκτυο όλο και θέριευε κι όλο κυνηγούσε πρωτιές και διακρίσεις. Τους τρέλαινα κι εγώ: μία φορά τον μήνα τους έστελνα εγκύκλιο γραμμένη με το χέρι που έλεγε «βάλτε στοίχημα με τον εαυτό σας – βελτιωθείτε – μπορείτε – σπάστε όλα τα κοντέρ» και πάντα τέλειωνα με τη φράση «τίποτα δεν είναι αδύνατο» και υπέγραφα «Μανόλης».

Από τις αρχές του '82 που ξεκίνησα με την NN είχα όραμα να χτυπήσουμε την πρώτη θέση στην αγορά.

«Θα βάλουμε τη σημαία μας στον Λυκαβητό», τους έλεγα, «και να είστε σίγουροι πως σε λίγα χρόνια ο Λυκαβηττός θα γίνει ψηλότερος λόφος, θα γίνει βουνό, θα γίνει ο Όλυμπος, θα γίνει το Έβερεστ, θα γίνουμε πρώτοι».

Μετά από απανωτά στοιχήματα με την Alico, την Εθνική, την Interamerican, που έχουν μείνει στην ιστορία - ακόμα και το ξενοδοχείο μου έβαλα στοίχημα για μία δραχμή με την Interamerican για την πρωτιά - καταφέραμε το 1994 να χτυπήσουμε την πρώτη θέση σε νέα παραγωγή στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Δεν ήταν εύκολο, είχαμε γίγαντες δίπλα μας. Το καταφέραμε γιατί οι ασφαλιστές μας ήταν μοναδικοί, επαγγελματίες, παθιασμένοι, που δίνανε τα ρέστα τους για τη δουλειά τους και την εταιρεία.

Σε όλα αυτά υπήρχε στρατηγική, τίποτα δεν έγινε τυχαία. Σήμερα το λέω για πρώτη φορά. Δεν θα είχαμε φτάσει ποτέ στην πρωτιά, δεν θα είχαμε ποτέ καταφέρει να ξεπεράσουμε την Interamerican που είχε τότε σχεδόν 30 χρόνια στην αγορά και 250 υποκαταστήματα, ενώ εμείς μόνο 12 χρόνια με 60 υποκαταστήματα, αν, ξέχωρα από τον όποιο τρόπο διοικούσα, γνωστό στην αγορά, δεν είχα περάσει με τη μαγκιά μου, με το δικό μου στιλ στο δίκτυο την πίστη στον Θεό και την αγάπη στον άνθρωπο.

-Σήμερα οι διευθυντές πωλήσεων αγαπάνε τους ασφαλιστές;

Μανόλης Ανδρόνικος: Τί να κάνουν τα παιδιά; Σήμερα ειδικά που τους φορέσανε τη στολή του τεχνοκράτη και τους αναγκάζουν να μιλάνε μόνο με νούμερα, δυσκολεύονται. Για να πετύχει ο διευθυντής πωλήσεων, πρέπει να καταθέσει την ψυχή του για τον ασφαλιστή, γιατί το μόνο βέβαιο είναι ότι οι ασφαλιστές δεν είναι χαϊβάνια, έχουν διαίσθηση και πιάνουν τα πάντα. Οι ασφαλιστές, άπιστοι Θωμάδες οι περισσότεροι, μόνο όταν πιστέψουν ότι ο διευθυντής πωλήσεων είναι καθαρός και γνήσιος, μπορούν να κάνουν θαύματα.

Βέβαια, για να αγαπήσει ο διευθυντής πωλήσεων πραγματικά τον ασφαλιστή και όχι

Ο Μανόλης Ανδρόνικος με τον Γενικό Διευθυντή Πωλήσεων της ASK, Νίκο Κάρκουλα

Ο Mathias Kelm, Διευθύνων Σύμβουλος της ASK

δήθεν, πρέπει να ξέρει το έργο «πρώτη προβολή», να έχει βιώσει τα όχι και τις αρνήσεις του πελάτη ως ασφαλιστής και να μην τα ξεχάσει όταν ανέβει ιεραρχικά. Αλλά συνήθως, όταν πιάνουμε καρέκλα...

Ποτέ δεν θα μπορούσα να φανταστώ όταν ξεκίνησα ως ασφαλιστής, τότε που ήμουν τραυλός και μου φταίγανε όλα, ότι κάποτε θα με βραβεύανε ως τον καλύτερο γενικό διευθυντή πωλήσεων σε όλο τον κόσμο. Τελικά, οι ασφαλιστές μου έδωσαν την τιμητική αυτή διάκριση και τους ευχαριστώ.

Είμαι περήφανος για τη σημερινή ηγεσία της NN γιατί η Σοφία Ρατσιάτου και οι τέσσερις επιθεωρητές πωλήσεων, όλοι τους είναι παιδιά μου, αφού ξεκίνησαν ασφαλιστές μαζί μου. Τους έμαθα να πουλάνε πολύ και με αγάπη και αυτό δεν πρέπει να το ξεχάσουν ποτέ. Πρέπει να αγαπούν τους ασφαλιστές, γιατί τέτοιο δίκτυο δεν ξαναγίνεται. Και πάντα να θυμούνται από μένα ότι όποιος δεν αγαπά, όποιος κοιτάει μόνο την πάρτη του, τιμωρείται.

-Αφού αρχίσαμε με την ιστορία, θα τσιγκλήσω λίγο. Τις δεκαετίες του '80 και '90 ξεχώριζαν στην αγορά η μεγάλη επικοινωνιακή δύναμη της Interamerican και το δίκτυο πωλήσεων της NN. Πολλοί είπαν τότε ότι εάν αυτά τα δύο «έμπλεκαν», θα είχαμε έναν ασφαλιστικό υπερκολοσσό. Μπορούσαν να μπλέξουν αυτά τα δύο μαζί;

Μανόλης Ανδρόνικος: Πολύ δύσκολη ερώτηση. Εμένα τουλάχιστον, μολονότι τον πάω πολύ τον Κοντομηνά γιατί είναι χαρισματικός, αν και μου έκανε την τιμή δύο φορές και μου ζήτησε να συνεργαστούμε, ούτε καν πέρασε από το μυαλό μου ότι θα μπορούσα να αφήσω την εταιρία μου και τον κόσμο που λάτρεψα.

- Τελικά όμως έφυγες από την NN και πήγες σε άλλη εταιρεία. Άφησες αυτούς που αγαπούσες. Τι έγινε;

Μανόλης Ανδρόνικος: Αυτή είναι η πιο ωραία ερώτηση. Γιατί και εγώ βασανίστηκα πολύ μέχρι να πάρω τις αποφάσεις μου. Γιατί πράγματι είχα ορκιστεί, είχα δεσμευθεί στον αποχαιρετιστήριο λόγο μου ότι δεν θα πήγαινα ποτέ σε εταιρία του ανταγωνισμού, αφού αισθανόμουν ο πλουσιότερος άνθρωπος του κόσμου από την αγάπη των συνεργατών μου. Είχα τιμηθεί όσο λίγοι άνθρωποι στον χώρο, είχα φτιάξει το καλύτερο δίκτυο πωλήσεων και μόνος μου είχα ζητήσει από τους Ολλανδούς να αποχωρήσω. Είχα βαρύνει κιόλας, πολλά χρόνια στην πρώτη γραμμή. Οι Ολλανδοί, που μου έλεγαν συνέχεια, «με φορείο θα σε βγάλουμε στα βαθιά σου γεράματα», δεν με άφηναν με τίποτα· μόνο όταν δεσμεύτηκα ότι θα κάτσω δίπλα στον νέο γενικό διευθυντή πωλήσεων για τέσσερα χρόνια να του μάθω τη δουλειά, το δέχτηκαν.

Δεν θέλω να ρίξω λάδι στη φωτιά, αλλά από την πρώτη μέρα που έφυγα με τιμές, δόξα και πολύ χρήμα, με έβαλαν όχι μόνο στο ψυγείο, αλλά στην κατάψυξη. Τη σύμβαση που είχαμε υπογράψει να παραμείνω σύμβουλος την πέταξαν, φαίνεται, στον κάλαθο των αχρήστων. Δεν ξέρω ακόμα ποιος. Έπρεπε να τους καταγγείλω τη σύμβαση, να τους πάω στα δικαστήρια και να πάω στον ανταγωνισμό. Αλλά πού τέτοια δύναμη; Συναίσθημα και αγάπη στο δίκτυο, η δύναμη και η αδυναμία μου.

Έπαθα πανικό και κατάθλιψη και κλείστηκα στους τέσσερις τοίχους, σερνόμουν. Και εάν δεν μου στεκόταν ο φίλος μου Νίκος Βαμβουκάκης, να μου δίνει δύναμη, θα είχα πεθάνει – χωρίς υπερβολή.

Όταν στάθηκα στα πόδια μου, πήγα και βρήκα τον Καραλή. «Δεν μπορώ να πληρώνομαι και να μην κάνω τίποτα, δεν αντέχω το ψυγείο», του είπα. «Αν δεν δώσεις γραμμή να πηγαίνω πότε-πότε στα υποκαταστήματα, θα φύγω, θα πάω στον ανταγωνισμό, ξηγημένα, μιλημένα». Τον έφερα στο φιλότιμο, με είδε που είχα τα χάλια μου και συμφωνήσαμε από 1.1.2002 να αποδεσμευτώ από την NN.

Εν τω μεταξύ, το Μάιο του 2001, ήμουν προσκεκλημένος στο συνέδριο της Allianz στο Μόντε Κάρλο. Έκανα μία ομιλία άλλο πράγμα, τους τρέλανα. Μόλις βγήκαν τα ασφαλιστικά περιοδικά και αναφέρονταν στο συνέδριο και την ομιλία μου, άρχισαν οι ψίθυροι, οι βρωμιές και τα παραμύθια ότι ήδη έχω κλείσει με την Allianz και ότι χτυπάω ανθρώπους να πάρω μαζί μου και δεν σταμάτησαν εκεί, μου έστειλαν και εξώδικο. Αυτό κι αν με τσάκισε. Μέχρι και υπεύθυνες δηλώσεις πήγα και πήρα από ασφαλιστές, που εκείνη την εποχή από μόνοι τους είχαν φύγει από την NN αηδιασμένοι και είχαν πάει στην Allianz. Δεν βαριέσαι, όλα εδώ πληρώνονται.

Κι εγώ ο βλάκας, γεμάτος συναίσθημα, μετά από έξι ολόκληρους μήνες – θα το θυμάται πιστεύω ο Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου, τότε διευθύνων σύμβουλος της Allianz – χωρίς να έχω κλείσει ακόμα, ήμουν στις συζητήσεις, του είχα θέσει όρο ότι στη σύμβαση που θα υπογράφαμε θα αναφερόταν ρητά ότι η Allianz δεν θα έπαιρνε κανέναν ασφαλιστή ή manager από την NN τα επόμενα τρία χρόνια.

Περασμένα ξεχασμένα. Ούτε στα δικαστήρια τους πήγα. Τους έβαλα στη θέση τους, βέβαια, με τα δικά μου εξώδικα και παρέμεινα στην εταιρία μέχρι να εκπνεύσει η προθεσμία για το καλό του δικτύου.

Όταν τέλειωσε κι αυτό, ξεκίνησα να δουλεύω σύμβουλος στην Κύπρο, στη EuroLife, και στην International Life. Και πήγα πάρα πολύ καλά. Μέχρι που κάποια μέρα ο «από μηχανής θεός» μου παρουσιάστηκε πάλι: ένας ασφαλιστής της NN, ο Νίκος Κάρκουλας, που συνεργαζόταν ήδη με την ASK, έβαλε μέσο έναν τραπεζίτη φίλο του για να με δει. Μου πρότεινε να αναλάβω πρόεδρος.

-Και πήγατε στην ASK, ξεκινώντας μία καινούργια καριέρα σε μπροκεράδικο, όπως συνηθίζουμε να λέμε τα ανεξάρτητα δίκτυα πωλήσεων. Όπως και ο Τάκης Καραλής, πρώην συνεργάτης σας στην NN. Θα είσαι ανταγωνιστής του η μήπως θα πας μαζί του όπως ψιθυρίζεται;

Μανόλης Ανδρόνικος: Είναι καιρός αυτοί οι ψίθυροι να σταματήσουν. Ξεκίνησα πρώτος το ανεξάρτητο δίκτυο πωλήσεων κι από ό,τι ξέρω ο Καραλής ακολούθησε τα δικά μου βήματα και κάνει κι αυτός μια ανάλογη εταιρία. Με τον Καραλή είχα μία πολύ καλή συνεργασία για είκοσι χρόνια. Στο τέλος για κάποιους λόγους κοντράραμε και προς τιμήν του ήρθε και μου ζήτησε συγνώμη, όπως επίσης μου ζήτησε επίμονα να δουλέψουμε πάλι μαζί. Του το αρνήθηκα κατηγορηματικά. Σήμερα δηλώνω παρών στην ασφαλιστική αγορά, δηλώνω

> **«Σήμερα δηλώνω παρών στην ασφαλιστική αγορά, δηλώνω εργολάβος οικοδομών και με την όποια πείρα μου και την απέραντη αγάπη μου για τον ασφαλιστή, θα βάλω όσο πιο γερά θεμέλια μπορώ για να χτίσω το σπίτι του, την ASK»**

εργολάβος οικοδομών και με την όποια πείρα μου και την απέραντη αγάπη μου για τον ασφαλιστή, θα βάλω όσο πιο γερά θεμέλια μπορώ για να χτίσω το σπίτι του, την ASK, με τη βοήθεια του Νίκου Κάρκουλα, που έχει πολλές ικανότητες, που είναι σοβαρός, έχει όραμα και δουλεύει πολύ σκληρά για αυτό.

-Πήγες λοιπόν στην ASK. Νέο ξεκίνημα. Πώς νιώθεις σήμερα;

Μανόλης Ανδρόνικος: Νιώθω τέλεια, ξαναγεννημένος, πολύ δυνατός. Το κλίμα στην εταιρία είναι υπέροχο. Έχω δύο βοηθούς: έναν Γερμανό οικονομολόγο, τον Matthias Kelm, με σοβαρή προϋπηρεσία στο εξωτερικό. Ευτυχώς παντρεύτηκε Ελληνίδα, αγαπάει πολύ την Ελλάδα και τα δίνει όλα στη δουλειά του. Ο άλλος μου βοηθός είναι Έλληνας, ο Νίκος Κάρκουλας, που είναι ο γενικός διευθυντής πωλήσεων. Αυτός έχει τη θέσηκλειδί, αυτός κάνει το μεγάλο παιχνίδι.

Ό,τι και να πω όμως για τον Γερμανό επενδυτή, που είχε το όραμα να δημιουργήσει την ASK, είναι λίγο. Ο Michael Sautter είναι μεγάλο μυαλό, από τους μεγαλύτερους τραπεζίτες του κόσμου και πάνω από όλα άνθρωπος. Δυστυχώς, έρχεται μόνο μία φορά τον μήνα στην Ελλάδα.

Όλοι μαζί, πιασμένοι χέρι-χέρι, με αγάπη, θα κάνουμε την ASK τη μεγαλύτερη εταιρεία ανεξάρτητων δικτύων πωλήσεων στην Ελλάδα, θα τη ζηλεύουν όλοι, με σεβασμό στον πελάτη και με αγάπη στον συνεργάτη.

-Πήγες σε Ανεξάρτητο Δίκτυο Πωλήσεων. Εγκατέλειψες το agency. Μήπως το agency δεν έχει μέλλον;

Μανόλης Ανδρόνικος: Είμαι παιδί του agency system, από τους πιο παλιούς και πρέπει να τονίσω ότι το agency system μας δίδαξε όλους: τους ασφαλιστές να πουλάνε ασφάλειες και τους Έλληνες να ασφαλίζονται. Το χαρτοφυλάκιο της αγοράς, που μόλις έφτανε το 10% σε ασφάλιστρα ζωής το 1970, ξεπέρασε το 2000 το 50%. Αυτό ήταν επανάσταση, δεν πρέπει να το ξεχνάμε, αλλιώς είμαστε αχάριστοι.

Το agency system σίγουρα θα έχει μέλλον, αλλά με διαφορετικό τρόπο δουλειάς. Θέλει ριζικές αλλαγές στη δομή του.

Σήμερα, όμως, που το bancassurance έφερε τα πάνω-κάτω στην αγορά, φαίνεται πως η νέα τάξη πραγμάτων, τα ανεξάρτητα δίκτυα πωλήσεων, θα φέρουν την αλλαγή και μία νέα ισορροπία στην αγορά.

-Ποιο είναι λοιπόν το μέλλον του ασφαλιστικού συμβούλου με δεδομένο ότι «πιέζεται» και από άλλα εναλλακτικά δίκτυα, όπως είναι το bancassurance, το internet κ.λ.π.;

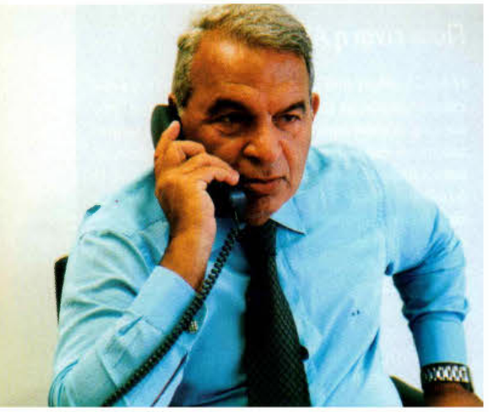
Μανόλης Ανδρόνικος: Τα δίκτυα έχουν χάσει τα αυγά και τα πασχάλια γιατί δεν τους έχει γίνει βίωμα η προσαρμογή στη νέα εποχή. Πρέπει κατά τη γνώμη μου να αυξήσουν τον επαγγελματισμό τους στο έπακρο. Το όπλο του ασφαλιστή είναι το «κοντά στον πελάτη». Δυστυχώς οι ασφαλιστές σήμερα δεν ξέρουν, με τις συγχωνεύσεις και τις εξαγορές, τι θα τους ξημερώσει αύριο. Για αυτό πίνουν τόνους βάλιουμ.

Ποια είναι η ASK;

Η ASK ιδρύθηκε από μία ομάδα Ελλήνων και Γερμανών επαγγελματιών, με μεγάλη εμπειρία στις ασφαλιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες. Η εταιρεία χρηματοδοτείται κυρίως από γερμανικά ιδιωτικά κεφάλαια, με καταβεβλημένο κεφάλαιο πάνω από 2.000.000 ευρώ. Η διευθυντική ομάδα συνδυάζει βαθιά γνώση και εμπειρία της ελληνικής αγοράς με μεγάλη ευρωπαϊκή τεχνογνωσία και διασυνδέσεις:

- *Μανώλης Ανδρόνικος (Πρόεδρος): Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων της Nationale Nederlanden από το 1982 έως το 2001.*
- *Νικόλαος Κάρκουλας (Διευθύνων Σύμβουλος, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων): Ασφαλιστικός Σύμβουλος και Διευθυντής Υποκαταστήματος σε διάφορες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες από το 1987 έως το 2002.*
- *Dr. Matthias Kelm (Διευθύνων Σύμβουλος, Γενικός Διευθυντής Οικονομικών): Σύμβουλος Επενδύσεων στην Deutsche Bank, Associate Principal στη McKinsey.*
- *Dr. Michael Sautter (Κύριος Μέτοχος): Director της McKinsey, Managing Director της Deutsche Bank και της Société Générale.*

Η ομάδα των συμβούλων της ASK αποτελείται από έμπειρους και ενημερωμένους συμβούλους που έχουν εργαστεί σε μεγάλες εταιρείες παροχής χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, και από νέους συμβούλους που επιλέγονται προσεκτικά και εκπαιδεύονται πλήρως από την ASK. Οι σύμβουλοι υποστηρίζονται από μία ομάδα 15 ατόμων με εμπειρία στα προϊόντα (ζωής, γενικών, τραπεζικά, επενδυτικά), οι οποίοι είναι υπεύθυνοι για τη διεκπεραίωση όλων των αιτήσεων και την παροχή όλων των απαιτούμενων after-sales υπηρεσιών (εισπράξεις, διεκπεραιώσεις ζημιών, κτλ).



Το μόνο καλό με την ανακατωσούρα που υπάρχει σήμερα στα δίκτυα είναι ότι γρήγορα θα γίνει ξεκαθάρισμα στην αγορά και θα μείνουν μόνο οι επαγγελματίες.
Το μέλλον ενός ασφαλιστικού συμβούλου με μία εταιρεία δεν το βλέπω μόνο εγώ χλωμό κι ούτε το λέω για να ευλογήσω τα γένια μου. Οι ίδιες οι ασφαλιστικές εταιρείες βλέπουν ότι το agency system βάλλεται. Για αυτό κάνουν μπροκεράδικα, για να συγκρατήσουν τον κόσμο τους. Γιατί μία είναι η αλήθεια. Άλλο να δουλεύεις για μία εταιρεία και άλλο να δουλεύεις για τον πελάτη και να του προτείνεις εναλλακτικές λύσεις από διαφορετικές εταιρείες για κάθε του ανάγκη.

Νίκος Κάρκουλας: Όλα τα κανάλια διανομής θα πάρουν κομμάτι της πίτας. Το πόσο και πότε θα εξαρτηθεί από πολλούς παράγοντες. Ένα όμως είναι σίγουρο: επειδή τον ασφαλιστή ποτέ και κανείς δεν θα τον αντικαταστήσει στο μέλλον, τα ανεξάρτητα δίκτυα θα πάρουν ένα μεγάλο κομμάτι.
Για παράδειγμα, τα προϊόντα bancassurance καλύπτουν τις ανάγκες που προέρχονται κυρίως από δάνεια. Από το internet, επίσης, μόνο απλά τυποποιημένα προγράμματα μπορεί να πωληθούν. Έτσι, ούτε το ένα κανάλι διανομής ούτε το άλλο μπορούν να καλύψουν όλες τις ανάγκες του πελάτη. Αυτή τη δυνατότητα την έχει μόνο ο ασφαλιστής, η καρδιά της πώλησης, πάει και τελείωσε.

-Στο agency system το όραμα του ασφαλιστή είναι η πρωτιά. Στο μπροκεράδικο ποιο είναι το όραμα του;
Νίκος Κάρκουλας: Στα ανεξάρτητα δίκτυα πωλήσεων, το όραμα για τον ασφαλιστή είναι ένα και μόνο: να είναι ολοκληρωμένος επαγγελματίας στην υπηρεσία του πελάτη, που είναι και ο «πραγματικός εργοδότης» του, το αφεντικό της αγοράς.

-Σε σένα πώς γεννήθηκε η ιδέα δημιουργίας ενός ανεξάρτητου δικτύου πωλήσεων;
Νίκος Κάρκουλας: Όλο το έργο είναι πως μετά από 15 χρόνια στις ασφάλειες, με σκαμπανεβάσματα, φοβίες, επιτυχίες, κέρδη και χασούρες, σκεφτόμουν, «πώς γίνεται να μην χάνω πελάτη, να κάνω τη δουλειά μου ελεύθερα, να έχω κατοχυρωμένο το χαρτοφυλάκιό μου, να κοιμάμαι ήσυχος τα βράδια, βρε αδερφέ;».
Όλα αυτά τα νιώθουμε καθημερινά όλοι οι ασφαλιστές!
Εγώ απλώς τόλμησα, πήρα το ρίσκο, βρήκα τη λύση, γιατί βαθιά μέσα μου το πίστευα. Η αγωνία μου ήταν, και ομολογώ ακόμα είναι, το να πείσω κι άλλους σαν και μένα, έμπειρους συναδέλφους από την αγορά, να ξεπεράσουμε τους φόβους μας, να ενωθούμε κάτω από μία ομπρέλα, για να κάνουμε θαύματα, να μεγαλουργήσουμε!

-Ποιοι έχουν να κερδίσουν από τα ανεξάρτητα δίκτυα πωλήσεων;
Νίκος Κάρκουλας: Οι εταιρείες θα βγουν κερδισμένες γιατί θα αποκτήσουν σταθερά χαρτοφυλάκια, καθώς ο πελάτης, μέσα από μία γκάμα ανταγωνιστικών προϊόντων, θα έχει κάνει τις σωστές επιλογές του.
Ο ασφαλιστής θα είναι ευχαριστημένος, γιατί έχοντας ικανοποιημένους πελάτες δημιουργεί χαρτοφυλάκιο με υψηλή διατηρησιμότητα και παραγωγικότητα. Στα σίγουρα ο πελάτης θα έχει βρει την καλύτερη για αυτόν λύση μέσω του «δικού του ανθρώπου», ενός επαγγελματία συμβούλου που έχει πλέον τη δυνατότητα να καλύψει όλες τις ανάγκες του.
Η αγορά, λοιπόν, βγαίνει κερδισμένη, καθώς τα ανεξάρτητα δίκτυα συμβάλλουν στην ενίσχυση του ανταγωνισμού μεταξύ των εταιρειών. Φανταστείτε ένα ασφαλιστή να συζητά με έναν πελάτη του και να εξετάζουν πέντε προϊόντα πέντε εταιρειών για την ίδια κάλυψη. Ο πελάτης θα διαλέξει το καλύτερο, το πιο ανταγωνιστικό. Οι εταιρείες, λοιπόν, όλο και βελτιώνουν τα προϊόντα και το service τους. Αυτό σημαίνει ευχαριστημένοι πελάτες, καλή εικόνα για την αγορά. Όλοι, λοιπόν, μακροπρόθεσμα κερδισμένοι θα βγουν από τα ανεξάρτητα δίκτυα πωλήσεων και βέβαια με μικρότερο κόστος ανάπτυξης, κάτι που ενδιαφέρει ιδιαίτερα τις εταιρείες.

-Τελικά πώς πήγες στην ASK; Πώς έπεισες τον κύριο Ανδρόνικο;
Νίκος Κάρκουλας: Ούτε κι εγώ ξέρω πώς βρέθηκα στην ASK. Το ήθελα φαίνεται πάρα πολύ κι έγινε, γιατί διαφορετικά, όσο και να προσπαθούσα μόνος μου, θα έτρωγα τα μούτρα μου. Έχει τεράστιο κόστος να στηθεί ένα ανεξάρτητο δίκτυο πωλήσεων.
Όταν συναντήθηκα με τον Michael Sautter, αυτόν τον διορατικό επενδυτή, που είχε βαθιά γνώση του ρόλου που έπαιζαν τα ανεξάρτητα δίκτυα πωλήσεων στην ευρωπαϊκή αγορά και διαπίστωσα με χαρά ότι τα οράματα μας συνέπιπταν, τότε πήρα πολύ τα πάνω μου, έβλεπα να αγγίζω το όραμά μου. «θα το πετύχω», έλεγα μέσα μου, «ό,τι και να γίνει».
Το καταλάβαινα, όμως, ότι χρειαζόταν ένα μεγάλο όνομα στην αγορά για να ηγηθεί αυτής της δύσκολης προσπάθειας, κάποιος που να έχει πονέσει τον ασφαλιστή, να μιλάει στην ψυχή του και να είναι αποδεκτός στην αγορά. Το μυαλό μου πήγε αμέσως στον καλύτερο διευθυντή πωλήσεων της αγοράς, τον άνθρωπο που με έφτιαχνε, που με ανέβαζε, που τον είχα διευθυντή πωλήσεων στην ΝΝ, τον Μανόλη Ανδρόνικο. Δεν είχα παρά να βρω τον τρόπο να του μιλήσω για το όραμά μου.
Λένε πως «όταν πιστεύεις κάτι πάρα πολύ, οι δυνάμεις του σύμπαντος συνωμοτούν για να γίνει!!!».

-Πως κινείται σήμερα η ASK; Ποιοι είναι οι στόχοι της για το 2005;
Μανόλης Ανδρόνικος: Μπορεί σήμερα η ASK να μην παίζει Α' Εθνική. Είναι νωρίς εξάλλου. Βάλαμε όμως στόχο γρήγορα να χτυπήσουμε πρωτάθλημα. Δεν έχουμε παράπονο, ανεβαίνουμε σταθερά. Έχουμε περίπου 150 ασφαλιστές, από αυτούς καμία 20αριά είναι οι δυνατοί που κάνουν για χίλιους, δόξα τω θεώ. Το management στην εταιρία είναι συμμετοχικό. Έτσι βγάζουμε ζουμί, χτίζουμε το «σπίτι του ασφαλιστή». Έχουμε άριστο κλίμα μέσα στην εταιρία και το όραμά μας είναι κάθε μέρα οι ασφαλιστές μας να στέκονται πιο γερά στα πόδια τους.
Κάναμε πρόσφατα ένα συνέδριο στη Μύκονο και οι ασφαλιστές μας, μολονότι προέρχονται από διαφορετικές εταιρίες, ο καθένας με τη δική του φιλοσοφία και κουλτούρα, ήταν παπαδάκια του κατηχητικού, αυτό λέει πολλά. Έχουμε μία τέλεια οργάνωση στην εταιρία και, το πιο σημαντικό, έχουμε άριστες σχέσεις με τις εταιρίες που συνεργαζόμαστε. Πρόσφατα κάναμε νέες συνεργασίες για εξειδικευμένες δουλειές.
Το χαρτοφυλάκιό μας σε ασφαλιστικές εργασίες ζωής είναι 45% περίπου, ενώ στις γενικές ασφάλειες είμαστε ήδη στο 56%. Και πού να ήξερε η αγορά ότι εγώ, ο υπέρμαχος του agency system, το έχω ρίξει στις γενικές. «Στερνή μου γνώση να σε είχα πρώτα». Έχουμε ήδη δημιουργήσει ένα πολύ μεγάλο χαρτοφυλάκιο σε τραπεζικές εργασίες – δάνεια – και σε επενδυτικά προϊόντα – αμοιβαία κεφάλαια.
Το 2004, παρόλο που δεν είναι στα καλύτερά της η αγορά, θα πιάσουμε τα 2 εκατομμύρια ευρώ. Για το 2005, οι στόχοι μας είναι να διπλασιάσουμε το χαρτοφυλάκιο μας, δίνοντας έμφαση στο να κάνουμε πιο επαγγελματίες τους υπάρχοντες συνεργάτες μας.

Γιώργος, 9 χρονών - 32 κιλά

Αφήστε όλα τα άλλα βάρη σε εμάς!

Υγεία,
σύνταξη, στέγη, σπουδές
παιδιών, καθημερινά βάρη της ζωής. Ξενοιάστε! Ο Όμιλος
ΑΣΠΙΣ με εξειδικευμένες εταιρίες που καλύπτουν όλο το φάσμα των χρηματοασφαλιστικών
υπηρεσιών, απαντά ιδανικά στις ανάγκες σας. Από ένα πρόγραμμα ασφάλισης περιουσίας, μέχρι τα πιο σύγχρονα
επενδυτικά προϊόντα. Από ολοκληρωμένα προγράμματα υγείας και σπουδών, μέχρι προγράμματα συνταξιοδότησης.
Όλα στην υπηρεσία του ανθρώπου και της ζωής. Με το κύρος μιας μεγάλης ελληνικής δύναμης που επεκτείνεται
συνεχώς. Με επιτυχημένη δραστηριότητα 60 ετών που εγγυάται ποιότητα και αξιοπιστία. Με υπευθυνότητα,
ευαισθησία και ανθρωπιά. Αυτός είναι ο κόσμος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ και στο κέντρο του πάντα είστε εσείς!
www.aspis.gr

ΑΣΠΙΣ
ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
κόσμος αξιών

Εταιρίες του Ομίλου ΑΣΠΙΣ: ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ / ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΑΖ / ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΚΥΠΡΟΥ / ASPIS BANK / ΑΣΠΙΣ ΑΕΔΑΚ /
ΑΣΠΙΣ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ / ΑΣΠΙΣ ΕΣΤΙΑ / COMMERCIAL VALUE / E-VALLEY

ΧΟΡΗΓΟΣ:
MAPFRE | ASISTENCIA

Ο δρόμος έχει τη δική του... ιστορία

Του Λάμπρου Χαβέλα

EUROSOS ASSISTANCE
MAPFRE International Assistance System
MOTOR - HOME

Από τα Τέμπη στο πέταλο του Μαλιακού...

Τραγική επανάληψη. Ήρθε οδυνηρά, σε ενάμιση μόλις χρόνο, να «αδελφοποιήσει» το Λύκειο Μακροχωρίου Ημαθίας με το Λύκειο Φαρκαδόνας Τρικάλων. Φέρνουν ρίγος οι -απίστευτες- ομοιότητες. Παιδιά της εκδρομής - πλεόνασμα ζωής στο λίκνο του θανάτου. Νταλίκα και λεωφορείο. Μελαμίνες που εκτινάχτηκαν και υαλοπίνακες που μετατοπίστηκαν. Λεπτομέρειες (αδιάφορο) για πραγματογνώμονες. Δηλώσεις και υποσχέσεις (επίσης αδιάφορο) αρμοδίων-επιμηθεικές. Εδώ βοά ο τόπος. Χρόνια. Θρηνούν μανάδες, χτίζουν μνημεία. Βαφτίστηκαν οι λέξεις στην κολυμπήθρα του αίματος. «Φονική διάβαση», τα Τέμπη. «Φονικό πέταλο», ο Μαλιακός. Δύο «βάραθρα» του... σύγχρονου, διεθνούς αυτοκινητοδρόμου μας που κατασκευάζεται 23 χρόνια...

Οχι πως θα λιγόστευε η οδύνη, εάν τα δυστυχήματα δεν σημειώνονταν στα Τέμπη και το Ασπρονέρι, αλλά σε άλλα, ασφαλέστερα, σημεία του δρόμου. Όμως, σίγουρα δεν θα είχαν αυτό το μέγεθος και πιο σίγουρα, θα ήταν λιγότερος ο θυμός, η οργή για το αναπότρεπτο, που θα μπορούσε να είχε αποτραπεί. Για ποιες και τίνων ευθύνες να πρωτομιλήσεις. Και πώς να μην εκραγείς με το αυτονόητο. Όταν στο «πέταλο» του Μαλιακού -σ' αυτά τα περίπου 60 χιλιόμετρα με τους εκατοντάδες νεκρούς και τους αμέτρητους τραυματίες την τελευταία πενταετία- η ζωή είναι ένα «στοίχημα». Νταλίκες που «γκαζώνουν» και υπεραστικά που προσπερνούν με τριψήφιους αριθμούς στο κοντέρ, γιωταχί που «διαγκωνίζονται» ιλιγγιωδώς ή εισβάλλουν, αιφνιδιαστικά, από παρόδους. Πολιτεία που ολιγωρεί, επί δεκαετία, από... σχέδιο σε σχέδιο και από διαγωνισμό σε διαγωνισμό. Εργολάβοι που... επιδίδονται σε ακυρώσεις με προσφυγές στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Από τα Τέμπη στο Ασπρονέρι θύματα και θραύσματα «εικονογραφούν» μιαν Ελλάδα που θρυμματίζεται...

Κάθε χρόνο και μια τραγωδία... Αλιάκμονας, Μαλιακός, Τέμπη, Καραβόμυλος. Περιοχές που θα μείνουν στη μνήμη μας όχι για τις ομορφιές τους, αλλά για τα πολύνεκρα δυστυχήματα που συνέβησαν σε αυτές. Σε όλα αυτά μια νταλίκα έπαιξε μοιραίο ρόλο. Τα πιο σοβαρά δυστυχήματα, που έγιναν στη χώρα μας τα τελευταία χρόνια με εμπλοκή νταλίκας, ήταν:

Σε επαρχιακό δρόμο που βρισκόταν για

...Οι πληγές μεγαλώνουν για την κοινωνία και την ασφαλιστική αγορά

Τα τροχαία ατυχήματα δεν αποτελούν μόνο μία μεγάλη πληγή για την ελληνική κοινωνία και οικονομία αλλά και για τον ασφαλιστικό κλάδο ο οποίος καταβάλλει κάθε χρόνο εκατοντάδες εκατομύριων ευρώ ως αποζημιώσεις στους παθόντες, αναδεκινύοντας έτσι και τον κοινωνικό ρόλο της ασφάλισης. Αρκεί να σκεφτούμε τι θα συνέβαινε εάν η ασφάλιση αστικής ευθύνης οχημάτων δεν ήταν υποχρεωτική.

Το μεγάλο αυτό βάρος που φέρει ο κλάδος είναι που τον υποχρεώνει άλλωστενα έχει λάβει μία σειρά πρωτοβουλιών, με προτάσεις προς τους αρμόδιους φορείς με στόχο την μείωση των ατυχημάτων και των επιπτώσεων αυτών στην κοινωνία και τους συναθρώπους μας. Καμπάνιες για τη ζώνη ασφαλείας, δωρεές υλικού προς την αστυνομία, όπως είναι τα αλκοολόμετρα, εκδηλώσεις πάσης φύσεως στοχεύουν στην ενίσχυη της σωστής οδικήςσυμπεριφοράς του έλληναοδηγού αλλά και στη λήψημέτρων από πλευράς πολιτείας είτε με την ένταση των ελέγχων είτε με την βελτίωση τμημάτων των εθνικών οδών που είναι επικίνδυνα.

Το 2003 η ελληνική ασφαλιστική αγορά κατέβαλλε 672,2 εκατ.ευρώ ως αποζημιώσεις στο κλάδο αστικήςευθύνης οχημάτων κατά το 2003, όταν το σύνολο της παραγωγής έφθασε τα 875,7 εκατ. ευρώ. Δηλαδή οι αποζημιώσεις αποτελούν το 76,76% της συνολικής παραγωγής. Στα 4 ευρώ που εισπράτει ο κλάδος επιστρέφει τα 3 σαν αποζημίωση στους παθόντες.

Πάντως σύμφωνα με τα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών το ισοζύγιο του κλάδου για το 2003 ήταν θετικό δεδομένου ότι το σύνολο των εσόδων (ασφάλιστρα, δικαιώματα συμβολαίου, έσοδα από επενδύσεις) ανήλθε στα 1.067,1 εκατ. ευρώ ενώ τα έξοδα έφθασαν στα 1.063,5 εκατ. ευρώ, διαμορφώνοντας ένα αποτέλεσμα εκμετάλλευσης 3,6 εκατ. ευρώ έναντι αρνητικού αποτελέ΄σματος 37,4 εκατ. ευρώ το 2002.

Σύμφωνα τώρα με τα στοιχεία της ΥΣΑΕ (Υπηρεσία Στατιστικής Ασφαλιστικών Εταιρειών) που αφορούν τα έτη 2002 και τα προηγούμενα, προκύπτουν τα παρακάτω συμπεράσματα:

- Συχνότητα ζημιών ανά 1.000 ασφαλισθέντα οχήματα: Το 2002 η συχνότητα δηλωθεισών ζημιών

Από την επεξεργασία, τέλος, των στοιχείων του ημερολογιακού έτους 2002 (δηλαδή των στοιχείων εκείνων - ζημιών - που εμφανίστηκαν για πρώτη φορά μέσα στο 2002) προέκυψαν οι εξής δείκτες:

- Συχνότητα ζημιών ανά 1.000 ασφαλισθέντα οχήματα: το 2002 η συχνότητα δηλωθεισών ζημιών ανά 1000 ασφαλισθέντα οχήματα ήταν: 94,98 για το σύνολο των οχημάτων, 107,26 για τα επιβατικά Ι.Χ., 322,29 για τα ταξί και 2.175,94 για τα αστικά λεωφορεία.
- Εκατοστιαία κατανομή δηλωθεισών ζημιών: για το 2002 το 71,72% των ζημιών αφορούν τα επιβατικά Ι.Χ., το 10,97% τα φορτηγά Ι.Χ., το 4,15% τα φορτηγά αγροτικά Ι.Χ., ενώ η συμμετοχή καθεμιάς των υπολοίπων κατηγοριών δεν ξεπερνά το 4%.
- Εκατοστιαία κατανομή ζημιών κατά ηλικία οδηγού: σύμφωνα με τα στοιχεία του 2002, η ηλικιακή ομάδα οδηγών 26-45 ετών δήλωσε το 48,65% των ζημιών του έτους, η ηλικιακή ομάδα 46 ετών και άνω δήλωσε το 38,33%, ενώ η ηλικιακή ομάδα έως 25 ετών δήλωσε το 13,02% των ζημιών.

Λ.Κ.

πολλοστή φορά στο στάδιο της κατασκευής του η πινακίδα προειδοποιούσε: «Η διέλευση από το δρόμο γίνεται με αποκλειστική ευθύνη του οδηγού».

Μεταξύ αστείου και σοβαρού παρόμοιες πινακίδες θα έπρεπε να τοποθετηθούν σε όλο το τοπικό, εθνικό και επαρχιακό δίκτυο, αλλά όταν μετράς σε μια δεκαετία 25.000 νεκρούς από τροχαία δυστυχήματα κάθε διάθεση για χιούμορ χάνεται.

Τα τροχαία δεν γνωρίζουν ωράριο, συμβαίνουν οποιαδήποτε στιγμή της ημέρας, όλες τις ημέρες της εβδομάδας, όλες τις εβδομάδες του χρόνου και σε οποιοδήποτε σημείο, κυρίως σε δρόμους όπου η ταχύτητα δεν είναι μεγαλύτερη των 30 χλμ./ώρα. Μύθος, λοιπόν, ότι οι εθνικές οδοί είναι καρμανιόλες; Μύθος ότι τα πολύνεκρα δυστυχήματα συμβαίνουν σε δρόμους ταχείας κυκλοφορίας; Οι αριθμοί μαρτυρούν πως μόνο το 8% των τροχαίων καταγράφεται στους εκτός αστικών περιοχών δρόμους. Το υπόλοιπο 92% σημειώνεται δίπλα στα σπίτια μας και τους χώρους εργασίας, πράγμα λογικό, αφού τους δρόμους των πόλεων χρησιμοποιούμε καθημερινά, μαζί με εκατομμύρια άλλους οδηγούς.

Όλη η Ελλάδα φονικό πέταλο

Αυτά όσον αφορά τον αριθμό των συμβάντων στο σύνολό τους, γιατί όταν έρχεται η ώρα να μετρήσουμε απώλειες η κατάσταση αλλάζει. Οι συγκρούσεις στο εθνικό δίκτυο είναι κατά κανόνα σφοδρές και δεν περιορίζονται σε υλικές ζημιές, όπως συμβαίνει συνήθως στις πόλεις. Ένα στραπατσαρισμένο αυτοκίνητο είναι μεν πρόβλημα, αλλά διορθώνεται. Δυστυχώς δεν μπορεί κανείς να ισχυριστεί το ίδιο για τους νεκρούς ή τους πολυτραυματίες, πολλοί από τους οποίους μένουν ανάπηροι για την υπόλοιπη ζωή τους.

Η Φθιώτιδα, η Κορινθία, η Χαλκιδική είναι οι νομοί που κατατάσσονται στις πρώτες θέσεις της ζώνης υψηλού κινδύνου τροχαίων ατυχημάτων της πενταετίας. Πρόκειται δηλαδή για τις περιοχές, όπου συμβαίνουν τα περισσότερα σοβαρά και θανατηφόρα δυστυχήματα και οι οποίες είχαν επισημανθεί και πριν από πέντε χρόνια για την επικινδυνότητά τους.

Αντίθετα, στην Ευρυτανία, στο Λασίθι και στα Γρεβενά, όπως δείχνουν οι αριθμοί των τροχαίων, οι οδηγοί κινδυνεύουν λιγότερο από κάθε άλλη περιοχή. Όσο για την Αθήνα, χάριν... κυκλοφοριακού παρουσιάζει λίγα σοβαρά τροχαία αλλά αναδεικνύεται πρωταθλήτρια της πενταετίας στα ατυχήματα με ελαφρείς τραυματισμούς!

Αυτά προκύπτουν από την πρώτη έρευνα για την αξιολόγηση των τροχαίων ατυχημάτων στην Ελλάδα την τελευταία πενταετία. Πραγματοποιήθηκε από το Τμήμα Μηχανικών Παραγωγής και Διοίκησης του Πολυτεχνείου Κρήτης για λογαριασμό του υπουργείου Δημόσιας Τάξης (Εργαστήριο Συστημάτων Χρηματοοικονομικής Διοίκησης) με επιστημονικό υπεύθυνο τον καθηγητή Κωνσταντίνο Ζοπουνίδη.

Αν παρατηρήσει κανείς την ανάλυση, θα διαπιστώσει ότι οι περιοχές με υψηλή επικινδυνότητα τροχαίων, Κορινθία, Φθιώτιδα, Χαλκιδική, είναι γύρω από τα μεγάλα αστικά κέντρα, απ' όπου περνούν χιλιάδες αυτοκίνητα κατά τις εξόδους.

Ο αντιπρόεδρος του Συλλόγου Ελλήνων Συγκοινωνιολόγων Πάνος Παπαδάκος τονίζει ότι «δεν πρέπει να μας εκπλήσσει γιατί οι συγκεκριμένες περιοχές είναι πρώτες σε τροχαία ατυχήματα. Για παράδειγμα η Κορινθία έχει πολύ μεγάλο φόρτο οχημάτων και μεγάλες ελλείψεις στο εθνικό οδικό δίκτυο, η Εθνική Αθηνών - Πατρών είναι κάκιστη και επικίνδυνη».

Παρόμοια η εικόνα στη Φθιώτιδα, όπου κάθε χρόνο χάνουν τη ζωή τους σε τροχαία δυστυχήματα περίπου 60 άτομα και ο αριθμός των τροχαίων δεν μεταβάλλεται από έτος σε έτος. Περίπου 600 χιλιόμετρα εθνικών και επαρχιακών οδών διασχίζουν τον νομό και στα περισσότερα τμήματα ο φωτισμός είναι ανεπαρκής, δεν υπάρχουν ανισόπεδη κόμβοι και το οδόστρωμα είναι κακό.

«Είναι αναγκαίο πάντως μέχρι να κατασκευαστούν νέοι ασφαλείς αυτοκινητόδρομοι να μελετηθεί τι φταίει στους παλιούς που θα χρησιμοποιούνται για αρκετά χρόνια ακόμα», λέει ο κ. Παπαδάκος.

Στη ζώνη υψηλής επικινδυνότητας τροχαίων ατυχημάτων (στην 8η θέση την πενταετία, στην 5η για το 2003) κατατάσσεται και η Αττική. Εκεί όμως όπου η Αθήνα καταλαμβάνει την... πρώτη θέση είναι στα ελαφρά τροχαία. Όπως δείχνουν τα αποτελέσματα της έρευνας, τα ατυχήματα ελαφρών σωματικών βλαβών στην Αθήνα το 2003 ήταν 7.125 από τα συνολικά 12.493 (57%). Αυτό συμβαίνει, λέει ο συγκοινωνιολόγος κ. Παπαδάκος, διότι «το μποτιλιάρισμα και οι μικρές ταχύτητες εμποδίζουν σφοδρότερες συγκρούσεις και βαρύτερους τραυματισμούς».

Όπως δείχνουν πάντως τα αποτελέσματα της έρευνας, τα θανατηφόρα τροχαία ατυχήματα μειώθηκαν κατά 27% σε σύγκριση με το 1999, τα σοβαρά κατά 50% και τα ελαφρά κατά 33,1%.

Ωστόσο, σημεία καρμανιόλες εκτός από το εθνικό δίκτυο εντοπίζονται και μέσα στις πόλεις, όπου καθημερινά τραυματίζονται και χάνουν την ζωή τους δεκάδες συνάνθρωποί μας. Με την ευκαιρία των εορτών επιχειρούμε να επισημάνουμε τα σημεία-καρμανιόλες σε 14 πόλεις της Ελλάδας.

ΑΘΗΝΑ

Ποσειδώνος, Πατησίων, Πειραιώς, λεωφόρος Συγγρού και Κωνσταντινουπόλεως (ιδιαίτερα κάτω από τη γέφυρα της Πέτρου Ράλλη) κρατούν τα σκήπτρα του φόρου αίματος στους αττικούς δρόμους.

Ακολουθούν με μικρή διαφορά η Κηφισίας (όπου σημειώνονται πολλά τροχαία στα Σίδερα Χαλανδρίου και στη στροφή στο ύψος του Νοσοκομείου ΚΑΤ), η Κηφισού, η Μεσογείων, η Κατεχάκη, η Βασ. Σοφίας, η Αλεξάνδρας, η Λένορμαν και η Πανεπιστημίου.

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ

Η αμέλεια και η αδιαφορία είναι η κύρια αιτία τροχαίων δυστυχημάτων στην περιοχή της Θεσσαλονίκης. Συν τα προβλήματα στο σχεδιασμό και την κατασκευή των δρόμων, όπως στην περιφερειακή οδό.

Δεύτερο σημείο SOS για τους οδηγούς η διασταύρωση της Λαχαναγοράς στα όρια της πόλης, όπου τα περισσότερα ατυχήματα οφείλονται στην απροσεξία των οδηγών.

Ο δρόμος Θεσσαλονίκης - Μουδανιών, λίγο έξω από την πόλη, όπου υπάρχει έλλειψη στηθαίου και προκαλούνται σφοδρές συγκρούσεις -μόνο πέρυσι έχασαν τη ζωή τους 23 άτομα.

Σε δρόμο-καρμανιόλα έχει μεταβληθεί τα τελευταία χρόνια και η εθνική οδός Θεσσαλονίκης - Ασπροβάλτας.

ΠΑΤΡΑ

Περίπου 40 σημεία-καρμανιόλες μετρά η αχαϊκή πρωτεύουσα.Οι επικίνδυνες διασταυρώσεις είναι: Κωνσταντινουπόλεως και Φαβιέρου, Γούναρη και Μαιζώνος, Μαιζώνος και Αγίου Νικολάου, Γούναρη και Κορίνθου, Παπαφλέσσα και Κανακάρη, Πόντου και Φαναρίου, Κορίνθου και Σατωβριάνδου, Κορίνθου και Γκότση, Κορίνθου και Νόρμαν, Ανθείας και Ακτής Δυμαίων, Μαιζώνος και Ερμού, Ηρώων Πολυτεχνείου και Λευκωσίας.

Σημείο-καρμανιόλα και στην παραλιακή οδό Κανελλοπούλου, λόγω της επικίνδυνης κλίσης της στροφής που οδηγεί στο λιμάνι της Πάτρας.

ΙΩΑΝΝΙΝΑ

Αιτία για τα περισσότερα ατυχήματα η επικινδυνότητα των δρόμων. Η διασταύρωση Ανατολής και Κατσικάς - που βρίσκεται στην είσοδο της πόλης από τους δήμους Ανατολής και Παμβώτιδας, αλλά και από παράκαμψη της εθνικής οδού Ιωαννίνων - Αθηνών είναι σημείο μεγάλης διέλευσης αυτοκινήτων και επικίνδυνο κακής κατασκευής.

Σημείο-καρμανιόλα και το τέρμα της λεωφόρου Δωδώνης-στην έξοδο για την εθνική οδό Ιωαννίνων - Άρτας, σε ένα δρόμο μεγάλης κίνησης όπου βρίσκονται σχολεία και καταστήματα.

Επικίνδυνη και η διασταύρωση λεωφόρου Δωδώνης και Αγίου Κοσμά, όπου συναντώνται πέντε δρόμοι και δεν υπάρχουν φανάρια.

Επικίνδυνος και ο κύκλος Βορείου Ηπείρου και Γράμμου, είσοδος από την εθνική οδό Ιωαννίνων - Θεσσαλονίκης.

ΧΑΝΙΑ

«Παγίδες» για τους οδηγούς υπάρχουν σε δεκάδες σημεία του οδικού δικτύου της πόλης των Χανίων. Περίπου 50 ατυχήματα το χρόνο σημειώνονται στο κάθε σημείο σύμφωνα με την Τροχαία.

Στις οδούς Μάρκου Μπότσαρη και τη λεωφόρο Σούδας -είσοδος και έξοδος της πόλης- τα περισσότερα ατυχήματα οφείλονται σε παραβίαση προτεραιότητας από οδηγούς που «βγαίνουν» από κάθετους δρόμους.

Επικίνδυνος δρόμος είναι και η Νεάρχου με σημεία-καρμανιόλες τη διασταύρωση με την Ηγουμένου Γαβριήλ και με την οδό Γιαμπουδάκη και η οδός Κισάμου - δρόμος διπλής κατεύθυνσης και είσοδος και έξοδος της πόλης. Τα περισσότερα ατυχήματα οφείλονται σε παραβίαση της προτεραιότητας.

Πρόβλημα υπάρχει και στην οδό Αν. Γογονή όπου η κίνηση έχει αυξηθεί τα τελευταία χρόνια, λόγω του νέου νοσοκομείου με ιδιαίτερα επικίνδυνο σημείο τη διασταύρωσή της με την οδό Φαλασάρνης, όπου οι περισσότεροι οδηγοί αγνοούν το stop που υπάρχει.

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ

Δύο είναι τα πιο επικίνδυνα σημεία στο οδικό δίκτυο Αλεξανδρούπολης. Ο λόγος; Η κακή κατασκευή του οδοστρώματος. Βρίσκονται στα πέριξ του σιδηροδρομικού σταθμού: στο δρόμο που οδηγεί στο λιμάνι, πίσω από το σταθμό, και στην οδό Κωνσταντινουπόλεως εκατέρωθεν της σιδηροδρομικής γραμμής.

Αν και η πόλη διαθέτει καλό ρυμοτομικό σχέδιο με μεγάλους δρόμους, ατυχήματα προκαλούνται στα κομβικά σημεία των δρόμων. Αυτά είναι: στην 28η Οκτωβρίου (Δολόγκου) - Λεωφόρο Δημοκρατίας - Κωνσταντίνου Παλαιολόγου και Βιζυηνού, στη λεωφόρο Δημοκρατίας - διάβαση σιδηροδρομικής γραμμής - Κωνσταντινουπόλεως και Σπαρτάκου, και στην Εθνικής Αντίστασης - Ιωακείμ Καβύρη και 14 Μαΐου.

Μεγάλο πρόβλημα και αιτία ατυχημάτων παρουσιάζεται έντονα και στο κέντρο της πόλης.

ΗΡΑΚΛΕΙΟ

Η έλλειψη φωτεινών σηματοδοτών είναι το βασικό πρόβλημα και αιτία ατυχημάτων στην κρητική πόλη.

Δεκαοκτώ οι κρίσιμοι κόμβοι μεγάλης κυκλοφοριακής διέλευσης, που μετρούν τα περισσότερα ατυχήματα.

Επικίνδυνες διασταυρώσεις είναι η Γ. Παπανδρέου και Ιωνίας και οι δύο δρόμοι είναι διπλής κατεύθυνσης, η Γ. Παπανδρέου και Α. Παπανδρέου (πρώην Ακαδημίας) - μετρούν τις περισσότερες υλικές ζημιές αυτοκινήτων σύμφωνα με στοιχεία της Τροχαίας.

Επικίνδυνα σημεία και οι συμβολές Α. Παπανδρέου με τη Θερίσου και τη Λεβήνου, Α. Παπανδρέου με την Ιερολοχιτών και την Αναγεννήσεως, Γ. Παπανδρέου με τη Καστρινάκη, και οι διασταυρώσεις Εσταυρωμένου.

ΡΟΔΟΣ

Η κακή κατασκευή των δρόμων της πόλης και η κακή οδική συμπεριφορά των οδηγών είναι οι βασικές αιτίες πρόκλησης ατυχημάτων και δυστυχημάτων στην πόλη. Σαράντα νεκρούς

-στην πλειονότητά τους νέοι- μετρά περίπου κάθε χρόνο το νησί.
Οι πιο επικίνδυνοι δρόμοι του νησιού είναι οι δύο εθνικές οδοί: Ρόδου - Λίνδου και Ρόδου - Καμείρου. Ως σημεία-καρμανιόλες καταγράφονται το 32ο χιλιόμετρο Ρόδου - Λίνδου και το 7ο Ρόδου - Καμείρου.

ΚΑΒΑΛΑ

Επικίνδυνοι θεωρούνται οι περισσότεροι δρόμοι της πόλης λόγω της ιδιομορφίας του εδάφους. Οι πολλές ανηφόρες, κατηφόρες και κλειστές στροφές ζητούν την πλήρη συγκέντρωση των οδηγών.
Επικίνδυνη όλη η παλαιά εθνική οδός Καβάλας-Αμφίπολης. Μία διαδρομή περίπου 60 χιλιομέτρων στην οποία ο οδηγός συναντά πολλά χωριά, πάρα πολλές επικίνδυνες στροφές και στενότητα του οδοστρώματος σε πολλά σημεία.
Τα περισσότερα ατυχήματα που σημειώνονται στον εθνικό και επαρχιακό δρόμο του νομού Καβάλας οφείλονται σε υπερβολική ταχύτητα που αναπτύσσουν οι οδηγοί, ντόπιοι και ταξιδιώτες.

ΛΑΡΙΣΑ

Οι δρόμοι προς και από την πόλη αλλά και αυτοί που βρίσκονται στα όρια αυτής είναι οι πιο επικίνδυνοι. Δρόμοι υψηλού κινδύνου για πεζούς και οδηγούς καταγράφονται στο τμήμα της εθνικής οδού που διέρχεται το ανατολικό τμήμα της πόλης καθώς και όλοι οι είσοδοι της πόλης. Η υπερβολική ταχύτητα και η απροσεξία των οδηγών είναι οι κύριες αιτίες

πρόκλησης ατυχημάτων.
Πιο επικίνδυνες οδοί με τη μεγαλύτερη συχνότητα ατυχημάτων θεωρούνται οι: Βόλου, Φαρσάλων, Καρδίτσης, Ιωαννίνων, Σωκράτους. Και το εθνικό δίκτυο θεωρείται επικίνδυνο. Εντός της πόλης το μεγαλύτερο δείκτη ατυχημάτων έχει η λεωφόρος Ηρώων Πολυτεχνείου, ειδικότερα στις διασταυρώσεις της με τις οδούς Αν. Γαζή και Κολοκοτρώνη. Αιτία για τα περισσότερα ατυχήματα είναι η παραβίαση των φαναριών όσων κινούνται επί της Ηρώων Πολυτεχνείου. Για τους πεζούς η πλέον επικίνδυνη διασταύρωση είναι η Γεωργιάδου και Ολύμπου.

ΚΟΜΟΤΗΝΗ

Τα σημεία-καρμανιόλες είναι πέντε: Η διασταύρωση του περιφερειακού -είσοδος στην Κομοτηνή- απέναντι από τη βιομηχανία ΒΕΑΚ, είναι το σημείο με τα περισσότερα ατυχήματα ετησίως. Η διασταύρωση στο Υγειονομικό Κέντρο της πόλης, των οδών Υψηλάντου και Απόλλωνος στην περιοχή της Πλάκας - λόγω του ότι πολλοί έχουν παρασυρθεί τα τελευταία χρόνια. Άλλο επικίνδυνο σημείο η διασταύρωση Υψηλάντου και Απόλλωνος, όπως και στην περιοχή Εκτενοπόλ, στη διασταύρωση Εθνικής Αντιστάσεως και επαρχιακής οδού Κομοτηνής - Ασωμάτων και στη λεωφόρο Ηρώων.

Δρόμοι καρμανιόλες - φορτηγά δολοφόνοι

«Αυτοί οι δρόμοι δεν είναι επικίνδυνοι μόνο για τους οδηγούς, είναι και για τους πεζούς»! Αυτά ήταν τα πρώτα λόγια Αμερικανών συγκοινωνιολόγων όταν πάτησαν το πόδι τους στην Αθήνα, προσκεκλημένοι του Εθνικού Μετσόβιου Πολυτεχνείου (ΕΜΠ).
Η αναφορά τους σχετίζεται με την ολισθηρότητα των ελληνικών δρόμων. Η θλιβερή πρωτιά που κατέχει η χώρα μας σε όλη την Ευρώπη στα τροχαία ατυχήματα, όπως τονίζουν οι ειδικοί επιστήμονες, οφείλεται, σε μεγάλο βαθμό, στην κακή ποιότητα του οδοστρώματος και ειδικότερα στην αυξημένη ολισθηρότητα που παρουσιάζει το οδικό μας δίκτυο. Αρκεί να αναφερθεί ότι πολυάριθμες μελέτες που πραγματοποιήθηκαν σε ευρωπαϊκές χώρες, με ιδιαίτερη παράδοση σε θέματα οδικής ασφάλειας, όπως η Αγγλία, έδειξαν ότι η ολισθηρότητα του οδοστρώματος ευθύνεται για το 10% του συνόλου των τροχαίων ατυχημάτων!
Για τον λόγο αυτό, η Ευρωπαϊκή Ένωση προωθεί την εφαρμογή αυστηρών προδιαγραφών αντιολισθηρότητας στα νέα έργα οδοποιίας, καθώς και την υιοθέτηση ενιαίου τρόπου μέτρησης του δείκτη ομαλότητας και ολισθηρότητας των οδικών δικτύων στα 15 κοινοτικά κράτη.
Την ίδια στιγμή στη χώρα μας, παρ' ότι τα τελευταία χρόνια καταβάλλονται φιλότιμες προσπάθειες από τους αρμόδιους υπηρεσιακούς παράγοντες να αναδειχθεί η σημασία της ολισθηρότητας του οδοστρώματος (ως μείζων παράγων πρόκλησης τροχαίων ατυχημάτων), κατά την κατασκευή κυρίως των νέων έργων οδοποιίας, τα αποτελέσματα δεν είναι ενθαρρυντικά.
Και πώς να είναι άλλωστε όταν είναι παράνομο ένα στα 4 φορτηγά; Συγκεκριμένα, το 23% των λεωφορείων και φορτηγών κινούνται παράνομα στο Εθνικό Δίκτυο. Τουλάχιστον σε ό,τι αφορά το ωράριο εργασίας, την άδεια κυκλοφορίας κ.λπ.
Τα τελευταία δυόμισι χρόνια (2002, 2003 και α' εξάμηνο του 2004) το σώμα επιθεωρητών του υπουργείου Απασχόλησης (ΣΕΠΕ) πραγματοποίησε 5.602 ελέγχους και εντοπίστηκαν 1.273 (22,7%) οδηγοί και ιδιοκτήτες να μην πληρούν τις νόμιμες προϋποθέσεις και τους επιβλήθηκαν πρόστιμα (1.041) και μηνύσεις (232).

Οι έλεγχοι από την υπηρεσία αφορούσαν:
* Τα βιβλία δρομολογίων των οχημάτων και την προβλεπόμενη θεώρησή τους.
* Την υπέρβαση του ωραρίου εργασίας.
* Την τήρηση των προβλεπόμενων αδειών ανάπαυσης.
* Την κατοχή άδειας κυκλοφορίας των οδηγών.
* Την κατοχή αδείας εργασίας κυρίως σε αλλοδαπούς εργαζόμενους στη θέση του οδηγού.
* Άλλες τυχόν παραβάσεις.
Σύμφωνα με παλαιότερους ελέγχους (2003), όπου η εικόνα ήταν πιο αναλυτική, εν σχέση με τα αθροιστικά στοιχεία που τώρα έχει στη διάθεσή του το ΣΕΠΕ, τα 85 στα 100 φορτηγά εκινούντο χωρίς να πληρούν τις νόμιμες προϋποθέσεις, κυρίως γιατί δεν τηρούσαν το βιβλίο δρομολογίων.
Το εν λόγω έντυπο θεσπίστηκε προκειμένου να διαπιστώνεται εάν ο οδηγός εργάζεται ένα κανονικό ωράριο και, κυρίως, ξεκουράζεται, και οι νταλίκες δεν κυκλοφορούν με τα «φώτα νυσταγμένα».
Στη συνέχεια όμως ατόνησε η εφαρμογή του βιβλίου δρομολογίων καθώς θεωρήθηκε ένα... γραφειοκρατικό μέτρο και με το νόμο 3144/03 αυτό δεν είναι απαραίτητο, να τηρείται από τους ιδιοκτήτες, συνιδιοκτήτες κ.λπ. Δηλαδή εξαιρέθηκε η συντριπτική πλειονότητα των κυκλοφορούντων οχημάτων.
Ωστόσο οι επιθεωρητές του ΣΕΠΕ, αντιμετωπίζουν θεσμικό πρόβλημα ως προς τη διενέργεια των ελέγχων. Και αυτό γιατί δεν έχουν την ευχέρεια να σταματούν τα εν κινήσει φορτηγά και λεωφορεία, αφού προς τούτο απαιτείται η συνδρομή της Τροχαίας, και ελέγχουν μόνο τα... σταθμευμένα (σε πάρκινγκ κ.λπ.) οχήματα.
Μάλιστα, πριν από τέσσερα χρόνια άλλαξε ο νόμος για τους ελέγχους σε φορτηγά αυτοκίνητα και τα φορτία τους. Ζητήθηκε από τις 54 νομαρχίες να συστήσουν μικτά κλιμάκια ελέγχων. Μέχρι το 2003 μόνο οι 17 ανταποκρίθηκαν. Και πώς; Στον Πειραιά, εκεί όπου διακινούνται χιλιάδες νταλίκες, παρατηρήθηκαν δύο παραβάσεις, ενώ στην Πάτρα 403. Στη Θεσσαλονίκη 23, ενώ στις Σέρρες 417. Δεν είμαστε υπέρ της τροχονομικής καταστολής, αλλά ας απαντήσουμε με το χέρι στην καρδιά στο εξής: Αν από τους χιλιάδες αστυνομικούς που κατορθώθηκε να βρεθούν στους Ολυμπιακούς Αγώνες μερικές δεκάδες ήταν απλωμένες στο πέταλο του Μαλιακού κι έπαιζαν απλώς τα κομπολόγια τους -όπως έκαναν άλλωστε οι περισσότεροι- δεν θα σηκώναμε ασυναίσθητα το δεξί μας πόδι από το πετάλι του γκαζιού; Και αν το έκανε αυτό και ο οδηγός της νταλίκας και αντί για επτά είχαμε έξι νεκρούς, δεν θα ήταν το μεγαλύτερο κέρδος;

Οδηγός για τα δικαιώματα των θυμάτων

Οι οκτώ στους δέκα, από τα χιλιάδες θύματα των τροχαίων ατυχημάτων στην Ελλάδα, δεν γνωρίζουν τα δικαιώματά τους! Το πιστοποιεί πανευρωπαϊκή έρευνα και το υπογραμμίζει η Ελληνική Εταιρεία Υποστήριξης Θυμάτων Τροχαίων Ατυχημάτων, η οποία είχε και την πρωτοβουλία να εκπονήσει το πρώτο εγχειρίδιο που πληροφορεί και καθοδηγεί τα θύματα της ασφάλτου και τις οικογένειές τους. Από το πολυσέλιδο αυτό βιβλίο συμβουλών, τη σύνταξη του οποίου επιμελήθηκε η δικηγόρος κ. Γεωργία Ανανιάδου, ξεχωρίσαμε τα εξής:
1. Εάν σε τροχαίο ατύχημα τραυματισθήκατε σοβαρά ή χάσατε συγγενικό πρόσωπο, το πρώτο που θα πρέπει να κάνετε είναι να απευθυνθείτε σε δικηγόρο της επιλογής σας και ειδικά σε δικηγόρο με ειδίκευση σε τροχαία ατυχήματα.
2. Η προσφυγή σε δικηγόρο είναι απαραίτητη εάν:
Α) Η υπαιτιότητα στο ατύχημα δεν είναι ξεκάθαρη, Β) υπήρξε θάνατος,
Γ) υπήρξε σοβαρός τραυματισμός,
Δ) υπάρχει κίνδυνος το ποσόν που θα πρέπει να καταβάλετε ως αποζημίωση του θύματος να ξεπερνά τα κατώτατα όρια που καλύπτουν οι ασφαλιστικές εταιρείες.
3. Στις περιπτώσεις σοβαρών τροχαίων ατυχημάτων, τις περισσότερες φορές θα οδηγηθείτε σε δύο διαφορετικές νομικές - δικαστικές διαδικασίες, μακροχρόνιες και δύσκολες: των ποινικών δικαστηρίων και των αστικών. Σε τροχαίο ατύχημα με τραυματισμό ή απώλεια προσώπων επιλαμβάνεται αμέσως η Τροχαία, οπότε μπορεί να εξελιχθεί σε ποινική διαδικασία. Ταυτόχρονα ξεκινά μια άλλη διαδικασία, αυτή της αποζημίωσης των θυμάτων.
Η αποζημίωση καθορίζεται από τις διαπραγματεύσεις με την ασφάλεια αστικής ευθύνης του υπαιτίου του ατυχήματος.
4. Αμέσως μετά το ατύχημα, προέχει να διασώσετε τις περισσότερες αποδείξεις-ενδείξεις. Εάν η σύγκρουση προκάλεσε σωματικές βλάβες ή θάνατο, η Τροχαία συντάσσει τη λεγόμενη έκθεση αυτοψίας, που συνοδεύεται από ένα σχεδιάγραμμα (σχηματική αναπαράσταση του συμβάντος). Λαμβάνει, επίσης, καταθέσεις από τον τραυματισθέντα, τους μάρτυρες και τον υπαίτιο οδηγό. Ακόμα και σε αυτό το στάδιο (κατάθεσης - προανάκρισης), μπορείτε να δηλώσετε παράσταση πολιτικής αγωγής.
5. Να ξέρετε ότι εάν κάποιος αυτόπτης μάρτυρας σάς έδωσε τα στοιχεία του και έφυγε, μπορείτε να ζητήσετε από την Τροχαία να καλέσει αυτό τον μάρτυρα να καταθέσει. Ακόμα, εάν κρίνετε ότι θα πρέπει να διορισθεί πραγματογνωμών ή ιατροδικαστής - και εάν δεν το έχει κάνει ήδη η Τροχαία - μπορείτε επίσης να το ζητήσετε. Εάν η Τροχαία δεν υποβάλλει τον οδηγό που σας κτύπησε σε αλκοτέστ, ζητήστε το αμέσως από τους αστυνομικούς.
6. Είναι σκόπιμο - εσείς ή οι συγγενείς σας - να φωτογραφίσετε τον τόπο όπου έγινε το ατύχημα, πριν μετακινηθούν τα οχήματα.
7. Μπορείτε να ζητήσετε από την Τροχαία αντίγραφα του φακέλου δικογραφίας. Μελετήστε τα με προσοχή.
8. Ο φάκελος δικογραφίας αποστέλλεται υποχρεωτικά στον εισαγγελέα Πλημμελειοδικών. Να γνωρίζετε ότι εάν προκλήθηκε θάνατος ή εάν ο υπεύθυνος του ατυχήματος είναι επαγγελματίας οδηγός, θα γίνει οπωσδήποτε και ποινικό δικαστήριο. Σε άλλη περίπτωση, θα πρέπει εσείς να δηλώσετε ότι επιθυμείτε την ποινική δίωξη του υπαίτιου

οδηγού. Σε περίπτωση που δεν επιλήφθηκε η Τροχαία, να γνωρίζετε ότι έχετε προθεσμία 3 μηνών για να καταθέσετε μήνυση...
9. Να έχετε υπόψη σας ότι η ποινική δικογραφία που θα σχηματισθεί θα σας βοηθήσει να επιτύχετε την αποζημίωσή σας. Η επιτυχία σε μια ποινική δίκη είναι ένα σημαντικό βήμα για τις αστικές απαιτήσεις σας.
10. Να γνωρίζετε ότι είναι πιθανόν να αθωωθεί ο υπαίτιος του ατυχήματος στο ποινικό δικαστήριο και να θεωρηθεί υπεύθυνος από το αστικό δικαστήριο ή το αντίστροφο..
11. Σε οποιοδήποτε στάδιο της ποινικής διαδικασίας μπορείτε να ανακαλέσετε ή να αποσύρετε τη μήνυσή σας. Προηγουμένως, όμως, να βεβαιωθείτε ότι η υπαιτιότητα δεν μπορεί να αμφισβητηθεί από τον υπαίτιο οδηγό και κυρίως από την ασφαλιστική του εταιρεία. Να γνωρίζετε, ακόμα, ότι μπορείτε να διεκδικήσετε την αποζημίωση ανεξαρτήτως από το εάν έχει αποσυρθεί η μήνυση ή όχι - ακόμα και εάν δεν έχει υποβληθεί μήνυση.
12. Οι ποινές είναι σχετικά ελαφρές, καθώς θεωρείται ότι οι πράξεις έγιναν από αμέλεια. Η μέγιστη ποινή που προβλέπεται είναι αυτή της πενταετούς φυλάκισης. Σχεδόν πάντοτε δίδεται το ευεργέτημα της αναστολής. Τα τελευταία χρόνια, άρχισε να διαφαίνεται μία τάση ορισμένων δικαστών να σταματήσει αυτή η επιεικής μεταχείριση, ιδίως σε περιπτώσεις σοβαρών λαθών των οδηγών.
13. Ο υπαίτιος οδηγός μπορεί να ασκήσει έφεση εναντίον της απόφασης του πρωτοβάθμιου δικαστηρίου. Το ίδιο και εσείς. Τέλος, μπορείτε να προσβάλετε και την απόφαση του Εφετείου, για νομικές πλέον πλημμέλειες, στον Άρειο Πάγο.
14. Εφόσον είστε ασφαλισμένοι σε κάποιο Ταμείο, δικαιούστε να λάβετε τα νοσήλια και πιθανώς κάποιο επίδομα από τον ασφαλιστικό φορέα σας. Προσοχή! Κρατήστε φωτοαντίγραφα των ιατρικών γνωματεύσεων και κάθε άλλου εγγράφου που δίνετε στο ασφαλιστικό σας ταμείο. Θα σας χρειασθούν όταν θα ζητήσετε την αποζημίωσή σας από την ασφαλιστική εταιρεία του υπαίτιου οδηγού. Δικαιούστε να ξαναλάβετε ακόμα και τα ποσά που σας κατέβαλε το Ταμείο σας (μόνο εάν είσθε ασφαλισμένος στο ΙΚΑ δεν έχετε αυτό το δικαίωμα).
15. Εάν το όχημα που σας κτύπησε ήταν ανασφάλιστο ή άγνωστο ή εάν η ασφαλιστική εταιρεία του πτώχευσε, μπορείτε να λάβετε την αποζημίωσή σας από το Επικουρικό Κεφάλαιο. Εάν το αυτοκίνητο που σας κτύπησε ανήκε σε αλλοδαπό, την αποζημίωσή σας καταβάλλει το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης.
16. Σε περίπτωση που δεν ήσαστε οδηγός, αλλά επιβάτης, καλύπτεστε ασφαλιστικά από την εταιρεία του αυτοκινήτου στο οποίο επιβαίνατε. Εάν υπαίτιος ήταν ο οδηγός του αυτοκινήτου όπου επιβαίνατε, δικαιούσθε αποζημιώσεως από την ασφαλιστική του εταιρεία. Εάν δεν σας ικανοποιεί ο διακανονισμός, έχετε το δικαίωμα να προσφύγετε στα δικαστήρια...
17. Οι προθεσμίες που σας δίνει ο νόμος εναντίον των ασφαλιστικών εταιρειών είναι: 1) 5 χρόνια (από το τέλος του έτους του ατυχήματος) για την ασφάλεια ζωής. 2) 4 χρόνια (από το τέλος του έτους του ατυχήματος) για την ασφάλεια αναπηρίας. 3) 2 χρόνια (από την επόμενη ημέρα του ατυχήματος) για την ασφάλεια επιβαινόντων, αστικής ευθύνης, το Επικουρικό Κεφάλαιο και το Γραφείο Διεθνούς Ασφάλισης.
18. Σε κάθε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος, ανεξαρτήτως εάν από αυτό προκλήθηκαν υλικές ζημιές ή βαριά σωματική αναπηρία, δικαιούσθε αποζημίωση για ηθική βλάβη. Παρ' ότι τα τελευταία χρόνια οι αποζημιώσεις αυτές αυξάνονται, παραμένουν μικρές.

Δέκα συμβουλές για γρήγορη αποζημίωση

Για να πάρετε έγκαιρα και στο ύψος που επιθυμείτε την αποζημίωση από την ασφαλιστική εταιρεία, θα σας βοηθήσουν οι παρακάτω πρακτικές συμβουλές:
1. Καλέστε αμέσως την υπηρεσία Φροντίδας Ατυχήματος που διαθέτει η ασφαλιστική σας εταιρεία. Η υπηρεσία αυτή θα καταγράψει το συμβάν, θα φωτογραφίσει το τόπο του ατυχήματος, τα οχήματα και τις κατευθύνσεις τους, θα παραλάβει την δηλωσή σας προς την ασφαλιστική εταιρεία που καλύπτει το αυτοκίνητό σας και θα σας βοηθήσει στην συμπλήρωση της Δήλωσης Φιλικού Διακανονισμού ώστε να επιταχυνθεί η διαδικασία αποζημιωσής σας.
2. Εαν δεν καλέσετε την υπηρεσία Φροντίδας Ατυχήματος, φροντίστε να δηλώστε αμέσως το ατύχημα στην ασφαλιστική εταιρεία που καλύπτει το αυτοκίνητό σας.
3. Ενημερωθείτε από την ασφαλιστική εταιρεία του οχήματος που σας κτύπησε, εάν ο οδηγός έχει κάνει δήλωση και εάν αυτή είναι αρνητική ή θετική.
4. Ανοίξτε ένα φάκελο, όπου θα συγκεντρώσετε όλες τις αποδείξεις και ό,τι έχει σχέση με το ατύχημα.
5. Μη δίνετε τα πρωτότυπα των εγγράφων στην ασφαλιστική εταιρεία. Δεν έχετε τέτοια

υποχρέωση, παρά μόνο την ημέρα που θα σας καταβάλουν την αποζημίωσή σας (σε περίπτωση εξωδικαστικού συμβιβασμού).
6. Τηρήστε τις προθεσμίες που σας δίνονται. Εάν τις χάσετε, χάνετε το αντίστοιχο δικαίωμά σας.
7. Ποτέ μην παραιτείστε εκ των προτέρων για οποιοδήποτε κονδύλι, μην υπογράφετε αποδείξεις ή άλλα έγγραφα,, εάν δεν έχετε συμβουλευθεί προηγουμένως το δικηγόρο σας.
8. Σκεφθείτε μήπως υπάρχουν και άλλες ασφαλιστικές εταιρείες που θα πρέπει να έρθετε σε επαφή, εάν, λόγου χάρη, έχετε συνάψει ασφάλεια ατυχήματος ή ο θανών είχε συνάψει ασφάλεια ζωής.
9. Να ξέρετε ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες αποζημιώνουν συνήθως χωρίς δικαστήριο τις μικρές ζημιές. Σε περιπτώσεις σοβαρού τραυματισμού ή θανάτου από τροχαίο, συνηθίζεται το ύψος της αποζημίωσης να καθορίζεται από τα δικαστήρια, ειδικά για τις περιπτώσεις όπου απαιτείτε αποζημίωση από την ασφαλιστική εταιρεία του οχήματος που σας κτύπησε.
10. Μη χάσετε χρόνο. Εάν οι ασφαλιστικές εταιρείες καθυστερούν να σας αποζημιώσουν, ή η αποζημίωση που σας προσφέρουν είναι πολύ μικρή, κάντε αμέσως αγωγή.

Η μακάβρια στατιστική του πολέμου της ασφάλτου

- Κάθε μέρα χάνεται μια πενταμελής οικογένεια ή μια όμαδα μπάσκετ.
- Κάθε δεύτερη μέρα μία ποδοσφαιρική ομάδα θυσιάζεται στην άσφαλτο.
- Κάθε εβδομάδα μια διμοιρία των ΜΑΤ ή ένα λεωφορείο 35 θέσεων.
- Κάθε μήνα ένας λόχος στρατιωτών.
- Περίπου 6-10 παιδιά ηλικίας έως 15 ετών πέφτουν θύματα τροχαίων ως πεζοί ή επιβάτες κάθε εβδομάδα. Δηλαδή κάθε μήνα χάνεται μία σχολική τάξη!
- Συνολικά, από το 1975 (1,060 νεκροί) μέχρι σήμερα, δηλαδή στα 30 χρόνια της μεταπολιτευτικής περιόδου, αφανίστηκε από το χάρτη της Ελλάδας μια επαρχιακή πόλη των 50,000 κατοίκων.
- Ο συνολικός αριθμός νεκρών και τραυματιών στη χώρα μας από τους δύο παγκόσμιους πολέμους, τους βαλκανικούς και εκείνον της Κύπρου, είναι μικρότερος από το συνολικό αριθμό των νεκρών και των τραυματιών που προέκυψαν από τα τροχαία ατυχήματα τη χρονική περίοδο από το 1964 έως το 2000.
- Σε 15 χρόνια είχαμε συνολικά 460,000 τραυματίες από τους οποίους περίπου 45,000 έμειναν ανάπηροι. Δηλαδή, όσο πληθυσμό έχει η πόλη του Αγρινίου!
- Κάθε χρόνο από τους 30,000 τραυματίες των τροχαίων περίπου 3,000 αποκτούν μόνιμες αναπηρίες.
- Σε κάθε τρία θανατηφόρα τροχαία το ένα αφορά εμπλοκή φορτηγού αυτοκινήτου. Η μεγάλη συχνότητα των τροχαίων με φορτηγά είναι δυσανάλογη με τον αριθμό τους (1,100,000 επί συνόλου 5,500,000 οχημάτων)
- Τα περισσότερα τροχαία συμβαίνουν την περίοδο Μάιος – Οκτώβριος και ειδικά τους μήνες Ιούνιο και Ιούλιο.
- Τα περισσότερα ατυχήματα σημειώνονται κυρίως τις απογευματινές ώρες, 17,00 έως 21,00 (3,200 από το σύνολο των 16,000 ατυχημάτων).
- Σημαντικό μερίδιο κατά τη διάρκεια της εβδομάδας διεκδικούν συνήθως οι Παρασκευές, οι Κυριακές και οι Δευτέρες (περίπου 2500 ατυχήματα ημερησίως).
- Σύμφωνα με έρευνα του Ευαγγελισμού, έξι μήνες μετά το τροχαίο πεθαίνουν 6 στους 10 τραυματίες με κρανιοεγκεφαλικές κακώσεις. Δύο μένουν «φυτά» ή βαριά ανάπηροι! Μόλις ένας καταφέρνει να επανέλθει πλήρως...

- Τέσσερις στους 6 βαριά τραυματίες δεν θα έχαναν τη ζωή τους άδικα λόγω τροχαίου αν αντιμετωπίζονταν εγκαίρως. Τα ασθενοφόρα συχνά καθυστερούν και πανελλαδικά υπάρχει έλλειψη περίπου 500 κλινών εντατικής.
- Ένας στους πέντε Έλληνες δεν θα σκοτωνόταν στο δρόμο αν ήταν δεμένος στο αυτοκίνητό του με τη ζώνη ασφαλείας. Ακριβώς το ίδιο θα συνέβαινε αν οι μοτοσικλετιστές φορούσαν το κράνος τους.
- 200 Έλληνες κάθε χρόνο θα ήταν ακόμη μαζί μας αν οι οδηγοί των αυτοκινήτων δεν είχαν καταναλώσει μεγάλες ποσότητες αλκοόλ πριν μπουν στο αυτοκίνητό τους.
- Τα τροχαία ατυχήματα εξακολουθούν να αποτελούν την πρώτη αιτία θανάτου για παιδιά ηλικίας 5-14 ετών και δεύτερη για παιδιά κάτω των 5 ετών.
- Το ποσοστό χρήσης του παιδικού καθίσματος στην Ελλάδα είναι μόλις 15%!
- Έχει υπολογιστεί ότι τα παιδικά καθίσματα, όταν χρησιμοποιηθούν σωστά, μειώνουν κατά 71% τον κίνδυνο θανάτου παιδιών κάτω των 5 ετών, κατά 67% την πιθανότητα εισαγωγής στο νοσοκομείο και κατά 50% τον κίνδυνο μικροτραυματισμών.
- Παιδικά καθίσματα αυτοκινήτου αγοράζει μόνο το 58% των γονιών που μένουν στην Αθήνα και έχουν αυτοκίνητο και ακόμα λιγότεροι (32%) στην επαρχία.
- Μόνο 0,5-1% των γονιών αγοράζει τελευταίων προδιαγραφών παιδικό κάθισμα ασφαλείας, που είναι ειδικό για το βάρος, την ηλικία, το ύψος του παιδιού και παρέχει ικανοποιητική προστασία.
- Στο αστρονομικό ποσό των 3 δις. Ευρώ ανέρχεται η ετήσια επιβάρυνση της ελληνικής οικονομίας από τα τροχαία ατυχήματα. Δηλαδή κάθε χρόνο πληρώνουμε τόσα χρήματα για τα τροχαία, που θα μπορούσαμε να διοργανώναμε Ολυμπιακούς Αγώνες κάθε τρία χρόνια!
- Το κόστος των τροχαίων αντιπροσωπεύει περίπου το 2,7-2,9% του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος.
- Οι ειδικοί αναλυτές της Ε.Ε προβλέπουν ότι τα επόμενα χρόνια ένας στους 80 Ευρωπαίους θα χάνει τη ζωή του 40 χρόνια πριν από το προσδόκιμο επιβίωσης και ένας στους τρεις θα νοσηλευτεί εξαιτίας τραυματισμού σε τροχαίο συμβάν.
- Περισσότερα ενεργά χρόνια χάνονται από τα τροχαία παρά από τον καρκίνο και τα καρδιαγγειακά προβλήματα μαζί.
- Το συνολικό κόστος των τροχαίων ατυχημάτων σε ολόκληρο τον κόσμο ξεπερνά πλέον τα 100 δις. δολάρια το χρόνο! Ποσό που είναι υπερδιπλάσιο της συνολικής βοήθειας που λαμβάνουν ως οικονομική ενίσχυση οι φτωχές χώρες από τους διεθνείς οργανισμούς και τα πλουσιότερα κράτη.
- Συγκριτικά με άλλες χώρες (πληθυσμός, πλήθος οχημάτων κ.λ.π), αν είχαμε κατοχυρώσει ευρωπαϊκές συνθήκες και δείκτη ατυχημάτων, αντί των 2000 νεκρών ετησίως, θα είχαμε μόνο 800 θανάτους!

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΟΥ ΝΑΙ!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ & ΔΗΜΟΣΙΑ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ

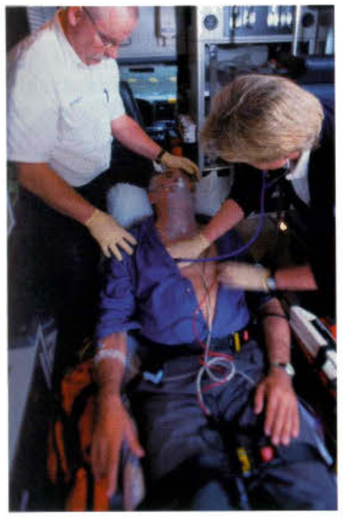
Πεδίο συνάντησης 2004 κλίνες στα Ολυμπιακά νοσοκομεία

Στη μορφή πρότασης εξακολουθεί να βρίσκεται ακόμα η δυνατότητα συνεργασίας των ασφαλιστικών εταιρειών με τα δημόσια νοσοκομεία, καθώς το μόνο δεδομένο - μέχρι την ώρα που γράφονταν τούτες οι γραμμές- ήταν οι αναβαθμισμένες κλίνες των Ολυμπιακών Νοσοκομείων και η δυνατότητα που δίνει η μέχρι τώρα νομοθεσία σε όλα τα δημόσια νοσοκομεία να μετατρέψουν σε θέσεις Α΄ και Β΄ κατηγορίας με «ειδικό ψηλότερο νοσήλιο» το 20% των κλινών τους.

Του ειδικού συνεργάτη

Ο υπουργός Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης Ν. Κακλαμάνης απ' την ανάληψη των καθηκόντων του τοποθέτησε την έναρξη των διαπραγματεύσεων για τη συνεργασία μετά το πέρας των Ολυμπιακών Αγώνων και με αρχή τις αναβαθμισμένες κλίνες των 24 Ολυμπιακών Νοσοκομείων. (Στα 24 Ολυμπιακά Νοσοκομεία περιελήφθησαν το Ωνάσειο Καρδιοχειρουργικό Κέντρο και το νοσοκομείο Παπαγεωργίου στη Θεσσαλονίκη που είναι Νομικά Πρόσωπα Ιδιωτικού Δικαίου και λειτουργούν με ιδιωτικο-οικονομικά κριτήρια).

Το υπάρχον θεσμικό καθεστώς δείχνει ανεπαρκές, στην προοπτική και των αλλαγών που ευαγγελίζεται η κυβέρνηση της ΝΔ. Ήδη ο υπουργός Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης Ν. Κακλαμάνης ανακοίνωσε στο Συμβούλιο των Περιφερειακών Συστημάτων Υγείας Πρόνοιας (ΣΥΠΕΣΥΠ) –που συνήλθε στις 13.10.2004- την αντικατάσταση των



Περιφερειακών Συστημάτων Υγείας Πρόνοιας (ΠΕΣΥΠ) με ισάριθμες Περιφερειακές Διευθύνσεις Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης (ΠΕΔΥΚΑ), ενώ είναι προεκλογική δέσμευση της κυβέρνησης της ΝΔ η επαναφορά των νοσοκομείων στη μορφή των Νομικών Προσώπων Δημοσίου Δικαίου. Τα νοσοκομεία θα τεθούν υπό την εποπτεία των ΠΕΔΥΚΑ και θα αναλάβουν ορισμένες αρμοδιότητες απ' τα ΠΕΣΥΠ και – αν εφαρμοστεί το πρόγραμμα της ΝΔ- θα λειτουργήσουν ως «αυτόνομες ολοκληρωμένες επιχειρησιακές μονάδες».

Ποιος ο αντισυμβαλλόμενος;

Με βάση τα δεδομένα και τις μελλοντικές ρυθμίσεις προκύπτει ο ορισμός του διαπραγματευτή και του αντισυμβαλλόμενου με τις ασφαλιστικές εταιρίες: Αν, δηλαδή, η συμφωνία θα είναι σε κεντρικό επίπεδο με το υπουργείο Υγείας, σε περιφερειακό επίπεδο με τις ΠΕΔΥΚΑ ή απευθείας με τα νοσοκομεία, που θα αποτελέσουν ξανά ΝΠΔΔ.

Πάντως ο υπουργός Υγείας σε μια συνάντησή του με τους συντάκτες του υπουργείου Υγείας όταν ρωτήθηκε για τον αντισυμβαλλόμενο των ασφαλιστικών εταιριών στη συνεργασία τους με τα νοσοκομεία απάντησε ότι το υπουργείο Υγείας θα είναι παρόν σε αυτή τη διαδικασία. Επιπλέον κάποιοι άλλοι ειδικοί κάνουν λόγο και για την παρουσία του υπουργείου Ανάπτυξης στον ορισμό του αντισυμβαλλόμενου των ασφαλιστικών εταιριών. Το υπουργείο Ανάπτυξης, όπως λένε, θα έχει λόγο στον καθορισμό του τιμολογίου καθώς είναι η εποπτεύουσα αρχή των ασφαλιστικών εταιριών.

Σε περίπτωση που ευοδωθεί η συνεργασία, τα Ολυμπιακά αυτά νοσοκομεία θα μπορούν να παραχωρήσουν στις ασφαλιστικές εταιρίες περισσότερες από 2000 κλίνες, εφόσον ενεργοποιηθεί το άρθρο 6 του νόμου 2889 που ψηφίστηκε επί υπουργίας του Αλ. Παπαδόπουλου και προβλέπει: «Στον οργανισμό του νοσοκομείου μπορεί να προβλέπονται από ξενοδοχειακής άποψης και μόνο, θέσεις Α' και Β' κατηγορίας με ειδικό υψηλότερο νοσήλιο. Οι θέσεις αυτές δεν μπορούν να υπερβαίνουν το 20% της δυναμικότητας σε κλίνες του νοσοκομείου. Η διάθεση των κλινών των θέσεων Β' και Α' γίνεται μόνο με την προϋπόθεση ότι δεν είναι απαραίτητες για τη νοσηλεία ιδιαιτέρως βαρέων περιστατικών, από το διοικητή του νοσοκομείου, με κριτήρια τη βαρύτητα των περιστατικών και τη σειρά προτεραιότητας. Ο διοικητής μπορεί να εκχωρήσει αυτή την αρμοδιότητα στο διευθυντή της Ιατρικής Υπηρεσίας».

Μια εικόνα των Ολυμπιακών αναβαθμίσεων: Οι αναβαθμίσεις που έγιναν για τις ανάγκες των Ολυμπιακών Αγώνων είναι πολύ χαμηλότερες του 20% των κλινών για κάθε νοσοκομείο.

Άλλωστε - όπως αποδείχτηκε στην πράξη - δεν χρειάστηκαν και περισσότερες για τους Ολυμπιακούς Αγώνες. Σύμφωνα με στοιχεία του Συντονιστικού Οργάνου Τομέα Υγείας (ΣΟΤΥ), από τις 30.7.2004 έως τις 29.8.2004, 1.054 άτομα - στην πλειοψηφία τους εργαζόμενοι στις ολυμπιακές εγκαταστάσεις - προσήλθαν στα Τμήματα Επειγόντων Περιστατικών (ΤΕΠ) των ολυμπιακών νοσοκομείων. Απ' αυτούς, οι 167 χρειάστηκε να παραμείνουν στο νοσοκομείο για νοσηλεία. Έπειτα τα νοσοκομεία είχαν προετοιμαστεί και για άλλες υπηρεσίες απ' τις συνηθισμένες, όπως π.χ. της βιοτρομοκρατικής επίθεσης.

ΑΠΟΨΗ ΓΙΑ ΤΑ ΕΘΝΙΚΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΥΓΕΙΑΣ

(Ποσοστά %)

ΧΩΡΑ	ΟΧΙ ΚΑΛΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ	ΚΑΛΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ	ΔΕΝ ΑΠΑΝΤΩ
Πολωνία	93	7	0
Μεξικό	91	8	1
Αργεντινή	84	12	4
Ρωσία	79	11	12
Γερμανία	78	18	4
Νιγηρία	78	22	0
Τσεχία	73	27	0
Ιταλία	73	27	0
Ισλανδία	71	26	3
Κορέα	67	32	1
Ινδονησία	66	34	0
ΗΠΑ	65	35	0
Καζακστάν	64	24	12
Κανοδάς	62	21	7
Ελλάδα	**59**	**34**	**7**
Γαλλία	58	42	0
Σουηδία	53	35	6
Ιαπωνία	55	15	30
Ελβετία	65	39	6
Αγγλία	52	41	7
Ισπανία	46	54	0
Κίνα	37	63	0
Ολλανδία	37	63	0
Μέσος όρος	**65**	**31**	**4**

Έτοιμαστεί για την προσφορά υπηρεσιών στην Ολυμπιακή και Παραολυμπιακή οικογένεια. Διαμορφώθηκαν τρεις σουίτες με σαλόνι, δεύτερο κρεβάτι για τον συνοδό του ασθενούς, γραφείο, φαξ, βιβλιοθήκη και μίνι

μπάρ. Οι σουίτες είναι διαμορφωμένες έτσι ώστε να μπορούν - αν υπάρξει ανάγκη - να μετατραπούν σε δίκλινους θαλάμους νοσηλείας.

Επίσης στον «Ευαγγελισμό» έχουν διαμορφωθεί δώδεκα μονόκλινοι, οχτώ δίκλινοι θάλαμοι νοσηλείας και δύο εξεταστήρια.

Ο έκτος όροφος του ΚΑΤ είχε διαμορφωθεί κυρίως για την αντιμετώπιση των αθλητών. (Αυτός, άλλωστε, ήταν και ο λόγος που μεταφέρθηκαν εκεί και ο Κ. Κεντέρης με την Κ. Θάνου μετά τη γνωστή ιστορία για το αντιντόπινγκ κοντρόλ). Και στο ΚΑΤ διαμορφώθηκαν σουίτες, μονόκλινα και δίκλινα. Το νοσοκομείο απέκτησε 41 κλίνες υψηλών προδιαγραφών, τρία νέα χειρουργεία, νέα εργαστήρια, τρία ψηφιακά ακτινολογικά μηχανήματα και νέο αξονικό τομογράφο.

Επίσης, έχει διαμορφωθεί Μονάδα Ημερήσιας Νοσηλείας με 17 κρεβάτια, η οποία σε περίπτωση ανάγκης μπορεί να μετατραπεί σε Μονάδα Αυξημένης Φροντίδας.

Στο Κρατικό της Αθήνας «Γ. Γεννηματάς», πέρα από την ανακαίνιση των χώρων του κεντρικού κτιρίου, των εξωτερικών ιατρείων και τη διαμόρφωση γραφείου υποδοχής ασθενών, ανανεώθηκε ο ιατροτεχνολογικός

Α/Α ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΑ	ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ ΑΡΙΘΜΟΣ ΚΛΙΝΩΝ	ΑΡΙΘΜΟΣ ΚΛΙΝΩΝ ΠΟΥ ΑΝΤΙΣΤΟΙΧΕΙ ΣΕ ΠΟΣΟΣΤΟ 20%
1. Γ.Ν. «ΕΥΑΓΓΕΛΙΣΜΟΣ»	1.066	213
2. Γ.Ν.Ε.ΕΣ. «ΚΟΡΓΙΑΛΕΝΕΙΟ-ΜΠΕΝΑΚΕΙΟ»	506	101
3. Γ.Ν. ΑΘΗΝΩΝ «Γ. ΓΕΝΝΗΜΑΤΑΣ»	697	139
4. ΩΝΑΣΕΙΟ ΚΑΡΔΙΟΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ	127	25
5. Γ.Ν. ΝΙΚΑΙΑΣ «ΑΓ. ΠΑΝΤΕΛΕΗΜΩΝ»	703	147
6. Γ.Ν. «ΣΙΣΜΑΝΟΓΛΕΙΟ»	408	82
7. Γ.Ν. «ΑΛΕΞΑΝΔΡΑΣ»	415	83
8. Γ.Ν. ΠΕΙΡΑΙΑ «ΤΖΑΝΕΙΟ»	479	96
9. Γ.Ν. ΑΘΗΝΩΝ «ΛΑΪΚΟ»	505	101
10. Γ.Ν.Α ΝΟΣΗΜΑΤΩΝ ΘΩΡΑΚΟΣ «ΣΩΤΗΡΙΑ»	721	144
11. Γ.Ν. ΠΑΙΔΩΝ ΑΘΗΝΩΝ «ΑΓ. ΣΟΦΙΑ»	750	150
12. Γ.Ν. ΑΤΤΙΚΗΣ «ΚΑΤ»	617	123
13. Γ.Ν. ΒΟΥΛΑΣ «ΑΣΚΛΗΠΙΕΙΟ»	468	94
14. Γ.Σ. ΕΛΕΥΣΙΝΑΣ «ΘΡΙΑΣΙΟ»	370	74
15. Γ.Ν. Ν. ΙΩΝΙΑΣ «Η ΑΓΙΑ ΟΛΓΑ»	253	51
16. ΟΦΘΑΛΜΙΑΤΡΕΙΟ ΑΘΗΝΩΝ	60	12
17. ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΑΦΡΟΔΙΣΙΩΝ ΔΕΡΜΑΤΙΚΩΝ ΝΟΣΩΝ «Α. ΣΥΓΓΡΟΣ»	134	27
18. ΠΕΡ. ΑΝΤΙΚΑΡΚΙΝΙΚΟ ΝΟΣΟΚΟΜΕΙΟ ΑΘΗΝΩΝ «ΑΓ. ΣΑΒΒΑΣ»	384	77
19. Π.Γ.Ν. ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ «ΙΠΠΟΚΡΑΤΕΙΟ»	1030	206
20. Π.Γ.Ν. ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ «Γ. ΠΑΠΑΓΕΩΡΓΙΟΥ»	625	125
21. Π.Γ.Ν. ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ «ΑΓ. ΠΑΥΛΟΣ»	311	62
22. Π.Γ.Ν. ΗΡΑΚΛΕΙΟΥ ΚΡΗΤΗΣ	700	140
23. Π.Γ.Ν. ΠΑΤΡΩΝ (ΡΙΟ)	700	140
24. Ν.Σ.Γ. ΒΟΛΟΥ «ΑΧΙΛΛΟΠΟΥΛΕΙΟ»	300	60
ΣΥΝΟΛΟ	**12.329**	**2.472**

εξοπλισμός του νοσοκομείου. Αντικαταστάθηκε ο αξονικός τομογράφος και το νοσοκομείο απέκτησε νέο υπερηχοτομογράφο. Στο Ασκληπιείο της Βούλας έχει κατασκευαστεί πισίνα για την αποθεραπεία των ατόμων με κατάγματα. Η πισίνα βρίσκεται στο χώρο του νέου και πλήρως εξοπλισμένου φυσικοθεραπευτηρίου. Το Ασκληπιείο απέκτησε επίσης Οδοντιατρική Μονάδα για τα άτομα με αναπηρίες και υπερσύγχρονο αξονικό τομογράφο.

Σημαντικές είναι επίσης οι επενδύσεις που έγιναν στο Τζάνειο, το οποίο απέκτησε νέο ακτινολογικό συγκρότημα, στο Θριάσιο νοσοκομείο της Ελευσίνας, όπου εκσυγχρονίστηκε η Μονάδα Τεχνητού Νεφρού, αλλά και στο Λαϊκό -που δεν ήταν Ολυμπιακό νοσοκομείο- αλλά είχε κέρδος με την επέκταση της Μονάδας Εντατικής Θεραπείας με δώδεκα νέες κλίνες.

Αμοιβαιότητες προσδοκιών

Εκτός απ' τα Ολυμπιακά νοσοκομεία υπάρχει δυνατότητα συνεργασίας των ασφαλιστικών εταιριών και με άλλα μεγάλα νοσοκομεία, όπως το Λαϊκό. Μάλιστα ο απελθών Διοικητής Σπ. Μακρυγιώργος ήταν απ' τους πρώτους που είχε εκφράσει την πρόθεση για απευθείας διαπραγμάτευση με τις ασφαλιστικές εταιρίες.

Από αυτή τη συνεργασία η κυβέρνηση προσδοκά πρόσθετα έσοδα καθώς το ειδικό τιμολόγιο θα είναι υψηλότερο απ' αυτό που πληρώνουν σήμερα τα ασφαλιστικά ταμεία. Επιπλέον, υπάρχουν και σκέψεις στα συναρμόδια υπουργεία για επαναδιαπραγμάτευση και με τα ίδια τα ασφαλιστικά ταμεία για τη διαχείριση των ολυμπιακών θέσεων και κλινών.

Αλλά και οι ασφαλιστικές εταιρίες αναμένουν μείωση του κόστους νοσηλείας μέχρι και 50% για τους ασφαλισμένους τους που θα επιλέξουν να νοσηλευτούν μέσω των ασφαλιστηρίων συμβολαίων τους σε επιλεγμένες κλίνες του δημοσίου. Με τον τρόπο αυτό οι ασφαλιστικές εταιρίες θέλουν να πιέσουν έμμεσα και τις ιδιωτικές κλινικές προκειμένου να μειώσουν το κόστος νοσηλείας σε αυτές.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, οι ασφαλισμένοι στις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες καλύπτουν το 25-30% του τζίρου των ιδιωτικών κλινικών. Με δεδομένο ότι αν οι ασφαλισμένοι στον κλάδο υγείας των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών είναι 1,2-1,5 εκατομμύρια υπάρχουν τουλάχιστον 100 - 120 χιλιάδες ασφαλισμένοι κάθε χρόνο που κάνουν χρήση των συμβολαίων τους. Εάν οι μισοί από αυτούς προτιμήσουν τα δημόσια νοσοκομεία - δηλαδή 50 έως 60 χιλιάδες ασφαλισμένοι - με μέσο κόστος ημερήσιας νοσηλείας 200 ευρώ, τότε οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρίες θα εξοικονομήσουν - με τις μετριότερες εκτιμήσεις - τουλάχιστον 6 εκ. ευρώ ανά ημέρα νοσηλείας σε ετήσια βάση.

Διεθνής επιστημονική αναγνώριση

The Linos Formula

Ευχάριστη έκπληξη για όλους μας και πιστοποίηση του υψηλού επιπέδου των ιατρών του ΥΓΕΙΑ ήταν η πρόσφατη καθιέρωση παγκοσμίως μιας ερευνητικής μελέτης με τ' όνομα του εμπνευστή της. Η "Linos Formula" αποτελεί στην πραγματικότητα επιβράβευση μιας ομαδικής εργασίας, δηλώνει ο δημιουργός της καθηγητής κ. Δ. Λινός.

Στο τελευταίο τεύχος του διεθνούς επιστημονικού περιοδικού (World J. of Surg. 2004 May; 28(5): 497-7) δημοσιεύεται μια σημαντική ερευνητική εργασία από την Αμερική όπου γίνεται σύγκριση του μεγέθους των επινεφριδιακών όγκων όπως φαίνονται στην αξονική τομογραφία και του πραγματικού μεγέθους, όπως πιστοποιείται στην ιστολογική εξέταση.

Η μελέτη λοιπόν αυτή των ξένων ερευνητών επιβεβαίωσε παλαιότερη μελέτη του Καθηγητού κ. Δημήτριου Λινού, Διευθυντή της Α' Χειρουργικής Κλινικής του "Υγεία", που είχε περιγράψει μια σημαντική υποεκτίμηση από την αξονική τομογραφία του πραγματικού μεγέθους των όγκων των επινεφριδίων. Μάλιστα η παλαιότερη μελέτη του κ. Λινού είχε προτείνει ένα μαθηματικό τύπο για να γίνεται η διόρθωση του μεγέθους, ώστε να ανταποκρίνεται στην ιστολογική αλήθεια. Αυτός ο μαθηματικός τύπος αναφέρεται από τους ξένους ερευνητές σαν "Linos Formula".

Να σημειώσουμε ότι το μέγεθος των επινεφριδιακών όγκων αποτελεί τον σημαντικότερο παράγοντα ιδίως για τους μη ορμονοπαραγωγούς όγκους, που καθορίζουν εάν πρέπει ο ασθενής να χειρουργηθεί ή όχι. Το ακριβές λοιπόν μέγεθος των επινεφριδιακών όγκων είναι πολύ σημαντικό στοιχείο γι' αυτό και η συμβολή τόσο της αρχικής όσο και της πρόσφατης μελέτης των Αμερικανών ερευνητών είναι ουσιαστική για χιλιάδες ασθενείς και ιατρούς σε όλο τον κόσμο που πρέπει να απαντήσουν στο ερώτημα "χειρουργείο ή παρακολούθηση";

Στην πρόσφατη αμερικανική μελέτη χρησιμοποιείται για πρώτη φορά ο όρος "the Linos formula" και στα συμπεράσματα τονίζεται ότι ο μαθηματικός αυτός τύπος που πρωτοπεριγράφηκε από τον Dr. D. Linos ευρέθηκε ότι ήταν "στατιστικά πιο ακριβής από την άμεση ακτινολογική μέτρηση" στη σωστή πρόγνωση του πραγματικού μεγέθους του όγκου των επινεφριδίων. Για την ιστορία και τους ειδικούς η Linos Formula έχει ως εξής:

Ιστολογικό μέγεθος (cm) = 0,85 + [(1,09) (Μέγιστη διάμετρος στο CT σε cm)].

Ρωτήσαμε τον Καθηγητή κ. Λινό για τη σημαντική αυτή διεθνή αναγνώριση και γενικότερα τη σύγχρονη αντιμετώπιση των όγκων των επινεφριδίων*.

"Είναι όντως μεγάλη τιμή και χαρά να αναφέρεται το όνομά σου στη διεθνή βιβλιογραφία είτε σαν αναφορά στις δημοσιεύσεις άλλων ερευνητών (citations) είτε πολύ περισσότερο σαν ιατρικός πλέον όρος, όπως τείνει να καθιερωθεί η Linos formula. Το πιο ενδιαφέρον και σημαντικό είναι να προταθεί ο νέος όρος από συναδέλφους σου και μάλιστα να δημοσιευθεί σε έγκριτο ιατρικό περιοδικό στα πλαίσια μιας πολύ καλά σχεδιασμένης ερευνητικής μελέτης.

Βεβαίως η συμβολή μας στον χώρο των επινεφριδίων στην διεθνή ιατρική οικογένεια υπάρχει εδώ και 20 χρόνια με χαρακτηριστικές δημοσιεύσεις στο Yearbook of Medical Publishers το 1989, στο Surgery την ίδια χρονιά με την πρόταση για αλλαγή της ονομασίας των τυχαία ανευρισκόμενων όγκων των επινεφριδίων από incidentaloma σε adrenaloma (από "τυχαίωμα" σε "επινεφριδίωμα"), στην πρώτη στη διεθνή βιβλιογραφία συγκριτική μελέτη μεταξύ της λαπαροσκοπικής επινεφριδεκτομής και την μέχρι τότε ανοιχτή πρόσθια ή οπίσθια επινεφριδεκτομή στο περιοδικό Agency Journal of Surgery το 1996, φυσικά με την πρωτοποριακή μελέτη μας για το πραγματικό μέγεθος των όγκων των επινεφριδίων και την πρόταση του μαθηματικού τύπου (που πρόσφατα ονομάσθηκε Linos formula) στο περιοδικό Archives of Surgery 1992 και πολλές άλλες δημοσιεύσεις.

Το τελευταίο επιστημονικό μας δημιούργημα στο χώρο των επινεφριδίων είναι η γέννηση ενός εντυπωσιακού εκδοτικά βιβλίου που φέρνει τον τίτλο "Adrenal Glands: Diagnostic Aspects and Surgical Therapy" που θα κυκλοφορήσει σε όλο τον κόσμο στο τέλος του 2004 από τον μεγαλύτερο ιατρικό εκδοτικό οίκο Springer & Verlag στα Αγγλικά, αλλά και σύντομα και σε άλλες γλώσσες και στο οποίο συμμετέχουν κορυφαίοι στο χώρο επιστήμονες από όλο τον κόσμο. Πρέπει να ομολογήσω ότι χωρίς τη δυνατότητα να πραγματοποιηθούν αυτά τα πρωτοποριακά χειρουργεία στο **"ΥΓΕΙΑ"**, χωρίς τις ειδικές αναισθησιολογικές ικανότητες της Αναισθησιολόγου κ. Μαρίας Ψωμά και χωρίς την ουσιαστική συμβολή των υπόλοιπων μελών της χειρουργικής μας ομάδας, των κ.κ. Δημήτριου Τσακαγιάννη, Ιωάννη Πατούλη και Ανδρέα Κυριακόπουλου, δεν θα μπορούσαμε να είχαμε κάνει τόσα πολλά στον χώρο της Χειρουργικής Επινεφριδίων με τέτοια διεθνή επιτυχία και αναγνώριση".

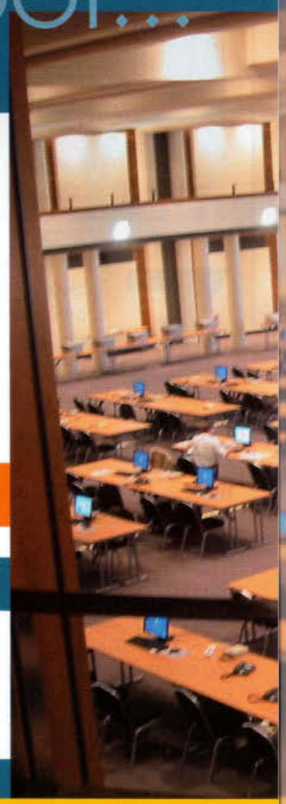
* Πηγή: ΤΑ ΝΕΑ ΤΟΥ "Υγεία"

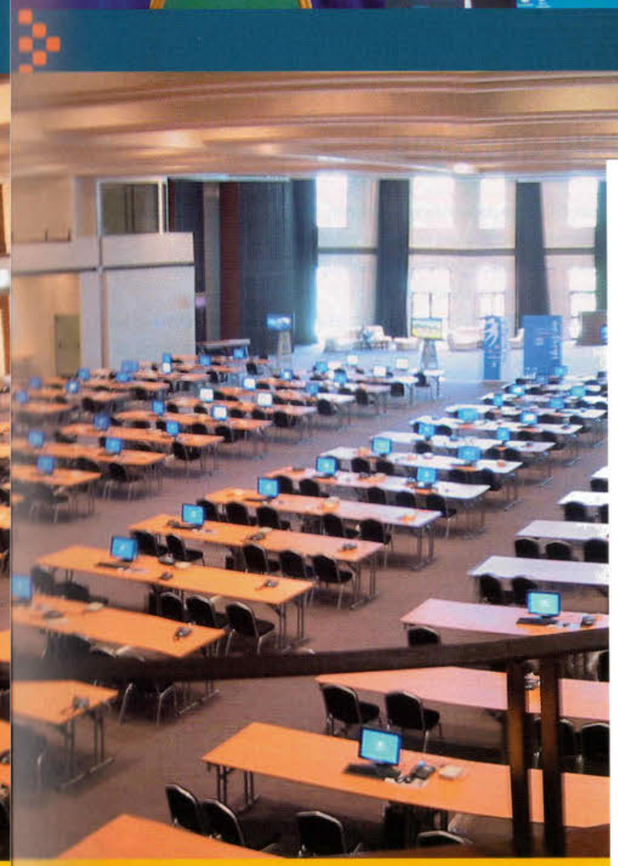
Η μελέτη αυτή των ξένων ερευνητών επιβεβαίωσε παλαιότερη μελέτη του Καθηγητού κ. Δημήτριου Λινού, Διευθυντή της Α' Χειρουργικής Κλινικής του "Υγεία", που είχε περιγράψει μια σημαντική υποεκτίμηση από την αξονική τομογραφία του πραγματικού μεγέθους των όγκων των επινεφριδίων.

Α ΦΙΕΡΩΜΑ

Συνεδριακοί χώροι...

...για επιτυχημένα συνέδρια





Το συνέδριο είναι η κορυφαίο στιγμή για το δίκτυο πωλήσεων μιας ασφαλιστικής εταιρίας. Η επιτυχημένη οργάνωσή του αποτελεί το πρώτο ζητούμενο και ξεκινά από τη σωστή επιλογή του χώρου. Οι υποδομές της χώρα μας σε συνεδριακά κέντρα έχουν βελτιωθεί σημαντικά, 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.

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 και στο παρόν τεύχος 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.

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: ΒΙΒΗ ΣΕΒΑΣΤΑΚΗ

Ξέρει το μυστικό για επιτυχημένα συνέδρια

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 και παρέχει δωρεάν στους πελάτες του το ιδιόκτητο υπόγειο πάρκινγκ 120 θέσεων.

Διαθέτει επίσης 8 αίθουσες συνεδρίων με χωρητικότητα από 2 έως 850 άτομα, εξοπλισμένες με τα πιο σύγχρονα οπτικοακουστικά μέσα: data και video projectors, slide και overhead projectors, οθόνες, γραμμές ISDN, μικροφωνική εγκατάσταση, ασύρματα μικρόφωνα, video, television, κασετόφωνο και cd, και τηλεχειριζόμενο φωτισμό.

Τα 195 δωμάτια, στα οποία συμπεριλαμβάνονται και 5 σουίτες, είναι όλα ηχομονωμένα και κλιματιζόμενα.

Το εστιατόριο "Coté Jardin" λειτουργεί από τις 6 έως τα μεσάνυχτα και προσφέρει μία μεγάλη ποικιλία γευμάτων, από το πιάτο της ημέρας, καθώς επίσης ελαφρά ή πλήρη γεύματα "à la Carte".

Εκπαιδευτικό Κέντρο Αγροτικής Τράπεζας
Με σύγχρονες εγκαταστάσεις

Το Εκπαιδευτικό Κέντρο της Αγροτικής Τράπεζας ιδρύθηκε το 1982 και λειτουργεί σε σύγχρονες εγκαταστάσεις από το 1992. Είναι επισήμως πιστοποιημένο από το Εθνικό Κέντρο Πιστοποίησης Δομών Συνεχιζόμενης Επαγγελματικής Κατάρτισης & Συνοδευτικών Υποστηρικτικών Υπηρεσιών (Ε.ΚΕ.ΠΙΣ.) από το 2001. Είναι επίσης μέλος του ΣΕΠΟΣ (Σύνδεσμος Ελλήνων Οργανωτών Συνεδρίων).

Τοποθεσία: Το Εκπαιδευτικό Κέντρο βρίσκεται στην Νέα Ερυθραία, ένα από τα πιο φημισμένα βόρεια προάστια της Αθήνας στους πρόποδες της Πεντέλης και μόνο περίπου 30 λεπτά μακριά από το κέντρο και τον αερολιμένα της Αθήνας και περίπου 40 λεπτά από το λιμάνι του Πειραιά. Οι κτιριακές εγκαταστάσεις του Εκπαιδευτικού Κέντρου βρίσκονται σε ένα οικόπεδο έκτασης 15 περίπου στρεμμάτων από τα οποία τα 4 καλύπτονται από πευκόφυτη βλάστηση.

Ο ξενώνας: 46 δίκλινα, 53 μονόκλινα, κλιματιζόμενα δωμάτια εφοδιασμένα με το δικό τους ιδιαίτερο λουτρό, ζεστό νερό, μικρό ψυγείο, τηλέφωνο και τηλεόραση.

Ανοιχτό: Καθ' όλη τη διάρκεια του έτους.

Εστιατόριο: Πλήρως εξοπλισμένη τραπεζαρία με την ικανότητα εξυπηρέτησης έως 250 ατόμων και με υπερυψωμένες βεράντες οι οποίες παρέχουν το ιδανικό περιβάλλον για την παροχή γευμάτων και ποικίλων άλλων κοινωνικών δραστηριοτήτων.

Άλλες εγκαταστάσεις: Ιδιωτικό, υπόγειο γκαράζ και μεγάλος υπαίθριος χώρος στάθμευσης, εικοσιτετράωρη υπηρεσία ασφάλειας, δυνατότητα παροχής σύγχρονου μεταφορικού μέσου (SETRA 36 θέσεων), βιβλιοθήκη / αναγνωστήριο, αίθουσα με TV / σνακ-μπαρ, σαλόνι, δωμάτιο μπιλιάρδου, αίθουσα χορού.

ΑΙΘΟΥΣΕΣ ΜΕΤΡΑ	ΤΕΤΡ. ΘΕΑΤΡΟ	ΤΑΞΗ	ΣΧΗΜΑ Π	
ΑΜΦΙΘΕΑΤΡΟ	300	210	-	-
ΑΘΗΝΑ Ι Α	68	75	60	35
ΑΘΗΝΑ Ι Β	99	105	60	30
ΑΘΗΝΑ ΙΙ Α	99	40	30	20
ΑΘΗΝΑ ΙΙ Β	68	90	70	40
ΠΤΕΡΥΓΑ ΠΥΘΑΓΟΡΑΣ	33-64	28-69	18-45	14-30
ΠΤΕΡΥΓΑ ΘΑΛΗΣ	33-99	36-107	24-70	14-25
ΠΤΕΡΥΓΑ ΑΡΤΕΜΙΣ	33-64	28-69	18-45	14-30
ΠΤΕΡΥΓΑ ΔΗΜΗΤΡΑ	33-64	28-69	18-45	14-30

Όλες οι αίθουσες διαθέτουν σύγχρονο διδακτικό εξοπλισμό, φυσικό φωτισμό και κουρτίνες σκίασης.

Οπτικοακουστικός εξοπλισμός: Το Εκπαιδευτικό Κέντρο διαθέτει σύγχρονα οπτικοακουστικά και μεταφραστικά συστήματα προσφέροντας τη δυνατότητα μετάφρασης έως 7 γλώσσες καθώς και κεντρικό σύστημα ήχου για μουσική και ανακοινώσεις, σύστημα ηχογράφησης, καλωδιακά και ασύρματα μικρόφωνα, Η/Υ και προβολείς για παρουσιάσεις ψηφιακών δεδομένων και διαφανειών, τηλεοράσεις, βίντεο, δείκτες λέιζερ, βιντεοκάμερες.

Λεωφ. Ελ. Βενιζέλου 154, 146 71 Καστρί, Νέα Ερυθραία, Ελλάδα
Τηλ.: 210 62 91 111, Fax.: 210 62 02 687
Ηλεκτρονική Διεύθυνση: www.ate.gr

NOVOTEL
ACCOR hotels

Επιτυχημένο Συνέδριο

Μιχαήλ Βόδα 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 Coté Jardin και Clair de Lune, όπως επίσης και το Bar, εγγυώνται μια παραγωγική και άνετη διαμονή. Δωρεάν κλειστό Parking.

dion PALACE

Παρέα με τους θεούς του Ολύμπου (ή με νέκταρ και αμβροσία)

Στους πρόποδες του μυθικού Ολύμπου κοντά στο αρχαίο ΔΙΟΝ στην εξοχική κατοικία του Βασιλιά Φιλίππου Β' είναι χτισμένο το ξενοδοχείο Dion Palace and Spe.

Είναι Α' κατηγορίας και απέχει μόνο 77 χλμ. από τη Θεσσαλονίκη και 87 χλμ. από το αεροδρόμιο Μακεδονίας.

Η υψηλή ποιότητα σέρβις, ο επαγγελματισμός και το φιλόξενο προσωπικό του, σε συνδυασμό με το πανέμορφο περιβάλλον, εγγυώνται στον επισκέπτη αξέχαστες διακοπές αλλά και επαγγελματικές συναντήσεις.

Τα 188 δωμάτια του Dion Palace Beaty and SPA RESORT έχουν πρόσφατα ανακαινισθεί και παρέχουν όλες τις κλασσικές ανέσεις. Έχουν όλα μπαλκόνι ή βεράντα με θέα προς τη θάλασσα τον κήπο ή τον Όλυμπο δορυφορική έγχρωμη, τηλεόραση, μίνι μπαρ, μπάνιο με μπανιέρα, πιστολάκι, θέρμανση, κλιματισμό και γραφείο με δυνατότητα σύνδεσης στο διαδίκτυο. Επίσης διαθέτει 8 σουίτες με ιδιωτικές πισίνες.

Δωμάτια

Τα 188 δωμάτια έχουν πρόσφατα ανακαινισθεί και παρέχουν όλες τις κλασσικές ανέσεις. Ειδικότερα διατίθενται μονόκλινα, δίκλινα, τρίκλινα, οικογενειακά και σουίτες με ιδιωτικές πισίνες.

Διευκολύνσεις

Δορυφορική TV, Γραφείο με δυνατότητα σύνδεσης στο διαδίκτυο, Κλιματισμός - Θέρμανση, Μίνι Μπαρ, Απ' ευθείας τηλεφωνική σύνδεση. Μπαλκόνι ή βεράντα, Μπάνιο με μπανιέρα - πιστολάκι

Θέα προς τη θάλασσα, τον Όλυμπο ή τον κήπο

Υπηρεσίας πλυντηρίου και στεγνωτηρίου, Θυρίδες ασφαλείας, Πρόσβαση στο Internet

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

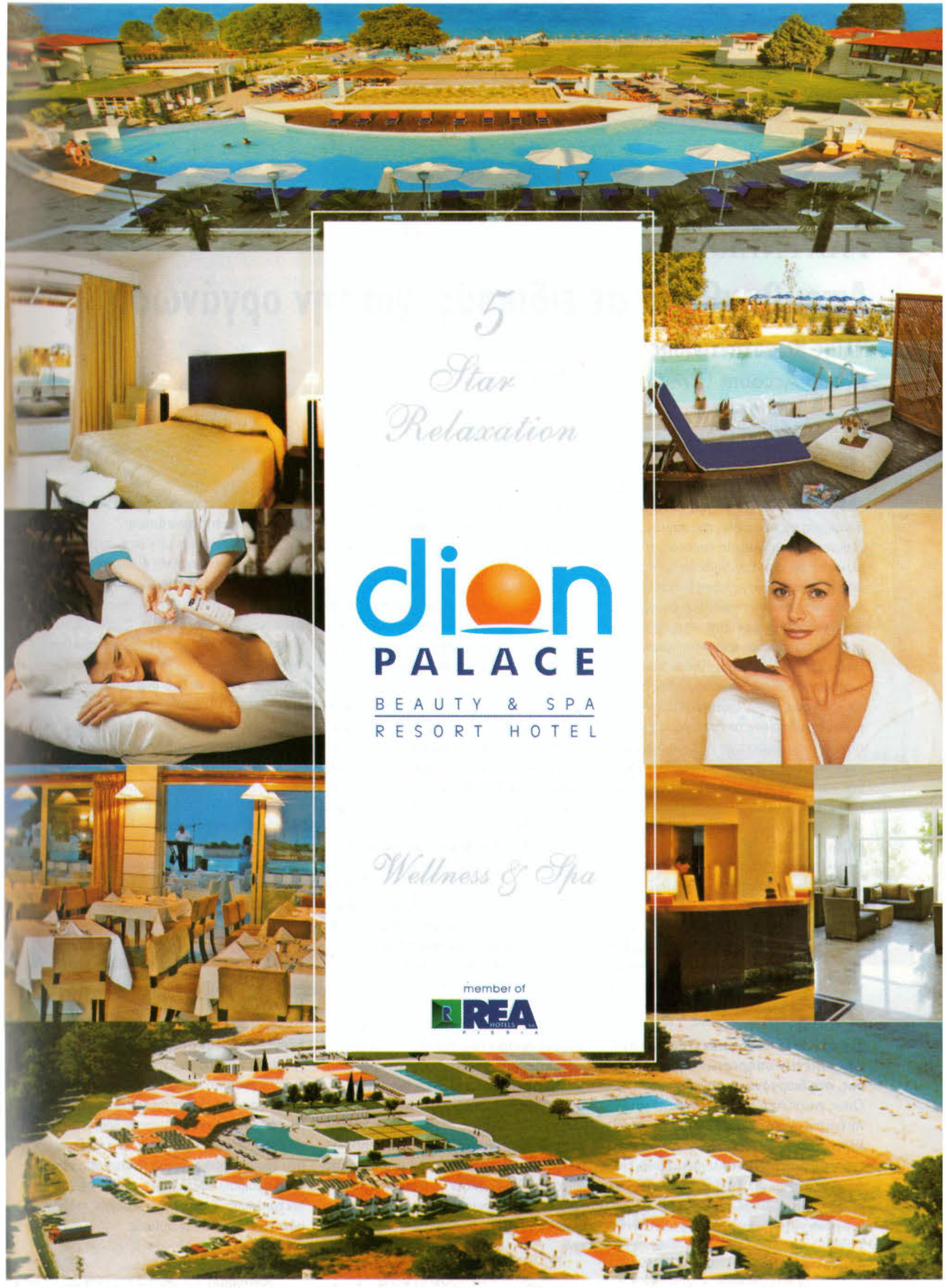
Συνδυάζει αισθητική και λειτουργικότητα

Το Εκπαιδευτικό Συνεδριακό Κέντρο Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος αποτελεί ένα πραγματικό κόσμημα στη συνεδριακή αγορά. Οι χώροι, η διαρρύθμιση, οι αισθητικές λεπτομέρειες, η διακόσμηση με έργα επώνυμων καλλιτεχνών και η σύγχρονη υποδομή του, το κατατάσσουν μεταξύ των καλύτερων ελληνικών και ευρωπαϊκών κέντρων.

Συνδυάζει αρμονικά την υψηλή αισθητική με τον υπερσύγχρονο ιδιόκτητο εξοπλισμό και την τέλεια λειτουργικότητα.

Στις υψηλών προδιαγραφών και πρωτοποριακά εξοπλισμένες εγκαταστάσεις του, το Εκπαιδευτικό Συνεδριακό Κέντρο Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος με συνέπεια, επαγγελματισμό και αξιοπιστία μπορεί να φιλοξενήσει με επιτυχία δραστηριότητες όπως:

- Επαγγελματικά και επιστημονικά συνέδρια
- Διαλέξεις
- Συναντήσεις εργασίας, ημερίδες, διασκέψεις
- Εκπαιδευτικές συναντήσεις κάθε μορφής
- Παρουσιάσεις προϊόντων και υπηρεσιών
- Εκθέσεις
- Πολιτιστικές εκδηλώσεις
- Δεξιώσεις



PARTNERS S.A.

Απευθυνθείτε σε ειδικούς για την οργάνωση

Ηλίας Κωνσταντινίδης
Group Account Director PARTNERS S.A.

Η εταιρεία σας δραστηριοποιείται στο χώρο των Δημοσίων Σχέσεων τα τελευταία δεκαεπτά χρόνια. Θα θέλαμε μια συνολική αποτίμηση της παρουσίας σας στην αγορά.

Η συνεχής και αδιάλειπτη παρουσία μας αποκλειστικά στο χώρο των Δημοσίων Σχέσεων έχει δημιουργήσει τη δική της δυναμική τόσο σε τεχνογνωσία, όσο και σε ποιοτική προσφορά υπηρεσιών. Έχοντας ως κύριο σκοπό του έργου μας αυτή την ποιοτική παροχή υπηρεσιών αναπτύξαμε, μέσα από σωστή οργάνωση και σχεδιασμό, την εκπόνηση επικοινωνιακής στρατηγικής και εφαρμογής δράσεων. Με την λεπτομερειακή υλοποίηση των προγραμμάτων επιτυγχάνουμε τη δημιουργία και ενδυνάμωση θετικής εικόνας και αντίληψης για τους πελάτες μας και τα προϊόντα τους. Η προσέγγισή μας είναι απόλυτα πελατοκεντρική, κάτι που προσθέτει συγκεκριμένη αξία στις δράσεις και τις ενέργειές μας.

Παράλληλα και επειδή η επικοινωνία πρέπει να φροντίζει «τα του οίκου της» η PARTNERS συμμετέχει σε συλλογικούς φορείς του τομέα της και είναι ενεργό μέλος της Ελληνικής Εταιρείας Διοίκησης Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ), του Ε.Β.Ε.Α, της Ένωσης Εταιρειών Διαφήμισης-Επικοινωνίας και ιδρυτικό μέλος της Ένωσης Εταιριών Δημοσίων Σχέσεων Ελλάδος (ΕΕΔΣΕ).

Τί περιλαμβάνει το «πακέτο» των προσφερομένων υπηρεσιών της εταιρείας σας, στη διοργάνωση συνεδρίων;

Όπως γνωρίζετε η διοργάνωση συνεδρίων είναι ένα σημαντικό εργαλείο ανάπτυξης και καλλιέργειας σχέσεων με μεγάλη επιτυχία στη μεταφορά μηνυμάτων σε επιλεγμένο Κοινό. Είναι σημαντικό να αποτελεί μέρος ενός ολοκληρωμένου προγράμματος που στοχεύει στη διαμόρφωση γνώμης και, πάνω από όλα στην θετική αντίληψη. Κρίνω σημαντικό λοιπόν, πριν αναφερθώ διεξοδικότερα στη διοργάνωση των συνεδρίων, να πω δυο λόγια για ολόκληρο το φάσμα των υπηρεσιών Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων τις οποίες προσφέρουμε στους πελάτες μας.

Αναφέρω χαρακτηριστικά τις υπηρεσίες Corporate Affairs, Media Relations Public Affairs, Χορηγική Στρατηγική, Οργάνωση Εκδηλώσεων, Προγράμματα Πρόληψης και Διαχείρισης Κρίσεων, Trade & Industry Communications. Με βάση λοιπόν τις ανάγκες και τον ετήσιο σχεδιασμό χαράζεται το Πρόγραμμα και δημιουργείται το μπουκέτο των ενεργειών που αναπτύσσονται σε ετήσια βάση. Έτσι, για να έρθω και στην διοργάνωση συνεδρίων, θεωρούμε ότι είναι μέρος ενός συνδυασμού ενεργειών που πρέπει να λειτουργούν αρμονικά μεταξύ τους. Θεωρώ ότι αποτελεί μια απόλυτα εξειδικευμένη υπηρεσία, υψηλής και καθοριστικής σημασίας και αξίας, δεδομένου ότι τα συνέδρια είναι ένα πολύτιμο, άρα και απαιτητικό εργαλείο στην όλη επικοινωνιακή προβολή ενός φορέα. Είναι φυσικό λοιπόν, η ενασχόλησή μας να περιλαμβάνει ένα σύνολο δράσεων που εκμεταλλεύονται πλήρως τις δυνατότητες όχι μόνο της διοργάνωσης, αλλά και της επικοινωνιακής αξιοποίησης. Αναφέρω χαρακτηριστικά την ανάγκη σωστής προετοιμασίας και την μελέτη του concept του συνεδρίου μέσα από ένα συγκεκριμένο σενάριο που περιέχει τη στρατηγική των μηνυμάτων, την εκπόνηση του χρονοδιαγράμματος, την προσομοίωση των συνθηκών, την λεπτομερειακή προετοιμασία της συμμετοχής, της παρουσίασης, της φιλοξενίας, της δημοσιότητας και τόσων άλλων ενεργειών που περιέχει. Παράλληλα η συνδρομή μιας εταιρείας Δημοσίων Σχέσεων δεν θα μπορούσε να μην καλύπτει επιπλέον υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας σε ότι αφορά τη συμβουλευτική καθοδήγηση για τις ομιλίες, τις παρουσιάσεις, την υποστήριξη κ.λπ.

Πού κυμαίνεται το κόστος για τις υπηρεσίες οργάνωσης συνεδρίων;

Ένα συνέδριο είναι μια εξειδικευμένη εκδήλωση και στην τιμολόγησή της παίζουν ρόλο πολλά πράγματα, όπως για παράδειγμα η διάρκεια σε ημέρες, ο αριθμός των συμμετοχών, το περιεχόμενο της φιλοξενίας, ο εξοπλισμός που θα απαιτηθεί, οι μετακινήσεις, τα παράλληλα events και πολλά άλλα. Είναι βέβαιο όμως ότι το κόστος πρέπει να είναι σωστά προϋπολογισμένο ώστε να αποφεύγονται απρόβλεπτες δαπάνες «της τελευταίας στιγμής» που μπορεί να κουράσουν τον πελάτη. Αυτός είναι και ο λόγος που επιμένουμε στην εκπόνηση του σεναρίου, το οποίο μέσα από την ανάλυση μας οδηγεί στον εντοπισμό όλων των αναγκών και στην φυσιολογική κοστολογική εκτίμηση.

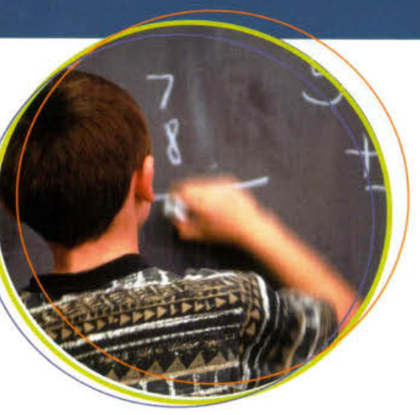
Επόμενοι στόχοι της εταιρείας σας;

Οι στόχοι μας προσανατολίζονται σε μια προσδοκώμενη και στρατηγικά δομημένη αντίληψη επιχειρηματικής ανάπτυξης. Με επίκεντρο την ανάπτυξη των ανθρώπων μας και την συνεχώς αναπτυσσόμενη ποιότητα στις υπηρεσίες μας έχουμε ορίσει το πλαίσιο των μελλοντικών επιλογών μας.

Κύριοι στόχοι μας είναι η συνέχιση της καλλιέργειας για την ανάγκη εφαρμογής προγραμμάτων Δημοσίων Σχέσεων και η ανάπτυξη βάσης που να στηρίζει δεσμούς και μακροχρόνιες συνεργασίες με τους πελάτες μας.

Ειδικότερα, η εξοικείωσή μας σε βάθος για τις ιδιαιτερότητες της περιοχής και των συνθηκών που δραστηριοποιούνται οι πελάτες μας, προκαλεί αμοιβαία οφέλη που προέρχονται από τον εμπλουτισμό της γνώσης, κάτι που σχεδόν πάντα διασφαλίζει την επιτυχία.

ασφαλιστικά προγράμματα για παιδιά



Το καλύτερο δώρο για τα χριστούγεννα

Λύσεις και μάλιστα αρκετά συμφέρουσες προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρίες στους γονείς, για την επαγγελματική αποκατάσταση των παιδιών τους, αλλά και την κάλυψη των αναγκών στα πρώτα βήματά τους.
Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» απευθύνθηκε σε ασφαλιστικές εταιρίες και παρουσιάζει ενδεικτικά ορισμένα προγράμματα για παιδιά βρεφικής ηλικίας και όχι μόνο.

INTERNATIONAL LIFE ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Λογαριασμός σπουδών

Το πρόγραμμα που πλάθετε όπως επιθυμείτε

Το πρωτοποριακό πρόγραμμα που δίνει λύση στις έγνοιες των γονιών για τις σπουδές και την επαγγελματική αποκατάσταση των παιδιών, από μία από τις πιο φερέγγυες εταιρίες της ασφαλιστικής αγοράς.

ΕΙΝΑΙ ΑΠΛΟ: Όταν εσείς το επιθυμείτε, για όσα χρόνια θέλετε, λαμβάνετε το κεφάλαιο έτσι ώστε να βοηθήσει εσάς και το παιδί σας να ξεκινήσει είτε τις σπουδές του είτε την επαγγελματική του αποκατάσταση.

Είναι ένα προϊόν που λειτουργεί απλά και ανά πάσα στιγμή μπορείτε να παρακολουθείτε που επενδύει, έτσι ώστε συζητώντας με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο να πετυχαίνετε ακόμη μεγαλύτερες αποδόσεις!

ΕΣΕΙΣ ΤΟ ΔΗΜΙΟΥΡΓΕΙΤΕ: Εκμεταλλευτείτε κάθε εξέλιξη στην αγορά αφού ο ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΣΠΟΥΔΩΝ είναι το πιο ευέλικτο προϊόν της ασφαλιστικής αγοράς, σήμερα. Το προϊόν αυτό μπορεί να λειτουργήσει ως 100% αποταμιευτικό πρόγραμμα με ελάχιστη απόδοση 3%, αλλά και ως ένα πρόγραμμα επενδυτικού χαρακτήρα. Εσείς επιλέγετε εάν θέλετε μόνο να αποταμιεύσετε ή και να επενδύσετε ένα μέρος του κεφαλαίου σας μέσω των αμοιβαίων κεφαλαίων της International ΑΕΔΑΚ. Πιο συγκεκριμένα, ο ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΣΠΟΥΔΩΝ δίνει απεριόριστη ευελιξία στον πελάτη, δίνοντάς του τη δυνατότητα να επιλέγει σε ποιο ποσοστό των ετήσιων χρημάτων που καταβάλλει επιθυμεί να έχει εγγυημένη ελάχιστη απόδοση 3% και ποιο ποσοστό των ετήσιων χρημάτων που καταβάλλει επιθυμεί να επενδυθούν σε Αμοιβαία Κεφάλαια της International ΑΕΔΑΚ (*), τα οποία δεν προσφέρουν εγγυημένη απόδοση, αλλά απευθύνονται σε πελάτες που προσδοκούν υψηλότερες αποδόσεις.

ΕΜΕΙΣ ΣΑΣ ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΜΕ: Παράλληλα, το πρόγραμμα είναι έτσι σχεδιασμένο που ό,τι και να συμβεί στο γονιό, σε μόνιμη κατάσταση, το παιδί θα πάρει το ποσό που του αναλογεί αφού η εταιρία θα αναλάβει τις πληρωμές του ασφαλίστρου.

Επιπροσθέτως, με το ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ «Εν Υγεία» της INTERNATIONAL LIFE καλύπτετε πλήρως το παιδί σας με νοσοκομειακές καλύψεις, με προληπτικές εξετάσεις, με δωρεάν επισκέψεις σε γιατρούς ακόμη και για απλό εμβολιασμό, έχοντας στη διάθεσή σας 24 ώρες το 24ωρο το Συντονιστικό του Κέντρο για ιατρικές συμβουλές και οποιαδήποτε διεκπεραίωση αφορά την υγεία του παιδιού.

Ακόμη, πολύ σημαντική αποτελεί η φοροαπαλλαγή των ασφαλίστρων έως 1.000 €, (σύμφωνα με το νόμο 3091/2002), όπου μειώνεται το ασφάλιστρο, ανάλογα με τη φορολογική κλίμακα, ακόμη και κατά 40%!

Η ΓΡΑΜΜΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ ΠΑΙΔΙΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ του ΟΜΙΛΟΥ INTERNATIONAL LIFE, στο τηλέφωνο 210 8119350, είναι στη διάθεσή σας για οποιαδήποτε διευκρίνιση και περαιτέρω πληροφορία χρειαστείτε.

* ΤΑ ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΔΕΝ ΕΧΟΥΝ ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΚΑΙ ΟΙ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΕΣ ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΔΕΝ ΔΙΑΣΦΑΛΙΖΟΥΝ ΤΙΣ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ.

ΕΘΝΙΚΗ & παιδί

Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Το "ΕΘΝΙΚΗ & Παιδί" είναι ένα πρόγραμμα βασικής ασφάλισης ζωής περιοδικών καταβολών, που ανήκει στην κατηγορία των ασφαλιστηρίων τύπου Unit-Linked. Έτσι οι αποταμιεύσεις αξιοποιούνται με τον καλύτερο δυνατό τρόπο επενδυόμενες σε ομόλογα, αμοιβαία κεφάλαια κ.α, παρέχοντας τη σιγουριά ενός εγγυημένου κεφαλαίου τότε ακριβώς που θα το χρειαστούν τα παιδιά.. Το πρόγραμμα εξασφαλίζει την επένδυση για το παιδί, σε περίπτωση διαρκούς ολικής ανικανότητας ή θανάτου του συμβαλλομένου. Για κάθε τέτοια περίπτωση το ασφάλιστρο καταβάλλεται από την εταιρία και το πρόγραμμα συνεχίζεται κανονικά. Επίσης δίνεται η δυνατότητα να ενσωματωθούν στο πρόγραμμα επιπλέον ασφαλιστικές καλύψεις για το παιδί προκειμένου να προστατευθεί από τις επιπτώσεις μιας ασθένειας ή ενός ατυχήματος.

Λειτουργία του προγράμματος

Ηλικία ασφαλισμένου στην έναρξη της ασφάλισης

Μπορεί να ασφαλιστεί ένα παιδί από ηλικία 1 μηνός μέχρι 17 ετών.

Συμβαλλόμενος

Μπορεί να είναι ο πατέρας ή η μητέρα ή αυτός που έχει τη γονική μέριμνα του παιδιού αλλά και ο παππούς, η γιαγιά, ο θείος, η θεία, ο νονός, η νονά και τα αδέρφια του.

Η ηλικία που πρέπει να έχει ο συμβαλλόμενος είναι από 18 ως 55 ετών.

Δυνατότητες επιλογής.

Το ποσό που επιθυμεί να αποταμιεύσει ο ενδιαφερόμενος κάθε χρόνο, με ελάχιστο ετήσιο τακτικό ασφάλιστρο τα 300 ευρώ.

Τη διάρκεια του προγράμματος, με ελάχιστη διάρκεια τα 10 έτη και τις ασφαλιστικές καλύψεις.

Για ετήσιο τακτικό ασφάλιστρο επένδυσης μέχρι 3000 ευρώ.

Το 1° έτος επενδύεται το 40% του ασφαλίστρου επένδυσης.

Το 2° έτος επενδύεται το 70% του ασφαλίστρου επένδυσης.

Το 3° έτος και μετά το 100% του ασφαλίστρου επένδυσης.

Για ετήσιο τακτικό ασφάλιστρο επένδυσης μεγαλύτερο των 3000 ευρώ, το υπερβάλλον ποσό των 3000 ευρώ επενδύεται σε ποσοστό 100% από το 1° έτος της ασφάλισης.

Εκτός από το ετήσιο τακτικό ασφάλιστρο επένδυσης,ο ενδιαφερόμενος μπορεί ανά πάσα στιγμή να καταβάλλει συμπληρωματικά έκτακτο ποσό οποιαδήποτε χρονική στιγμή της ισχύος του ασφαλιστηρίου.Το πόσο του έκτακτου ασφαλίστρου δεν μπορεί να είναι μικρότερο των 300 ευρώ και επενδύεται σε ποσοστό 100%.

Το ποσό του ασφαλίστρου που αποτελεί το ασφάλιστρο επένδυσης, επενδύεται σε μονάδες του εσωτερικού μεταβλητού κεφαλαίου **"ΕΘΝΙΚΗ & Παιδί"**, οι οποίες πιστώνονται στον ατομικό λογαριασμό επένδυσης του ασφαλισμένου. Η επενδυτική διαχείριση του κεφαλαίου γίνεται σε συνεργασία με τον όμιλο της ΕΘΝΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ.

Παροχές του προγράμματος

Εγγύηση κεφαλαίου

Ανεξάρτητα από την πορεία των επενδύσεων το πρόγραμμα παρέχει στη λήξη του ασφαλιστηρίου συμβολαίου εγγυημένο ποσό το οποίο είναι ίσο με τη συσσωρευμένη αξία των τακτικών ασφαλίστρων επένδυσης, στη λήξη της ασφάλισης με ετήσιο ανατοκισμό 2%.

Bonus λήξης

Με τη λήξη του προγράμματος και εφόσον έχουν πληρωθεί ανελλιπώς όλα τα οφειλόμενα ασφάλιστρα, και δεν έχει γίνει μείωση του τακτικού ασφαλίστρου επένδυσης ο λογαριασμός επένδυσης του ασφαλισμένου θα πιστώνεται με δωρεάν μονάδες.

Ενημέρωση του πελάτη

Ο Πελάτης ενημερώνεται μία φορά το χρόνο, με επιστολή για την εξέλιξη του ατομικού λογαριασμού επένδυσής του.

Φοροαπαλλαγές

Σύμφωνα με το νόμο 3091/2002 το ανώτερο ποσό απαλλαγής από το εισόδημα για ασφάλιστρα ζωής, ατυχημάτων και υγείας είναι 1.000 ευρώ.

Συμπληρωματικές καλύψεις

Η κάλυψη της απαλλαγής πληρωμής ασφαλίστρων σε περίπτωση διαρκούς ολικής ανικανότητας ή θανάτου του **συμβαλλόμενου** είναι υποχρεωτική κάλυψη.

Οι καλύψεις υγείας και ατυχημάτων για το παιδί μπορούν να ενταχθούν στο πρόγραμμα προαιρετικά. Στο πρόγραμμα μπορεί να ενταχθεί προαιρετικά και η κάλυψη μηνιαίας παροχής για το ασφαλισμένο παιδί σε περίπτωση διαρκούς ολικής ανικανότητας ή θανάτου του συμβαλλομένου.

Α) Σε περίπτωση επιβίωσης στη λήξη της ασφάλισης

Θα καταβληθεί στον ασφαλισμένο

Η αξία του Λ.Ε.Α. (Λογαριασμός Επένδυσης Ασφαλιστηρίου) συν το bonus λήξης ή

Η εγγυημένη αξία λήξης, όποιο από τα δύο είναι μεγαλύτερο.

Β) Σε περίπτωση θανάτου κατά την διάρκεια της ασφάλισης

Σε περίπτωση θανάτου η εταιρία καταβάλλει στο δικαιούχο, την αξία των μονάδων του Ε/Κ ΕΘΝΙΚΗ ΚΑΙ ΠΑΙΔΙ που είναι πιστωμένες στον λογαριασμό επένδυσης ασφαλιστηρίου τη στιγμή του θανάτου.

Alico AIG Life

Alico Junior για πλήρη εξασφάλιση

Τα ασφαλιστικά προγράμματα της ALICO AIG Life καλύπτουν ένα ευρύτατο φάσμα αναγκών και ηλικιών, από συνταξιοδοτικά μέχρι προγράμματα για παιδιά. Τα προγράμματα αυτά είναι σχεδιασμένα έτσι ώστε να ανταποκρίνονται στις πραγματικές ανάγκες των ασφαλισμένων. Αυτό επιτυγχάνεται χάρις στην τεχνογνωσία που έχει συσσωρεύσει εδώ και ογδόντα χρόνια η ALICO AIG Life, μέσα από την εξειδίκευσή της στις ασφαλίσεις Ζωής, Υγείας και Συνταξιοδοτικών προγραμμάτων.

Σήμερα όλοι έχουμε κατανοήσει ότι δεν είναι δυνατόν να αφήνεται ο,τιδήποτε στην τύχη, πόσο μάλλον όταν πρόκειται για το μέλλον των παιδιών μας. Η ανάγκη, λοιπόν, να διασφαλισθεί ότι τα παιδιά θα έχουν τη δυνατότητα να ακολουθήσουν τις σπουδές που επιθυμούν, χωρίς να αντιμετωπίζουν εμπόδια εξαιτίας οικονομικών παραγόντων, αλλά και η ανάγκη οικονομικής συνδρομής στα πρώτα επαγγελματικά τους βήματα, είναι δεδομένες.

Έτσι, ειδικότερα, όσον αφορά στα παιδιά, η ALICO AIG Life διαθέτει το «ALICO JUNIOR».

Το πρόγραμμα αυτό δίνει την δυνατότητα στο παιδί να έχει στην διάθεσή του ένα σημαντικό κεφάλαιο όταν φθάσει στην ηλικία που έχουν επιλέξει οι γονείς του. Αυτό σημαίνει ότι με ένα αρκετά χαμηλό ασφάλιστρο οι γονείς μπορούν να θέσουν τις βάσεις για την συσσώρευση ενός κεφαλαίου, το οποίο μπορεί να αξιοποιηθεί για τις σπουδές ή την επαγγελματική αποκατάσταση του παιδιού.

Με την καταβολή του ασφαλίστρου κάθε χρόνο δημιουργούνται τα Μαθηματικά Αποθέματα του Συμβολαίου. Το πρόγραμμα ALICO JUNIOR έχει κατ'αρχήν τη μεγαλύτερη εγγυημένη απόδοση 3,35% (τεχνικό επιτόκιο) που προβλέπει η Ελληνική νομοθεσία για την επένδυση των Μαθηματικών Αποθεμάτων του συμβολαίου. Η απόδοση αυτή είναι σημαντική συγκριτικά με κάθε άλλη σταθερή μακροχρόνια ατομική αποταμιευτική δυνατότητα που μπορεί να έχει ο ασφαλισμένος για αντίστοιχο κεφάλαιο. Η ALICO AIG Life, με την τεράστια τεχνογνωσία και την αξεπέραστη οικονομική ευρωστία που διαθέτει, επενδύοντας τα Μαθηματικά Αποθέματα από τα συμβόλαια όλων των ασφαλισμένων της σε μακροχρόνιους τίτλους χαμηλού ρίσκου (Ελληνικά και Ευρωπαϊκά Ομόλογα), επιτυγχάνει πολύ υψηλότερα επιτόκια προς όφελος των ασφαλισμένων της. Και αυτό γιατί το πρόγραμμα ALICO JUNIOR δίνει το δικαίωμα συμμετοχής στο Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων που δημιουργείται.

Με τον τρόπο αυτό, οι ασφαλισμένοι είναι διπλά κερδισμένοι και κυρίως σίγουροι ότι οι αποταμιεύσεις τους θα αποφέρουν την απόδοση που έχουν σχεδιάσει, σύμφωνα με τη χρονική διάρκεια του προγράμματος (π.χ. 15, 20 ή 25 χρόνια) και το ύψος του ετήσιου ασφαλίστρου που καταβάλλουν.

Φυσικά, όσο μεγαλύτερη είναι η ετήσια καταβολή (δηλαδή το ασφάλιστρο), τόσο μεγαλύτερο απόθεμα συσσωρεύεται και έτσι ο ασφαλισμένος μπορεί να επιτύχει να πάρει το παιδί του ένα πραγματικά μεγάλο κεφάλαιο, που θα του επιτρέπει να υλοποιήσει τα όνειρά του, είτε πρόκειται για σπουδές, μεταπτυχιακά, επαγγελματική στέγη, προετοιμασία για το γάμο του, κλπ.

Θα πρέπει να τονισθεί ότι ένα πρόσθετο σημαντικό χαρακτηριστικό των προγραμμάτων αυτών είναι και η «Εγγύηση Προστασίας Ασφαλίστρου». Πιο συγκεκριμένα, πρόκειται για μία πρόσθετη παροχή, με βάση την οποία η ALICO AIG Life εγγυάται στο παιδί ότι το πρόγραμμα «ALICO Junior» θα εξακολουθεί να ισχύει ακόμα και όταν ο πληρωτής, λόγω ανικανότητας ή θανάτου, δεν είναι σε θέση να καταβάλλει τα ασφάλιστρα. Στην περίπτωση αυτή το πρόγραμμα προχωρά κανονικά επειδή η ALICO AIG Life καταβάλλει τα ασφάλιστρα μέχρι την ηλικία των 65 ετών του πληρωτή.

Εκτός από το «ALICO Junior», αξίζει να σημειωθεί ότι η ALICO AIG Life διαθέτει και το ALICO INVEST PLUS, που είναι ένα ευέλικτο πρόγραμμα Unit Linked. Πρόκειται για ένα πρόγραμμα που δίνει την δυνατότητα στον ασφαλισμένο να συνδυάσει τα χρήματα που θέλει να αξιοποιήσει με ένα από τα επενδυτικά προγράμματα που προτείνει η ALICO AIG Life, τα οποία διαφοροποιούνται ανάλογα με τη διασπορά τους στα Αμοιβαία Κεφάλαιά της και τα οποία είναι σχεδιασμένα έτσι ώστε να προσφέρουν υψηλές αποδόσεις, ελαχιστοποιώντας τους επενδυτικούς κινδύνους.

Επί πλέον το πρόγραμμα δίνει την δυνατότητα στον ασφαλισμένο να επιλέξει και ένα σημαντικό κεφάλαιο κάλυψης Ζωής, το οποίο μπορεί να είναι έως και 50 φορές υψηλότερο από το ποσό της τακτικής ετήσιας καταβολής του στο πρόγραμμα.

ING

Κοιμάται ήσυχο με Optima & Pensio Junior

Η ING έχοντας ως γνώμονα την κάλυψη βασικών αναγκών των παιδιών σας όπως είναι τα έξοδα των σπουδών τους καθώς και η επαγγελματική τους αποκατάσταση, σχεδίασε και σας προσφέρει δύο πρωτοποριακά προγράμματα ασφάλισης και αποταμίευσης για παιδιά, το OPTIMA Junior και το Pensio Junior. Το Pensio Junior δίνει τη δυνατότητα στους γονείς να επιλέγουν το ύψος του κεφαλαίου το οποίο το παιδί θα λάβει κατά την ενηλικίωση του και θεωρούν επαρκές ώστε να καλύψει τις αυξημένες ανάγκες που προκύπτουν σε αυτή την περίοδο, η οποία είναι ιδιαίτερα σημαντική για την μετέπειτα ζωή του. Οι γονείς καλούνται να καταβάλλουν ένα ποσό σε περιόδους που αυτοί θα επιλέξουν. Κατ' αυτόν τον τρόπο, στη λήξη του προγράμματος θα σχηματιστεί το επιθυμητό κεφάλαιο. Ο επενδυτικός κίνδυνος του προγράμματος αυτού είναι χαμηλός, αφού το κεφάλαιο είναι εγγυημένο και η επενδυτική πολιτική είναι αποκλειστική ευθύνη της εταιρίας. Επιπροσθέτως, το αποταμιευτικό πρόγραμμα Pensio Junior μπορεί να συνδυασθεί με όλα τα διαθέσιμα προγράμματα προστασίας από ατύχημα, καθώς και νοσοκομειακά προγράμματα. Τέλος, παρέχεται η δυνατότητα κάλυψης του γονέα (συμβαλλόμενου) από θάνατο ή ανικανότητα, ώστε το πρόγραμμα να διατηρηθεί σε πλήρη ισχύ μέχρι τη λήξη του.

Το OPTIMA Junior είναι ένα πρόγραμμα το οποίο καλύπτει το παιδί σας από την αφετηρία της ζωής του παρέχοντας κεφάλαιο για σπουδές, επαγγελματική ή και οικογενειακή αποκατάσταση. Καταβάλλοντας σαν συμβαλλόμενος τα ασφάλιστρα του παιδιού μέχρι την ενηλικίωσή του, του προσφέρετε σιγουριά και ασφάλεια για το μέλλον. Το νέο παιδικό πρόγραμμα OPTIMA Junior σχεδιάστηκε για να καλύψει την ανάγκη εξασφάλισης των παιδιών σας συνδυάζοντας ασφάλιση ζωής με επενδύσεις.

Η επενδυτική στρατηγική του προγράμματος αυτού καθορίζεται αποκλειστικά από τον συμβαλλόμενο (γονείς). Τα ασφάλιστρα που καταβάλλονται, χρησιμοποιούνται για την αγορά μεριδίων αμοιβαίων κεφαλαίων (ενός ή περισσοτέρων) από την Ελλάδα ή το εξωτερικό. Με τον τρόπο αυτό, οι γονείς μπορούν να πετύχουν σημαντικές αποδόσεις μέσα σε ένα μέσο-μακροπρόθεσμο ορίζοντα, και να δημιουργήσουν ένα υψηλό κεφάλαιο που θα αποτελέσει το καλύτερο δώρο για το ξεκίνημα του παιδιού τους. Κατά τη διάρκεια κάθε έτους ο συμβαλλόμενος δικαιούται μια αναδιάρθρωση του χαρτοφυλακίου των αμοιβαίων κεφαλαίων χωρίς επιπρόσθετη επιβάρυνση.

Τέλος, ένα από τα πιο σημαντικά πλεονεκτήματα αυτού του προγράμματος είναι το πολύ υψηλό ποσοστό επένδυσης ακόμη και από τον πρώτο χρόνο.

Executive Producers:
Νέος πρωτοποριακός θεσμός της Generali

Ένα νέο δρόμο, μια νέα προοπτική εξέλιξης για τους επαγγελματίες ασφαλιστές ανοίγει ο πρωτοποριακός θεσμός των Executive Producers, που καθιέρωσε ο Όμιλος Generali. Η εταιρία, πιστή στην στρατηγική της έμπρακτης ενίσχυσης του Agency System και της ανταμοιβής των συνεργατών της, δημιούργησε ένα νέο θεσμό επιβράβευσης των κορυφαίων ασφαλιστικών της συμβούλων.

Ο κ. Σταμάτης Ψυλλάς συνεργάτης του γραφείου της Generali στη Χίο, executive producer το 2004.

Ο θεσμός των Executive Producers, έχει ως κύριο στόχο τη δημιουργία βαθμίδας εξέλιξης για όλους εκείνους τους συνεργάτες της Generali, που ξεχωρίζουν βάση κάποιων ποιοτικών και ποσοτικών κριτηρίων. Οι συνεργάτες που αποτελούν την ομάδα αυτή, έχουν επιτύχει υψηλούς δείκτες διατηρησιμότητας και παραγωγικότητας, κατακτώντας επάξια αυτή την διάκριση. Αυτοί οι επίλεκτοι συνεργάτες, αποτελούν τη σημαία της Generali, και το πιο φωτεινό παράδειγμα επαγγελματικής ανέλιξης για κάθε χώρο πωλήσεων.

Ο θεσμός των Executive Producers είναι η εναλλακτική πρόταση της Generali, στον επί χρόνια παγιωμένο μονόδρομο που ακολουθείται από την Ελληνική

Οι κ.κ.: Σταμάτης Ψυλλάς, Γιάννης Γιαννούρης και η κα Ελεάννα Κουκούλη αποτελούν ιδιαίτερο λαμπερό παράδειγμα επιτυχίας του θεσμού.

ασφαλιστική αγορά, όπου η μόνη δυνατότητα που προσφέρεται στους επιτυχημένους ασφαλιστικούς συμβούλους είναι η μετεξέλιξη τους σε manager. Αυτή η πραγματικότητα ήταν και η κύρια αιτία που «χάθηκαν» στο παρελθόν πολλοί αξιόλογοι, επιτυχημένοι επαγγελματίες ασφαλιστές από το χώρο.

Η Generali με τον θεσμό των Executive Producers, πρωτοπορεί για μία ακόμη φορά στην ενίσχυση των επαγγελματιών ασφαλιστικών συμβούλων, επιβραβεύοντας τους επίλεκτους συνεργάτες της, αναγνωρίζοντας την επιτυχημένη πορεία τους και στηρίζοντας το έργο τους με επιπλέον εφόδια.

Ο κ. Γιάννης Γιαννούρης καταξιωμένος συνεργάτης της Generali και ο πρώτος επιτυχών του θεσμού των executive producers της Generali το 2003.

Η κυρία Ελεάννα Κουκούλη, executive producer της Generali το 2004, με τον Διευθύνοντα Σύμβουλο της Generali κ. Πάνο Δημητρίου.

Στους Executive producers, η εταιρεία μεταξύ άλλων παρέχει:

- Πάγια μηνιαία αμοιβή
- Εταιρικό αυτοκίνητο
- Αναβαθμισμένο Ομαδικό Πρόγραμμα Ασφάλισης και
- Προσωπικό γραφείο

Στόχος της Generali είναι η περαιτέρω ανάπτυξη του θεσμού προσφέροντας ακόμη περισσότερα κίνητρα και προνόμια στον συνεχώς αυξανόμενο αριθμό των επιτυχημένων συνεργατών της ομάδας των Executive Producers.

Το παζλ επιτυχίας της Generali

Το μαγικό τους ταξίδι με προορισμό τα Class Events, ένα νέο πρωτοποριακό θεσμό, έχουν ξεκινήσει ήδη οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Generali. Στο δρόμο τους έχουν να υπερνικήσουν πολλά εμπόδια, να αποφύγουν τις σειρήνες του εφησυχασμού, να βελτιώσουν την αποτελεσματικότητα τους, να οξύνουν την φαντασία τους, να ενδυναμώσουν τον επαγγελματισμό τους, να ισχυροποιήσουν την αυτοπεποίθηση τους, και τελικά να επιτύχουν. Να κερδίσουν την συμμετοχή τους στην επίλεκτη ομάδα της Generali, να συμμετέχουν στο πρώτο από τα Class Events της Generali. Ήδη οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της εταιρείας έχουν λάβει την πρόσκληση γι' αυτό το μαγικό ταξίδι. Η αρχή έγινε. Όμως τώρα αρχίζουν τα δύσκολα. Γιατί μετά την πρόσκληση, τους ταξιδιώτες της Generali περιμένει μία δεύτερη έκπληξη. Εκτός από πλάνα και στόχους έλαβαν και ένα πρωτότυπο πάζλ που απαιτεί την προσήλωση των κορυφαίων. Ένα ιδιαίτερο πάζλ, η λύση του οποίου απαιτεί ιδιαίτερη προσπάθεια, συγκροτημένη και δημιουργική σκέψη, τα στοιχεία ακριβώς που η Generali επιθυμεί από τους συνεργάτες της ώστε να προσεγγίζουν το έργο τους με απόλυτη υπευθυνότητα και επαγγελματισμό. Με τον τρόπο αυτό η Generali ενθαρρύνει τους επίλεκτους συνεργάτες της να ξεφύγουν από τα πλαίσια της στατικής λειτουργίας και να πορευθούν με δυναμισμό, δημιουργικότητα και σχολαστική αφοσίωση. Αυτή η συνταγή θα τους οδηγήσει στην κορυφή.

Επίσκεψη στην Τεργέστη την έδρα του Ομίλου

Το τερπνόν μετά του ωφελίμου, συνδύασε στο ετήσιο ταξίδι των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων της Generali Life. Επτά ημέρες στη Βόρεια Ιταλία, αλλά και επίσκεψη στα κεντρικά γραφεία του Ομίλου Generali στην Τεργέστη, όπου επί τρίωρο ξεναγήθηκαν και συναντήθηκαν με τους κ.κ. Walter Trevisani (Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής), και Dante Pitter (Περιφερειακός Διευθυντής). Στη διάρκεια της συνάντησης οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Generali είχαν την ευκαιρία να πληροφορηθούν από πρώτο χέρι για τους στόχους που έχει θέσει η διοίκηση του ομίλου για την περαιτέρω ανάπτυξη της δραστηριότητάς της διεθνώς, οι οποίοι συνίστανται στην αύξηση των εργασιών της στις αγορές της Ευρώπης και στην Κίνα, και στην ενίσχυση της απόδοσης των επενδεδυμένων κεφαλαίων προς όφελος των ασφαλισμένων της, των μετόχων της και των συνεργατών της. Μετά την ολοκλήρωση της επίσκεψης στα κεντρικά γραφεία του Ομίλου, η ανυπομονησία περίσσευε καθώς το πρόγραμμα έλεγε... Βενετία. Για τρεις ημέρες οι κορυφαίοι της Generali είχαν την ευκαιρία να ζήσουν την μαγεία μιας παραμυθένιας πόλης που έχει χαρακτηριστεί από πολλούς ως η ωραιότερη πόλη του κόσμου. Πλατεία Αγίου Μάρκου, Γέφυρα των Στεναγμών, Ριάλτο αλλά και επισκέψεις στα πανέμορφα νησάκια, Μουράνο, Μπουράνο, Τορτσέλο. Ιδιαίτερα βέβαια τιμήθηκαν τα καταστήματα με τα περίφημα κρύσταλλα Μουράνο, αλλά και τις πανέμορφες δαντέλες που έχουν κάνει το μικρό νησί του Μπουράνο διάσημο. Οι επόμενες ημέρες φύλαγαν νέες εκπλήξεις για τους επίλεκτους της Generali. Επόμενη στάση ήταν η γοητευτική πόλη της Βερόνα. Η Πιάτσα Μπρα με την περίφημη αρένα που αποτελεί το 3ο μεγαλύτερο αμφιθέατρο του ρωμαϊκού κόσμου, η Πιάτσα ντελ Έρμπε στην οποία βρισκόταν η αρχαία ρωμαϊκή αγορά, το Καπιτέλο, ο περίφημος καθεδρικός ναός Ντουόμο και τέλος μια στάση για τους ρομαντικούς στο μπαλκόνι της Ιουλιέτας!

Οι κ.κ. Γιάννης Γιαννούρης και Σταμάτης Ψυλλάς, Executive Producers της Generali, στην είσοδο των κεντρικών γραφείων του Ομίλου Generali στην Τεργέστη.

Συνεργάτες της Generali στην Βενετία

Το ταξίδι ολοκληρώθηκε με επίσκεψη στο Μιλάνο. Μία πανοραμική περιήγηση στο ιστορικό κέντρο της πόλης και βέβαια αρκετός ελεύθερος χρόνος για επισκέψεις στα «σύγχρονα μουσεία» της πόλης, ... τα φημισμένα καταστήματα της!

Εδώ είναι μερίδιο & για δικά σας κέρδη!

Η ανάπτυξη αυτών των εταιριών δείχνει και τη δική σας στρατηγική για πωλήσεις. Δεν γίνονται οικονομικές ενέργειες αυτού του επιπέδου χωρίς ασφάλιση. Ασφαλίσεις προσώπων, ομαδικές ασφάλειες, ασφάλειες αυτοκινήτων, ασφάλειες μεταφορών, ασφάλειες αστικής ευθύνης, ασφάλειες αστικής ευθύνης προϊόντων, ασφαλίσεις νομικής προστασίας και τόσες άλλες ιδέες μπορούν να τεθούν σε εφαρμογή. Προσοχή όμως. ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΑ, οργανωμένα, μεθοδικά. Όχι στην τύχη, όχι όποιος προλάβει, όχι μέσω φίλων και γνωστών. Πάει αυτή η εποχή. Κάντε πλάνα, μελέτες, προτάσεις ΑΝΑ ΕΤΑΙΡΙΑ! Πακέτα ασφάλισης! Όχι αορίστως και γενικώς... Συγκεριμένα. Τόσα μάθατε στα σεμινάρια, ξέρετε τι εννοώ! Προχωρήστε! Έχετε τα προσόντα; Έχετε οργάνωση και χρήση τεχνολογίας; Αλλάξαν οι εποχές, δείξτε ότι είστε σοβαροί για να σας πιστέψουν.

Ε.Σ.

Η πορεία των καθαρών κερδών των πιο κερδοφόρων εμπορικών εταιριών

(ποσά σε χιλ. ευρώ)

ΚΑΤΑΤΑΞΗ 2003	ΚΑΤΑΤΑΞΗ 2001	ΕΠΩΝΥΜΙΑ	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΚΛΑΔΟΣ	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ 2001 (σε ευρώ)	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ 2003 (σε ευρώ)	ΜΕΤΑΒΟΛΗ (%)
1	1	Ιντραλότ	Πληροφορική	46.225.344	68.944.199	49,1
2	4	BP Hellas	Πετρελαιοειδή	27.110.889	62.439.155	130,3
3	2	Γερμανός	Κινητή τηλεφωνία	42.905.468	54.453.052	26,9
4	3	ΚΑΕ	Διάφορα προϊόντα	29.660.999	50.059.776	68,8
5	13	Shell Hellas	Πετρελαιοειδή	17.299.242	42.719.932	146,9
6	14	Philip Morris	Εμπόριο ταιγάρων	16.150.378	40.352.132	149,9
7	7	ΕΚΟ-ΕΛΔΑ	Πετρελαιοειδή	22.112.987	34.009.112	53,8
8	12	Mercedes-Benz	Μεταφ. μέσα και ανταλλακτικά	17.675.567	31.198.648	76,5
9	134	Ford Motor Ελλάς	Μεταφ. μέσα και ανταλλακτικά	1.892.493	29.248.322	1.445,5
10	14	Notos Com Συμμετοχών	Ένδυση - Υπόδηση	14.861.778	27.774.977	86,9
11	18	Praktiker Hellas	Σουπερμάρκετ	14.271.760	27.052.156	89,6
12	8	Σήμενς	Ηλεκτρολογικά υλικά	21.581.244	23.388.765	8,4
13	16	Σκλαβενίτης Ι. & Σ.	Σουπερμάρκετ	15.108.748	21.501.977	42,3
14	39	Toyota	Μεταφ. μέσα και ανταλλακτικά	7.856.595	19.720.665	151,0
15		Γένεσις Φάρμα	Φάρμακα - Καλλυντικά	2.646.885	18.595.711	602,6
16	21	Sony Ελλάς	Ηλεκτρικές συσκευές	12.203.287	16.757.879	37,3
17	339	Carrefour (συγχ. '03)	Σουπερμάρκετ	-15.415.314	16.623.718	-
18	30	Πέντε	Σουπερμάρκετ	10.180.929	16.550.436	62,6
19	26	Elmec Sport	Ένδυση - Υπόδοση	11.240.457	16.295.914	45,0
20	10	Kosmocar	Μεταφ. μέσα και ανταλλακτικά	19.878.466	15.743.016	-20,8
21	41	Μετρό	Σουπερμάρκετ	7.411.213	15.624.453	110,8
22	59	Πλαίσιο Computers	Μηχανές γραφείου	5.032.291	14.637.628	190,9
23	58	Astrazeneca	Φάρμακα - Καλλυντικά	5.046.864	12.873.389	155,1
24	15	Πρόκτερ & Γκαμπλ	Φάρμακα - Καλλυντικά	15.470.753	12.788.840	-17,3
25	5	Delta Singular	Πληροφορική	24.205.486	12.617.102	-47,9
26	28	Α-Β Βασιλόπουλος	Σουπερμάρκετ	10.816.975	12.299.071	13,7
27	20	Ζάρα	Ένδυση - Υπόδηση	12.469.508	12.097.160	-3,0
28	73	Φρήσλαντ Hellas	Εμπόριο τροφίμων	3.906.767	11.592.442	196,7
29	44	Μασούτης Διαμαντής	Σουπερμάρκετ	6.947.345	11.520.426	65,8
30	9	IBM Ελλάς	Μηχανές γραφείου	20.987.385	11.440.325	-45,5
31	170	Κωτσόβολος Π.	Ηλεκτρικές συσκευές	1.289.780	11.011.661	753,8
32	303	Σφακιανάκης	Μεταφ. μέσα και ανταλλακτικά	212.615	10.770.893	4.965,9
33	38	Multifin	Μεταφ. μέσα και ανταλλακτικά	7.938.836	10.736.502	35,2
34	87	Electromedica	Επιστημ. και ιατρ. μηχανήματα	3.417.203	10.647.727	211,6
35	50	Avin Oil	Πετρελαιοειδή	5.690.879	10.065.955	76,9
36	29	Roche Hellas	Φάρμακα - Καλλυντικά	10.258.216	10.043.481	-2,1
37	27	Diageo Hellas	Εμπόριο ποτών	10.887.890	9.669.554	-11,2
38	32	Μυτιληναίος	Μέταλλα	9.516.409	9.458.114	-0,67
39	65	Έρικσον	Κινητή τηλεφωνία	4.781.784	9.302.905	94,5
40	22	Lion Ελλάς	Μεταφ. μέσα και ανταλλακτικά	11.900.573	9.294.046	-21,9
41	397	Γενική Αυτοκινήτων	Μεταφ. μέσα και ανταλλακτικά	-10.866.092	9.077.598	-
42	37	Luxottica Hellas	Διάφορα προϊόντα	7.984.647	8.841.824	10,7
43	36	Μεταξά Σ. & Η. & Α.	Εμπόριο ποτών	8.781.811	8.634.300	-1,7
44	56	Φαρμασέρβ-Λίλλυ	Φάρμακα - Καλλυντικά	5.053.821	8.208.531	62,4
45	-	Estee Lauder Hellas	Φάρμακα - Καλλυντικά	-	7.665.243	-
46	119	Bayer Cropscience	Χημικές - Χρώμα	2.400.541	7.593.771	216,3
47	35	Άλφα Κόπυ	Κινητή τηλεφωνία	9.267.106	7.518.291	-18,9
48	96	FG Europe	Υγιεινή - Κλιματισμός	3.038.175	7.479.086	146,2
49	47	Sprider	Ένδυση - Υπόδηση	6.536.792	7.247.379	10,9
50	23	Unisystems	Μηχανές γραφείου	11.834.340	7.147.334	-39,6
51	74	Wella Ελλάς	Φάρμακα - Καλλυντικά	3.906.372	6.864.140	75,7
52	186	Imperial Tobacoo	Εμπόριο τσιγάρων	1.075.121	6.808.494	533,3
53	66	Ιντερτέκ	Μηχανές γραφείου	4.590.420	6.806.408	48,3
54	60	Θεοχαράκης Νικ. Ι.	Μεταφ. μέσα και ανταλλακτικά	4.973.708	6.754.222	35,8
55		Σαφίλο Ελλάς	Διάφορα προϊόντα	3.086.800	6.702.810	117,1
56	70	Μεντισπές	Επιστημ. και ιατρ. μηχανήματα	4.296.874	6.347.412	47,7
57	214	3Μ Ελλάς	Διάφορα προϊόντα	798.783	6.192.746	675,3
58	85	Άλλεν Φαρμακευτική	Φάρμακα - Καλλυντικά	3.567.119	6.142.903	72,2
59	45	Hondos Center	Φάρμακα - Καλλυντικά	6.809.164	6.090.808	-10,5
60		Biochem Diagnostics	Επιστημ. και ιατρ. μηχανήματα	3.407.812	5.925.648	73,9
61	49	Γιαννόπουλος Ν.- - Αγγελόπουλος Π.	Υγιεινή - Κλιματισμός	5.952.430	5.846.029	-1,8
62	53	Fiat Credit Hellas	Μεταφ. μέσα και ανταλλακτικά	5.315.338	5.824.070	9,6
63		Oracle Ελλάς	Πληροφορική	3.648.686	5.731.050	57,1
64	68	PLH L' Oreal	Φάρμακα - Καλλυντικά	4.366.213	5.698.991	30,5
65	257	Αμβυξ	Εμπόριο ποτών	434.921	5.642.682	1.197,4
66	98	Mamidoil-Jetoil	Πετρελαιοειδή	3.004.129	5.625.637	87,3
67	40	Φίλιπς Ελλάς	Ηλεκτρικές συσκευές	7.466.567	5.613.932	-24,8
68	46	General Motors	Μεταφ. μέσα και ανταλλακτικά	6.633.616	5.542.057	-16,5
69		Καφέα	Τροφίμων εμπόριο	1.658.171	5.489.150	231,0
70	69	Hondos Center Πειραιά	Φάρμακα - Καλλυντικά	4.309.723	5.416.620	25,7
71		Subaru Motors	Μεταφ. μέσα και ανταλλακτικά	-1.827.190	5.319.980	-
72	63	Lavicomsetica	Φάρμακα - Καλλυντικά	4.797.117	5.297.398	10,4
73	67	Intercar	Μεταφ. μέσα και ανταλλακτικά	4.492.005	5.278.443	17,5
74	77	Παρουσίαση	Έπιπλα - Χαλιά - Φωτιστικά	3.809.028	5.204.137	36,6
75	42	Τεχνοκάρ	Μεταφ. μέσα και ανταλλακτικά	7.269.444	5.166.679	-28,9
76		Plus Ενδοπροσθετική	Επιστημ. και ιατρ. μηχανήματα	1.497.751	5.090.697	239,9
77	312	MOBITEL	Κινητή τηλεφωνία	158.358	5.020.591	3.070,4
78	61	Adidas Hellas	Ένδυση - Υπόδηση	4.969.704	5.012.578	0,9
79		Ελαστράκ (+02)	Μεταφ. μέσα και ανταλλακτικά		5.010.310	
80	94	Makro Cash & Carry	Σουπερμάρκετ	3.183.466	4.985.470	56,6
81	386	Άλφα Δέλτα	Σουπερμάρκετ	-3.819.178	4.985.177	-
82	75	Ηλεκτρονική Αθηνών	Ηλεκτρικές συσκευές	3.872.710	4.909.094	26,8
83	72	Αθανασίου	Εμπόριο τσιγάρων	3.956.364	4.902.391	23,9
84	64	Diophar	Επιστημ. και ιατρ. μηχανήματα	4.789.593	4.866.278	1,6
85	117	Ridenco	Ένδυση - Υπόδηση	2.440.874	4.789.313	96,2

Πηγή: Stat Bank

Το Βήμα 12-9-2004

Τί ξέρετε για την Πελοπόννησο;

Σε ρεπορτάζ του Βήματος στις 10-10-04 που υπογράφει ο δημοσιογράφος Χρ. Κορφιάτης γίνεται λόγος για την Πελοπόννησο και την οικονομία της που μας δίνει αφορμή να θυμίσουμε ότι η ασφάλιση ακολουθεί την ανάπτυξη (και αντιστρόφως). Η "κινητικότητα" που προβλέπεται πρέπει να βρει τις ασφαλιστικές εταιρίες έτοιμες με προτάσεις ατομικών και ομαδικών προϊόντων ειδικά για την περιοχή.

"Ενδείξεις ότι η Πελοπόννησος, η περιφέρεια η οποία επλήγη περισσότερο ίσως από κάθε άλλην από εκτεταμένη αποβιομηχάνιση τις δεκαετίες του '80 και του '90, αποκτά ξανά βιομηχανική "πνοή". Ασθενείς ακόμη και φυσικά ανεπαρκείς να αντιμετωπίσουν την έντονη ανεργία που πλήττει την περιοχή, οι νέες βιομηχανικές επενδύσεις που υλοποιούνται δημιουργούν την αίσθηση ότι "κάτι αλλάζει" στον χειμαζόμενο τα τελευταία χρόνια βιομηχανικό ιστό της περιοχής.

Αυτό τουλάχιστον "μεταδίδουν" επιχειρηματικοί κύκλοι της περιοχής, οι οποίοι εκτιμούν ότι η Πελοπόννησος, ως "πύλη" της χώρας στη Δύση, είναι δυνατόν και πάλι να αποτελέσει πόλο έλξης βιομηχανικών επενδύσεων. Αρκετοί υποθέτουν ότι η Πάτρα και οι γειτονικές πόλεις, εφόσον αναβαθμιστούν ουσιαστικά τα λιμάνια της περιοχής και ολοκληρωθούν μερικά έργα υποδομής, θα τονωθούν βιομηχανικά, καθώς θα διευκολυνθεί σημαντική εξαγωγική δραστηριότητα προς την Ιταλία και άλλες δυτικοευρωπαϊκές αγορές. Ορισμένες μάλιστα πολυεθνικές εταιρίες, που δραστηριοποιούνται στην περιοχή, αντιμετωπίζουν θετικά αυτή την προοπτική, εντάσσοντάς την στον μακροχρόνιο σχεδιασμό τους. Ως έναν βαθμό αυτό συμβαίνει ήδη, αλλά η τρέχουσα πραγματικότητα είναι λιγότερο φωτεινή".

Οι 50 πρώτες σε πωλήσεις βιομηχανίες της Πελοποννήσου

(ποσά σε χιλ. ευρώ)

Α/Α	ΕΤΑΙΡΙΑ	ΠΩΛΗΣΕΙΣ 2003	±% 2002	EBITDA 2003	±% 2003	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ 2003
1.	Μότορ Όιλ	1.560.059	15	111.790	3	65.198
2.	Αθ. Ζυθοποιία	367.726	-2	110.667	2	55.221
3.	Μύλοι Σόγιας	145.361	5	7.480	1	3.518
4.	Καρέλια	140.211	19	31.543	6	21.246
5.	Crown Can	124.888	-11	17.653	-23	3.977
6.	Fulgor	109.795	-2	5.384	-32	257
7.	Landis Gyr	73.792	49	8.131	27	4.114
8.	Λαρσινός	55.771	50	8.171	23	5.070
9.	Frigoglass	46.079	7	9.896	28	5.116
10.	Περσεύς	41.605	-14	7.289	-25	2.888
11.	Cadbury	38.540	-9	-907	-	-2.537
12.	Georgia Pacific	35.941	-5	2.501	-43	156
13.	Καλλιμάνης	35.658	20	2.868	4	1.556
14.	Feedus	31.132	5	5.949	32	2.536
15.	Sulphur	29.908	18	1.719	91	180
16.	EL-Pack	29.411	-14	2.437	-45	437
17.	Κυμοθόη	28.250	8	2.770	10	1.067
18.	Σελόντα	24.785	47	4.996	9	1.018
19.	Πέττας	24.497	14	3.039	-17	471
20.	Μύλοι Κεπενού	23.722	1	2.232	-11	438
21.	Γενική Καλωδίων	23.598	-3	2.867	0	474
22.	Olympic Fruit	23.035	-3	922	-43	171
23.	Μανιατόπουλος	22.435	34	3.291	52	1.682
24.	ΑΓΡΟΒΙΜ	21.745	65	629	-11	85
25.	Ρόκας	21.452	-8	4.492	-46	3.146
26.	Αχάια Κλάους	21.315	-11	2.601	-35	211
27.	Μουρίκης	21.011	11	2.581	21	1.833
28.	Αστίς	20.858	1	5.156	-10	1.581
29.	Μύλοι Παπαφίλη	18.994	11	2.854	56	1.424
30.	Κύκνος	18.586	4	1.876	-24	694
31.	Ανδρομέδα	16.879	14	3.324	-4	2.132
32.	Παρθενών	16.435	-7	1.825	-25	35
33.	Φύρκο	16.131	3	2.256	20	217
34.	Αστερίς	15.949	-12	-333	-	-776
35.	Εκλεκτά Έλαια	15.661	10	-203	-	-172
36.	Χημικά Πατρών	14.799	53	10.782	52	7.457
37.	Βιομ. Δερμάτων	14.788	-24	1.162	-31	297
38.	Πανταζής	14.739	12	784	51	269
39.	Μύλοι Μάρρα	14.668	5	1.400	-18	161
40.	Ζωονομή	14.336	-14	1.943	26	360
41.	Κορωνίς	14.275	0	1.253	0	98
42.	Πατραϊκή Χαρτοποιία	14.264	-7	1.649	-21	-251
43.	ΑΒΕΞ	14.212	-6	566	-26	-43
44.	Σπηλιόπουλος	13.559	-3	1.517	-9	55
45.	Φραγκίστας	12.271	51	31	-	-436
46.	Βέκκα	11.936	-30	-2.053	-	-5.349
47.	Δαναΐς	11.607	-23	1.391	8	638
48.	Olympic	10.130	15	2.101	7	-2.815
49.	Φακλάρη	9.382	35	56	-73	-140
50.	Δούρος	8.914	0	-443	-	-19

Σημ.: Εξαιρούνται βιομηχανίες που διαθέτουν σημαντικές μονάδες στην Πελοπόννησο αλλά διατηρούν σε άλλες περιοχές τον κορμό των παραγωγικών δραστηριοτήτων τους.
EBITDA = Λειτουργικά κέρδη προ αποσβέσεων, τόκων και φόρων.
Καθαρά κέρδη = Κέρδη προ φόρων αφαιρουμένων του φόρου εισοδήματος και λοιπών μη ενσωματωμένων στο λειτουργικό κόστος φόρων της χρήσης.
Λαμβάνονται υπόψη τα εταιρικά - και όχι τα ενοποιημένα - αποτελέσματα του 2003.

Στα βόρεια να σπάσετε τα όρια!

Οι 100 πρώτες σε καθαρά κέρδη βιομηχανίες της Μακεδονίας και της Θράκης
(ποσά σε χιλιάδες ευρώ)

ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ	ΚΕΡΔΗ ΜΕΤΑ ΤΟΥΣ ΦΟΡΟΥΣ	±%	ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	ΑΠΟΔΟΣΗ ΙΔΙΩΝ (%)
ΔΕΗ	199.788	23	162.400	5
ΕΛΒΟ	17.918	105	0	47
Σιδενόρ	17.012	-33	4.775	9
Σήμενς Τηλέ	11.325	98	9.000	38
Ζάχαρη	10.801	-17	3.062	8
Αλουμύλ	7.626	-4	1.321	10
Hellenic Catering	7.057	36	7.275	19
HB Body	6.668	34	2.051	26
Fibran	6.370	8	1.000	25
Κλέμαν	5.188	2	2.365	12
Κολιός	5.070	91	0	27
Γενική Τροφίμων	5.016	25	4.638	13
ΜΕΒΓΑΛ	4.937	-13	1.150	21
Μάρμαρα Παυλίδη	4.043	-10	2.103	23
Εταιρ. Δημητριακών	3.960	213	0	13
Εργομετόν	3.960	74	0	50
Vertical	3.927	465	0	10
Μιχαηλίδης Α.	3.478	218	0	11
Φιέρα	3.723	5.071	0	44
Μαλαματίνας	3.660	-14	962	32
Ελλ. Υφαντουργία	3.102	-43	958	5
Ρένκαπ	3.098	-16	6.591	25
Isomat	2.811	74	500	38
ΕΛΒΙΑΛ	2.782	72	0	30
Diaxon	2.572	-64	899	6
ΜΕΚΑΣΩΛ	2.486	329	0	41
Amasa	2.338	309	546	15
Νέντος Select	2.067	29	1.200	22
Sprint	1.925	173	0	25
Ατλας	1.918	35	1.000	67
Hellenic Steel	1.895	640	0	16
Κρι-Κρι	1.798	29	462	12
Αλουνέφ	1.631	326	0	24
Κολόρα	1.616	29	1.200	9
Κουκουτάρης	1.616	-5	0	29
Σμυρδέξ	1.515	32	850	34
ΕΛΒΕ	1.437	406	397	11
Αποστολάκης	1.430	165	0	10
Basf Agro	1.415	24	0	24
Κτήμα Λαζαρίδη	1.335	6	364	11
Λάντσιον Μητ	1.295	64	811	21
Multy Foam	1.278	21	0	14
Μισσιριάν	1.267	35	0	13
Sarah Lawrence	1.237	158	600	43
Μπαλλής	1.213	12	401	21
KON-BA	1.207	84	1.020	23
Τροφοτεχνική	1.202	718	0	49
Sato	1.200	191	456	4
Μινέρβα	1.179	94	434	9
Sea Shell	1.171	1.187	0	95
Ζελιαλίδης	1.159	14	69	45
Μόσχου	1.153	40	119	23
Κωνσταντόπουλος	1.139	-7	1.056	17
Φαρμπετέξ	1.138	218	0	12
Φιλοξύλ	1.136	224	76	26
Λευκά Μάρμαρα	1.115	3	600	27
Κοθάλη	1.108	42	281	7
Klefer	1.094	270	240	33
Εβροφάρμα	1.093	42	547	7
Λευκοσιδηρουργία	1.068	-8	0	19
Φιερατέξ	1.064	73	309	5
Χαρτέλ	1.055	15	140	21
Εκδοτική Β. Ελλάδος	1.054	284	0	7
Bolero	1.039	103	0	23
Φυλκεράμ Johnson	1.028	37	314	7
Τσοκάνη	1.025	-10	1.020	49
Χαϊτογλου Αφοί	1.022	60	100	7
Singular Software	1.019	-26	0	6
Νεογάλ	990	-23	212	14
Diem	986	-6	950	72
ΑΣΚΟ	985	27	555	20
ΑΤΑΒ Βιτσάλης	928	-25	928	129
Λιπάσματα Χαλκιδικής	927	-21	473	15
Τσάνταλης	922	15	300	4
Μάρακ	913	36	904	14
Κενταποτζίδη	901	-7	0	10
Palaplast	896	140	0	12
Σούλης	841	96	172	13
Αλουκόμ	838	-12	900	10
Συνετ/κή Θάσου	817	0	0	46
ΜΕΛ	814	39	571	4
Θραπλάστ	813	72	0	5
Αραμπατζής	807	8.867	0	24
ZANAE	793	56	271	8
METE	776	462	500	39
ΜΑΒΙΣΩ	771	27	777	8
Τσατσούλη Αφοί	758	8	348	15
Σουρωτή	755	21	398	6
Κύργιας	754	57	60	36
Protecta	747	-7	117	19
Μακεδ. Μάρμαρα	736	-4	0	7
Πετρίδης	736	-15	500	10
Καραγιώργου Αφοί	735	-60	972	5
Olympica Electronics	712	67	200	43
Παντέλος	712	134	0	34
Αλλαντικά Μακεδ.	696	227	0	125
Glass Cleaning	693	9	223	35
Frantschach	687	4	0	39
Δάιος	681	10	900	4
Σιαφάρας	679	388	644	34

Σημ.: Από τα κέρδη προ φόρων έχουν αφαιρεθεί ο φόρος εισοδήματος και λοιποί μη ενσωματωμένοι στο λειτουργικό κόστος φόροι. Λαμβάνονται υπόψη τα εταιρικά – και όχι τα ενοποιημένα – αποτελέσματα του 2003. Η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων (μέσου όρου της αρχής και του τέλους της χρήσης) προκύπτει με βάση τα καθαρά κέρδη. Εξαιρούνται βιομηχανίες που διαθέτουν σημαντικές μονάδες στη Βόρεια Ελλάδα αλλά δραστηριοποιούν τις έδρες τους σε άλλες περιοχές τον κορμό των παραγωγικών δραστηριοτήτων τους.

Δείξτε τους αυτό που καταλαβαίνουν στη "γλώσσα" τους!

Δεν σας κρύβω ότι με πιάνει απελπισία και αγανάκτηση όταν ακούω κάποιους ασφαλιστές να μιλάνε με "ακαταλαβίστικες λέξεις" στους πελάτες τους.

Η πώληση είναι ανθρώπινη επαφή, δεν είναι λεξικό ειδικών όρων. Οι άνθρωποι ακούνε συμβολικά. Μη μιλάτε για την φάρμα εκτροφής μοσχαριών και τα προσόντα της στον πεινασμένο! Μιλήστε του για ένα ωραίο πιάτο κυριακάτικο γκιουβέτσι με τυράκι και κριθαράκι και κόκκινη ντομάτα, για μακαρόνια με κιμά, για κεφτεδάκια, για παραδοσιακό στιφάδο, για μοσχάρι λεμονάτο με πατάτες, για κρέας με μελιτζάνες, με φρέσκα φασολάκια, κρέας στη στάμνα με κόκκινο πιλάφι, με κολοκυθάκια... Μη μιλάτε για το ύφασμα, μιλήστε για το πόσο ωραία θα αισθάνονται... Μη μιλάτε για λιπάσματα, μιλήστε για καρπούς, για λουλούδια, για κέρδη. Αφήστε τα ΜΟΑ και ΠΥΜΑ και ΠΑ και ΘΑΑ και Unit Link και σπουδαστικά και εφάπαξ και ισόβια και μικτά και αμοιβαία και εξαγορές και ελεύθερα περαιτέρω καταβολών. Μιλήστε για ασφάλεια, για γαλήνη, για αγάπη στα παιδιά, για φαΐ στο πιάτο, για αξιοπρέπεια, για κουράγιο στις δυσκολίες. Αυτό είναι ασφάλιση! Ασφάλιση είναι συμμαχία και φιλία σε ώρες ζημίας και πόνου. Ασφάλιση είναι χάδι στο ορφανό να συνεχίσει. Είναι αισιόδοξη ματιά στη νύχτα που δεν λέει να ξημερώσει σ' ένα νοσοκομείο. Ασφάλιση είναι το νήμα της Αριάδνης, χρήματα να ξεμπλέξεις στον λαβύρινθο των προβλημάτων.

Ευάγ. Σπύρου

Κάντε - πουλήστε συμβόλαια νοσοκομειακής περίθαλψης!

"Μακριά" από το κατώφλι του ιατρείου μένουν οι Έλληνες. Τα στοιχεία της Ε.Ε. αποκαλύπτουν ότι ο λαός μας επισκέπτεται πολύ λίγο τους γιατρούς οι οποίοι παρέχουν πρωτοβάθμια φροντίδα Υγείας, αλλά νοσηλεύονται -αναλογικά- πολύ συχνότερα σε κάποιο νοσοκομείο ή ιδιωτική κλινική.Οι συγκρίσεις είναι ενδεικτικές. Κατά το έτος 2002, επισκέφθηκαν τον παθολόγο το 57,6% των Ελλήνων, όταν το μέσο ποσοστό στην Ευρωπαϊκή Ένωση ήταν 79,5%. Εξίσου χαμηλό ήταν το ποσοστό των Ελλήνων οι οποίοι κατέφυγαν σε οδοντίατρο (48,6%) έναντι 60,1% του μέσου ευρωπαϊκού ποσοστού. Ευτυχώς, χαμηλότερο από το μέσο ποσοστό της Ευρωπαϊκής Ένωσης είναι και εκείνο που αφορά την επίσκεψη Ελλήνων στον ψυχίατρο (2,2% έναντι 3,2%).

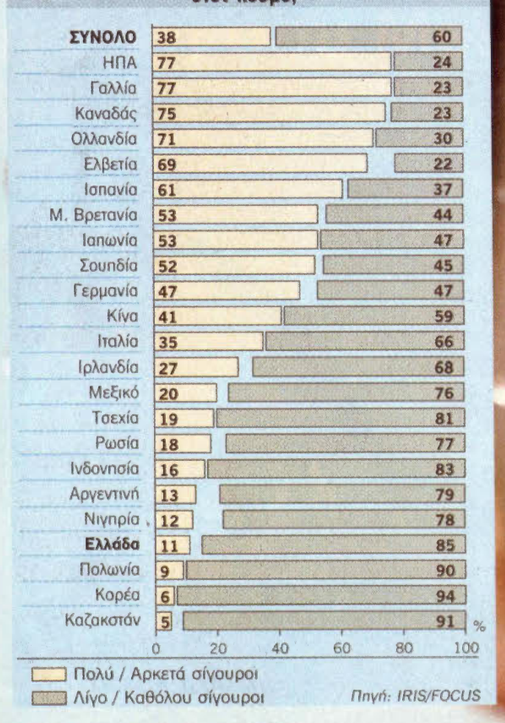
Τα πρωτεία σε συχνότητα επισκέψεων σε γιατρούς πρωτοβάθμιας περίθαλψης κατέχουν οι κάτοικοι του Λουξεμβούργου στους παθολόγους (88,5%) και τους οδοντίατρους (79,7%), ενώ στους ψυχίατρους καταφεύγουν συχνότερα από τους υπόλοιπους Ευρωπαίους οι Σουηδοί (6,8%).

Στον αντίποδα, οι πολίτες της χώρας μας νοσηλεύονται σε νοσοκομεία περισσότερο από πολλούς άλλους πολίτες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Το 13,1% των Ελλήνων νοσηλεύτηκε το 2002 σε νοσηλευτική μονάδα περισσότερο από 24 ώρες, όταν ο αντίστοιχος μέσος ευρωπαϊκός όρος ήταν το ίδιο διάστημα 12,8%. Το πιο υψηλό ποσοστό νοσηλείας σε νοσοκομεία έχουν οι κάτοικοι του Λουξεμβούργου (21,3%) και ακολουθούν οι Φινλανδοί (18,4%), οι Βέλγοι (17,8%) και οι Αυστριακοί (15,4%). Καθοριστικό ρόλο στη συχνότητα επισκέψεων στους γιατρούς πρωτοβάθμιας φροντίδας διαδραματίζουν το εισόδημα και η μόρφωση των πολιτών. Όσοι έχουν χαμηλές απολαβές και κατώτερη μόρφωση επισκέπτονται συχνότερα τους παθολόγους και νοσηλεύονται περισσότερο σε νοσοκομείο, αλλά δεν επισκέπτονται συχνά τον οδοντίατρο ή τον ψυχίατρο.

ΠΕΡΙΘΑΛΨΗ

Λέμε "όχι" σε γιατρούς στις επισκέψεις αλλά νοσηλευόμαστε περισσότερο στα νοσοκομεία

Πόσο σίγουροι ή όχι είστε ότι το Σύστημα Υγείας στη χώρα σας είναι ένα από τα καλύτερα στον κόσμο;

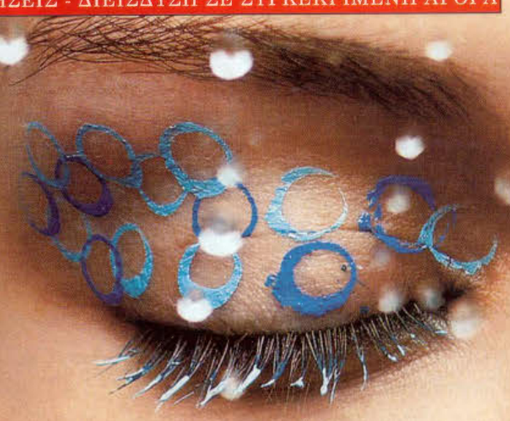


Πηγή: IRIS/FOCUS

Όταν το 85% των Ελλήνων δεν νιώθει σίγουρο για το Σύστημα Υγείας της χώρας, μη μου λέτε για ασφαλιστές και Νέα Παραγωγή των σημερινών επιπέδων. Δεν κάνουν για ασφαλιστές όσοι δεν αναπτύσσονται σήμερα.

ΕΠΙΣΚΕΨΕΙΣ ΕΥΡΩΠΑΙΩΝ ΣΕ ΓΙΑΤΡΟΥΣ*

*το 2002 - (%) Χώρα	Σε παθολόγο	Σε οδοντίατρο	Σε ψυχίατρο	Νοσηλεία σε νοσοκομείο πάνω από 24 ώρε
Λουξεμβούργο	88,5	79,7	3,6	21,3
Γερμανία	80,7	73,3	2,8	11,3
Αυστρία	80,2	63,3	2,6	15,4
Ολλανδία	74	81	5,1	8,6
Δανία	77,9	79,3	4,6	12,8
Βέλγιο	81,5	59,5	2,3	17,8
Φινλανδία	78,5	55,7	5,2	18,4
Γαλλία	83,2	54	3,7	13
Σουηδία	68,5	74,7	6,8	11,8
Αγγλία	80,4	65	3	18
Ιταλία	81,4	51,3	1,9	13,4
Ισπανία	79,2	41,7	3,9	6,6
Πορτογαλία	74,7	35,5	5	10,4
Ιρλανδία	74,3	43,1	1,2	13,2
ΕΛΛΑΔΑ	57,6	48,6	2,2	13,1
Μέσος όρος	79,5	60,1	3,2	12,8



ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΗ ΑΓΩΓΗ ΑΠΟ ΕΥΡΩΠΑΙΟΥΣ

(%) Χώρα	Υπέρταση	Καρδιαγγειακά	Καρκίνος	Ψυχικό νόσημα	Σύνολο
Δανία	6,5	6,9	6,8	2,6	31,5
Πορτογαλία	19,9	9,5	2,9	0	31,3
Αγγλία	14,6	8,6	2,9	1,8	31
Φινλανδία	22,3	11,1	1,5	0,4	29
Ολλανδία	10,1	12,2	3,1	2,7	28,6
Γαλλία	19,2	9,7	3,1	1,1	28,4
Γερμανία	9,3	16,5	4,9	2,3	23,2
Ισπανία	15,5	13,6	1,5	0,4	25,4
Λουξεμβούργο	9,3	18,6	2,9	1,4	24,8
Βέλγιο	16,1	13,4	4,3	0,9	23
Ιταλία	21	9,9	2,2	0	23
Σουηδία	16,4	11,6	2,3	0	21,9
Ιρλανδία	23,8	7,7	3,7	0	19,9
Αυστρία	13,7	15,1	5,2	2,4	14,5
ΕΛΛΑΔΑ	23,5	16,3	3,1	0	25,6
Μέσος όρος	15,5	11,7	3,2	1,3	25,8

ΠΟΣΟΙ ΕΥΡΩΠΑΙΟΙ ΥΠΟΦΕΡΟΥΝ ΑΠΟ ΧΡΟΝΙΕΣ ΠΑΘΗΣΕΙΣ

(%) Χώρα	Ρευματοειδής αρθρίτιδα	Αλλεργίες	Υπέρταση	Άσθμα	Διαβήτης	Καρκίνος
Πορτογαλία	38,2	18,1	22,4	8,3	10	2,4
Φινλανδία	24,1	26,3	20,7	11	7,4	4,1
Δανία	21,8	26,9	15,5	9,8	3,7	4,2
Ιταλία	27,9	22,6	16,7	6,7	5,4	1,9
Αγγλία	24,8	19,1	15,7	13,8	4	3,6
Λουξεμβούργο	24	22,7	13	7,6	4,3	3,5
Ολλανδία	19,9	21,7	15,9	8,7	4,6	3,4
Βέλγιο	20,9	19,1	18,3	6,1	5,1	3,6
Σουηδία	16,6	26,9	12,1	9,6	4,1	3,4
Γαλλία	20,3	20,1	16,7	6,9	5,6	2,4
Ιρλανδία	17,1	9,5	17,3	10,5	6,5	5,5
Γερμανία	18,1	15,4	16,9	3,7	7,8	2,5
Ισπανία	22,1	11,8	15,9	4,4	7,2	1,7
Αυστρία	15,1	16,7	16,4	4,6	6,7	1,6
ΕΛΛΑΔΑ	14,7	11,7	14,6	4,7	4,9	1,4
Μέσος όρος	22,1	18,3	16,5	7,2	6	2,6

ΠΟΣΟΙ ΕΥΡΩΠΑΙΟΙ ΕΚΑΝΑΝ ΠΡΟΛΗΠΤΙΚΕΣ ΕΞΕΤΑΣΕΙΣ

(%) Χώρα	Οδοντιατρική	Οφθαλμολογική	Πίεση αίματος	Χοληστερόλη	Υπέρηχοι, ακτινογραφίες κ.ά.	Καρδιολογικός έλεγχος	Έλεγχος για καρκίνο
Βέλγιο	53,1	21,1	16,7	11,3	6	6,3	6,8
Δανία	60,8	27,5	15,6	6,6	6,5	3,5	3,9
Γερμανία	65,1	26,2	20,6	12,2	9,3	12,4	14,1
Ισπανία	39,2	18,9	13	9	5,2	4,4	2,2
Γαλλία	49,5	25,4	8,9	6,4	5,5	4,3	2,5
Ιρλανδία	42,9	19,8	12,5	9,2	4,2	8,5	3
Ιταλία	46,7	24	24,8	12	10,1	7,3	4,3
Λουξεμβούργο	76,7	49,6	31,7	24,2	11,1	14,4	14,3
Ολλανδία	59,5	23,3	11,2	6,4	4	2,1	2,5
Αυστρία	60,7	22,4	23,7	11,6	13,7	7,8	10,1
Πορτογαλία	27,3	13	30,4	9,5	9,2	6,1	2,7
Φινλανδία	45,6	27,9	26,5	13,4	11,5	7,3	2,1
Σουηδία	36,9	27,1	11,7	4,6	7,3	4	3,2
Αγγλία	59,4	34,2	10,7	4,5	6,5	3,1	2,1
ΕΛΛΑΔΑ	36,6	21,1	27,5	24,8	17,9	15,2	3,9
Μέσος όρος	52,8	25,5	16,9	9,5	7,9	6,9	5,7

ΠΗΓΗ: «ΕΘΝΟΣ»

Διείσδυση σε συγκεκριμένη αγορά

Το υψηλό επίπεδο εκπαίδευσης προς τους ασφαλιστές και Managers των ασφ. εταιριών, από τις εταιρίες τους, μας οδηγεί να μην κάνουμε άλλες αναλύσεις και εξηγήσεις αλλά να σας θυμίσουμε ΝΑ ΒΓΕΙΤΕ να τους ασφαλίσετε με ομαδικά συμβόλαια, με ατομικά, με πυρασφαλιστήρια... Καλή επιτυχία! Και προσοχή, όχι ψηλά τακούνια. Φορέστε άνετα, στρωτά γιατί η δουλειά αυτή θέλει μυαλό και πόδια!

Ε.Σ.

Ακόμα ονειρεύεσαι τη δική σου Mercedes - Benz;

Η ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ κάνει το όνειρο πραγματικότητα!

Σε λίγες ημέρες, οι πρώτοι νικητές του διαγωνισμού "Million Euro 2004" που πέτυχαν ήδη το στόχο τους, θα αποκτήσουν τις υπέροχες Mercedes - Benz που επέλεξαν!
Εμείς τους συγχαίρουμε για τη μεγάλη επιτυχία τους!
Εσείς, αντί να τους ζηλεύετε, πιάστε το στόχο σας μέχρι 31/12/2004 ή δηλώστε συμμετοχή στο νέο διαγωνισμό "Million Euro 2005" και κάντε δική σας τη Mercedes - Benz που ονειρεύεστε!

astra ασφαλιστική
Οδηγεί την επιτυχία σου!

ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α. Α. Φραντζή 9, 117 43 Αθήνα, τηλ. κέντρο: 210 - 9249705, fax: 210 - 9249773
e-mail: astra-sa@ath.forthnet.gr www.astra-asfalistiki.gr

XVIII Συνέδριο RIAD

Ο κοινωνικός ρόλος της ασφάλισης Νομικής Προστασίας στην εξώδικη επίλυση διαφορών

Στις 14 & 15 Οκτωβρίου διοργανώθηκε με μεγάλη επιτυχία στην Αθήνα το 18ο Διεθνές Συνέδριο του RIAD (Recontres International de Assureuns Defense), των εξειδικευμένων δηλαδή Ασφαλιστικών Εταιριών Νομικής Προστασίας. Συμμετείχαν 132 Σύνεδροι από όλες σχεδόν τις ευρωπαϊκές χώρες, τον Καναδά και τη Νότια Αφρική.

Το Συνέδριο τίμησαν με την παρουσία τους ο Γενικός Γραμματέας της Διεύθυνσης Καταναλωτή του Υπουργείου Ανάπτυξης κ. Αθανάσιος Σκορδάς, ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών κ. Γ. Κώτσαλος, επίλεκτοι προσκεκλημένοι από την ασφαλιστική αγορά και εκπρόσωποι του Ασφαλιστικού Τύπου.

Στο RIAD (Διεθνής Ένωση Ασφάλισης Νομικής Προστασίας) υπάρχουν 15 εθνικοί τομείς στους οποίους υπάγονται περισσότερες από 70 εξειδικευμένες Ασφαλιστικές εταιρίες Νομικής Προστασίας από την Ευρώπη, τον Καναδά και τη Νότια Αφρική.

Το συνέδριο του RIAD οργανώνεται κάθε δύο χρόνια σε μια ευρωπαϊκή πόλη, από την εκάστοτε εθνική αντιπροσωπεία της Ένωσης. Εφέτος την ευθύνη της διοργάνωσης ανέλαβε η D.A.S. Hellas, η εξειδικευμένη εταιρία Νομικής Προστασίας που εισήγαγε το θεσμό στη χώρα μας πριν από 35 χρόνια και έκτοτε κατέχει σταθερά την πρώτη θέση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Η συμβολή των εξειδικευμένων Εταιριών Νομικής Προστασίας

Όπως τόνισε, απευθυνόμενος στους Συνέδρους, ο κ. Γρηγόρης Ξουράφης, Διευθύνων Σύμβουλος της D.A.S. Hellas, «η συμβολή των εξειδικευμένων εταιριών Νομικής Προστασίας (οι μόνες που προσφέρουν πλήρη κάλυψη, δηλαδή εκτός από νομική προστασία για τα αυτοκίνητα, καλύπτουν οικογένειες, επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες) είναι ουσιαστική στην ανάπτυξη και στην εξέλιξη του θεσμού προς όφελος του καταναλωτή. Στην Ελλάδα, σύμφωνα με στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, το σύνολο των πολυκλαδικών εταιριών ασφαλίζει για νομική προστασία 14 φορές περισσότερους κινδύνους από τις δύο εξειδικευμένες εταιρίες που λειτουργούν στη χώρα μας. Όμως είναι εντυπωσιακή η διαφορά που παρουσιάζουν στην απόδοση του ασφαλιστικού έργου: οι 30 περίπου ελληνικές και ξένες πολυκλαδικές εταιρίες παρουσιάζουν συχνότητα ζημιών μόλις 0,63% ενώ για τις 2 εξειδικευμένες εταιρίες καταγράφεται ποσοστό 11,76%».

Στη σοβαρότητα, την υπευθυνότητα και τον επαγγελματισμό των πρωτοπόρων εξειδικευμένων εταιριών Νομικής Προστασίας αναφέρθηκε στο χαιρετισμό του και ο κ. Γ. Κώσταλος, Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών.

Ο κ. Γρηγόρης Ξουράφης, Διευθύνων Σύμβουλος της D.A.S. Hellas που είχε την ευθύνη για τη διοργάνωση του Διεθνούς Συνεδρίου του RIAD στην Αθήνα.

Ο κοινωνικός ρόλος της Ασφάλισης Νομικής Προστασίας

Κεντρικό θέμα του 18ου Συνεδρίου του RIAD ήταν ο Κοινωνικός Ρόλος της Ασφάλισης Νομικής Προστασίας στην Εξώδικη Επίλυση Διαφορών. Όπως σημειώνει ο κ. Max Plattner, Πρόεδρος του RIAD International «όλες οι εξειδικευμένες εταιρίες – μέλη της Ένωσής μας διεξάγουν έναν κοινό αγώνα για την ανάδειξη του σημαντικού έργου που προσφέρουν στην κοινωνία. Με τις υπηρεσίες μας στοχεύουμε βασικά να υποστηρίξουμε τον καταναλωτή – Ασφαλισμένο μας να βρει το δίκιο του! Ο κλάδος μας, ιδίως σε ότι αφορά την εξώδικη επίλυση διαφορών, έχει να διαδραματίσει ένα καθοριστικό –αν και συχνά υποτιμημένο– ρόλο.

Με το φιλικό διακανονισμό, οι νομικοί συνεργάτες των εξειδικευμένων ασφαλιστικών εταιριών Νομικής Προστασίας προσφέρουν εξαιρετικές υπηρεσίες στους Ασφαλισμένους τους και ειδικότερα στην ομάδα των οικονομικά ασθενέστερων καταναλωτών. Διεκπεραιώνουν ένα πολύ μεγάλο αριθμό νομικών διενέξεων που οδηγούνται σε ικανοποιητικές λύσεις, χωρίς να γίνεται απαραίτητη η ανάμειξη δικηγόρου ή των δικαστικών αρχών.

Έτσι, ο απλός πολίτης, ο οποίος είτε λόγω του υψηλού κόστους είτε λόγω του φόβου του ότι δεν μπορεί να ελέγξει αποτελεσματικά αυτό το κόστος δεν αναζητά δικηγόρο, μπορεί να έχει πρόσβαση στο Δίκαιο με απλό και εύκολο τρόπο. Οι νομικοί συνεργάτες των εξειδικευμένων εταιριών Νομικής Προστασίας δραστηριοποιούνται με την παροχή συμβουλών, την παρακολούθηση των υποθέσεων και τη διεξαγωγή των διαπραγματεύσεων με τον αντίδικο προκειμένου να εξευρεθεί η λύση χωρίς το θέμα του πολίτη – καταναλωτή να φθάσει στο στάδιο της δικαστικής διεκδίκησης.

Το αποτέλεσμα αυτό ελαχιστοποιεί το κοινωνικό κόστος, αυξάνει την κοινωνική ειρήνη και μειώνει ταυτόχρονα τις δαπάνες και το φόρτο εργασίας του δικαστικού μηχανισμού».

Προς όφελος του καταναλωτή

Η ανάπτυξη της ασφάλισης Νομικής Προστασίας αποτελεί ένα σημαντικό κριτήριο ποιότητας για το επίπεδο ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς δήλωσε ο κ. Αθ. Σκορδάς, Γενικός Γραμματέας Καταναλωτή του Υπουργείου Ανάπτυξης, ο οποίος κήρυξε την επίσημη έναρξη του Συνεδρίου.

Θέσεις και προοπτικές για την ανάδειξη του κοινωνικού ρόλου της Ασφάλισης Νομικής Προστασίας

Τα θέματα και οι θέσεις που αναπτύχθηκαν στο Συνέδριο διεύρυναν σημαντικά τον ορίζοντα σκέψης των συμμετεχόντων και αποτέλεσαν το αντικείμενο ενός πολύ γόνιμου και δημιουργικού διαλόγου μεταξύ των Συνέδρων λίγο πριν ολοκληρωθούν οι εργασίες του 18ου Συνεδρίου του RIAD.

Οι Εισηγητές ήταν εξέχουσες προσωπικότητες από τη διεθνή ασφαλιστική αγορά, διαπρεπείς καθηγητές από Ευρωπαϊκά Πανεπιστήμια και εκπρόσωποι της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

Στη στρατηγική της Διεθνούς Ένωσης Ασφάλισης Νομικής Προστασίας στα χρόνια που έρχονται αναφέρθηκε ο κ. Eric Pouw, Αντιπρόεδρος του RIAD International στην αρχή του Συνεδρίου. Αμέσως μετά, η κυρία Catherine Paris (Dr. of Law) από το Πανεπιστήμιο της Λιέγης, στο Βέλγιο, παρουσίασε τα αποτελέσματα μιας μεγάλης έρευνας που πραγματοποιήθηκε με την ευκαιρία του Συνεδρίου για το ρόλο των ασφαλιστών Νομικής Προστασίας στον εξώδικο διακανονισμό νομικών διαφορών. Συγκεκριμένα, αναφέρθηκε στην ποσοτική επισκόπηση των νομικών διενέξεων οι οποίες επεξεργάστηκαν ή διευθετήθηκαν από τους συνεργάτες των ασφαλιστικών εταιριών Νομικής Προστασίας χωρίς να υπάρξει δικαστική εμπλοκή σε σύγκριση με εκείνες τις περιπτώσεις στις οποίες η διευθέτηση έγινε με την εμπλοκή –μέσω ασφαλιστή Νομικής Προστασίας– ενός δικηγόρου. Στοιχεία συγκεντρώθηκαν από τη Γαλλία, τη Μεγ. Βρετανία, την Αυστρία, την Ελβετία, το Βέλγιο και την Ολλανδία και αφορούσαν τα έτη 2001, 2002 και 2003. Οι μηχανισμοί της αγοράς στην επίλυση διαφορών ήταν το θέμα της εισήγησης του καθηγητή Δικαίου και Οικονομίας κ. Heico Kerkmeester, από το Πανεπιστήμιο του Antwerp της Ολλανδίας.

Ο κ. Franz Kronsteiner, Πρόεδρος της D.A.S. Αυστρίας, διερεύνησε αν ισχύουν οι ίδιοι κανόνες για όλους τους παίκτες στο πεδίο του διακανονισμού διαφορών και οι θέσεις και τα στοιχεία που παρουσίασε συνέβαλαν ουσιαστικά στην ανάπτυξη του κεντρικού θέματος του Συνεδρίου. Με αυξημένο ενδιαφέρον οι Σύνεδροι παρακολούθησαν την ομιλία του κ. Henrik Nielsen, Administrator in the Directorate

Ο Πρόεδρος του RIAD International κ. Max Plattner.

– General for Justice and Home Affairs στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή, στις Βρυξέλλες. Ανέπτυξε τη θέση της Επιτροπής για την επίλυση διαφορών και οι συμμετέχοντας είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για όλες τις εξελίξεις και τις προοπτικές που διαμορφώνονται στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Εντύπωση προκάλεσε και η εισήγηση του γνωστού Γερμανού πολιτικού και μέχρι πρότινος υπουργού Δικαιοσύνης της Βαυαρίας κ. Manfred Weiss (Dr. of Law – Member of the Landtag of Bavaria), ο οποίος ανέπτυξε τις θέσεις και τις απόψεις του για την επίλυση των νομικών διαφορών.

Το διάλογο των εισηγητών και των Συνέδρων, ο οποίος ακολούθησε, συντόνισε ο Αντιπρόεδρος του RIAD International, κ. Hervé Lancelot,από τη Γαλλία, ο οποίος συνόψισε στο τέλος και τα συμπεράσματα του Συνεδρίου.

...πάπλωμα EPAVLIS

• απόλυτα φυσικό • υποαλλεργικό • υλικά υψηλών προδιαγραφ • 10 χρόνια εγγύηση

CASA

Συστατικά:
εσωτερικά
70% φτεράκι νεοσσού χήνας
30% πούπουλο
εξωτερικά
100% COTTON,
πυκνής ύφανσης

Βάρος: 250 gr/m²

Ραφή: Extra 30 X 30 cm

Θερμική προδιαγραφή:
10,5 TOG***
(ειδικό για Μεσογειακό κλίμα)

Προέλευση: Ιταλία

Διαστάσεις:
Διπλό: 2,20 X 2,40 cm
Μονό: 1,60 X 2,20 cm

CASA μονό
98€
129€ διπλό

ΑΤΟΚΕΣ ΔΟΣΕΙΣ: 32x3 ή 43x3

ELVIN

Συστατικά:
εσωτερικά
95% ολόλευκο πούπουλο
από νεοσσό χήνας
εξωτερικά
100% COTTON
υψηλών προδιαγραφών

Βάρος: 185 gr/m²

Ραφή: Cassetten 31 X 31 cm

Θερμική προδιαγραφή:
10,5 TOG***
(ειδικό για Μεσογειακό κλίμα)

Προέλευση: Ιταλία

Διαστάσεις:
Διπλό: 2,20 X 2,40 cm
Μονό: 1,60 X 2,20 cm

ELVIN μονό
156€
192€ διπλό

ΑΤΟΚΕΣ ΔΟΣΕΙΣ: 52x3 ή 64x3

4SEASON

2 Παπλώματα μαζί! Για κάθε εποχή του χρόνου!

Το πάπλωμα Four Season είναι για όλες τις εποχές. Γιατί αποτελείται από δύο παπλώματα τα οποία χρησιμοποιούνται μαζί ή χωριστά, ανάλογα με την εποχή.

Συστατικά:
εσωτερικά
90% ολόλευκο πούπουλο
από νεοσσό χήνας Σιβηρίας
(ανώτερη ποιότητα πούπουλου)
εξωτερικά
100% Αιγυπτιακό βαμβάκι
DOWN PROOF COTTON

Βάρος: 80 gr/m² + 50 gr/m²
Ραφή:
Καρέ 20 X 20 cm + 15 X 15 cm
Θερμική προδιαγραφή:
10,5 TOG*** (3,5 + 7,0)*+**
(ειδικό για Μεσογειακό κλίμα)
Προέλευση: Ιταλία
Διαστάσεις:
Διπλό: 2,20 X 2,40 cm
Μονό: 1,60 X 2,20 cm

4SEASON μονό
546€
675€ διπλό

ΑΤΟΚΕΣ ΔΟΣΕΙΣ: 91x6 ή 112.5x6

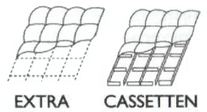
Καταστήματα Αττικής: Αγ. Παρασκευή / Αθήνα-NOTOS GALLERIES / Βούλα / Βριλήσσια / Γαλάτσι / Γλυφάδα / Ζωγράφου / Ηλιούπολη-STOCK HOUSE / Κηφισιά / Κηφισιά-Κερασιές / Κολωνάκι / Κορυδαλλός / Μαρούσι / Μαρούσι-SANYO / Μοσχάτο-STOCK HOUSE / Ν. Ερυθραία / Ν.Ιωνία / Ν. Σμύρνη / Παγκράτι / Παλλήνη / Πατησίων / Πειραιάς / Περιστέρι / Πετρούπολη

Υπόλοιπη Ελλάδα: Αγρίνιο / Βέροια / Βόλος / Ζάκυνθος / Ηράκλειο Κρήτης / Θεσσαλονίκη / Ιωάννινα / Καλαμάτα / Κέρκυρα / Κόρινθος / Λάρισα-COSMOS / Μύκονος / Νάξος / Πάτρα / Πύργος / Ρόδος / Τρίκαλα / Χαλκίδα / **Σύντομα:** Αλεξανδρούπολη, Χανιά, Καλαμαριά, Κοζάνη

Καταστήματα Κύπρου: Λάρνακα / Λεμεσσός / Λευκωσία / Πάφος

από σταθερό τηλέφωνο
Για τηλεφωνική παραγγελία:
801 11 20600*
*χρέωση 1 αστική μονάδα.

ΤΥΠΟΙ ΡΑΦΗΣ



EXTRA CASSETTEN

Γυναίκες στις Πωλήσεις

Οι γυναίκες εκπροσωπούνται ισάξια σε όλους τους χώρους και κερδίζουν διακριτές θέσεις παντού, ακόμη και στους «δύσκολους» τομείς της έρευνας και της τεχνολογίας. Γυναίκες στην πολιτική, στο γραφείο, στο σπίτι, στις πωλήσεις, στο τιμόνι της ζωής κερδίζουν πάντα τις εντυπώσεις με την εμφάνισή τους, αλλά και τον επαγγελματισμό τους. Το «ΝΑΙ» συνεχίζει την παρουσίαση γυναικών στις πωλήσεις και μερικών σκέψεών τους.

Αγγελική Κορακιανίτου

Επιμέλεια: Βιβή Σεβαστάκη

INTERAMERICAN

Ο ασφαλιστής πρέπει να καινοτομεί

Στην εμπιστοσύνη της στον θεσμό της ασφάλισης αλλά και στην εταιρία της, αποδίδει η Αγγελική Κορακιανίτου την επιτυχημένη της πορεία στο χώρο. Κάνει ιδιαίτερη αναφορά στους συνεργάτες της και χαίρεται όταν συναντά όλο και περισσότερες γυναίκες στους ανδροκρατούμενους χώρους.

Πριν από 14 χρόνια, εγκαταλείψατε την πρωτεύουσα και τη σιγουριά μιας σταθερής εργασίας και επιστρέψατε στην ιδιαίτερη πατρίδα σας τη Ζάκυνθο και ασχοληθήκατε με τις ασφάλειες. Πόσο δύσκολη ήταν η αλλαγή διαμονής αλλά και επαγγελματικού προσανατολισμού;

Τελικά έχουν δίκιο μερικοί όταν λένε ότι την κατάλληλη στιγμή πρέπει να είσαι έτοιμος να πάρεις την κατάλληλη απόφαση. Πριν 14 χρόνια κάποιος με εμπιστεύτηκε και μου πρότεινε να αναλάβω την ανάπτυξη του γραφείου μας στη Ζάκυνθο. Ήταν μια δύσκολη απόφαση, καθώς είχα δημιουργήσει οικογένεια, η κόρη μου βρισκόταν ήδη στην τελευταία τάξη του δημοτικού και η αλλαγή αυτή επηρέαζε όλους μας. Ήμουν διοικητικός υπάλληλος για 14 χρόνια στην εταιρία αλλά μου άρεσαν οι πωλήσεις και ως εκ τούτου από τη θέση μου την υπαλληλική είχα ασχοληθεί και με αυτόν τον τομέα. Στην απόφασή μου λοιπόν αυτή και στην υλοποίησή της η συμπαράσταση της οικογένειας μου έπαιξε καθοριστικό ρόλο. Η εμπιστοσύνη που είχα και συνεχίζω να έχω στον ασφαλιστικό θεσμό και στην εταιρία μου με έκανε να πετύχω και μέσα σε ενάμιση χρόνο δημιούργησα το υποκατάστημα Ζακύνθου με παραγωγικά όρια Αθηνών. Είχα την ευτυχία να συνεργαστώ με μια ικανή ομάδα συνεργατών που ακόμα και σήμερα συνεχίζουμε μαζί με ισχυρό το στοιχείο της ομαδικότητας και της ποιοτικής εξυπηρέτησης των πελατών.

Σε αυτόν τον νέο προσανατολισμό μου και την μέχρι σήμερα πορεία μου είχα την συμπαράσταση και την εκτίμηση όλων των ανθρώπων της εταιρίας μου από τον πρόεδρό μου μέχρι όλο το προσωπικό πωλήσεων και διοίκησης, και τους ευχαριστώ και δημόσια από τις στήλες του περιοδικού σας γι' αυτό.

Συστηματική εκπαίδευση με στόχο την αποτελεσματικότητα, είναι το νέο μοντέλο της Interamerican για τους συνεργάτες της. Μιλήστε μας γι' αυτή τη νέα προσπάθεια της εταιρίας σας.

Η εταιρία πάντα επένδυε στην εκπαίδευση και δεν είναι τυχαίο ότι άτομα που έχουν διαπρέψει στο χώρο έχουν κάνει τα πρώτα τους βήματα και τα πρώτα τους μαθήματα μέσα στην εταιρία μας.

Πιστεύω ότι η εκπαίδευση στον τομέα μας πρέπει να είναι συνεχής και υψηλού επιπέδου και να ανταποκρίνεται στις νέες απαιτήσεις και στις προκλήσεις της αγοράς. Οι αλλαγές στην οικονομία και κατ' επέκταση και στον ασφαλιστικό κλάδο συντελούνται με ραγδαίους ρυθμούς και εμείς θα πρέπει να προβλέπουμε και να καινοτομούμε. Υπό το πρίσμα αυτό, λοιπόν, η νέα εκπαίδευση συντελεί στο να είμαστε μπροστά από τις εξελίξεις και να συντηρείται με επιτυχία ένα δίκτυο, όπου ένα από τα σημαντικότερα πλεονεκτήματά του είναι και η υπεροχή στον τομέα της γνώσης.

Η χρήση του διαδικτύου και των πολυμέσων στη διαδικασία της εκπαίδευσης αποτελούν ήδη εκπαιδευτικές πρακτικές της εταιρίας και συνδράμουν στον εκσυγχρονισμό και στην αναβάθμιση της ποιότητας και της ταχύτητας επιμόρφωσης, ειδικά για εμάς που βρισκόμαστε στην περιφέρεια.

Μας χωρίζουν λιγότερο από δύο μήνες από το τέλος του χρόνου. Εκτιμάτε πως έχετε πετύχει τους στόχους που θέσατε για την τρέχουσα χρονιά;

Είμαστε πολύ κοντά στην επίτευξη του στόχου μας. Με τους συνεργάτες μου έχουμε κοινές επιδιώξεις, όραμα και προσδοκίες και με συνεχή δουλειά και επιμονή πιστεύουμε ότι θα πετύχουμε τον στόχο μας.

Αν δεν ήσαστε γυναίκα, πιστεύετε ότι θα είχατε πιο εύκολη πρόσβαση στους πελάτες;

Πιστεύω ότι η νοοτροπία της κοινωνίας σε σχέση με τον ρόλο της γυναίκας έχει αρχίσει να αλλάζει. Αυτό βέβαια οφείλεται και στις επαγγελματικές επιτυχίες των γυναικών, καθώς και στην προσχώρηση και καθιέρωσή τους σε επαγγελματικούς τομείς που θεωρούνταν, παραδοσιακά, ως ανδροκρατούμενοι. Με χαρά αντιμετωπίζω το γεγονός ότι και στο χώρο των συντονιστών τα τελευταία χρόνια εμφανίζονται περισσότερες γυναίκες από ότι παλαιότερα. Όσο αφορά στην προσέγγιση των πελατών πιστεύω τελικά, μετά από την έως τώρα πορεία μου στις πωλήσεις, ότι το σημαντικότερο έρεισμα στη σχέση πελάτη-ασφαλιστή είναι η εμπιστοσύνη. Και καθώς η εμπιστοσύνη είναι το αποκρυστάλλωμα μιας επαγγελματικής και έντιμης συμπεριφοράς δεν σχετίζεται με το φύλο. Σίγουρα η πρώτη προσέγγιση είναι εξίσου σημαντική και υπό αυτό το πρίσμα ίσως να έχουμε και κάποια πλεονεκτήματα ως γυναίκες ή μια πιο άνετη και φιλική προσέγγιση. Αλλά και αυτό τελικά είναι θέμα προσωπικότητας.

Ποιο μήνυμα θα θέλατε να στείλετε στις συναδέλφους σας των αστικών κέντρων και δη της Αθήνας;

Η περιφέρεια δεν έχει τίποτα να ζηλέψει από τα αστικά κέντρα και η ποιότητα ζωής δεν συγκρίνεται. Αν έχετε τη δυνατότητα ή κάποιον επιθυμητό προορισμό, λοιπόν, ΤΟΛΜΗΣΤΕ ΤΟ.

Τα αγαπημένα της

Βιβλίο: Το άρωμα, του Πάτρικ Ζίσκιντ γιατί δείχνει πόσο σημαντική είναι η θέληση για την επίτευξη ενός στόχου αλλά και πόσο εύκολα κάποιος μπορεί να γίνει αλαζόνας και τελικά να αποκλίνει από τους στόχους του.

Δίσκος: Δεν μπορώ να ξεχωρίσω, ακούω όλα τα είδη της μουσικής ανάλογα με τη διάθεση και το χρόνο.

Ταξίδι: Αγαπημένος προορισμός ένας άγνωστος, διαφορετικός

Κινηματογραφική ταινία: Με εντυπωσίασε η "πολίτικη κουζίνα".

Βιογραφικό Σημείωμα

Γεννήθηκε στη Ζάκυνθο και εγκαταστάθηκε στην Αθήνα το 1975 για σπουδές στον τομέα της Διοίκησης Επιχειρήσεων. Το 1977 ξεκίνησε τη συνεργασία με την INTERAMERICAN ως διοικητικός υπάλληλος και το 1990 επέστρεψε στη γενέτειρά της ως συντονίστρια. Από το 2004 εργάζεται ως περιφερειακός συντονιστής σε Ζάκυνθο και Κεφαλλονιά. Είναι παντρεμένη και μητέρα μιας κόρης 24 χρόνων.

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Ελεάνα Κουκούλη

Θεωρώ τη δουλειά μου λειτούργημα και όχι απασχόληση

Αισθάνεται ικανοποίηση όταν ο πελάτης είναι σωστά ασφαλισμένος για να αντιμετωπίσει επαρκώς την ανάγκη που θέλει να καλύψει και απεχθάνεται τα ασφαλιστήρια που έχουν χίλιες δυο μίζερες μισές καλύψεις. Πιστεύει πως η δουλειά της ασφαλίστριας ενδείκνυται για οικογένεια αρκεί ο χρόνος να μοιράζεται εποικοδομητικά.

Ασχολείστε με τις ασφάλειες από το 1987. Τί έχει αλλάξει στο χώρο από εκείνη την εποχή;

Πολλά έχουν αλλάξει από το 1987.

Κατ' αρχήν οι υποψήφιοι πελάτες. Σήμερα είναι απολύτως συνειδητοποιημένοι, ενημερωμένοι, αποδέχονται την ανάγκη της ιδιωτικής ασφάλισης, παρόλο που ακόμα δεν αποφασίζουν εύκολα ότι θα πρέπει ένα συγκεκριμένο ποσοστό των πραγματικών τους εισοδημάτων να διατίθεται για την ασφάλισή τους έτσι ώστε να είναι σωστά καλυμμένοι.

Κατά δεύτερον οι ασφαλιστές. Είναι επαγγελματίες που βλέπουν πλέον το επάγγελμα μας σαν ένα λειτούργημα, όπως πραγματικά είναι, και όχι όπως παλιά που το έβλεπαν σαν ένα μεταβατικό στάδιο στις επαγγελματικές τους ανησυχίες, ίσα-ίσα για να βγάλουν κάποιο εισόδημα μέχρις ότου βρουν κάποια πιο μόνιμη δουλειά.

Αποτέλεσμα αυτών ήταν ένας τεράστιος όγκος «ορφανών» συμβολαίων με τα γνωστά σε όλους μας επακόλουθα στη διατηρησιμότητα, λόγω της ανύπαρκτης εξυπηρέτησης των πελατών. Αυτό το γεγονός ήταν ολέθριο για τον κλάδο γενικώς, διότι δημιουργούσε στρατιές δυσαρεστημένων πελατών στους οποίους έπρεπε να αποδειχθεί εκ νέου η σημασία και η αναγκαιότητα της ασφάλισής τους.

Αν μπορούσατε να γυρίσετε τον χρόνο πίσω και να επιστρέψετε στην εποχή που αποφασίσατε να ακολουθήσετε την συγκεκριμένη απασχόληση θα παίρνατε την ίδια απόφαση και αν ναι γιατί;

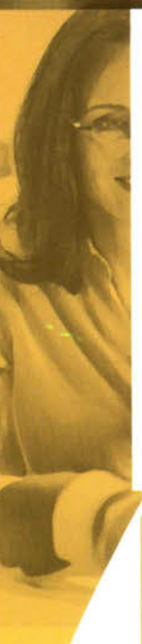
Αναμφισβήτητα θα έπαιρνα την ίδια απόφαση αλλά θα ήθελα να μου επιτρέψετε να μην θεωρώ την δουλειά μου «απασχόληση» αλλά λειτούργημα. Είμαι οπαδός του να είσαι επαρκώς ασφαλισμένος για την κάθε σημερινή σου ανάγκη, έστω και εάν δεν έχεις αυτήν τη στιγμή την οικονομική δυνατότητα να καλύψεις όλες σου τις ανάγκες. Ασφαλίζεις την μία η δύο από αυτές σωστά και ξέρεις ότι σε πρώτη ευκαιρία θα πρέπει να ασφαλίσεις και τις υπόλοιπες. Απεχθάνομαι τα ασφαλιστήρια που έχουν χίλιες δυο μίζερες μισές καλύψεις οι οποίες ηχούν μεν ωραία στο αυτί (διότι καλύπτουν πολλές διαφορετικές περιπτώσεις), αλλά δεν καλύπτουν επαρκώς καμία ανάγκη του πελάτη, αντιστοιχούν όμως στο ποσό που μπορεί να πληρώσει ο υποψήφιος πελάτης για το ασφαλιστήριό του.

Πώς αντιμετωπίζει μία γυναίκα με πολλαπλούς ρόλους τα καθημερινά προβλήματα; Επαρκεί ο χρόνος για τις οικογενειακές και επαγγελματικές υποχρεώσεις;

Με πολλή οργάνωση και επιμερίζοντας τις οικογενειακές υποχρεώσεις ανάλογα με τη σημασία τους. Το βασικό είναι η οικογένεια σου να ξέρει, και βασικώς να αισθάνεται, ότι είσαι εκεί δίπλα της όταν σε χρειάζεται. Να της αφιερώνεις λίγο ποιοτικό χρόνο κάθε μέρα για να λύνονται τα καθημερινά προβλήματα και ολόκληρο το Σαββατοκύριακο, όπου πάντοτε προσπαθούσα να κάνω πολλά διαφορετικά πράγματα με την οικογένειά μου, εκδρομές, θέατρο ,επισκέψεις σε μουσεία, συγκεντρώσεις με τους φίλους των παιδιών, χειροτεχνίες, μαγειρική όλοι μαζί κ.λ.π. Όλα αυτά τα χρόνια ήταν απαράβατος κανόνας ότι το Σαββατοκύριακο ανήκει στην οικογένεια.

Η δουλειά της ασφαλίστριας ενδείκνυται για

Γυναίκες στις Πωλήσεις



υδρόγειος

Μαρία Παπαδοπούλου

Οι εξελίξεις στην αγορά θα είναι γρήγορες

Ο ασφαλιστής θα πρέπει να είναι πάντα ενημερωμένος ώστε να μπορεί να μεταφέρει και στους πελάτες σωστά τις πραγματικές καλύψεις, τονίζει η Μαρία Παπαδοπούλου σημειώνοντας ότι η οικογένειά της είναι η πρώτη προτεραιότητα.

Η ενασχόλησή σας με τις ασφάλειες ξεκινά από τις αρχές της δεκαετίας του 1980. Σήμερα η αγορά έχει αλλάξει, ο πελάτης είναι πλέον περισσότερο απαιτητικός, αλλά και τα προϊόντα διαφοροποιημένα. Σε ποια σημεία εσείς εστιάζετε τις αλλαγές;

Πράγματι η αγορά έχει μεγάλες αλλαγές από τη δεκαετία του 1980, ο πελάτης είναι περισσότερο απαιτητικός και γνώστης. Τα προϊόντα είναι πολλά και σύνθετα και θα πρέπει ο ασφαλιστής να ενημερώνεται συνεχώς ώστε να μεταφέρει στον πελάτη του σωστά την πραγματική αξία της πλήρους κάλυψης που του παρέχεται μέσω των ασφαλιστικών πακέτων καλύψεων.

Με βάση και την πολυετή εμπειρία στο χώρο, πώς βλέπετε τις εξελίξεις των ασφαλειών, στην ευρωπαϊκή και εγχώρια αγορά στα επόμενα χρόνια;

Στην αγορά θα υπάρξουν σίγουρα αλλαγές. Η εξυγίανση των εταιριών που καλώς γίνεται θα πρέπει να συνεχιστεί. Οι εξελίξεις θα είναι γρήγορες και εμείς θα πρέπει να είμαστε προετοιμασμένοι με σωστές επιλογές.

Σε προσωπικό επίπεδο, ποια είναι η ικανοποίηση που αντλεί ο ασφαλιστής από την επιτυχημένη πορεία της εμπειρίας του;

Η επιτυχημένη πορεία της εταιρίας που συνεργάζομαι και η συνεχής άνοδός της, όπως π.χ. "ΥΔΡΟΓΕΙΟΥ", μου προσφέρει σιγουριά και εμπιστοσύνη. Αυτή είναι η ικανοποίησή μου σαν ασφαλίστρια η οποία άμεσα μεταδίδεται και στον πελάτη.

Εκτός από επιτυχημένη επαγγελματίας είστε σύζυγος, μητέρα και γιαγιά. Αισθανθήκατε ποτέ ότι οι οικογενειακές υποχρεώσεις "φρέναραν" την καριέρα σας ή ότι από τις επαγγελματικές υποχρεώσεις σας "στερήθηκε" η οικογένειά σας;

Πάντα είχα την οικογένειά μου σε προτεραιότητα. Δεν αισθάνθηκα ποτέ ότι φρέναρε την καριέρα μου. Αντιθέτως με στήριζε καθημερινά.

Ποιες είναι οι προσωπικές σας φιλοδοξίες;

Να συνεχίσω να εργάζομαι όπως μέχρι σήμερα, πετυχαίνοντας όσο το δυνατόν περισσότερα.

Τα αγαπημένα της

Βιβλίο: Αστυνομικά (Χίτσκοκ και Αγκάθα Κρίστι), Δίσκος: Αλεξίου και Μούσχουρη, Ταξίδια: με πλοίο, Ταινία: Αστυνομικά

Βιογραφικό Σημείωμα

Γεννήθηκε και μεγάλωσε στην Αθήνα. Είναι παντρεμένη και έχει 2 παιδιά και 3 εγγόνια. Στο χώρο των ασφαλιστών είναι από το 1980. Μπάχ με διευθύνοντα τον Κάρλ Ρίχτερ, διότι η συγκεκριμένη εκτέλεση μου δίνει δύναμη όταν την χρειάζομαι.

Ταξίδι: Μου αρέσουν όλα τα ταξίδια και οι εκδρομές γενικά, έστω και αν κρατούν για λίγες ώρες διότι σου προσφέρουν εναλλαγή εικόνων, χρωμάτων, και βασικά ξεκούραση.

Κινηματογραφική ταινία: Η "Πολίτικη Κουζίνα" για την γλυκόπικρη γεύση που σου αφήνει.

Βιογραφικό Σημείωμα

Γεννήθηκε στην Αθήνα. Τέλειωσε το Αμερικανικό Κολλέγιο Θηλέων, και έκανε Business Administration στο Deree College. Ξεκίνησε την επαγγελματική της σταδιοδρομία το 1972 δουλεύοντας στη ναυτιλιακή εταιρεία του πατέρα της, ενώ από το 1987 μέχρι και σήμερα είναι στη Generali Life.

Ακόμη και η πιο μικρή ζημία σε κάτι που αγαπάμε, είναι βέβαιο ότι θα μας κάνει να νιώσουμε δυσάρεστα. Πολύ περισσότερο, αν πρόκειται για το ίδιο μας το σπίτι. Πόσο μάλλον αν η ζημία είναι μεγαλύτερη από ένα μικρό σκίσιμο στον καινούριο μας καναπέ. Η AIG GREECE, με ευέλικτα προγράμματα ασφάλισης κατοικιών, απλοποιημένες και ταχείες διαδικασίες αποζημίωσης και άμεση, προσωπική εξυπηρέτηση, φροντίζει να μη νιώσουμε δυσάρεστα μπροστά σε οποιαδήποτε ζημία, όσο μεγάλη κι αν είναι. Για να συνεχίζουμε τη ζωή μας σαν να μη συνέβη τίποτα!

AIG GREECE

Μέλος του κορυφαίου διεθνούς ασφαλιστικού και χρηματοοικονομικού οργανισμού American International Group, Inc.

Λεωφόρος Κηφισίας 119, 151 24 Μαρούσι, Τηλ.: 210 8127600, Fax: 210 8027189, E-mail: info.aig-gr@aig.com www.aig-greece.gr

AVANTI FINANCIAL SERVICES

Με νέο αέρα εξορμά προς την κορυφή

Με ιδιαίτερη επιτυχία, παρουσία επιλεγμένων συνεργατών της εταιρίας από όλη την Ελλάδα αλλά και διακεκριμένων στελεχών του ασφαλιστικού χώρου, πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας, η 2η Πανελλαδική Συνάντηση Επιλεγμένων Συνεργατών της AVANTI.

Ανοίγοντας τις εργασίες της συνάντησης, ο Πρόεδρος της εταιρίας κ. Γεώργιος Καπουράνης ευχαρίστησε τους συνεργάτες της για την προσφορά τους, η οποία αποτέλεσε και αποτελεί τον βασικό παράγοντα επιτυχίας της AVANTI ενώ ευχαρίστησε τους εκπροσώπους των συνεργαζόμενων με αυτήν εταιριών για τη σημαντική στήριξη που της παρείχαν όλο αυτό το διάστημα.

Μιλώντας για την ανάγκη δημιουργίας της AVANTI ο Πρόεδρος της AVANTI επεσήμανε τα ακόλουθα:

Πρέπει βέβαια να πούμε ότι με την δημιουργία της AVANTI δεν ανακαλύψαμε τον τροχό. Απλά στην προσπάθειά μας να φέρουμε κάτι καινούργιο και πρωτοποριακό για την ελληνική Αγορά κοιτάξαμε τις τελευταίες εξελίξεις στον Ασφαλιστικό και τον ευρύτερο Χρηματοοικονομικό χώρο στις προηγμένες αγορές της Αμερικής και της Ευρώπης όπου τις τελευταίες δεκαετίες έκαναν την εμφάνισή τους οι Εταιρίες Πωλήσεων με εξαιρετική επιτυχία.

Οι Εταιρίες αυτές λειτουργούν με ποικίλες μορφές αλλά ο κοινός παρονομαστής όλων είναι ότι προσφέρουν από ένα σημείο την δυνατότητα στον Πελάτη να γνωρίσει, να συγκρίνει και να επιλέγει ομοειδή προϊόντα διαφόρων οργανισμών.

Με τη λειτουργία τους οι εταιρίες Πωλήσεων αλλάζουν σταδιακά πατροπαράδοτες αντιλήψεις και νοοτροπίες που επικρατούν μέχρι τώρα στην προώθηση και την διανομή επενδυτικών, δανειακών και ασφαλιστικών προϊόντων. Ταυτόχρονα διαχωρίζουν στην πράξη την παραγωγή από την διανομή, μια τάση που φαίνεται πλέον να είναι παγκόσμια σε όλους τους τομείς της οικονομίας. Με τον διαχωρισμό αυτό επιτυγχάνουν πολλαπλούς στόχους: αναζωογονούν την αγορά, ενισχύουν τον ανταγωνισμό των εταιριών παραγωγής που οδηγεί στη συνεχή βελτίωση προϊόντων και υπηρεσιών και αποκαλύπτουν στους πελάτες δυνατότητες επιλογών και συνδυασμούς προϊόντων που προσθέτουν αξία στην υπηρεσία που λαμβάνουν.

Στη συνέχεια τον λόγο πήραν για ένα σύντομο χαιρετισμό οι κ.κ **Σ. Ταγκόπουλος**, Γενικός Διευθυντής Alico Aig Life, **Κ. Παπαμιχαλόπουλος** Διευθύνων Σύμβουλος & Γενικός Διευθυντής EFG Ασφαλιστικής, **Θ. Αποστολόπουλος** Γενικός Διευθυντής ARAG, **Σ. Μιχάλης** Διευθυντής Πωλήσεων Allianz, **Γ. Κοσμέας** Συντονιστής Αγροτικής Ασφαλιστικής, **Ν. Φωτίου** Διευθυντής Πωλήσεων Στεγαστικής Πίστης της EUROBANK και **Γ. Χαραμής** Διευθυντής Ανάπτυξης Εργασιών της PROTONBANK και ο Πρόεδρος της International κ. **Φ. Μπράβος** που αναφέρθηκε εκτενώς στην πρωτοποριακή ιδέα που εισάγει η AVANTI στην ελληνική αγορά και στα οφέλη που δημιουργούνται σε όλες τις πλευρές. Χαρακτηριστικά ανέφερε ότι: «η AVANTI τάραξε τα νερά και πολλοί έσπευσαν να της επιτεθούν. Ας μην ξεχνάμε ότι επιθέσεις δέχονται όσοι ανεβαίνουν».

Οι παρευρισκόμενοι είχαν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τα ομαδικά προγράμματα ασφάλισης, την ανάπτυξη της στεγαστικής πίστης, την νέα προσέγγιση στα επενδυτικά ζητήματα του πελάτη, τον συνταξιοδοτικό προγραμματισμό καθώς επίσης και να ακούσουν τις απόψεις ενός πάνελ ομιλητών απαρτιζόμενο από τους συνεργάτες της εταιρίας κ.κ. Μ. Βουλγαρέλη, Χρ. Λιάγκο, Κ. Μπελεγράτη, Κ. Σταυρόπουλο, συντονιστή τον κ. Β. Κέκκη και με θέμα τις τάσεις που επικρατούν στην σημερινή αγορά και του ρόλου που διαδραματίζει η AVANTI. Η εκδήλωση έκλεισε με την ομιλία του Γενικού Διευθυντή της AVANTI κ. Αντώνη Κατσαρά, ο οποίος μίλησε για την ανάγκη διαφοροποίησης του Οικονομικού Συμβούλου από τη νοοτροπία που επικρατεί σήμερα στην ελληνική αγορά και τόνισε ότι το σημαντικότερο όπλο στα χέρια του Οικονομικού Συμβούλου της AVANTI είναι η αντικειμενική συμβουλή και όχι το προϊόν.

Στη συνάντηση παρευρέθηκαν επίσης οι κ.κ.: Ι. Μάνδηλας Περιφερειακός Βοηθός Αντιπρόεδρος Marketing της Alico, Α. Μιχαλόπουλος Διευθυντής Πωλήσεων & Marketing Ομαδικών Ασφαλίσεων της Alico, Δ. Απέργης Συντονιστής Δικτύου Πωλήσεων Allianz, Ε. Παλουμπή Διευθύντρια ανάληψης κινδύνου της Allianz, Δ. Χατζηδάκης Διευθυντής Δικτύου Πρακτόρων της EFG Ασφαλιστικής, Π. Λίβας Γενικός Διευθυντής & Διευθύνων Σύμβουλος International, Α. Μπάρου Γενικός Διευθυντής & Διευθύνων Σύμβουλος International Hellas, Ν. Παυλόπουλος Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής International, Μ. Τσακαλιάς Διευθυντής Πωλήσεων General Union, Π. Γιατζίδη Διευθύντρια Πωλήσεων και Marketing της Αιγαίον Ασφαλιστικής, Ι. Πολίτης Σύμβουλος της Αιγαίον Ασφαλιστικής, Γ. Ρέστας Διευθυντής Πωλήσεων Allianz ΑΕΔΑΚ, Γ. Γεωργούλιας Διευθυντής Πωλήσεων της International ΑΕΔΑΚ, Α. Βουκλαρής Διευθυντής Marketing Ομίλου Ιατρικού Αθηνών και οι εκπρόσωποι του κλαδικού τύπου, Ε. Σπύρου Ασφαλιστικό ΝΑΙ, Μ. Ανεζίρης Ιδιωτικής Ασφάλισης, Φ. Μωράκης Επιστημονικό Marketing και Χ. Καζαντζίδης από την Ευρωασφαλιστική.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η AVANTI είναι η πρώτη εταιρία πωλήσεων που έχει υιοθετήσει την στρατηγική της ανοικτής αρχιτεκτονικής και συνεργάζεται με 25 διακεκριμένες εταιρίες (Τράπεζες, Ασφαλιστικές, Διαχείρισης Κεφαλαίων) δίνοντας την δυνατότητα στον πελάτη να γνωρίσει, να συγκρίνει και να επιλέξει το προϊόν που ταιριάζει στις ανάγκες του. Οι πελάτες της AVANTI ανέρχονται σε 15.000, το χαρτοφυλάκιο ασφαλιστικών προϊόντων ανέρχεται σε 8 εκατομμύρια € και οι εκταμιεύσεις στεγαστικών δανείων υπερβαίνουν τα 10 εκατομμύρια ευρώ.

Αντώνης Κατσαράς, Γεν. Δ/ντής της AVANTI

Βασίλης Κέκκης, Αναπλ. Γεν. Δ/ντής

Φωκίων Μπράβος, Πρόεδρος του ομίλου INTERNATIONAL

Νίκος Φωτίου Διευθυντής Πωλήσεων Στεγαστικής Πίστης της EUROBANK

Μιχάλης Σωτηράκος Διευθυντής Πωλήσεων Allianz

Σωτήρης Ταγκόπουλος Γενικός Διευθυντής Alico Aig Life

Ιωάννης Χαραμής Διευθυντής Ανάπτυξης Εργασιών της PROTONBANK

Θεόδωρος Αποστολόπουλος Γενικός Διευθυντής ARAG

Γεώργιος Καπουράνης, Πρόεδρος της AVANTI

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

Το καλύτερο πρόγραμμα είναι αυτό που έχει ανάγκη ο πελάτης

Αισιόδοξος για τις προοπτικές ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς στη Μυτιλήνη εμφανίζεται ο Βίκτωρας Αποστόλας, σημειώνοντας πάντως πως πρέπει να ευαισθητοποιηθούν οι άνθρωποι στην αναγκαιότητα της παροχής.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ
Βίκτωρας Αποστόλας
Μυτιλήνη

– Ποιες είναι οι προοπτικές ανάπτυξης για την ασφαλιστική αγορά της Μυτιλήνης;
Η νησιωτική αγορά είναι περιχαρακωμένη. Είναι δηλαδή μια μικρή αγορά με τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά της. Δεν έχει το εύρος μιας χερσαίας περιοχής ή μιας μεγάλης πόλης. Έχει όμως τη δυναμική μιας εξελικτικής πορείας που θα μπορούσε να «χτιστεί» πάνω στην «αναίρεση» των δυσμενών απόψεων που δημιούργησαν «μη επαγγελματίες» ασφαλιστικοί σύμβουλοι του παρελθόντος, καθώς και στη δημιουργία «ασφαλιστικής συνείδησης» στους κατοίκους με σωστή, διεξοδική, έγκαιρη και επίμονη ενημέρωση.
Μειονέκτημα είναι η «μικρή» αγορά γιατί πολύ εύκολα σε θέτει εκτός στόχου, υψώνοντας τα τείχη της δυσπιστίας, της παραπλάνησης, της «κακής» λεγόμενης πώλησης στη γλώσσα μας από «τυχοδιώκτες» της Ασφαλιστικής Βιομηχανίας όπως και προηγουμένως σας είπα.
Έχει όμως και τα πλεονεκτήματα της εξοικονόμησης χρόνου, μικρές αποστάσεις, την προσωπική επαφή ευκολότερη, τις διαπροσωπικές σχέσεις και το «επώνυμο» και «φιλικό» που καλλιεργείται σε μικρότερες κοινωνικές ομάδες.
Πιστεύω ότι η ανάπτυξη στην περιοχή μας πρέπει να στηριχθεί στο τρίπτυχο:
Συνέπεια, εξειδίκευση, εκπαίδευση και φιλική προσέγγιση με γνώμονα την ευαισθητοποίηση των ανθρώπων στην αναγκαιότητα της παροχής, σε περίπτωση επερχόμενων κινδύνων.
Αν έτσι κινηθούμε οι προοπτικές ανάπτυξης θεωρώ ότι έχουν υψηλή βιωσιμότητα.
– Είστε στην ασφαλιστική αγορά από το 1993. Πότε υπήρχε πιο θετική ανταπόκριση των πελατών για ασφαλίσεις τότε ή τώρα και γιατί κατά τη γνώμη σας;
Η ανάπτυξη της «Ασφαλιστικής βιομηχανίας» εξελισσόμενη προσφέρει καλύψεις και επιλογές που δεν υπήρχαν στο παρελθόν. Η έλευση των κινδύνων είναι αίτιο αρχέγονο. Ας μην ξεχνάμε αυτό που είχε πει χιλιάδες χρόνια πριν ο Σενέκας, «ουδέν βέβαιον μεταξύ λίκνου και μνήματος». Η αβεβαιότητα λοιπόν υπήρχε και θα υπάρχει. Το θέμα άρα μετατοπίζεται στους τρόπους αντιμετώπισης της παλαιότερα και τώρα.
Παλαιότερα είχαμε μια πιο «παρθένα» ασφαλιστική αγορά, με λιγότερες απαιτήσεις, που ευκολότερα γινόταν «ασφαλιστική κάλυψη», συμβόλαιο και παροχή πώλησης. Με μικρότερο οικονομικό κόστος και δελεαστικά πλεονεκτήματα, «ωφελήματα». Απόρροια και της γενικότερης οικονομικο-πολιτικής συγκυρίας. Σήμερα οι απαιτήσεις αυξήθηκαν, εξειδικεύτηκαν, το κόστος παροχής καλύψεων μεγάλωσε, και ο οικονομικός περίγυρος φθίνοντας δημιουργεί αντιρρήσεις και πολλές αιτιάσεις αμφισβήτησης.
Βέβαια «ουδέν κακό αμιγές καλού». Και το «καλό» είναι μια συνειδητοποιημένη αγορά που ξέρει «τί κάνει» και «γιατί το κάνει». Θεωρώ λοιπόν ότι ποσοτικά (αριθμό συμβολαίων) παλαιότερα οι καταστάσεις ήταν πιο εύκολες, ενώ σήμερα «ποιοτικά» η εποχή υπερτερεί. Με τεχνογνωσία αναπτυγμένη, δυνατότητα επιλογής καλύψεως πολλαπλών κινδύνων και αξιοπιστία αυξημένη λόγω της ισχυρής ανταγωνιστικότητας που διέπει σήμερα τον «Ασφαλιστικό χώρο».
– Αν είχατε απέναντί σας έναν υποψήφιο πελάτη, τί προϊόν θα προσπαθούσατε να του «πουλήσετε», ασφάλεια ζωής ή ένα πρόγραμμα συνταξιοδοτικό, νοσοκομειακό;
Με την ερώτησή σας τώρα μου λέτε με άλλα λόγια ποιο είναι το καλύτερο πρόγραμμα που θα πρότεινα σε κάποιον υποψήφιο πελάτη. Ειλικρινά σας απαντώ ότι το καλύτερο πρόγραμμα είναι εκείνο που έχει ο οποιοσδήποτε, όταν το έχει ανάγκη. Επιπλέον σας λέω ότι το καλύτερο πρόγραμμα είναι εκείνο που ο ίδιος ο πελάτης έχει ανάγκη. Οι προτεραιότητες είναι στη διακριτική ευχέρεια του καθενός. Η πρότασή μου κινείται στον άξονα «αναζήτησης λύσης». Το τρίπτυχο φόβος - ανάγκη - πρόβλημα δεν είναι κλισέ. Είναι βιώματα του κάθε ανθρώπου υποψήφιου πελάτη, που εκείνος τα αιτιολογεί, σύμφωνα με το δικό του σκεπτικό, τους φόβους και τις ανασφάλειές του.
Οι ανάγκες του είναι προσωπικές. Εγώ πρέπει να του βρω τις λύσεις. Αυτή είναι η δουλειά του ασφαλιστικού συμβούλου. Δεν είναι ασφαλιστής όπως λανθασμένα ευρέως κυκλοφορεί. Ασφαλιστής είναι μόνο η ασφαλιστική εταιρία ή η οργάνωση που τελικά αναλαμβάνει την κάλυψη των κινδύνων. Άρα δεν υπάρχουν προτεινόμενες ασφαλιστικές καλύψεις, αλλά ανάγκες που επιζητούν κάλυψη. Κι αυτές πρέπει να καλυφθούν προτείνοντας. Επειδή «εν κατακλείδι» δεν πουλάμε, αλλά εξασφαλίζουμε.

«Συνέπεια, εξειδίκευση, εκπαίδευση και φιλική προσέγγιση με γνώμονα την ευαισθητοποίηση των ανθρώπων στην αναγκαιότητα της παροχής, σε περίπτωση επερχόμενων κινδύνων»

Βιογραφικό Σημείωμα

Ο Αποστόλας Βίκτωρας γεννήθηκε το 1956 και είναι πατέρας δύο παιδιών. Έχει σπουδάσει Τεχνολόγος Ιατρικών Εργαστηρίων και είναι Ασφαλιστικός Σύμβουλος επί 12 χρόνια στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ.

Ευοίωνο το μέλλον της ιδιωτικής ασφάλισης

Στον τομέα της υγείας και της σύνταξης στρέφονται οι κάτοικοι των ακριτικών περιοχών και δη της Λήμνου, τονίζει ο Πέτρος Ανδριωτάκης και εκτιμά ότι μελλοντικά οι πολίτες θα ζητήσουν διέξοδο στην ιδιωτική ασφάλιση.

INTERAMERICAN

Πέτρος Ανδριωτάκης
Λήμνος

– Ασφαλιστής σε ένα νησί του Βορείου Αιγαίου, τη Λήμνο. Βλέπετε να υπάρχουν διαφορές στις ασφαλιστικές ανάγκες ανάμεσα στους κατοίκους του νησιού σας και των μεγάλων αστικών κέντρων;
Οι ασφαλιστικές ανάγκες για όλους τους κατοίκους της χώρας μας, παραμένουν πολλές και μεγάλες. Για τους ανθρώπους όμως που ζουν σε ακριτικές περιοχές, όπως είναι η Λήμνος, αυτές οι ανάγκες γίνονται μεγαλύτερες, ιδιαίτερα στον τομέα της υγείας και της σύνταξης.
Η έλλειψη σύγχρονων διαγνωστικών ιατρικών μηχανημάτων στο νοσοκομείο του νησιού και η μη επαρκής στελέχωσή του από ιατρικό προσωπικό, πολλές φορές υποχρεώνει τους κατοίκους να μεταβαίνουν στην Αθήνα ή στη Θεσσαλονίκη. Ιδιαίτερα δυσχερής είναι η κατάσταση όταν το συμβάν απαιτεί άμεση διακομιδή του ασθενή σε νοσοκομείο των μεγάλων αστικών κέντρων.
Ένα μεγάλο μέρος των κατοίκων της Λήμνου είναι αγρότες, κτηνοτρόφοι, αλιείς και εποχιακοί υπάλληλοι και έχουν ανάγκη βελτίωσης των συντάξεων που θα λάβουν από τα ασφαλιστικά ταμεία τους.
Επίσης ο περιορισμένος αριθμός θέσεων εργασίας καθιστά άνεργους αρκετούς κατοίκους και κυρίως γυναίκες, που κατά συνέπεια στερούνται το δικαίωμα ασφάλισής τους από το δημόσιο ασφαλιστικό τομέα.
Όλα αυτά σε συνάρτηση με την κακή κατάσταση των υπηρεσιών της εταιρίας του, ώστε να έχει τη δυνατότητα σωστής αξιολόγησης των ασφαλιστικών αναγκών του πελάτη. Να αξιοποιεί σωστά το χρόνο του. Να ορίζει στόχους και να δραστηριοποιείται για να τους πραγματοποιήσει. Πάντα όμως να λειτουργεί με ευαισθησία, ειλικρίνεια, συνέπεια και υπευθυνότητα απέναντι στην εταιρία που εκπροσωπεί και τον πελάτη που του εμπιστεύτηκε τις ασφαλιστικές του ανάγκες. Να θυμάται ότι, για τον ασφαλιζόμενο, ο ασφαλιστικός σύμβουλος είναι, ο δικός του άνθρωπος.

> **“ Η επιτυχία ενός ασφαλιστικού συμβούλου, προϋποθέτει πίστη και αγάπη, γι’ αυτό που κάνει ”**

– Με δεδομένη την οικονομική «δυσχέρεια», εσείς που δραστηριοποιείστε σε ένα ακριτικό νησί πώς έχετε βιώσει αυτή την κατάσταση;
Τα χαμηλά εισοδήματα σε συνδυασμό με τις απαιτήσεις μιας υπερκαταναλωτικής κοινωνίας, δυστυχώς, έχουν καταστήσει τον Έλληνα πολίτη αδύναμο να αντεπεξέλθει στις οικονομικές του υποχρεώσεις. Βεβαίως, είναι μια κατάσταση που καθημερινά βιώνουμε και στη Λήμνο, τόσο σε γενικό επίπεδο όσο και στον επαγγελματικό μας χώρο. Ο πελάτης προσπαθώντας να εκπληρώσει τις άμεσες ανάγκες αναβάλλει ή ακυρώνει άλλες υποχρεώσεις, στις οποίες περιλαμβάνονται, αρκετές φορές, και τα ασφαλιστικά συμβόλαια.
Σ’ αυτές τις περιπτώσεις οφείλω να επισημάνω και να κατανοήσει ο ασφαλισμένος την αναγκαιότητα της ισχύος του συμβολαίου του.
– Ποιο είναι το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της εταιρίας σας;
Η INTERAMERICAN είναι μια εταιρία που πρωτοπορεί στην εφαρμογή νέων προγραμμάτων που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες. Μια εταιρία που η συνέπεια και η ταχύτητα στις υποχρεώσεις της προς τους ασφαλισμένους, την αναδεικνύουν ως την πλέον αξιόπιστη. Είναι μια εταιρία ευρωπαϊκών διαστάσεων με προοπτική και όραμα. Αισθάνομαι τυχερός που ανήκω στην INTERAMERICAN.
– Πιστεύετε ότι το μέλλον θα είναι ευοίωνο για την ιδιωτική ασφάλιση στην ελληνική αγορά;
Όσο οι παροχές των δημόσιων ασφαλιστικών ταμείων είναι ανεπαρκείς και συνεχώς περιορίζονται, τόσο οι ασφαλιστικές ανάγκες των πολιτών θα αυξάνονται. Αυτό θα έχει σαν συνέπεια, οι άνθρωποι να ζητήσουν διέξοδο στην ιδιωτική ασφάλιση. Ναι, νομίζω ότι το μέλλον για την ιδιωτική ασφάλιση στην Ελλάδα διαγράφεται ευοίωνο.

Βιογραφικό Σημείωμα

Ο Πέτρος Ανδριωτάκης είναι απόφοιτος της σχολής τουριστικών επαγγελμάτων. Από το 1986 ασχολείται με την παραγωγή ασφαλίσεων της INTERAMERICAN.
Τα τελευταία 18 χρόνια είναι ασφαλιστικός σύμβουλος της INTERAMERICAN, στο γραφείο της Λήμνου του υποκαταστήματος της Μυτιλήνης. Είναι παντρεμένος και πατέρας μιας κόρης 17 χρονών.

Αναπτύσσεται η αγορά στη Δ. Μακεδονία

Χαρακτηρίζει άκρως γοητευτικό το επάγγελμα του ασφαλιστή και τονίζει ότι δεν θα παρότρυνε κανέναν να γίνει ασφαλιστής, αν πραγματικά ο ίδιος δεν το επιθυμούσε. Εκφράζει την εκτίμηση ότι η επίλυση του ασφαλιστικού και η υποχρεωτική ασφάλιση των περιουσιακών στοιχείων θα δώσουν ώθηση στην ανάπτυξη της αγοράς και των εταιρειών.

GENERAL UNION

Βασίλειος Σταμάτης
Κοζάνη

Ποια ήταν τα κριτήρια που έπαιξαν ρόλο στην επιλογή στην επαγγελματική σας κατεύθυνση; Πιστεύετε ότι η επιλογή σας ήταν τελικά επιτυχημένη;
Φέτος συμπληρώνω τα 14 χρόνια στο επάγγελμα. Μπήκα στον ασφαλιστικό χώρο εντελώς τυχαία, όμως πολύ γρήγορα διαπίστωσα ότι είναι άκρως γοητευτικός.
Από τα πρώτα βήματά μου στην ασφαλιστική αγορά συνειδητοποίησα ότι υπάρχει ένα ευρύ πεδίο δράσης και γνώσης, το οποίο παρέχει στους συμμετέχοντες σ’ αυτό πολλά προνόμια.
Όμως, πιστεύω ότι θα πρέπει κάποιος να εμπνέει στους γύρω του εμπιστοσύνη και παράλληλα να είναι ιδιαίτερα κοινωνικός, υπομονετικός και πρόθυμος να δώσει άμεσα λύση στο πρόβλημα του πελάτη του, αν θέλει να εξελιχθεί σε επιτυχημένο ασφαλιστή.
Γιατί ο χώρος είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστικός και για να πετύχει κανείς θα πρέπει όχι μόνο να είναι αποτελεσματικός, αλλά και ειλικρινής και να σκέφτεται πρώτα το συμφέρον των ανθρώπων που τον εμπιστεύονται και μετά το δικό του. Βέβαια, πιστεύω ότι ξεκινώντας στο χώρο θα πρέπει να επιλέξει προσεκτικά την ασφαλιστική με την οποία θα συνεργαστεί, ώστε να ταιριάζει η πολιτική που ακολουθεί η συγκεκριμένη εταιρεία με το δικό του τρόπο σκέψης και συμπεριφοράς.
Άλλωστε, πιστεύω ότι μόνο αν γίνει κάποιος ασφαλιστής και νιώσει ότι το επάγγελμα αυτό τον συναρπάζει, τότε μπορεί να αντιληφθεί τι ακριβώς εννοώ.
Γιατί θα παροτρύνατε κάποιον να ακολουθήσει το επάγγελμα του ασφαλιστή;
Δε θα παρότρυνα κανένα να γίνει ασφαλιστής, αν πραγματικά ο ίδιος δεν το επιθυμούσε.
Αντίθετα, αν κάποιος είναι πολύ κοινωνικό και υπεύθυνο άτομο και ξέρει πώς να πραγματοποιεί τους στόχους, θα τον συμβούλευα να ακολουθήσει το συγκεκριμένο επάγγελμα, γιατί πιστεύω ότι θα του δοθεί η δυνατότητα και να εξελιχθεί ως προσωπικότητα, αλλά και να δει πολλά από τα όνειρά του να γίνονται πραγματικότητα. Βέβαια, θα πρέπει να επιλέξει προσεκτικά την εταιρεία με την οποία θα συνεργαστεί ώστε να ταιριάζει η πολιτική που ακολουθεί με το δικό του τρόπο σκέψης.
Περιγράψτε μας το τοπίο της ασφαλιστικής αγοράς στην περιοχή σας. Εκτιμάτε ότι η περιφέρεια είναι παραμελημένη;
Σήμερα, η παρουσία της ασφαλιστικής βιομηχανίας στην Κοζάνη αλλά και στους υπόλοιπους νομούς της Δυτικής Μακεδονίας (Καστοριά, Φλώρινα, Γρεβενά) είναι έντονη, αφού εκπροσωπούνται όλες οι σημαντικές ασφαλιστικές εταιρείες και οι μεγάλοι ασφαλιστικοί όμιλοι. Υπάρχουν επίσης αρκετά ανεξάρτητα και οργανωμένα πρακτορεία τα οποία προσφέρουν υπηρεσίες ποιότητας στους ασφαλισμένους. Άρα μπορούμε να μιλάμε για ύπαρξη και λειτουργία μιας αντιπροσωπευτικής και συγκροτημένης ασφαλιστικής αγοράς. Η ασφαλιστική αγορά της Δυτικής Μακεδονίας παρά τις δυσμενείς συγκυρίες αναπτύσσεται με ικανοποιητικούς ρυθμούς. Άλλωστε και λόγω των απρόσμενων καιρικών φαινομένων, ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια, πολλοί κάτοικοι της περιοχής ασφαλίζουν τις περιουσίες τους(κατοικίες, καταστήματα, καλλιέργειες κ.ά.) ώστε να μπορούν να αντιμετωπίσουν αποτελεσματικά μια επικείμενη καταστροφή. Στην περιφέρεια οι ασφαλιστικοί πράκτορες επιδιώκουν πάντα να ενημερώνονται όσον αφορά σε όλα τα θέματα της ιδιωτικής ασφάλισης, ώστε να μπορούν να ανταποκριθούν αποτελεσματικά και να καλύψουν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις ανάγκες των πελατών τους.
Και εμείς, οι πράκτορες που είμαστε στην περιφέρεια, νιώθουμε τεράστια ευθύνη όταν προτείνουμε στον πελάτη μας το πρόγραμμα μιας ασφαλιστικής εταιρείας που εμείς αντιπροσωπεύουμε, όπως π.χ. της General Union, ώστε να είναι το πλέον κατάλληλο και ως προς την τιμή, αλλά και ως προς τις καλύψεις που προσφέρει.
Πώς βλέπετε την πορεία του ασφαλιστικού κλάδου στο μέλλον;
Τα τελευταία χρόνια παρά τις αντίξοες συνθήκες ο ασφαλιστικός κλάδος βρίσκεται σε συνεχή ανάπτυξη. Η επίλυση του ασφαλιστικού προβλήματος (κοινωνική ασφάλιση) και η υποχρεωτική ασφάλιση των περιουσιακών στοιχείων, θα δώσουν μεγάλη ώθηση στην ανάπτυξη της αγοράς και των ασφαλιστικών εταιρειών. Το αναμενόμενο ξεκαθάρισμα - κλείσιμο κάποιων εταιρειών, οι συγχωνεύσεις και οι εξαγορές που αναγκαστικά θα γίνουν θα διαμορφώσουν νέες συνθήκες στην αγορά. Μέρα με τη μέρα εξάλλου βλέπουμε να αυξάνεται το ποσοστό των ανθρώπων που συνειδητοποιούν πόσο σημαντικό ρόλο παίζει γι’ αυτούς η σιγουριά που τους παρέχει ένα πρόγραμμα ιδιωτικής ασφάλισης.
Άλλωστε, συνεχώς βελτιώνονται στο σύνολό τους τα προγράμματα που προσφέρουν οι ασφαλιστικές εταιρείες στην αγορά.
Θεωρώ ότι τα επόμενα χρόνια, οι εξελίξεις στον ασφαλιστικό, όπως άλλωστε και στον τραπεζικό, χώρο θα είναι ραγδαίες, άκρως εντυπωσιακές και ευχάριστες για όλους.

Βιογραφικό Σημείωμα

Γεννήθηκε στο Βελβεντό Κοζάνης το έτος 1962, είναι άγαμος και κατοικεί στην Κοζάνη. Από το 1991 έως το 1995 εργάσθηκε σαν Ασφαλιστικός σύμβουλος, ενώ από το 1995 έως σήμερα σαν Ασφαλιστικός Πράκτορας. Έχει παρακολουθήσει σειρά σεμιναρίων για ασφαλιστικά θέματα.

COMMERCIAL Value®

Ξεχωριστή χρονιά το 2005

Μέσα στις 10 πρώτες εταιρίες της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς κατατάσεται η Commercial Value με βάση την παραγωγή ασφαλίστρων το 2003. Τα συνολικά ασφάλιστρα ανήλθαν στο ποσό των 122 εκ. ευρώ, έναντι 114 εκ. ευρώ το 2002, παρουσιάζοντας άνοδο ύψους 6% συγκριτικά με το προηγούμενο έτος. Η αναφερόμενη παραγωγή κατατάσσει την εταιρία 7η στις ασφαλίσεις ζημιών, 11η στις ασφαλίσεις ζωής και 8η στη συνολική παραγωγή, με ποσοστιαίο μερίδιο αγοράς ύψους 3,31%, ενώ το αντίστοιχο μερίδιο των κλάδων ασφάλισης Μεταφερομένων Εμπορευμάτων & Σκαφών είναι 11,1%, το οποίο κατατάσσει την Commercial Value στη 2η θέση της αγοράς. Επίσης, στον κλάδο ασφάλισης Αυτοκινήτων η εταιρία κατέχει μερίδιο 3,9%, γεγονός που της δίνει την 6η θέση.
Εκτιμάται ότι οι προοπτικές για αύξηση των εργασιών σε όλους τους κλάδους για το 2004 είναι πολύ καλές, δεδομένου ότι η αύξηση της παραγωγής ξεπέρασε το 25% το οκτάμηνο του τρέχοντος έτους. Η Commercial Value επέλεξε για τη βράβευση των κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων & Διευθυντικών Στελεχών του Agency System το κοσμοπολίτικο Βερολίνο. Οι Super Stars, οι πρώτοι των πρώτων , συνέχισαν την περιήγησή τους στα Κάστρα του Λίγηρα.
Ο Γενικός Διευθυντής κ. Τάκης Παλαιολόγος ευχαρίστησε θερμά όλους τους επιτυχόντες, συγχαίροντάς τους για τη θεαματική αύξηση στον κλάδο Ζωής, η οποία άγγιξε το 56% κατά το πρώτο οκτάμηνο του 2004. Σημείωσε δε ότι η ολοκλήρωση της οργανικής συγχώνευσης θα αναδείξει σε σημαντικό βαθμό τις ικανότητες της Δύναμης Πωλήσεων.
Ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Δημήτρης Βιδάλης συγχαίροντας όλους τους επιτυχόντες, εξέφρασε την ικανοποίησή του για την πορεία της εταιρίας στο πρώτο 8/μηνο, δεδομένου ότι η αύξηση της παραγωγής ξεπέρασε το 25%! Εξέφρασε δε τη βεβαιότητα ότι το 2005 θα είναι μια ξεχωριστή χρονιά για την Commercial Value, καθώς θα ολοκληρωθεί η οργανική συγχώνευση και θα τεθεί σε λειτουργία το ενιαίο οργανόγραμμα.

Στο Βερολίνο στο ξενοδοχείο Palace, σε μια ξεχωριστή βραδιά, ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Δ. Βιδάλης (αριστερά) και ο Γενικός Διευθυντής κ. Τ.Δ. Παλαιολόγος (δεξιά) βράβευσαν και τίμησαν τους Νικητές. Στη συνέχεια παρέθεσαν επίσημο δείπνο στο Opempalais στο ιστορικό κέντρο της πόλης.

BRANCH MANAGERS

	Ασφάλιστρα Ενιαίας Παραγωγής	Ασφάλιστρα Περ/κών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Β. Μπόκας	Β. Μπόκας	Κ. Τσίχλης	Σ. Ανδρούτσος
2	Σ. Ανδρούτσος	Σ. Ανδρούτσος	Δ. Γαβαλάκης	Β. Μπόκας
3	Ι. Καρυτινός	Ι. Καρυτινός	Δ. Πατρίκιος	Δ. Γαβαλάκης

ASSISTANT BRANCH MANAGERS

	Ασφάλιστρα Ενιαίας Παραγωγής	Ασφάλιστρα Περ/κών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Π. Μουστάκα	Π. Μουστάκα	Π. Μουστάκα	Π. Μουστάκα
2	Ε. Μακρυγιαννάκη	Ε. Μακρυγιαννάκη	Μ. Παπακυρίδου	Ε. Μακρυγιαννάκη
3	Σ. Σφαντός	Σ. Σφαντός	Η. Κοντογιάννης	Σ. Σφαντός

UNIT MANAGERS

	Ασφάλιστρα Ενιαίας Παραγωγής	Ασφάλιστρα Περ/κών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Δ. Χρηστίδης	Δ. Χρηστίδης	Ν. Κανελλοπούλου	Δ. Χρηστίδης
2	Γ. Ξηρογιάννης	Γ. Ξηρογιάννης	Μ. Παπαπαναγιώτου	Ν. Κανελλοπούλου
3	Ε. Βαλληνδράς	Ζ. Καρβελέα	Ε. Βαλληνδράς	Α. Κυριακόπουλος

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

	Ασφάλιστρα Ενιαίας Παραγωγής	Ασφάλιστρα Περ/κών Καταβολών	Ασφάλιστρα Μιας Καταβολής	Ασφάλιστρα Διαγωνισμού
1	Ε. Κοντέα	Ε. Κοντέα	Θ. Αλεξάνδρου	Ε. Κοντέα
2	Αικ. Πατσιατζή	Αικ. Πατσιατζή	Σ. Θεοδωρίδου	Ε. Βαλληνδράς
3	Θ. Αλεξάνδρου	Ν. Σιταράς	Δ. Κάλφας	Αικ. Πατσιατζή

Βραβεύσεις Χαρτοφυλακίου

1	Δ. Γαβαλάκης	1ο Γραφείο σε εν Ισχύ Χαρτοφυλάκιο
2	Ε. Κλόγκα	2ο Γραφείο σε εν Ισχύ Χαρτοφυλάκιο
3	Β. Μπόκα	3ο Γραφείο σε εν Ισχύ Χαρτοφυλάκιο
4	Π. Χατζηπέτρου	4ο Γραφείο σε εν Ισχύ Χαρτοφυλάκιο
5	Κ. Τσίχλης	5ο Γραφείο σε εν Ισχύ Χαρτοφυλάκιο

Διευθυντές Ανάπτυξης Πωλήσεων

Κ. Βασιλειάδης Κ. Πούλος Κ. Κουτσιούρης Γ. Σουκιούρογλου

ASSISTANT BRANCH MANAGERS

Π. Μουστάκα Ε. Μακρυγιαννάκη Σ. Σφαντός Η. Κοντογιάννης Μ. Παπακυρίδου

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

Ε. Κοντέα Αικ. Πατσιατζή Θ. Αλεξάνδρου Σ. Θεοδωρίδου Ν. Σιταράς Δ. Κάλφας

BRANCH MANAGERS

Σ. Ανδρούτσος Β. Μπόκας Δ. Γαβαλάκης Κ. Τσίχλης

Ι. Καρυτινός Δ. Πατρίκιος Ε. Κλόγκα Π. Χατζηπέτρος

UNIT MANAGERS

Δ. Χρηστίδης Ν. Κανελλοπούλου Ε. Βαλληνδράς Α. Κυριακόπουλος Μ. Παπαπαναγιώτου Ζ. Καρβελέα Γ. Ξηρογιάννης

ASPIS REAL ESTATE

Στην αγορά ακινήτων με αισιοδοξία

Ο κ. Μιλτιάδης Επιθυμιάδης, διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας ASPIS REAL ESTATE μιλά στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ για τα σχέδια της.

Η Aspis Real Estate έκλεισε ένα χρόνο ζωής. Πρόκειται για μία αλυσίδα κτηματομεσιτικών γραφείων που αλλάζει τα δεδομένα στο κτηματομεσιτικό επάγγελμα προσφέροντας για πρώτη φορά στην Ελλάδα υψηλό επίπεδο υπηρεσιών.

Ο όμιλος Ασπίς, με την ίδρυση της εταιρίας ASPIS REAL ESTATE, αναπτύσσει μία νέα δυναμική επιχειρηματική πρωτοβουλία. Η εταιρία μέσα σε 12 μήνες ανέπτυξε τρία ιδιόκτητα γραφεία, εργάζεται ήδη στην Αθήνα με 60 Συμβούλους Ακίνητης Περιουσίας, και αναπτύσσει δίκτυο στην Θεσσαλονίκη, στην Πάτρα και στην Κέρκυρα.

Η ASPIS REAL ESTATE, είναι ένα one stop shop για ολοκληρωμένες κτηματομεσιτικές, τραπεζικές και ασφαλιστικές υπηρεσίες.

Ένα ιδιαίτερα εξελιγμένο μηχανογραφικό σύστημα διαχείρισης ακινήτων και πελατών εξασφαλίζει υψηλή ταχύτητα ανταπόκρισης στις ανάγκες των πελατών.

Σύμφωνα με τον κ. Μιλτιάδη Επιθυμιάδη, διευθύνοντα σύμβουλο της εταιρίας, η ASPIS REAL ESTATE κατά την διαδικασία της συναλλαγής, τηρεί αυστηρές προδιαγραφές διαφάνειας και αξιοπιστίας στην διαχείριση των αναγκών των πελατών της.

Η ASPIS REAL ESTATE είναι η πρώτη αλυσίδα γραφείων κτηματομεσιτικών υπηρεσιών που δημιουργεί μία φιλοσοφία πωλήσεων απόλυτα ταιριαστή με την ελληνική νοοτροπία.

Η Ελλάδα είναι η τελευταία κτηματαγορά στην Ευρώπη που δεν έχει αναπτυχθεί με ένα συγκεκριμένο πρότυπο επαγγελματία και με συγκεκριμένες διαδικασίες κατά την αγοραπωλησία ενός ακινήτου. Αυτό ακριβώς το κενό έρχεται να καλύψει η ASPIS REAL ESTATE.

Στην Ελλάδα το ποσοστό συναλλαγών που γίνεται με την διαμεσολάβηση κάποιου κτηματομεσίτη δεν ξεπερνάει το 20% του συνόλου ενώ στην Ευρώπη και στην Αμερική ξεπερνάει το 70 % του συνολικού τζίρου της κτηματαγοράς. Στόχος είναι η διεύρυνση του ποσοστού των συναλλαγών που πραγματοποιούνται με την διαμεσολάβηση κτηματομεσιτικών συμβούλων.

Η εταιρία πραγματοποίησε μόνον στην Αθήνα κατά το Α' 6μηνο του έτους, 113 συναλλαγές

"Η ASPIS REAL ESTATE μπορεί να στηρίξει ανεξάρτητους επιχειρηματίες που επιθυμούν να αναλάβουν την ανάπτυξη γραφείων με την μέθοδο του Franchise"

ακινήτων συνολικής αξίας 10,5 εκ. ευρώ.

Χάρης σε μία πολύ ισχυρή υποδομή τεχνολογίας αλλά και στελεχών υποστήριξης των πωλήσεων, η ASPIS REAL ESTATE μπορεί να στηρίξει ανεξάρτητους επιχειρηματίες που επιθυμούν να αναλάβουν την ανάπτυξη γραφείων με την μέθοδο του Franchise.

Στόχος είναι το 2004 να κλείσει με 10 συνολικά σημεία πώλησης, ιδιόκτητα και franchise, από τα οποία θα παρέχονται οι ολοκληρωμένες υπηρεσίες της ASPIS REAL ESTATE.

Τα στελέχη της ASPIS REAL ESTATE, διαθέτουν βαθιές γνώσεις στο εξειδικευμένο αντικείμενο με το οποίο ο καθένας υποστηρίζει συνεχώς την λειτουργία των υποκαταστημάτων.

Το μυστικό της επιτυχίας της ASPIS REAL ESTATE, είναι ότι όλοι οι συνεργάτες του δικτύου πωλήσεων κάνουν τουλάχιστον μία έως δύο συναλλαγές κάθε μήνα.

Η ASPIS REAL ESTATE διαθέτει μία στρατηγική marketing, η οποία ισχυροποιεί καθημερινά την αναγνωρισιμότητα της επωνυμίας της.

Ο σύμβουλος ακίνητης περιουσίας, επιπλέον των τεχνικών πωλήσεων κτηματομεσιτικών προϊόντων, αποκτά και την τεχνογνωσία πώλησης των τραπεζικών και ασφαλιστικών υπηρεσιών του ομίλου, εξασφαλίζοντας επιπλέον εισόδημα και επαναλαμβανόμενες αμοιβές.

Η εταιρία επιλέγει και εκπαιδεύει τους νέους συμβούλους ακίνητης περιουσίας, με αυστηρά κριτήρια, ώστε να υιοθετήσουν την εταιρική φιλοσοφία. Η ASPIS REAL ESTATE διατηρεί κεντρικά την ευθύνη για την πρόσληψη, εκπαίδευση και υποστήριξη των συνεργατών του δικτύου πωλήσεων κάθε νέου υποκαταστήματος, ώστε να εξασφαλίζει την ίδια ποιότητα παροχής υπηρεσιών προς τους πελάτες της σε όλη την Ελλάδα.

Ο σύμβουλος ακίνητης περιουσίας που γίνεται μέλος του δικτύου πωλήσεων της ASPIS REAL ESTATE, εξασφαλίζει την αποκλειστικότητα διανομής των κτηματομεσιτικών υπηρεσιών για μία συγκεκριμένη περιοχή, με αποτέλεσμα η εταιρία να διασφαλίζει την μακροπρόθεσμη προοπτική ανάπτυξης, χωρίς εσωτερικό ανταγωνισμό.

Σημαντική είναι και η προοπτική καριέρας που ανοίγεται για όποιον αποδειχθεί επιτυχημένος επαγγελματίας. Η εταιρία έχει σαν πάγια πολιτική να αναβαθμίζει τα στελέχη των πωλήσεων, εκπαιδεύοντάς τα στο management και δίνοντας την δυνατότητα στους πιο φιλόδοξους να δημιουργήσουν δική τους ομάδα και να αναλάβουν τις πωλήσεις ευρύτερων περιοχών, μέσα από την διεύθυνση ενός υποκαταστήματος.

Σύμφωνα με τον κ. Επιθυμιάδη η εποχή που διανύουμε προσφέρει μία μοναδική ευκαιρία σε όποιον θέλει να αναπτυχθεί επαγγελματικά στην κτηματαγορά, μέσα από την ASPIS REAL ESTATE, να επιτύχει υψηλούς επαγγελματικούς στόχους και αναγνώριση.

GALAXIAS
INSURANCE

Ασφαλίσεις Γενικού Κλάδου από το 1967

- Αυτοκινήτου
- Περιουσίας
- Πυρός
- Εμπορικών και Βιομηχανικών Κινδύνων

ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΕΓΑ. Συγγρού 40 - 42, 117 42 Αθήνα. Τηλ.: 210 9241195 Fax: 210 9241760

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ MARKETRENDS

CGU | Insurance

Με όπλα την παράδοση και τις νέες τεχνολογίες

Πρώτη ειδική εκδήλωση συνεργατών

Την πρώτη ειδική εκδήλωση για τους Επίλεκτους Συνεργάτες της πραγματοποίησε η CGU Insurance στις 12 Οκτωβρίου στους χώρους του Μουσείου Φρυσίρα στην Πλάκα.

Στη συνάντηση πήραν μέρος εκείνοι οι συνεργάτες που πληρούν τα ποσοτικά και ποιοτικά κριτήρια αξιολόγησης ως Επίλεκτοι. Ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Γ. Λινός, συγκρίνοντας τους βασικούς οικονομικούς δείκτες της εταιρίας με τους αντίστοιχους μέσους όρους της αγοράς, ανέδειξε την οικονομική υπεροχή της CGU Insurance. Η συνάντηση περιέλαβε επίσης ενημέρωση για τις πρόσφατες αλλά και τις επικείμενες αναβαθμίσεις των προϊόντων και υπηρεσιών της CGU Insurance από τον Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή κ. Ε. Μοάτσο καθώς και για τις σύγχρονες τάσεις στην επικοινωνία ασφαλιστικών επιχειρήσεων και διαμεσολαβούντων με αξιοποίηση του διαδικτύου από το Βοηθό Γενικό Διευθυντή Ανάπτυξης Εργασιών κ. Α. Αρβανίτη.

Ειδικότερα ο κ. Αρβανίτης ανέπτυξε το θέμα Διαδίκτυο και Ασφαλιστική Αγορά: Απειλή ή Ευκαιρία; Ο ομιλητής μεταξύ άλλων επεσήμανε:

Μια πρόσφατη έρευνα στις ΗΠΑ έδειξε ότι 38 από τις 100 κορυφαίες ασφαλιστικές εταιρίες Περιουσίας και Ατυχημάτων, και 54 από τις 100 κορυφαίες Ζωής και Υγείας έχουν ήδη εφαρμόσει για την επικοινωνία τους με τους διαμεσολαβούντες ένα είδος ιδιωτικού διαδικτυακού τόπου, ενώ το 29% των εταιριών Περιουσίας και Ατυχημάτων και το 43% των εταιριών Ζωής και Υγείας παρέχει και στους ασφαλισμένους τη δυνατότητα πρόσβασης σε οικονομικά στοιχεία που αφορούν τις συναλλαγές τους.

Κάποιες ασφαλιστικές εταιρίες ανέφεραν ότι η αποτελεσματικότητα της επικοινωνίας με τους διαμεσολαβούντες αυξήθηκε μέχρι και 90%. Οι ασφαλιστικές εταιρίες που καθυστερούν την εφαρμογή συστημάτων επικοινωνίας με τους διαμεσολαβούντες και τους πελάτες τους μέσω διαδικτύου, θα βρεθούν σε μειονεκτική θέση έναντι των ανταγωνιστών τους.

Σύμφωνα με την ίδια έρευνα, η αγορά περιμένει ότι ο αντίκτυπος από τις απευθείας πωλήσεις μέσω του διαδικτύου την επόμενη 5ετία θα είναι μηδαμινός σε σύγκριση με τη μείωση του κόστους που θα προκύψει. Οι υπάρχουσες διαδικτυακές πύλες εξυπηρετούν μια ουσιαστική λειτουργία μάρκετινγκ παρέχοντας άμεσα πληροφορίες προς τους πελάτες για τα προϊόντα και υποστηρίζοντας με αυτό τον τρόπο σημαντικά τις πωλήσεις.

Σύμφωνα με άλλη πρόσφατη έρευνα της Norwich Union, ασφαλιστικής εταιρίας του βρετανικού ομίλου Aviva, οι «Τεχνολογικά Εξοικειωμένοι» διαμεσολαβούντες ("Techno Savvies") είναι τώρα η δεσπόζουσα ομάδα στην αγορά του Ηνωμένου Βασιλείου αντιπροσωπεύοντας σχεδόν το 1/3 των διαμεσολαβούντων. Αυτοί πιστεύουν ότι το μέλλον τους εξαρτάται από την αξιοποίηση του διαδικτύου και ότι θα αποτύχουν, αν δεν επωφεληθούν από τις δυνατότητες του ηλεκτρονικού εμπορίου.

Στην Ελλάδα η CGU Insurance έχει αναπτύξει για τις ανάγκες του σύγχρονου συνεργάτη το MyCGU-link. Πρόκειται για ένα ιδιωτικό διαδικτυακό χώρο (extranet), πρωτοποριακό για την ελληνική ασφαλιστική αγορά, που εξασφαλίζει την άμεση εξυπηρέτηση των Επίλεκτων Συνεργατών της CGU, δίνοντάς τους το πλεονέκτημα της άμεσης πρόσβασης στο χαρτοφυλάκιό τους και της έγκυρης ενημέρωσης για τις εξελίξεις στην αγορά.

Το MyCGU–link συνδέεται με το θεσμό των Επίλεκτων Συνεργατών της CGU Insurance, ο οποίος δεν είναι «κλειστή ή τιμητική λέσχη». Η κατάκτηση της ιδιότητας αυτής, είναι ανοιχτή σε όλους με βάση τα ήδη γνωστά αντικειμενικά κριτήρια, και συνεπάγεται σημαντικά πλεονεκτήματα, τα οποία έχουν χαρακτηριστεί «αρκετά έως πολύ ελκυστικά», από το 70% των συνεργατών της CGU κατά την έρευνα που έγινε πρόσφατα.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Γ. Λινός,

Ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής κ. Ε. Μοάτσος (πάνω) και ο Βοηθός Γενικός Διευθυντής Ανάπτυξης Εργασιών κ. Α. Αρβανίτης

Απόδοση ιδίων κεφαλαίων 2003

CGU	Αγορά
13,3%	7,5%

Επάρκεια προβλέψεων ζημιών 2003

	CGU	Αγορά
Αυτοκινήτων:	265%	102%
Λοιπών κλάδων:	74%	35%

Επενδύσεις και διαθέσιμα προς τεχνικά αποθέματα 2003

CGU	Αγορά
102%	93%

Με μια ιστορία 27 ετών, με μια ιστορία μοναδικότητας και πρωτοπορίας,
η Ευρωπαϊκή Πίστη έχει πάντα στο κέντρο του ενδιαφέροντός της τον άνθρωπο.
Με σύγχρονα και ευέλικτα προγράμματα και με στόχο πάντα την παροχή της απόλυτης
ασφάλειας, η Ευρωπαϊκή Πίστη με αίσθημα εμπιστοσύνης προσεγγίζει την κάθε ανάγκη.
Με ένα πλήθος καταρτισμένων συνεργατών και συμβούλων,
βρίσκεται κοντά σας όπου κι αν τη χρειαστείτε.
Στην Ευρωπαϊκή Πίστη, η ασφάλειά σας είναι πρωταρχική μας υπόθεση!

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Λ. Κηφισίας 274, Χαλάνδρι, 152 32, Τηλ. 210 68 45 940, 210 68 29 601, 210 81 19 500, Fax: 210 68 44 780, www.europisti.gr, e-mail:info@europisti.gr

Υψηλές αποδόσεις και το 2004

Πρωταθλήτρια επιδόσεων ήταν το 2003 η Leben, το ίδιο επιδιώκει και για το 2004. Για το μυστικό της επιτυχίας της μιλά στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» ο επικεφαλής των εργασιών της Leben στην Ελλάδα κ. Αλέξανδρος Δούμας.

Τί είναι αυτό που χαρακτηρίζει την θέση της εταιρίας σας στην ασφαλιστική αγορά;
Σε καιρούς, που η ασφαλιστική αγορά λειτουργεί υπό συνθήκες έντονου ανταγωνισμού και αποπροσανατολισμού, γεγονός που οφείλεται στην ενασχόληση των εταιριών σε πολλαπλά πεδία δράσης, εμείς μέσα από την εξειδίκευση λαμβάνουμε μέτρα για την εξασφάλιση και επαύξηση της θέσης μας στον χώρο, προσδοκώντας να πετύχουμε μεγαλύτερα κέρδη προς όφελος των εμπλεκομένων στη συνεργασία, δηλαδή πελάτη-συνεργάτη και εταιρία.

Πώς πιστεύετε ότι πρέπει να λειτουργεί η εταιρία για να έχει σταθερή κερδοφορία και στο μέλλον, ώστε να μπορεί να ικανοποιεί τους παράγοντες που προαναφέραμε;
Απαραίτητο είναι η εταιρία να λειτουργεί έτσι ώστε να μπορεί να επιτυγχάνει τόσα κέρδη, που να της επιτρέπουν να ικανοποιεί μακροπρόθεσμα το ενδιαφέρον και την ανάγκη επενδυτών, πελατών και συνεργατών. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί με αυστηρό έλεγχο των εξόδων, ποτέ όμως περικοπή για την περικοπή τους, με αξιοποίηση των ικανοτήτων και δεξιοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού, με την ελεγχόμενη ανάπτυξη πωλήσεων και πάνω απ' όλα την χρηστή και προσεκτική διαχείριση των οικονομικών πόρων που διαχειρίζεται η εταιρία, με απόλυτα εξειδικευμένο τμήμα. Πρόσθετη εγγύηση αποτελούν και οι προσεκτικές επιλογές στρατηγικών συνεργατών που μεταφέρουν τεχνογνωσία στην εταιρία και προσθέτουν κύρος στις επιλογές της.

Ο επικεφαλής της Leben κ. Αλέξανδρος Δούμας.

Πώς μεταφράζεται η κερδοφορία της LEBEN σε όφελος των πελατών;
Κατ' αυτό τον τρόπο, έχοντας πετύχει επί σειρά ετών κερδοφορία, εξασφαλίσαμε, για τους πελάτες που μας εμπιστεύτηκαν, υψηλή μερισματική απόδοση, αυξάνοντας για λογαριασμό τους πέρα των εγγυημένων αποδόσεων, το αποτέλεσμα της επένδυσής τους, αλλά και τη μελλοντική δυναμική της.

Ποια ήταν η απόδοση που πέτυχε η εταιρία για τους ασφαλισμένους της το 2003 και πώς αναμένεται να κινηθούν οι αποδόσεις το 2004;
Η LEBEN και το 2003 στην Ελλάδα θα μπορούσα να πω ότι ήταν ο πρωταθλητής με πολύ μεγάλη διαφορά από τον δεύτερο, πετυχαίνοντας επιτόκιο επένδυσης 12%, αποδίδοντας έτσι την μεγαλύτερη μερισματική απόδοση στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Αυτό το γνωρίζουν καλύτερα απ' όλους οι πελάτες, που λαμβάνουν κάθε έτος απαρέγκλιτα την ενημερωτική επιστολή που αναφέρει σε απόλυτους αριθμούς την πρόοδο της επένδυσής τους. Για το έτος 2004 η LEBEN καταβάλλει κάθε δυνατή προσπάθεια για την επίτευξη ενός διπλού στόχου, ώστε αφενός μεν να παραμείνει ο πρωταθλητής των επενδύσεων και αφετέρου να πετύχει διψήφιο επιτόκιο επενδύσεων.

Ποιο είναι το "μυστικό" για αυτές τις αποδόσεις;
Το βασικό συστατικό της επιτυχίας για την επίτευξη αυτών των αποδόσεων είναι η σοβαρότητα με την οποία γίνεται, από το εξειδικευμένο αρμόδιο τμήμα, η επένδυση των κεφαλαίων.
Μακριά από κάθε καιροσκοπισμό, με μεθόδους και προγράμματα που έχουν τύχει της αποδοχής και εγκρίσεων του οικονομικού πανεπιστημίου της Φρανκφούρτης, της Deutsche Bank, της μεγαλύτερης ευρωπαϊκής τράπεζας, που είναι και θεματοφύλακας της LEBEN, το επενδυτικό τμήμα που δρα και από την Φρανκφούρτη, καταφέρνει με σταθερότητα να επενδύει με τον πλέον σίγουρο τρόπο και χωρίς περιττό κίνδυνο τα χρηματικά διαθέσιμα της εταιρίας.
Επιπλέον η πολιτική της εταιρίας που συνίσταται στον αυστηρό έλεγχο των εξόδων, την εξειδικευμένη ενασχόληση σε μακροχρόνια αποταμιευτικά προγράμματα, την αποφυγή ζημιογόνων ασφαλιστικών προγραμμάτων και επισφαλών τοποθετήσεων, είναι το πρόσθετο συστατικό, για την επίτευξη αυτών των αποδόσεων.

Ποια είναι τα σχέδια της εταιρίας για το επόμενο έτος;
Βασική προτεραιότητα μέσα στο 2005 είναι η ανάπτυξη της παρουσίας μας και η αύξηση της παραγωγής στον ελληνικό χώρο. Στόχος εξάλλου είναι η απόλυτη και ολοκληρωμένη εξυπηρέτηση των συνεργατών μας, μέσα από την χρήση ενός νέου και πρωτοποριακού προγράμματος μηχανογραφημένων προσφορών. Σημαντικό ρόλο θα έχει και η ανάπτυξη νέων συνεργασιών σε καθαρά εταιρικό επίπεδο. Στον ευρωπαϊκό χώρο προωθούμε την δραστηριοποίηση και σε άλλες χώρες, αυξάνοντας έτσι και εκεί την παρουσία μας.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

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

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

femina -10%
Feminaclub

Αποκλειστικά για γυναίκες

Το MotorCare Femina – 10% αφορά ειδικά και αποκλειστικά Γυναίκες – κατόχους Αυτοκινήτων Ιδιωτικής Χρήσης.

Συμπεριλαμβάνει όλες τις καλύψεις του MotorCare magna – 10% και επιπλέον παρέχει Οδική Βοήθεια και δωρεάν:

- Αλλαγή ελαστικού σε περίπτωση βλάβης
- Προμήθεια βενζίνης σε περίπτωση ακινητοποίησης του οχήματος
- Υπηρεσία εξυπηρέτησης σε περίπτωση απώλειας ή δυσλειτουργίας των κλειδιών του αυτοκινήτου.
- Κάρτα παροχών "Femina Club" (εκπτωτική)

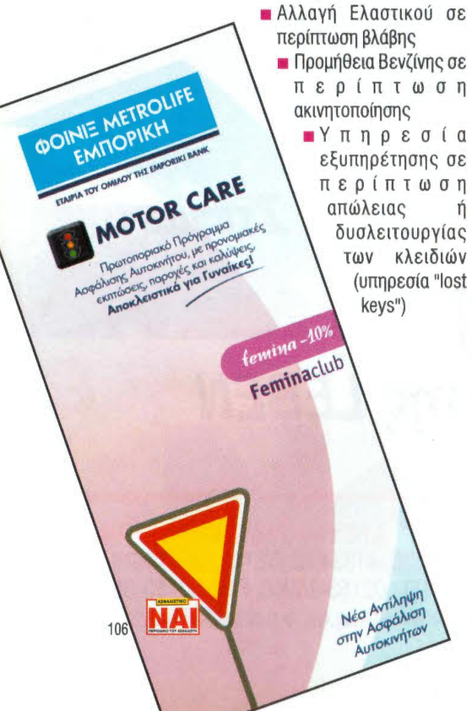
Η παρεχόμενη έκπτωση του προγράμματος είναι 10%.

Πιο αναλυτικά οι καλύψεις και οι παροχές του προγράμματος είναι:

ΚΑΛΥΨΕΙΣ Motor Care
Femina -10%
Αστική Ευθύνη, Προσωπικό Ατύχημα Οδηγού, Νομική Προστασία, Θραύση Κρυστάλλων, Πυρός, Τρομοκρατικές ενέργειες, Θεομηνίες, Ολική Κλοπή, Οδική Βοήθεια (υποχρεωτική)
Εξαιρείται εκπτώσεως

Έκπτωση - 10%

- Αλλαγή Ελαστικού σε περίπτωση βλάβης
- Προμήθεια Βενζίνης σε περίπτωση ακινητοποίησης
- Υπηρεσία εξυπηρέτησης σε περίπτωση απώλειας ή δυσλειτουργίας των κλειδιών (υπηρεσία "lost keys")



Δωρεάν παροχές

Κάρτα Femina Club (έκπτωση σε συνεργαζόμενες επιχειρήσεις) Στο πρόγραμμα μπορούν να προστεθούν και άλλες καλύψεις (π.χ Μικτή, Μερική Κλοπή) χωρίς όμως την έκπτωση 10%.

Το ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του Femina –10% είναι η μοναδικότητά του.

Πρωτοποριακό για την ελληνική ασφαλιστική αγορά, αφού συνδυάζει την ολοκληρωμένη ασφαλιστική προστασία με μία πλούσια γκάμα δωρεάν παροχών σε τομείς που άπτονται των ενδιαφερόντων μιας σύγχρονης γυναίκας, ανεξαρτήτως ηλικίας.

Έτσι, πέρα από τις καθαρά ασφαλιστικές καλύψεις, το πρόγραμμα προσφέρει χωρίς επιπλέον χρέωση:

- αλλαγή ελαστικού (αρκεί μία απλή κλήση και η ανταπόκριση θα είναι άμεση)
- προμήθεια βενζίνης σε περίπτωση ακινητοποίησης του αυτοκινήτου από αμέλεια της οδηγού, στο σημείο που ακινητοποιήθηκε το αυτοκίνητό της
- Υπηρεσία κλειδιών: σε περίπτωση απώλειάς τους, ή δυσλειτουργίας του χειριστηρίου τους κλιτ, θα παρέχεται άμεση βοήθεια για την αντικατάστασή τους, ακόμη και μεταφορά της οδηγού σε σημείο που υπάρχει δεύτερο κλειδί.
- Την κάρτα παροχών "Femina Club" (δεν είναι πιστωτική είναι εκπτωτική)

Η μοναδική για τα ελληνικά ασφαλιστικά δεδομένα κάρτα "Femina Club", θα προσφέρει τη δυνατότητα στις κατόχους της να απολαμβάνουν καθημερινά μια σειρά από σημαντικές εκπτώσεις σε συνεργαζόμενες εταιρείες. Η κάρτα θα αποστέλλεται στην ασφαλισμένη μετά την ασφάλισή της στο συγκεκριμένο πακέτο, συνοδευόμενη από αναλυτική περιγραφή των παρεχόμενων υπηρεσιών και των εκπτώσεων που προσφέρονται από κάθε συνεργαζόμενη εταιρεία.

Οι συμφωνίες που έχουν επιτευχθεί μέχρι στιγμής είναι οι εξής:

- 50% έκπτωση σε εργασίες Αισθητικής Οδοντιατρικής και Λεύκανση οδόντων από την αλυσίδα των οδοντιατρικών κέντρων της Dental Protection
- 20% έκπτωση για εξετάσεις στα διαγνωστικά κέντρα της Βιοϊατρικής (οι περισσότερες γυναίκες κάνουν διαγνωστικές εξετάσεις, τουλάχιστον μία φορά το χρόνο)
- 10% έκπτωση σε ταξιδιωτικά πακέτα (Εσωτερικού ή εξωτερικού)και άτοκες δόσεις, από την εταιρεία Amphitrion Synodos
- 10% έκπτωση στα είδη ρουχισμού από την εταιρεία SPRIDER
- 20% έκπτωση στην εταιρεία ενοικίασης Αυτοκινήτων Avis.
- 50 % έκπτωση στην αλυσίδα κοσμητικής Ιατρικής Laser line Clinics

Και θα υπάρξει και συνέχεια…

Γιατί η κάρτα Femina Club είναι δυναμική. Η εταιρεία μας βρίσκεται ήδη σε διαπραγματεύσεις με εταιρείες και από άλλους τομείς που έλκουν το ενδιαφέρον μιας γυναίκας (καλλυντικά, γυναικεία περιποίηση, ξενοδοχεία κ.λ.π.), ώστε σε τακτά χρονικά διαστήματα να προστίθενται και νέες εκπτώσεις ή παροχές προς όφελος των μελών του Club. Ο εμπλουτισμός των προνομίων θα είναι διαρκής και έτσι, τα οφέλη για τις κατόχους του femina - 10% ολοένα και θα αυξάνονται.

Η τελική λεπτομερής ανακοίνωση με το σύνολο των συνεργαζόμενων επιχειρήσεων (επιπλέον των ανωτέρω) καθώς και των εκπτώσεων που αυτές θα προσφέρουν στις ασφαλισμένες μέλη του Femina Club θα γίνει μέχρι τις 20.10.2004

Είναι αδιαμφισβήτητο πως το Femina –10% ξεφεύγει από τα στενά πλαίσια της ασφάλισης. Οι επιπλέον δωρεάν υπηρεσίες και οι εκπτώσεις το καθιστούν πέραν από μοναδικό, το δελεαστικότερο για γυναίκες, ασφαλιστικό πρόγραμμα της αγοράς, αφού τα οφέλη του είναι απτά και άμεσα.

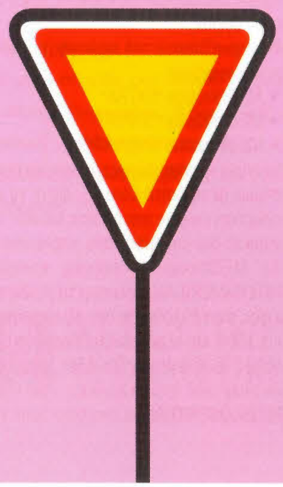
Αξίζει να σημειωθεί ότι τα ετήσια οικονομικά οφέλη των αθροισμένων εκπτώσεων για τις γυναίκες μέλη, από την χρήση της κάρτας, δημιουργούν ένα σημαντικό κέρδος, με το οποίο θα μπορούσε ακόμη και να αντισταθμιστεί το ετήσιο κόστος της ασφάλισης του αυτοκινήτου τους!

Ασφαλιστικό πρόγραμμα αυτοκινήτου *femina* -10% αποκλειστικά για γυναίκες, με κάρτα Feminaclub για εκπτώσεις και δεκάδες προνόμια.

Η **Φοίνιξ Metrolife Εμπορική** με το νέο πρόγραμμα MotorCare ***femina* -10%** προσφέρει, για πρώτη φορά στην Ελλάδα, **μία πλήρη ασφαλιστική κάλυψη αυτοκινήτου με μοναδικά οφέλη:** έκπτωση 10% επί των ασφαλίστρων, πολλά προνόμια, νέες πρωτοποριακές υπηρεσίες και αυτόματη εγγραφή στο **Feminaclub**. Με την κάρτα **Feminaclub** θα απολαμβάνετε καθημερινά **σημαντικές εκπτώσεις σε γυναικεία προϊόντα & υπηρεσίες** από επιλεγμένες εταιρίες (Γυναικείας Περιποίησης, Ειδών Ρουχισμού και Οικιακού Εξοπλισμού, Ταξιδιών κ.λπ.), **που μπορούν να αντισταθμίσουν, ακόμα και να υπερκαλύψουν, το ετήσιο κόστος ασφάλισης του αυτοκινήτου!**

Πληροφορίες στο τηλ.: 800 11 93800 (χωρίς χρέωση) ή απευθυνθείτε στον προσωπικό σας ασφαλιστικό σύμβουλο.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ EMPORIKI BANK



MEDIhospital
ΚΑΛΥΨΗ ΝΟΣΗΛΕΙΑΣ INTERAMERICAN

Κάλυψη Νοσηλείας

INTERAMERICAN

Για τον Όμιλο INTERAMERICAN ο χώρος της υγείας αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα. Η δυναμική ανάπτυξη, η οποία χαρακτηρίζει τον τομέα των ασφαλειών υγείας τα τελευταία χρόνια, εμπλουτίζεται και διευρύνεται με την νέα οικογένεια ασφαλιστικών νοσοκομειακών προγραμμάτων MEDIhospital.

Συγκεκριμένα, από τον Ιούλιο ήδη προωθούνται τα τρία νέα προγράμματα MEDIhospital, κάλυψη νοσηλείας INTERAMERICAN.

Για το σχεδιασμό τους έχουν ληφθεί υπόψη τα νέα δεδομένα που χαρακτηρίζουν την ιατρική και την τεχνολογία που την υποστηρίζει. Τα σύγχρονα ασφαλιστικά προγράμματα MEDIhospital ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες νοσηλείας και είναι προσαρμοσμένα στις απαιτήσεις του πελάτη παρέχοντάς του ασφαλιστική κάλυψη έναντι του αυξημένου κόστους των υπηρεσιών υγείας.

Δίνεται η δυνατότητα επιλογής μεταξύ των προγραμμάτων:

- MEDIhospital "EXTRA"
- MEDIhospital "SUPER"
- MEDIhospital "ΕΥΕΛΙΚΤΟ"

τα οποία παρουσιάζουν μία ποικιλία ασφαλίστρων με προσιτό κόστος, ώστε να ανταποκρίνονται στις απαιτήσεις και στις οικονομικές δυνατότητες κάθε ασφαλισμένου.

Το MEDIhospital, κάλυψη νοσηλείας INTERAMERICAN, καλύπτει τα έξοδα νοσηλείας στην Ελλάδα και στο εξωτερικό μέχρι και 100% και εξασφαλίζει πρόσβαση σε μεγάλες νοσηλευτικές μονάδες, μεταξύ των οποίων και στις κλινικές του Ομίλου INTERAMERICAN, με ανώτατο όριο νοσοκομειακής κάλυψης 400.000 ευρώ ετησίως.

Τα έξοδα νοσηλείας αφορούν στα νοσήλια (έξοδα για δωμάτιο & τροφή), στην ιατροφαρμακευτική περίθαλψη στο νοσοκομείο, στα έξοδα χειρουργείου, καθώς και στις αμοιβές ιατρών: θεράποντες, χειρουργού και αναισθησιολόγου (σε περίπτωση χειρουργικής επέμβασης).

Ο τοκετός καλύπτεται με τη μορφή επιδόματος, το οποίο ποικίλλει ανάλογα με το επιλεγμένο πρόγραμμα.

Επιπλέον παρέχονται ετήσιος προληπτικός έλεγχος (Check-up) και οι υπηρεσίες της Άμεσης Ιατρικής Βοήθειας από τη «Γραμμή Υγείας 1010» της INTERAMERICAN, η οποία λειτουργεί σε 24ωρη βάση.

Αξίζει να σημειωθεί ότι οι διαδικασίες παροχών για τον ασφαλισμένο με MEDIhospital είναι απλουστευμένες τόσο κατά την εισαγωγή στο νοσοκομείο και κατά τη διάρκεια της νοσηλείας του, όσο και κατά την αποζημίωση.

Τα προγράμματα MEDIhospital εγγράφονται στη συνολική στρατηγική του Ομίλου INTERAMERICAN για την υγεία, η οποία στοχεύει να προσφέρει μια πλήρη σειρά ασφαλιστικών προγραμμάτων με ευρύ φάσμα παροχών και κλιμακούμενο ασφάλιστρο και να ενδυναμώσει την ανταγωνιστικότητά του στο χώρο των ασφαλειών υγείας. Τα προγράμματα MEDIhospital μαζί με το πρωτοποριακό Ολοκληρωμένο Σύστημα Υγείας MEDISYSTEM, δημιουργούν για την INTERAMERICAN ένα ενιαίο και ισχυρό brand name, το οποίο σε συνδυασμό με τις κλινικές ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ Αθηνών, ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ και ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΠΑΙΔΩΝ, αλλά και το Σύγχρονο Πολυϊατρείο MEDIFIRST, δηλώνει την πολύ σημαντική παρουσία του Ομίλου INTERAMERICAN στην υγεία.

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

deutsche uniVersa
Γερμανικός Ασφαλιστικός Όμιλος

Interasco A.E.
Ασφαλιστικό Συγκρότημα

Νέα προϊόντα για επαγγελματίες και ιδιώτες

Στα πλαίσια της βελτίωσης των παρεχομένων προϊόντων έτσι ώστε να ανταποκρίνονται όσο το δυνατόν σε περισσότερες απαιτήσεις / ανάγκες των πελατών, η deutsche uniVersa-Interasco έχει τοποθετήσει στην αγορά προϊόντα με μεγάλη προστιθέμενη αξία, που ικανοποιούν πλήθος αναγκών του μέσου Έλληνα Πολίτη / Εμπόρου / Επαγγελματία, σε ιδιαίτερα ανταγωνιστικές τιμές.

Η φιλοσοφία των προϊόντων αυτών είναι να διατηρήσουν ακέραιη την περιουσία εξαφανίζοντας τις οικονομικές απώλειες από τους πλέον δυσμενείς κινδύνους που την απειλούν, με αποτέλεσμα σε λίγα λεπτά να καταστρέφονται κόποι ολόκληρης ζωής. Τα προϊόντα αυτά δεν λύνουν μόνο το πρόβλημα που προκαλούν οι καταστροφικότεροι κίνδυνοι π.χ. φωτιά, πλημμύρα, σεισμός, αλλά προσφέρουν την εξασφάλιση από ένα πλήθος μικρότερων κινδύνων με αποτέλεσμα την πλήρη οικονομική αναπλήρωση της απώλειας.

Τα προϊόντα αυτά θα μπορούσαν να χωριστούν σε δύο (2) μεγάλες κατηγορίες :

1. Προϊόντα για Επαγγελματίες και Εμπορικές Επιχειρήσεις .

2. Προϊόντα για Ιδιώτες/ Ιδιοκτήτες/ Ενοικιαστές .

Παραθέτουμε παραδείγματα για κάθε μια από αυτές τις κατηγορίες.

I. ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΓΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

EURO ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Το ειδικό αυτό πρόγραμμα έχει σχεδιαστεί για να καλύπτει με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο τις ανάγκες του σύγχρονου Έλληνα καταστηματάρχη / Επιχειρηματία.

ΤΑ ΟΦΕΛΗ: Προσφέρει χρήματα " άμεσα " τη στιγμή που χρειάζονται για την αποκατάσταση των ζημιών που θα προκληθούν είτε στο κτήριο είτε στο περιεχόμενο (εξοπλισμός, εμπορεύματα). Έτσι εξασφαλίζει το δικαίωμα στην εργασία και την επιβίωση της επιχείρησης / καταστήματος στην δύσκολη στιγμή της ανεπάντεχης καταστροφής πχ.(φωτιά, κλοπή, πλημμύρα κτλ.).

Προσφέρει επιπλέον χρήματα (εκτός από την αποζημίωση) για την πληρωμή των εξόδων της επιχείρησης / καταστήματος για όσο χρόνο διαρκούν οι εργασίες αποκατάστασης. Η ημερήσια παροχή φθάνει τα 300,00 €. Έτσι εξασφαλίζεται ένα πλήθος υποχρεώσεων του επιχειρηματία (δάνεια, μισθοί, ενοίκια κτλ) που άλλες φορές αποτελούν την αιτία χρεοκοπίας.

ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ: Απόλυτη σιγουριά με την εγγύηση του οικονομικά εύρωστου γερμανικού ομίλου uniVersa (πάνω από 2.500.000.000 € κεφάλαια και αποθεματικά) και την αξιοπιστία και τεχνογνωσία του νομίμου αντιπροσώπου για την Ελλάδα της Interasco A.E. με περισσότερο από 100 χρόνια δραστηριότητας στην ασφαλιστική βιομηχανία.

Πλήρης διαφάνεια χωρίς νομικισμούς και ψιλά γράμματα.

Ιδιαίτερα ανταγωνιστικό ασφάλιστρο.

Ευκολία στην απόκτηση του προγράμματος χωρίς περιορισμούς και προϋποθέσεις (π.χ security, ισολογισμούς κτλ.)

Παράδειγμα: Ασφαλίζεται κατάστημα ρούχων με κεφάλαιο 120.000 € (περιεχόμενο)

ΚΑΛΥΨΕΙΣ: ΦΩΤΙΑ – ΚΕΡΑΥΝΟΣ – ΕΥΡΕΙΑ ΕΚΡΗΞΗ – ΦΩΤΙΑ ΑΠΟ ΔΑΣΟΣ, ΚΑΠΝΟΣ, ΒΡΑΧΥΚΥΚΛΩΜΑ, ΠΤΩΣΗ ΑΕΡΟΣΚΑΦΟΥΣ, ΠΡΟΣΚΡΟΥΣΗ ΟΧΗΜΑΤΟΣ, ΘΥΕΛΛΑ – ΚΑΤΑΙΓΙΔΑ, ΠΛΗΜΜΥΡΑ, ΔΙΑΡΡΗΞΗ ΣΩΛΗΝΩΣΕΩΝ, ΑΠΟΚΟΜΙΔΗ ΕΡΕΙΠΙΩΝ, ΖΗΜΙΕΣ ΚΤΙΡΙΟΥ – ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΛΕΦΤΗ, ΤΡΟΜΟΚΡΑΤΙΚΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ, ΠΡΟΣΩΡΙΝΗ ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ, ΘΡΑΥΣΗ ΚΡΥΣΤΑΛΛΩΝ – ΚΑΘΡΕΠΤΩΝ, ΛΗΣΤΕΙΑ ΤΑΜΕΙΟΥ (HOLD UP), ΚΛΟΠΗ, ΗΜΕΡΗΣΙΟ ΕΠΙΔΟΜΑ ΔΙΑΚΟΠΗΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 240€ .

ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ: 700,8€ ετησίως και ειδικά για την περίοδο από 10/04 έως 31/3/2005 τα ασφάλιστρα είναι : 630,72€ δηλαδή παρέχεται έκπτωση 10% .

2. ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΓΙΑ ΙΔΙΩΤΕΣ / ΙΔΙΟΚΤΗΤΕΣ / ΕΝΟΙΚΙΑΣΤΕΣ

ΚΑΤΟΙΚΙΑ PLUS

Το πρόγραμμα ΚΑΤΟΙΚΙΑ PLUS περιλαμβάνει 31 καλύψεις και μεταξύ αυτών ζημιές από χιόνι, χαλάζι, πλημμύρα, καθίζηση / κατολίσθηση, κακόβουλες βλάβες, σεισμό και άλλα. Παράδειγμα: Ασφαλίζεται στην Αθήνα διαμέρισμα 100 τετραγωνικά αξίας 80.000€ με αξία περιεχομένου 30.000 €.

ΑΞΙΑ ΚΤΗΡΙΟΥ : 80.000€

Ασφάλιστρο: 233,12€ ετησίως και ειδικά για

την περίοδο από 10/04 έως 31/3/2005 τα ασφάλιστρα είναι : 209,81€ δηλαδή παρέχεται έκπτωση 10%

ΑΞΙΑ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟΥ : 30.000€

Με το ίδιο πρόγραμμα ΚΑΤΟΙΚΙΑ PLUS που περιλαμβάνει μεταξύ των άλλων κλοπή με 0 απαλλαγή τα ασφάλιστρα περιεχόμενου (χωρίς σεισμό) είναι : 59,34€ ετησίως και ειδικά για την περίοδο από 10/04 μέχρι 31/3/2005 τα ασφάλιστρα είναι: 53,406€ δηλαδή παρέχεται έκπτωση 10%

Και στις δύο περιπτώσεις του προγράμματος Κατοικία Plus οι αποζημιώσεις καταβάλλονται σε αξία αντικατάστασης.

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

ΕΙΔΗΣΕΙΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

INTERAMERICAN

137 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις πελατών κατέβαλε η INTERAMERICAN το πρώτο οκτάμηνο 2004

Οι αποζημιώσεις, που αποτελούν την πεμπτουσία των ασφαλειών, αποδεικνύουν με τον πιο αντικειμενικό τρόπο τη συνέπεια της INTERAMERICAN έναντι των πελατών της. Η εταιρία, σταθερά προσανατολισμένη στην ικανοποίηση των ασφαλισμένων της, πλήρωσε σε αποζημιώσεις, κατά το διάστημα Ιανουαρίου - Αυγούστου 2004, συνολικά 137 εκατ. ευρώ, δικαιώνοντας την εμπιστοσύνη τους.

Οι υπηρεσίες της INTERAMERICAN λειτουργούν άμεσα και αποτελεσματικά, εκπληρώνοντας απόλυτα και με απλουστευμένες διαδικασίες τις υποχρεώσεις της προς τους πελάτες. Καθημερινά, περισσότεροι από **1.150** ασφαλισμένοι γίνονται δέκτες κάποιας αποζημίωσης ή υπηρεσίας της εταιρίας.

Σε ό,τι αφορά στις αποζημιώσεις του πρώτου οκταμήνου 2004, ειδικότερα η INTERAMERICAN:

- Στον Κλάδο Ζωής κατέβαλε **63,5** εκατ. ευρώ σε σύνολο **36.500** περίπου αποζημιωθέντων πελατών. Μεγάλο μέρος αυτού του ποσού αποτελεί καρπό των αποταμιεύσεων των ασφαλισμένων από συμβόλαια που έληξαν, ενώ σημαντικές είναι και οι αποζημιώσεις που καταβλήθηκαν για πρόσκαιρες και μόνιμες ανικανότητες.
- Στον τομέα της Υγείας η INTERAMERICAN κάλυψε τις ανάγκες νοσηλείας, χειρουργείου αλλά και της πρωτοβάθμιας φροντίδας περισσοτέρων από **104.000** περίπου πελατών της. Οι καλύψεις προσφέρθηκαν τόσο μέσα από τα νοσοκομειακά προγράμματα, όσο και μέσα από το σύστημα υγείας MEDISYSTEM (επισκέψεις, διαγνωστικές εξετάσεις - check-up, νοσηλείες). Η INTERAMERICAN διέθεσε συνολικά για τις αποζημιώσεις Υγείας **42,6** εκατ. ευρώ.
- Στον κλάδο Ζημιών η Εταιρία αποζημίωσε περίπου **21.500** πελάτες της, πληρώνοντας συνολικά **30,7** εκατ. ευρώ για ζημιές αυτοκινήτων, κατοικιών και επιχειρήσεων, για αστική ευθύνη κ.ά.

Αξίζει να σημειωθεί η ιδιαίτερα έντονη δραστηριότητα του Ομίλου στους τομείς Βοηθείας, τους οποίους η INTERAMERICAN έχει ενοποιήσει διοικητικά. Στην Οδική βοήθεια, κατά το πρώτο οκτάμηνο, η Εταιρία παρέσχε συνολικά σε **66.000** περιπτώσεις τις υπηρεσίες της, με επιτόπου επιδιορθώσεις βλαβών και μεταφορές οχημάτων, ενώ στην Άμεση Ιατρική Βοήθεια πραγματοποιήθηκαν με τα μέσα υγειονομικής μεταφοράς **2.224** διακομιδές ασθενών ή τραυματιών και δόθηκαν ιατρικές συμβουλές από το Συντονιστικό Κέντρο Υγείας σε **17.000** τηλεφωνικές κλήσεις.

Το σύνολο των περισσοτέρων από **280 χιλιάδες** περιπτώσεων, στις οποίες ανταποκρίθηκε η INTERAMERICAN κατά το διάστημα Ιανουαρίου-Αυγούστου 2004, αναδεικνύει όχι μόνο τη βασική προτεραιότητα, που είναι η ικανοποίηση των ασφαλισμένων της εταιρίας, αλλά και το μεγάλο μέγεθος των υπηρεσιών και δραστηριοτήτων της.

INTERLIFE

INSURANCE COMPANY LTD.

Ένα υπέροχο ταξίδι με προορισμό τον Καναδά με σταθμούς τη Νέα Υόρκη, τους Καταρράκτες του Νιαγάρα και άλλες μαγευτικές τοποθεσίες είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν οι συνεργάτες της Ασφαλιστικής Εταιρίας INTERLIFE.

Ένα ταξίδι το οποίο όλοι ονειρεύονται, η INTERLIFE το έκανε πραγματικότητα και το προσέφερε στους πρώτους των πρώτων. Το ταξίδι διήρκεσε από τις 21 έως 30 Ιουλίου.

Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν στιγμές χαλάρωσης και να πάρουν δυνάμεις για μια πιο δυναμική συνέχεια.

Allianz

Βραζιλία: Ταξίδι στην αιώνια έφηβη

Αυτό το καλοκαίρι, 35 επίλεκτοι συνεργάτες της Allianz, επιτυχόντες του σχετικού διαγωνισμού, ταξιδεψαν στην εκρηκτική Βραζιλία, τη χώρα του ξέφρενου πάθους, του καρναβαλιού, του ποδοσφαίρου.

Το ταξίδι ξεκίνησε από το τρίγωνο των συνόρων Βραζιλίας – Αργεντινής – Παραγουάης, το Ιγκουασού, με τους μεγαλύτερους και πιο εντυπωσιακούς καταρράκτες του κόσμου. Επίσκεψη στους καταρράκτες που απλώνονται σε μήκος 4 χιλιομέτρων, εξερεύνηση στο τροπικό Εθνικό Πάρκο Ιγκουασού, κρουαζιέρα κόντρα στο ρεύμα του ποταμού.

Οι συνεργάτες της Allianz στη συνέχεια ανακάλυψαν τα μυστικά του Ρίο ντε Τζανέιρο. Διέσχισαν το τροπικό δάσος της Tijuca, το μοναδικό μέσα σε πόλη, κατέκτησαν την κορυφή του όρους Corcovado, με το περίφημο πανύψηλο άγαλμα του Ιησού του Λυτρωτή να ρίχνει την επιβλητική του σκιά πάνω από την πόλη, επισκέφθηκαν το Ναό της Στρογγυλής Θεάς, το περίφημο γήπεδο Maracana, τις κοσμικές και πανέμορφες παραλίες της Copacabana, με τα πράσινα νερά, τους καριόκας να παίζουν ποδόσφαιρο ακόμα και στην άμμο αλλά και beach volley. Κοκτέιλ στα μπαράκια με τη δυνατή μουσική, δρόμοι γεμάτοι κόσμο που χορεύει ατελείωτα, που ξέρει να γλεντά και να χαίρεται.

Η επιστροφή στην Αθήνα μας βάζει έντονα στη σκέψη της επόμενης περιπέτειας, στο Μόναχο στις αρχές του 2005, εκεί οπου χτυπά η καρδιά της Allianz αλλά και στον επόμενο σταθμό μας, τη μυστηριώδη Ιορδανία.

Ανακοίνωση

Η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. γνωστοποιεί στους πελάτες, συνεργάτες και συναλλασσόμενους, τη μεταφορά των γραφείων της, από την Λ. Συγγρού 4-6 και την Περιφερειακή Μονάδα Αθήνας - Φιλελλήνων 1, στα Κεντρικά Γραφεία της, στη Λ. Συγγρού 163-165 Τ.Κ. 171 21 Ν. Σμύρνη Τηλεφωνικό Κέντρο 210 9379100

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ ΚΑΙ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

Η ανάλυση της έννοιας "Δημοκρατία", η Λογοδοσία και ο θεσμός του Διαμεσολοβητή τόσο στον ελλαδικό όσο και τον ευρωπαϊκό χώρο ήταν τα θέματα που ανέπτυξε ο Ευρωπαίος Διαμεσολαβητής, **κ. Νικηφόρος Διαμαντούρος** σε ειδική εκδήλωση που οργάνωσε ο **Σύνδεσμος Εκπροσώπων & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών.**

Ειδικότερα ο κ. Διαμαντούρος και μετά την παρουσίαση του ιδίου, και του μέχρι σήμερα έργου του από τον Πρόεδρο του Συνδέσμου, **κ. Θάνο Μελακοπίδη,** αναφέρθηκε στην σταδιακή εξέλιξη της δημοκρατίας στην Ελλάδα, την ποιότητά της και τα κριτήριά της, όπως οι υπάρχοντες θεσμοί για την ισορροπία αξιών (ισότητα - ελευθερία), η ύπαρξη αντιβάρων για αύξηση της ελευθερίας, στην ποιότητα της ελευθερίας η οποία κρίνεται από τις εκλογές (κάθετη λογοδοσία) καθώς και στη διαφορά μεταξύ εθνικού και Ευρωπαίου διαμεσολαβητή. Ακόμη ο κ. Διαμαντούρος, επεσήμανε, μεταξύ άλλων και ότι η λογοδοσία υπάρχει στο βαθμό που η πολιτεία προβλέπει τη διαφάνεια των διαδικασιών με την τήρηση νομιμοποιημένων κανόνων και μηχανισμών, που (πρέπει να) σέβονται οι πολίτες.

- Η ποιότητα της δημοκρατίας συναρτάται άμεσα με τη θεσμοποίηση κανόνων εμπέδωσης, εμπιστοσύνης και προβλεψιμότητας.
- Η οικονομία αποτελεί επιμέρους χώρο, ο οποίος είναι ικανός να προαγάγει τη δημοκρατία, με τη θεσμοθέτηση κανόνων λειτουργίας της αγοράς και την ανάδειξή της σε αποδεκτή.
- Η δημοκρατία είναι απόρροια νομικού και οικονομικού πλαισίου και απαιτείται η εφαρμογή της από την κοινωνία και απαρέγκλιτα από τον κρατικό μηχανισμό.

Ο Ευρωπαίος Διαμεσολαβητής, έκλεισε την εξαιρετικά ενδιαφέρουσα εισήγησή του τονίζοντας ότι η δημιουργία του θεσμού του διαμεσολαβητή στον ασφαλιστικό χώρο θα ωφελήσει οπωσδήποτε την αγορά και θα οδηγήσει εκ του ασφαλούς στην ανάπτυξη πολιτισμού και εμπιστοσύνης.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ιωάννης Βασιλάτος
Νέος Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής

Τη θέση του Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή της Εθνικής Ασφαλιστικής, με αρμοδιότητες στα οικονομικά θέματα, ανέλαβε ο κ. Ιωάννης Βασιλάτος.

Ο κ. Βασιλάτος, με σπουδές οικονομικές και εξειδίκευση στη διοίκηση επιχειρήσεων, έχει διατελέσει στέλεχος σε μεγάλους διεθνείς ελεγκτικούς οίκους όπως Arthur Andersen στις ΗΠΑ και στη συνέχεια Ernst & Young και Price WaterhouseCoopers στην Ελλάδα.

Διαθέτει σημαντική εμπειρία των οικονομικών της ασφαλιστικής αγοράς έχοντας διατελέσει Οικονομικός Διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής από το 1996.

Είναι Επίκουρος Ορκωτός Ελεγκτής, Μέλος του Σώματος Ορκωτών Ελεγκτών, και έχει εξειδικευθεί μεταξύ άλλων σε θέματα όπως:

- ο σχεδιασμός, η αξιολόγηση και ο έλεγχος εφαρμογής διαδικασιών εσωτερικού ελέγχου
- η σύνταξη και ο έλεγχος Οικονομικών Καταστάσεων με βάση τα Διεθνή Λογιστικά Πρότυπα.
- ο συντονισμός και εκπόνηση μελετών για θέματα εξαγορών, πωλήσεων εισαγωγής εταιριών στο Χρηματιστήριο καθώς και φοροτεχνικών μελετών.

Ειδικότερα όσον αφορά την εμπειρία του στην ασφαλιστική αγορά, αυτή εστιάζεται στη σύνταξη και παρακολούθηση της εφαρμογής Business Plan, στην εφαρμογή της επενδυτικής πολιτικής, στη σύνταξη και παρακολούθηση του προϋπολογισμού εξόδων, τον έλεγχο λειτουργίας των υπηρεσιών λογιστηρίου κ.λπ.

INTERNATIONAL LIFE
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ

Στη Μύκονο οι επιτυχόντες του καλοκαιρινού διαγωνισμού

Με τρεις ημέρες στη μαγευτική Μύκονο επιβράβευσε τα κορυφαία στελέχη του δικτύου πωλήσεων του καλοκαιρινού διαγωνισμού 2004 ο Όμιλος Εταιριών Intenantional Life.

Στο ταξίδι, το οποίο πραγματοποιήθηκε στο διάστημα από 1 έως 4 Οκτωβρίου 2004, έλαβαν μέρος οι επιτυχόντες του καλοκαιρινού διαγωνισμού καθώς και διοικητικά στελέχη του Ομίλου.

Κατά γενική ομολογία των συμμετεχόντων το ταξίδι σημείωσε πολύ μεγάλη επιτυχία. Κορυφαία στιγμή του ταξιδιού ήταν η επίσημη εκδήλωση που έλαβε χώρα σε κατάλληλα διαμορφωμένο χώρο το τελευταίο βράδυ της παραμονής στη Μύκονο, οπότε και πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις των πρώτων σε παραγωγή στελεχών του Ομίλου και ακολούθησε δείπνο.

Χορηγός στο 7ο τουρνουά ποδοσφαίρου Ακαδημιών "SOCCERTIME Junior", που οργανώνεται από την εταιρία Sport Team, έγινε ο **Όμιλος Εταιριών International Life,** σε μια προσπάθεια για την υποστήριξη του αθλητικού ιδεώδους.

Ο Όμιλος γίνεται με αυτό τον τρόπο αρωγός στις ενέργειες για την καλύτερη δυνατή διεξαγωγή μιας διοργάνωσης που πραγματοποιείται κάθε Κυριακή με τη συμμετοχή παιδιών που αγαπάνε το ποδόσφαιρο.

Στο τουρνουά συμμετέχουν περίπου χίλια παιδιά σε καθένα από τους δυο ομίλους στους οποίους διεξάγεται.

Η Συνεταιριστική ...Ιδέα κάνει την διαφορά!
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Γενικές Ασφάλειες - Ασφάλειες Ζωής
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΣΥΓΓΡΟΥ 367, 175 64 Π. ΦΑΛΗΡΟ - 210 949 1280 - 299, FAX: 210 940 3148 - ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ: ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟΥ 27-29, 546 26
ΤΗΛ.: 2310 554 331, 554 355, 554 036 FAX: 2310 500 240 - ΠΡΑΚΤΟΡΕΙΑ & ΓΡΑΦΕΙΑ ΣΕ ΟΛΗ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ - ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΕΣ ΤΡΑΠΕΖΕΣ
www.syneteristiki.gr email: syne-br@hol.gr

ΒΙΒΛΙΟΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

Ο σύγχρονος εσωτερικός έλεγχος στις επιχειρήσεις - οργανισμούς και η πρακτική εφαρμογή του

Παντελή Παπαστάθη

του Παντελή Παπαστάθη, Οικονομολόγου Εσωτερικού Ελεγκτή

Αναφορά στο σύγγραμμα

Στο δίτομο βιβλίο, ο συγγραφέας έρχεται να καλύψει με επιστημονική επάρκεια τον Εσωτερικό Έλεγχο (Internal Audit), κάτι που έλειπε από την ελληνική βιβλιογραφία και να τον αναδείξει ως μια αναγκαία λειτουργία του σύγχρονου management στις επιχειρήσεις-οργανισμούς.

Το σύγγραμμα αυτό διαπραγματεύεται τον Εσωτερικό Έλεγχο σε όλες του τις διαστάσεις, ως ένα εργαλείο σύγχρονης διοίκησης, απαραίτητο για την αντιμετώπιση των καθημερινών προκλήσεων. Πρόκειται για ένα καλοδουλεμένο πρακτικό βοήθημα, μέσα από την πολύπλευρη και πολυετή εμπειρία του συγγραφέα, σύμφωνα με τα διεθνή ελεγκτικά πρότυπα και την ελληνική πραγματικότητα, δίνοντας τη σωστή διάσταση του Εσωτερικού Ελέγχου για την αξιολόγηση των επιχειρηματικών κινδύνων.

Στον πρώτο τόμο (213 σελίδες) γίνεται μια ιστορική αναφορά από τους αρχαίους χρόνους μέχρι τις τελευταίες νομοθετικές ρυθμίσεις και αποφάσεις της Επιτροπής Κεφαλαιαγοράς «Περί Εταιρικής Διακυβέρνησης» που διέπουν τις επιχειρήσεις για τον Εσωτερικό Έλεγχο. Αναπτύσσονται οι βασικές έννοιες και οι διακρίσεις του Εσωτερικού Ελέγχου, οι αρμοδιότητες και οι ευθύνες των εσωτερικών ελεγκτών (Internal Auditors), η χρησιμότητα και η αναγκαιότητα του Εσωτερικού Ελέγχου, η οργάνωση και η στελέχωση της Υπηρεσίας Εσωτερικού Ελέγχου, επίσης σχετική αναφορά γίνεται στον Εσωτερικό Κανονισμό Λειτουργίας του Τμήματος Εσωτερικού Ελέγχου, καθώς και στις σχέσεις των ελεγκτών και των ελεγχομένων, στις σχέσεις των εσωτερικών ελεγκτών με τους εξωτερικούς ελεγκτές, και στην κοινωνική διάσταση του Εσωτερικού Ελέγχου.

Παράλληλα στον πρώτο τόμο παρουσιάζεται η ανάλυση των κινδύνων, ο σχεδιασμός του ετήσιου προγράμματος ελέγχου, η μεθοδολογία, οι τεχνικές, καθώς και η διαδικασία ελέγχου σε όλα τα στάδιά της. Αναπτύσσεται ένα υπόδειγμα Εσωτερικού Ελέγχου σε όλες του τις διαστάσεις από την κατάρτιση του προγράμματος μέχρι την ολοκλήρωσή του. Ανάλογη αναφορά γίνεται στην αρχιτεκτονική σύνταξη της έκθεσης, την υποβολή αυτής στη Διοίκηση - Επιτροπή Ελέγχου, καθώς στη διαδικασία συζήτησης και στο Follow-up.

Στο δεύτερο τόμο (187 σελίδες), αναπτύσσονται διεξοδικά 36 προγράμματα Εσωτερικού Ελέγχου με συστηματικό και επιστημονικό τρόπο, βρίσκοντας εφαρμογή σε όλους τους κλάδους των επιχειρήσεων, εισηγμένων και μη, ικανά να συνδράμουν και να συμβάλλουν στην αναβάθμιση του έργου των εσωτερικών ελεγκτών και συγχρόνως να μυήσουν τα διάφορα στελέχη των οργανισμών στην ελεγκτική φιλοσοφία, απαραίτητο για αποδοχή του εσωτερικού ελέγχου, ως εργαλείο τους.

Σε ποιους απευθύνεται το βιβλίο

Το δίτομο έργο απευθύνεται σε Εσωτερικούς Ελεγκτές, σε στελέχη Εσωτερικού Ελέγχου, σε Εξωτερικούς - Ορκωτούς Ελεγκτές, σε μέλη Διοικητικών Συμβουλίων, σε στελέχη Οικονομικών και Διοικητικών Υπηρεσιών, σε στελέχη Παραγωγής, Ελέγχου Ποιότητας, Τεχνικών Έργων, Μηχανογράφησης, σε Συμβούλους Επιχειρήσεων, σε στελέχη Οργάνωσης, σε καθηγητές Πανεπιστημιακών Σχολών, Τ.Ε.Ι., σε Φοιτητές και Σπουδαστές.

Διάθεση του βιβλίου

Το βιβλίο διατίθεται από τον ίδιο το συγγραφέα, τηλ. 210-6793594-595, 210-67788600 και από κεντρικά βιβλιοπωλεία των Αθηνών και Θεσσαλονίκης (Παπασωτηρίου, Σταμούλη, Σάκκουλα).

Λίγια λόγια για το Συγγραφέα.

Γεννήθηκε στη Φλωριάδα Βάλτου Αιτωλοακαρνανίας.
Αποφοίτησε από το Ζ' Εσπερινό Γυμνάσιο Παγκρατίου
Πτυχιούχος Ανωτάτης Βιομηχανικής Σχολής Πειραιώς
Εργάσθηκε σε Τεχνικές Εταιρίες, Interamerican, Αθηναϊκή Χαρτοποιία - Softex, Α.Γ. Πετζετάκης,
Δ/ντής Εσωτερικού Ελέγχου - Σύμβουλος Διοίκησης της Δημόσιας Επιχείρησης Αερίου Α.Ε.
Εισηγητής σεμιναρίων στον Εσωτερικό Έλεγχο, οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων.
Μέλος του Ελληνικού Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών (Ε.Ι.Ε.Ε.), πρώην γραμματέας αυτού και μέλος του Διεθνούς Ινστιτούτου Εσωτερικών Ελεγκτών (I.I.A.).
Συνεργάτης με Οικονομικά πανεπιστήμια σχετικά με τον Εσωτερικό Έλεγχο.
Λαογράφος, συγγραφέας λαογραφικών βιβλίων
Αρθρογράφος σε οικονομικές εφημερίδες και περιοδικά
Ιδρυτικό μέλος της Ένωσης Αιτωλ/νων Λογοτεχνών
Ιδρυτικό μέλος της Ένωσης Βαλτικών Επιστημόνων
Έχει πλούσια πολιτιστική δράση κ.λπ.

INTERNATIONAL LIFE
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ

Πιστοποίηση του εκπαιδευτικού κέντρου

Το εκπαιδευτικό κέντρο του Ομίλου International Life με απόφαση της Τεχνικής Επιτροπής Εκπαίδευσης και Εξετάσεων Διαμεσολαβούντων του Υπουργείου Ανάπτυξης πιστοποιήθηκε ως φορέας εκπαίδευσης διαμεσολαβούντων της ιδιωτικής ασφάλισης.

Το εκπαιδευτικό κέντρο στεγάζεται στο ισόγειο των κεντρικών γραφείων του Ομίλου και αποτελεί ένα πραγματικό κόσμημα για την ασφαλιστική αγορά. Είναι πολυτελές, με μοντέρνο σχεδιασμό, διαμορφωμένο με γνώμονα τη λειτουργικότητα και την άνεση και είναι εξοπλισμένο με τα πλέον σύγχρονα οπτικοακουστικά μέσα.

INTERAMERICAN

Διοικητική αλλαγή στη Γενική Δ/ση Πωλήσεων της Interamerican

Ο κ. Ανδρέας Ρούβας, ανέλαβε Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing του Ομίλου Interamerican.

Ο κ. Ρούβας διαδέχεται τον παραιτηθέντα κ. Κυριάκο Αποστολίδη, ο οποίος υπηρέτησε τον Όμιλο επί 16 χρόνια από διάφορες θέσεις ευθύνης, έχοντας ξεκινήσει από την INTERTRUST, της οποίας υπήρξε Διευθυντής Πωλήσεων και Διευθύνων Σύμβουλος. Ο κ. Αποστολίδης, ως Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing της INTERAMERICAN από τον Νοέμβριο του 2002 έως σήμερα, συνέλαβε ιδιαίτερα στην αναδιάταξη των δυνάμεων της INTERAMERICAN στον τομέα των Πωλήσεων και οι προσπάθειές του θα αποτελέσουν στοιχείο μιας σταθερής βάσης για τη συνέχεια της ανάπτυξης του Ομίλου.

Ο νέος Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing κ. Ανδρέας Ρούβας, μέχρι πρότινος Γενικός Διευθυντής Ζωής και Υγείας, αναλαμβάνει την ευθύνη να οδηγήσει σε επιταχυνόμενους ρυθμούς ανάπτυξης τις Πωλήσεις, στην κατεύθυνση του αμετάθετου στόχου της κερδοφόρας ανάπτυξης.

Ο Ανδρέας Ρούβας γεννήθηκε στη Βηρυτό το 1964 και είναι έγγαμος, με 2 παιδιά. Σπούδασε Μαθηματικά στο Πανεπιστήμιο Αθηνών και στην INTERAMERICAN εργάζεται από το 1992. Η εξέλιξή του στον Όμιλο: Βοηθός Αναλογιστή (1992-98), Αναπληρωτής Διευθυντής Ατομικών Ασφαλίσεων Ζωής (1998-2001), Διευθυντής Operation Ζωής (2001-2004), Γενικός Διευθυντής Ζωής και Υγείας (2004).

Από τη νέα του θέση ο κ. Ρούβας θα αναφέρεται στον κ. Κώστα Μπερτσιά, ο οποίος ως Γενικός Διευθυντής Ασφαλιστικών Εργασιών θα εποπτεύει και θα υποστηρίζει το έργο στον τομέα των Πωλήσεων.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Μίνως Μωυσής απηύθυνε, εκ μέρους της Διοίκησης του Ομίλου, ευχαριστίες στον αποχωρούντα κ. Αποστολίδη για την πολύτιμη συνδρομή του στην INTERAMERICAN και ευχές στον κ. Ρούβα για κάθε επιτυχία στο έργο του.

Η ARAG ΣΑΣ ΔΙΝΕΙ 15.000 ΕΥΡΩ ΚΑΘΕ ΦΟΡΑ ΠΟΥ ΤΑ ΧΡΕΙΑΖΕΣΤΕ

"η δύναμη στον οδηγό είναι το πορτοφόλι"

Η ARAG είναι η Υπερασφάλειά σας!
Όπως ξέρετε, η συνηθισμένη ασφάλεια του αυτοκινήτου σας, σας καλύπτει για ορισμένα συμβάντα. Η ARAG σας Υπερασφαλίζει για όλα τα άλλα, που είναι και πολυέξοδα! Για παράδειγμα:

- σε περίπτωση σύγκρουσης, σας δίνει την δύναμη να διεκδικήσετε απ'τον υπαίτιο ή την Ασφαλιστική του εταιρία, κάθε νόμιμη αξίωση σας (επισκευή αυτοκινήτου, νοσηλευτικά έξοδα, ψυχική οδύνη κ.λ.π.) και να πετύχετε αυτά που ζητάτε! Έχετε την Δύναμη!
- σε περίπτωση που κατηγορείστε για σύγκρουση, τραυματισμό κ.λ.π. ή για τροχαίες παραβάσεις, ή σας έχει αφαιρεθεί η άδεια, οι πινακίδες κ.λ.π. σας δίνει την δύναμη να υπερασπίσετε αποτελεσματικά τον εαυτό σας και να βρείτε το δίκιο σας! Έχετε την Δύναμη!

Η ARAG είναι η Δύναμή σας!
Η ARAG είναι ένας διεθνής οργανισμός που δίνει την Δύναμη στον οδηγό ή στον κάτοχο του αυτοκινήτου, να διεκδικεί το δίκιο του και να υπερασπίζεται τον εαυτό του! Γι'αυτό το σκοπό ή ARAG πληρώνει για τον ασφαλισμένο ως 15.000 ευρώ

- σε αμοιβές δικηγόρου της εκλογής του (όποιον νομίζει καλύτερο)
- σε δικαστικά έξοδα, αποζημιώσεις μαρτύρων, αμοιβές πραγματογνωμόνων κ.λ.π.
- σε έξοδα επανάκτησης διπλώματος, άδειας, πινακίδων κυκλοφορίας.

Και όλα αυτά, για κάθε περίπτωση ξεχωριστά! Σε όποια Ευρωπαϊκή χώρα κι αν βρεθείτε!

Με την ARAG τέλος καλό, όλα καλά!
Τηλεφωνείστε στην ARAG τώρα! Πριν σας συμβεί οτιδήποτε. Με την ARAG δε θα είστε ποτέ μόνος! Θα έχετε μαζί σας, την οργάνωση και την πείρα της και -φυσικά- την Μεγάλη Δύναμη των 15.000 ευρώ ν'αντιμετωπίσετε ό,τι κι αν σας συμβεί!
Τηλεφωνείστε ΤΩΡΑ, να σας επισκεφτεί - σε όποια πόλη κι αν μένετε - ειδικός συνεργάτης, που θα σας ενημερώσει για την Δύναμη που μπορείτε ν'αποκτήσετε!

Καλέστε την ARAG κι αποκτείστε δύναμη

ARAG Α.Ε.
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
Αθήνα: Φειδιππίδου 2 - Τηλ.: 210-7759626, 7752833
Θεσ/νίκη: Μοναστηρίου 93Α - Τηλ.: 2310-517021
Πάτρα: Κανακάρη 106-108 - Τηλ.: 2610-275211

Η ARAG ασχολείται μόνο με Νομική Προστασία, γι'αυτό δεν προκύπτει ποτέ σύγκρουση συμφερόντων.

INTERNATIONAL LIFE
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ

Νέα συνεργασία της International Life

Ο κ. Τάκης Καραλής, γνωστός από την επιτυχημένη θητεία του στην Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά επί 30 χρόνια, προχωρεί εις την ίδρυση Ανωνύμου Εταιρίας παροχών ασφαλιστικών υπηρεσιών. Η νέα εταιρία πρόκειται να συνεργαστεί στενά με τον Όμιλο International Life. Η International Life θα συμμετάσχει στο μετοχικό κεφάλαιο της νέας εταιρίας, καθώς και ο κ. Τ. Καραλής θα συμμετάσχει στο Μετοχικό Κεφάλαιο αυτής δια ανταλλαγής μετοχών. Πρόεδρος της νέας εταιρίας, η οποία θα ξεκινήσει επισήμως τις δραστηριότητές της από 1.1.2005, αναλαμβάνει ο κ. Τ. Καραλής. Η International Life θα στηρίξει πολλαπλώς τη νέα προσπάθεια του κ. Τ. Καραλή.

Τ. Καραλή

Allianz

Συνέδριο Allianz: "Αποτύπωμα ασφάλειας"

Τετάρτη 3 Νοεμβρίου 2004 - Με τον άκρως συμβολικό τίτλο "Αποτύπωμα ασφάλειας", πραγματοποιήθηκε στις 3 Νοεμβρίου 2004, στο ξενοδοχείο "Cape Sounio" το Συνέδριο Πωλήσεων του Ασφαλιστικού και Χρηματοοικονομικού Ομίλου Allianz. Στο μαγευτικό σκηνικό του Σουνίου, συνεργάτες της Allianz απ' όλη την Ελλάδα συγκεντρώθηκαν στην καθιερωμένη ετήσια γιορτή τους για να τιμήσουν τα στελέχη που διακρίθηκαν τη χρονιά που πέρασε.
Στις ομιλίες τους, τα στελέχη της διοίκησης του ομίλου τόνισαν το γεγονός ότι, στις μέρες μας, η ασφάλιση καθίσταται βασική ανάγκη του σύγχρονου ανθρώπου, καθώς η καθημερινότητα γίνεται ολοένα και πιο σύνθετη απαιτώντας ισχυρή θωράκιση απέναντι στον κίνδυνο. Έτσι, τα στελέχη της Allianz, έχοντας ως βάση τη διαρκή στήριξη και τεχνογνωσία της μητρικής εταιρίας, οφείλουν να βελτιώνουν διαρκώς τις γνώσεις και τις ικανότητές τους, ώστε να αντεπεξέλθουν σε αυξανόμενα ανταγωνιστικές συνθήκες.
Η έναρξη του Συνεδρίου έγινε από τον Πρόεδρο του Ομίλου Allianz Ελλάδος, κ. Ιερώνυμο Δελένδα, ενώ χαιρετισμό απηύθυνε ο εκπρόσωπος της Allianz Γερμανίας και μέλος του Δ.Σ. Ομίλου Allianz Ελλάδος, κ.Κ. Duehrkop.
Ο κ. Duehrkop στην ομιλία του αναφέρθηκε στη νέα Ευρωπαϊκή Οδηγία σχετικά με τους διαμεσολαβούντες των ασφαλίσεων, η οποία στοχεύει στην ενδυνάμωση της προστασίας των καταναλωτών.
Στο Συνέδριο τιμήθηκαν και απηύθυναν χαιρετισμό η Χρυσοπηγή Δεβετζή, Αργυρή Ολυμπιονίκης του τριπλούν στους Ολυμπιακούς Αγώνες της Αθήνας, και ο Κώστας Τζιβελέκας, αρχηγός της Ελληνικής Εθνικής αποστολής, ο οποίος τον Απρίλιο του 2004 κατέκτησε με την ομάδα του, την υψηλότερη κορυφή των Ιμαλαΐων.

Μείωση τιμών για κλήσεις προς κινητά και νέες προνομιακές ζώνες χρέωσης

Cosmoline

Νέες μειωμένες τιμές αλλά, προνομιακές ζώνες χρέωσης και νέες υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας απολαμβάνουν από 1η Νοεμβρίου 2004 οι συνδρομητές της σταθερής τηλεφωνίας Cosmoline. Οι νέες μειώσεις αφορούν τις κλήσεις προς κινητά τηλέφωνα ενώ οι χρεώσεις όλων των κλήσεων θα διαφοροποιούνται τα Σαββατοκύριακα και τις επίσημες αργίες. Επιπλέον η Cosmoline δίνει τη δυνατότητα στους συνδρομητές της να επιλέξουν την υπηρεσία σταθερής τηλεφωνίας με αναγνώριση του καλούντος για κλήσεις προς κινητά τηλέφωνα.
Ειδικότερα, για κλήσεις προς κινητά Vodafone και Cosmote οι τιμές διαμορφώνονται από 0,196 ευρώ ανά λεπτό σε 0,177 ευρώ ανά λεπτό για τις εργάσιμες ημέρες και από 0,196 ευρώ ανά λεπτό σε 0,166 ευρώ ανά λεπτό για τα Σαββατοκύριακα και τις επίσημες αργίες.
Οι τιμές για κλήσεις προς TIM διαμορφώνονται από 0,200 ευρώ ανά λεπτό σε 0,182 ευρώ ανά λεπτό για τις εργάσιμες ημέρες και από 0,200 ευρώ ανά λεπτό σε 0,175 ευρώ ανά λεπτό για τα Σαββατοκύριακα και τις επίσημες αργίες.
Οι τιμές για κλήσεις προς Q Telecom διαμορφώνονται από 0,200 ευρώ ανά λεπτό σε 0,195 ευρώ ανά λεπτό για τις εργάσιμες ημέρες και από 0,200 ευρώ ανά λεπτό σε 0,190 ευρώ ανά λεπτό για τα Σαββατοκύριακα και τις αργίες.
Παράλληλα η Cosmoline προσφέρει τη δυνατότητα αναγνώρισης καλούντος για κλήσεις προς Cosmote και Vodafone με χρέωση 0,180 ευρώ ανά λεπτό για τις εργάσιμες ημέρες και 0,169 ευρώ ανά λεπτό για τα Σαββατοκύριακα και τις επίσημες αργίες.

Η ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε. στην έκθεση EXCLUSIVE YACHTING - ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2004

Η ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε., η κορυφαία ναυτασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα για το 2004, στο πλαίσιο της δυναμικής δραστηριοποίησής της στον θαλάσσιο χώρο, μετείχε στο πρώτο σπουδαίο ναυτικό γεγονός του Φθινοπώρου, την έκθεση EXCLUSIVE YACHTING 2004, που πραγματοποιήθηκε στο λιμάνι του Λαυρίου, από την Τετάρτη 22 έως την Κυριακή 26 Σεπτεμβρίου 2004.
Στο περίπτερο της εταιρείας, οι λάτρεις του yachting και όχι μόνο, ενημερώθηκαν για τις νέες ασφαλιστικές υπηρεσίες της ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε. ενώ τους δόθηκαν ενημερωτικά έντυπα και δώρα.
Το μεγάλο γεγονός της έκθεσης ήταν η κλήρωση του φουσκωτού σκάφους της ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε. Οι επισκέπτες συμπλήρωσαν λαχνούς καθ' όλη τη διάρκεια της έκθεσης και την Κυριακή 26 Σεπτεμβρίου και ώρα 19:00 έγινε η κλήρωση στο περίπτερο της Εταιρείας, παρουσία του Προέδρου της ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε. κου. Νικολάου Βελλιάδη, μελών της Διοίκησης της Εταιρείας, της Συμβολαιογράφου Αθηνών κ. Αικ. Τόλια και πλήθους κόσμου.
Ο τυχερός λαχνός Νο 0159, ανήκει στον κο. Κωνσταντίνο Αμανάκη, ο οποίος ενθουσιασμένος παρέλαβε το σκάφος από τα γραφεία της Εταιρείας την Τρίτη 28 Σεπτεμβρίου 2004, ασφαλισμένο βέβαια από την ΑΙΓΑΙΟΝ Α.Α.Ε.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ

Τη Διεύθυνση της Ανωνύμου Εταιρίας Ασφαλιστικής Πρακτόρευσης "ΣΧΗΜΑ" ανέλαβε ο κ. Θάνος Χριστιανός από την 11η Οκτωβρίου 2004.
Υπογραμμίζεται ότι ο κ. Χριστιανός είναι αναγνωρισμένο στέλεχος της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Την τελευταία δε πενταετία κατείχε τη θέση του Διευθύνοντος Συμβούλου της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Α.Ε.Α.Ζ. στην οποία και παραμένει Σύμβουλος Διοίκησης σε θέματα Γενικών Ασφαλειών.
Σημειώνεται τέλος ότι η ΣΧΗΜΑ Α.Ε., της οποίας Πρόεδρος του Δ.Σ. είναι ο κ. Νίκος Πλακίδης, συγκαταλέγεται μεταξύ των μεγαλυτέρων Πρακτορειακών Εταιριών που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα.

Ασφαλιστικές σπουδές στο Πανεπιστήμιο Μακεδονίας

Τους τίτλους σπουδών στους αποφοιτήσαντες του προγράμματος Ασφαλιστικών Σπουδών για το ακαδημαϊκό έτος 2003-2004, επέδωσε το Διοικητικό Συμβούλιο του ΕΠΙ Πανεπιστημίου Μακεδονίας σε τελετή που πραγματοποιήθηκε στις 18 Οκτωβρίου, στο αμφιθέατρο τελετών του Πανεπιστημίου. Παράλληλα έγινε και η υποδοχή των νέων σπουδαστών για το ακαδ. έτος 2004-2005 στα προγράμματα "Ασφαλιστικών Σπουδών" & "Ορίζοντες της Νευροψυχολογίας: Μάθηση, γλώσσα, γνώση". Κατά τη διάρκεια της τελετής παρουσιάστηκε μουσικοθεατρική παράσταση από ομάδα φοιτητών του τμήματος Μουσικής Επιστήμης και Τέχνης του Πανεπιστημίου Μακεδονίας, ενώ απηύθυναν χαιρετισμό ο Διευθυντής του ΕΠΙ Πανεπιστημίου Μακεδονίας, Καθηγητής Ελευθέριος Σκαλίδης, ο πρόεδρος του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Πρακτόρων Βορείου Ελλάδος κ. Μιχάλης Βουράκης και ο κ. Δημήτρης Κάλφας, Πρόεδρος του Τμήματος των αποφοίτων του Προγράμματος Ασφαλιστικών Σπουδών, ακαδημαϊκού έτους 2003-2004. Σημειώνεται ότι στην τελετή επιδόθηκε τιμητική πλακέτα στον κ. Μιχαήλ Χατζηπροκοπίου, καθηγητή Τμήματος Οικονομικών Επιστημών και τ. Πρύτανη, σε ένδειξη αναγνώρισης για την πολύτιμη προσφορά του στο Ερευνητικό Πανεπιστημιακό Ινστιτούτο Πανεπιστημίου Μακεδονίας.

Αποφοιτήσαντες του προγράμματος ασφαλιστικών σπουδών 2003-2004 του ΕΠΙ Πανεπιστημίου Μακεδονίας

Αυγέρου Παναγιώτα
Καζόγλου Χαράλαμπος
Κάλφας Δημήτριος
Καρακασίδου Φρειδερίκη
Κουλέτας Νικόλαος
Μαγδαληνού Καλλιόπη
Μακρή-Σχοινά Σεβαστιανή
Μαρδίρης Θεόδωρος
Μασίνα Μυρτώ
Μπαδιαβά Χρυσούλα
Μούσιος Κωνσταντίνος
Παναγιωτίδης Σπυρίδων
Παπαδημητρίου Παναγιώτης
Παπαναστασίου Σοφία
Πινάκη Μαρία
Ραμιώτη Ελένη
Σταματάκη Γεωργία
Σταυρίδου Αικατερίνη
Τζιτζιφοπούλου Αριστέα
Φαρσιαρώτος Στυλιανός
Φλογέρα Φωτεινή
Χαλιάζη Κατερίνα
Χωρινού Ιωάννα

car advertising

CARGLASS®
Οι ειδικοί στα Κρύσταλλα Αυτοκινήτου

Ένα τηλεφώνημα αρκεί...
• Επισκευές παρμπρίζ με μόνο 44 €
• Αντικατάσταση παντός τύπου κρυστάλλων αυτοκινήτου
• Συνεργασία με τη πλειονότητα των Ασφαλιστικών Εταιριών
• Αποκατάσταση ζημιάς χωρίς εκταμίευση χρημάτων *

... για να σας δώσει την ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΛΥΣΗ

ΔΥΝΑΤΟΤΕΡΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ ΑΣΦΑΛΕΣΤΕΡΟΙ ΟΔΗΓΟΙ
Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΣΤΑ ΚΡΥΣΤΑΛΛΑ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ

800-11-36-136 Χωρίς χρέωση
(από κινητό 210 - 5311409)

* Σε περίπτωση κάλυψης ζημιάς από συνεργαζόμενη ασφαλιστική εταιρία όπου ο πελάτης πληρώνει κάλυψη θραύσης κρυστάλλων.

Μελάς Γιαννιώτης

Σταθερά ανοδική πορεία από τον Όμιλο ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

Συνεχίζεται η σταθερή αναπτυξιακή πορεία του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ κατά τους πρώτους εννέα μήνες του 2004 προβλέποντας ότι ο συνολικός κύκλος εργασιών κατά το τέλος του έτους θα ξεπεράσει τα 90 εκ. ευρώ με μία αύξηση σε σχέση με πέρσι άνω του 25% και με περισσότερους από 500.000 πελάτες.

Ως γνωστόν ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ αποτελείται από τις εξής Εταιρίες:

- ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ανώνυμος Ασφαλιστική Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων.
- ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής Ανώνυμος Ασφαλιστική Εταιρία Ζωής.
- AIR INTERSALONIKA Ανώνυμος Αερομεταφορική και Τουριστική Εταιρία.
- ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Τεχνική Α.Ε. με αντικείμενο τις τεχνικές υπηρεσίες στο αυτοκίνητο.
- INTERSALE Ανώνυμος Εταιρία Προώθησης Πωλήσεων.

Τα καθαρά ασφάλιστρα της μεγαλύτερης Εταιρίας του Ομίλου "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Ε.Γ.Α. ΖΗΜΙΩΝ", έφτασαν κατά τους πρώτους εννέα μήνες του 2004 τα 46 εκ. ευρώ αυξανόμενα κατά 18% σε σύγκριση με το αντίστοιχο περσινό χρονικό διάστημα. Μάλιστα η αύξηση σε συγκεκριμένους ασφαλιστικούς κλάδους είναι ιδιαιτέρως εντυπωσιακή όπως στον κλάδο Χερσαίων Οχημάτων που ξεπερνά το 100%, στον κλάδο Προσωπικών Ατυχημάτων που αγγίζει το 85% και στον κλάδο Βοηθείας που υπερβαίνει το 37%. Ειδικότερα, στον κλάδο Αυτοκινήτου η Εταιρία αναμένεται να κατακτήσει τη δεύτερη θέση πανελλαδικά από πλευράς πλήθους ασφαλιζομένων οχημάτων, ενώ αναμένεται να διατηρήσει, αυξάνοντας μάλιστα τη διαφορά από τον δεύτερο, την πρώτη θέση στον κλάδο Βοηθείας, τόσο από πλευράς πλήθους οχημάτων όσο και από ασφάλιστρα. Επιπρόσθετα, η "ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Α.Ε.Γ.Α. ΖΗΜΙΩΝ", πάντα κατά τους πρώτους εννέα μήνες του 2004 πλήρωσε σε δικαιούχους αποζημίωση το ποσό των 27.566.955 ευρώ, διακανονίζοντας πάνω από 18.000 ζημίες, ενώ προσέφερε τις υπηρεσίες της σε 115.287 κλήσεις Οδικής Βοήθειας και 1.232 κλήσεις Ιατρικής Βοήθειας.

Ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ έχει δημιουργήσει ένα ευρύτατο δίκτυο εξυπηρέτησης σε όλη την Ελλάδα που αποτελείται από 10 Περιφερειακές Διευθύνσεις, 27 Υποκαταστήματα, 8 Γραφεία, 35 Κέντρα Ιατρικής Βοήθειας, 82 Σταθμούς Οδικής Βοήθειας και 550 εργαζόμενους, ενώ το δίκτυο πωλήσεων περιλαμβάνει άνω των 3.000 ανεξάρτητων πωλητών. Η υλικοτεχνική υποδομή του Ομίλου αποτελείται από πλήθος επίγειων μέσων υγειονομικής μεταφοράς ασθενών, 321 Ειδικοποιημένα Οχήματα Οδικής Βοήθειας, 2 Ελικόπτερα και 2 Αεροπλάνα.

Τα ανωτέρω στοιχεία καθιερώνουν τον Όμιλο ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στους μεγαλύτερους και ισχυρότερους ασφαλιστικούς Ομίλους της χώρας, με δυνατότητα προσφοράς πληθώρας άμεσων υπηρεσιών με στόχο τη φροντίδα και προστασία, διατηρώντας πάντα το κόστος σε οικονομικά επίπεδα.

Παράλληλα με γοργούς ρυθμούς βαδίζουν τα έργα ολοκλήρωσης του κτιριακού συγκροτήματος στην έδρα του Ομίλου στη Θεσσαλονίκη, το οποίο μετά την περάτωση των εργασιών θα αποτελείται από 8.000 τ.μ. ενώ το σύνολο της ακίνητης περιουσίας του Ομίλου ανέρχεται σε 31.558.312 ευρώ, σύμφωνα με εκτίμηση που πραγματοποιήθηκε από ανεξάρτητο εκτιμητή σύμφωνα με το Ν. 3229/04.

Η Σοφία Τιμοθέου πρώτη στους πρώτους

Η Σοφία Τιμοθέου γεννήθηκε και μεγάλωσε στη Λευκωσία. Αποφοίτησε από τον Οικονομικό Κλάδο του American Academy και συνέχισε τις σπουδές της στο American College. Εργάζεται στην ασφαλιστική βιομηχανία από το 1994.

Από τις αρχές του 2002 ανήκει στην οικογένεια της INTERLIFE και συγκεκριμένα στο "Αυξέντειο" υποκατάστημα στη Λευκωσία με διευθυντές της τους κ.κ. Μ. Αναστασίου και Στ. Κυριάκου.

Έχει καταλάβει την Πέμπτη θέση για το έτος 2003 και με βάση το τελικό της παραγωγικό αποτέλεσμα απόκτησε τον τίτλο της Κορυφαίας Ασφαλιστικής Συμβούλου. Σήμερα εξακολουθεί να πρωταγωνιστεί και να κρατά εδώ και μήνες την πρωτοπορία.

Κρουαζιέρα στην "κοσμοπολίτικη Μεσόγειο" για τους πράκτορες της Εθνικής Ασφαλιστικής

Με ιδιαίτερη επιτυχία ολοκληρώθηκε η κρουαζιέρα της Εθνικής Ασφαλιστικής στην «Κοσμοπολίτικη Μεσόγειο», ταξίδι στο οποίο συμμετείχαν πράκτορες που πέτυχαν τους στόχους πωλήσεων της προηγούμενης χρονιάς. Οι άνθρωποι της Εθνικής Ασφαλιστικής είχαν την ευκαιρία να επισκεφθούν τη μοντέρνα και συγχρόνως ιστορική Βαρκελώνη, το μωσαϊκό των εθνοτήτων τη Μασσαλία, το γραφικό κόλπο της Βιλφρανς, τη Νίκαια και το Μόντε Κάρλο, τη Φλωρεντία, το λιμάνι της Τσιβιταβέκια που είναι η πύλη εισόδου στα γνωστότερα μνημεία της αρχαίας Ρώμης και τέλος τη Νάπολη.

Στο ταξίδι, στο οποίο συμμετείχε ο Διευθύνων Σύμβουλος και Αντιπρόεδρος της Εταιρίας κ. Δούκας Παλαιολόγος και ο Γενικός Διευθυντής κ. Σπύρος Λευθεριώτης, επιχειρήθηκε, με επιτυχία, ένας συνδυασμός της χαλάρωσης και της διασκέδασης με εποικοδομητικές συναντήσεις εργασίας της διοίκησης με το παραγωγικό δίκτυο της Εθνικής Ασφαλιστικής. Παρόντες ήταν ο κ. Κων/νος Ταραβίρας, Διευθυντής Πωλήσεων και ο κ. Δημήτρης Βύσσινος, Διευθυντής Στήριξης Λειτουργιών Διοίκησης.

Οι συνεργάτες του πρακτορειακού δικτύου της Εταιρίας που πέτυχαν τους στόχους και επιβραβεύθηκαν συμμετέχοντας στην όμορφη κρουαζιέρα είναι οι: Αγαλιανός Σπύρος, Αλεξόπουλος Αριστείδης, Αλφιέρης Κων/νος, Βαλογιάννης Γιάννης, Βελλίδης Γεώργιος, Βικτωράτου Μαρίκα, Γαβρίλης Αντώνης, Γοργολίτσας Μιχάλης, Γουλής Εμμανουήλ, Γράψας Νίκος, Δημητριάδη Μαρία, Ζόμπολας Νίκος, Ζουρίδης Γιάννης, Θεολόγου Αγγελική, Καμινάρη Παναγιώτα, Καπράλος Σπύρος, Καρβούνης Γιώργος, Κιτσάκης Τηλέμαχος, Κολτσάκη Μαρία, Κορμάς Γιώργος, Κουϊδουρμάζη Ιωάννα, Κτιστάκης Γιάννης, Κυρλάκης Γιώργος, Λάλος Κων/νος, Λατόπουλος Ευστράτιος, Λιβάς Γιώργος, Μαγδαληνού Καλλιόπη, Μαράκη Ζαχαρένια, Μαγκλάρα Χρυσούλα, Μαρτέν Βασίλης, Μεταξάς Φώτης, Παντελιάς Νίκος, Παπαγεωργίου Ευαγγελία, Ράπτης Νίκος, Σαραντόπουλος Δημήτρης, Σβερδίλα Ευγενία, Σιάχος Κων/νος, Σόμπολος Πέτρος, Τζαβάρα Ιωάννα, Τσαπάλας Στέφανος, Τσάτσα Παναγιώτα, Φουταδάκη Αναστασία, Χαχλάκης Παναγιώτης.Πέρα από τις καθιερωμένες βραβεύσεις που πραγματοποιήθηκαν από τον κ. Δούκα Παλαιολόγο, η διοίκηση της Εθνικής Ασφαλιστικής πραγματοποίησε συνάντηση με τους πράκτορες στο Συνεδριακό Κέντρο του πλοίου για να αφουγκραστεί τις ανάγκες και τα προβλήματα των τελευταίων αλλά και για να συζητήσει μαζί τους, τους στόχους της.

Βραβεύθηκαν οι κ.κ. Γεώργιος Βελλίδης, Ιωάννα Κουϊδουρμάζη, Γεώργιος Κυρλάκης, Αντώνης Γαβρίλης, Στέφανος Τσαπάλας, Κων/νος Λάλος.

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

GENERAL UNION
ΓΕΝΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
ΑΝΩΝ. ΕΛΛ. ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝ. ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Σε σημαντική τροχιά ανάπτυξης

Μετά κι από την ίδρυση της General Union Health S.A. - Γενική Ένωση Ατυχημάτων και Υγείας Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία Ζημιών – ο όμιλος πλέον αρχίζει να διεισδύει δυναμικά και στην έντονα ανταγωνιστική ασφαλιστική αγορά του κλάδου Υγείας με εξειδικευμένα προγράμματα.

Η νέα εταιρία του ομίλου διαθέτει όλα τα εχέγγυα για να ακολουθήσει την ανοδική πορεία και των υπολοίπων, δηλαδή της General Union, της General Trust, της General Union Insurance Brokers S.A. και της G.U.Real Estate LTD.

Με μετοχικό κεφάλαιο που ανέρχεται στο 1.000.000€, η General Union Health S.A. 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 και της συνεργασίας τους με τον όμιλο General Union.

Επίσης, στις αρχές του χρόνου, μετά από σχετική απόφαση της διοίκησης των εταιριών του, δημιουργήθηκαν μέσα στην General Union και στην General Trust ξεχωριστά τμήματα νομικής προστασίας .

Ακολούθησαν μια σειρά από ενέργειες, καθώς και η ενίσχυση των περισσότερων τμημάτων του ομίλου και με νέο, εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό και η επέκταση των κεντρικών γραφείων του ομίλου και σε διπλανό κτίριο.

Κι ο όμιλος συνεχίζει να διευρύνει τις δραστηριότητές του και να αναπτύσσεται.

Έτσι, πρόσφατα προέβη στην αγορά οικοπέδου στο λιμάνι του Πειραιά, κοντά στα κεντρικά του γραφεία – επί της Παπαστράτου 51- 53 & Δερβενακίων - και στην άμεση ανοικοδόμηση πολυώροφου κτιρίου.

Σε σύντομο σχετικά χρονικό διάστημα, ο όμιλος θα έχει στη διάθεσή του και το νέο του ιδιόκτητο κτίριο, όπου θα στεγάσει μεγάλο τμήμα των κεντρικών του γραφείων.

Την κατασκευή του νέου κτιρίου έχει αναλάβει η εταιρία αξιοποιήσεως και εκμεταλλεύσεως ακινήτων του ομίλου, η G.U. Real Estate.

Μια νέα εποχή έχει ανατείλει για τον όμιλο και αυτό γίνεται εύκολα αντιληπτό και από τον ισολογισμό του α' εξαμήνου του 2004.

Οι κλάδοι ασφάλισης στους οποίους δραστηριοποιούνται οι εταιρίες του ομίλου είναι:

Αυτοκινήτων
Πυρός
Προσωπικών Ατυχημάτων
Μεταφορών
Εγγυήσεων
Γενικής Αστικής Ευθύνης
Αστικής Ευθύνης Σκαφών Θαλάσσης
Λοιπών Ζημιών σε Πράγματα
Νομικής Προστασίας
Οδικής Προστασίας
Νοσηλείας
Ταξιδιωτικού Ατυχήματος

Επίσης, ιδιαίτερα αυτή τη χρονιά, που έχει ξεχωριστή σημασία για την Ελλάδα και τον αθλητισμό, ο όμιλος εκδηλώνοντας τη στήριξή του στα αθλητικά ιδεώδη , κάνει αισθητή την εμφάνιση του λογοτύπου του αρχικά μέσα στο Παγκρήτιο Στάδιο, ενισχύοντας την ομάδα του Εργοτέλη και στη συνέχεια γίνεται χορηγός του Ολυμπιακού.

Μια χρονιά λοιπόν με πολλά γκολ για τον όμιλο και όλες οι εταιρίες του, δηλαδή η General Union, η General Trust, η General Union Insurance Brokers, η G.U. Real Estate και η General Union Health S.A., διευρύνουν συνεχώς τα πεδία επιχειρησιακής δράσης τους και δημιουργούν προγράμματα νέας ασφαλιστικής αντίληψης.

COORDINATORS S.A.
Εγκεκριμένος Φορέας Εκπαίδευσης Διαμεσολαβούντων στην Ασφάλιση Προσώπων (ΥΠΑΝ Κ3 1764/02)

Ίδρυση & Οργάνωση Εταιρειών Διαμεσολαβούντων

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ
100 ΩΡΩΝ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Οργάνωση εκπαιδευτικών κύκλων σε όλη την Ελλάδα.

COORDINATORS COLLEGE

- E.C.I.Q European Certificate of Insurance Quality
- Πρόγραμμα Εκπαίδευσης Ασφαλιστικών Υπαλλήλων
- M.Q.I. Μοντέλα Πολλαπλής Ασφαλιστικής Ποιότητας
- Πρόγραμμα ολοκληρωμένων Ασφαλιστικών Σπουδών
- E.C.D.L. Εκπαιδευτικό - Εξεταστικό Κέντρο Η/Υ

Όμιλος Επιχειρήσεων Π&Ε Καρναχωρίτη Εθν. Μακαρίου 25 Περιστέρι Τηλ: 210-5734000 Fax: 210-5765891 e-mail: coord@acisgroup.gr

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Συναντήσεις Διοίκησης της Εθνικής Ασφαλιστικής με το παραγωγικό δίκτυο της εταιρίας

Με ιδιαίτερη επιτυχία ολοκληρώθηκε το πρόγραμμα ανοιχτής επικοινωνίας της διοίκησης της Εθνικής Ασφαλιστικής, με το προσωπικό και το παραγωγικό δίκτυο της Εταιρίας.

Το πρόγραμμα αυτό που ξεκίνησε στις 9 Σεπτεμβρίου από τη Θεσσαλονίκη ολοκληρώθηκε στο Ηράκλειο της Κρήτης στις 18 Οκτωβρίου και κάλυψε γεωγραφικά όλες τις παραγωγικές δραστηριότητες της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Στις συναντήσεις αυτές ο Διευθύνων Σύμβουλος και Αντιπρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δούκας Παλαιολόγος, οι δύο Γενικοί Διευθυντές της Εταιρίας κ.κ. Σπύρος Λευθεριώτης και Τάσσος Παγώνης αλλά και οι Αναπληρωτές Γενικοί Διευθυντές κ.κ. Κυριάκος Παραβάντης, Αθανάσιος Ανδρεόπουλος και Ιωάννης Βασιλάτος ήλθαν σε επαφή με 1.350 εργαζόμενους στην Εταιρία, 500 πράκτορες και 950 ασφαλιστές σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Βόλο και Ηράκλειο, καλύπτοντας όλες τις γεωγραφικές ζώνες στις οποίες η Εθνική Ασφαλιστική αναπτύσσει δραστηριότητα.

INTERAMERICAN

Εγκαίνια INTERAMERICAN στην Αίγινα

Νέο ξεκίνημα για την INTERAMERICAN έγινε στην Αίγινα, με τη μόνιμη πλέον εγκατάσταση στο πανέμορφο νησί του Σαρωνικού συνεργατών της Εταιρίας. Τη συντονιστική ευθύνη της δραστηριότητάς μας στην Αίγινα έχει ο Κώστας Αναγνόπουλος, ένας από τους πιο πετυχημένους και έμπειρους συντονιστές της Εταιρίας, που «κοσμεί με τη δουλειά του και την προσωπικότητά του την πρώτη γραμμή των Πωλήσεων 30 και πλέον χρόνια», όπως χαρακτηριστικά ανέφερε στον χαιρετισμό του ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing INTERAMERICAN Ανδρέας Ρούβας.

Οι συνεργάτες, πάνω στους οποίους θα στηριχτεί η προσπάθεια ανάπτυξης των εργασιών της Εταιρίας στην Αίγινα, είναι ο Γιάννης Λεκάκης, Νίκος Μάρκος, Παύλος Παπαϊωσήφ και Βασιλική Τραχιώτου. Όλοι τους νέοι, φιλόδοξοι και με όρεξη για δουλειά.

Το Αιγινήτικο περιβάλλον αναμφίβολα ευνοεί τους αποφασισμένους να πετύχουν. Γι' αυτό και η Εταιρία προσδοκά να έχει καλά αποτελέσματα. Αυτό επεσήμανε άλλωστε και ο κ. Ρούβας κατά τα εγκαίνια.

ASPIS PRONIA

Συνέδριο της ASPIS Σουηδίας

Με τη συμμετοχή των 120 κορυφαίων brokers της σουηδικής ασφαλιστικής αγοράς πραγματοποιήθηκε στη Στοκχόλμη το πρώτο ετήσιο συνέδριο της ASPIS LIV FORSAKRINGS AB στα τέλη Οκτωβρίου. Η Aspis Liv με έδρα το Νόρτσεπινγκ διαθέτει σήμερα 90.500 πελάτες, δηλαδή ποσοστιαία 1,2 Σουηδοί περίπου είναι ασφαλισμένοι στην εταιρεία του Ομίλου ΑΣΠΙΣ. Στεγάζεται σε ιδιόκτητο κτίριο πέντε ορόφων, συνολικής χωρητικότητας 3.000 τ. μ. και το μόνιμο προσωπικό της φτάνει μέχρι στιγμής τα 42 άτομα.

Η παραγωγή ασφαλίστρων της Aspis Liv για το πρώτο 9μηνο του 2004 ανήλθε στα 15,1 εκατ. ευρώ, ενώ η συνολική παραγωγή της για το τέλος του τρέχοντος έτους εκτιμάται ότι θα υπερβεί τα 20 εκατ. ευρώ. Υπενθυμίζεται ότι η συνολική παραγωγή της εταιρείας το 2003 είχε φθάσει τα 17,6 εκατ. ευρώ.

Επισημαίνεται ότι η ASPIS LIV FORSAKRINGS AB αποτελεί την πρώτη αμιγώς ελληνικών συμφερόντων ασφαλιστική εταιρεία που λειτουργεί εκτός εθνικών συνόρων από την 1η Ιουλίου 2004.

Τη σχετική εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του, ο πρόεδρος του Ομίλου ΑΣΠΙΣ Παύλος Ψωμιάδης, ο οποίος απηύθυνε εναρκτήριο χαιρετισμό οριοθετώντας παράλληλα τους στόχους της εταιρείας για τα προσεχή έτη, πλάνα άρρηκτα συνδεδεμένα με την επέκταση της Aspis Liv σε γειτνιάζον σκανδιναβικό κράτος. Κεντρικοί ομιλητές του συνεδρίου ήταν ο πρόεδρος της εταιρείας Per Carendi, ο Γενικός Διευθυντής Θεόδωρος Αναγνωστόπουλος, ο Διευθύνων Σύμβουλος της αντασφαλιστικής Ge Frankona Re Alberto Izaga και ο broker Peter Dahl.

Ο κ. Αναγνωστόπουλος αναφέρθηκε στην ανάλυση των οικονομικών μεγεθών της Aspis Liv δίνοντας μάλιστα έμφαση στην παροχή από την εταιρεία πρωτοποριακών προγραμμάτων σε συνδυασμό με τις ανταγωνιστικές τιμές και το ποιοτικό service προς τους πελάτες.

εγνατία ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.
Le Monde ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.
ΖΗΤΑ
ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ ΖΗΜΙΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
ΔΙΑΚΑΝΟΝΙΣΤΕΣ

Απαραίτητα προσόντα:
• Προϋπηρεσία 5-8 έτη σε αντίστοιχη θέση
• Γνώση Η/Υ
• Επιθυμητή η Αγγλική γλώσσα

Αποστολή βιογραφικών
Fax: 210.67.08.421 (υπόψιν Διεύθυνσης Προσωπικού)

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

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Εγνατία INSURANCE CO S.A. ΑΝΩΝΥΜΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

Le Monde

«Εγνατία» και «Le Monde» εγκαινιάζουν τα νέα παραδοσιακά κτίρια

Οι ασφαλιστικές εταιρίες «Εγνατία» και «Le Monde» δεξιώθηκαν φίλους και συνεργάτες από όλη την Ελλάδα, σε μια ξεχωριστή βραδιά στις νέες ιδιόκτητες εγκαταστάσεις τους στο Χαλάνδρι (το βράδυ της 16ης Σεπτεμβρίου). Σε μια φαντασμαγορική ατμόσφαιρα, περισσότεροι από χίλιοι πεντακόσιοι προσκεκλημένοι τίμησαν τις δύο εταιρίες με την παρουσία τους.

Κατ' αρχήν, ο Δ/νων Σύμβουλος των εταιριών κ. Λευτέρης Γονής, είπε μεταξύ άλλων ότι τα κτίρια αυτά σηματοδοτούν μια νέα εποχή ανάπτυξης κι εξέλιξης για τις δύο εταιρίες και ότι το νέο αυτό βήμα οφείλεται στους συνεργάτες τους, που στήριξαν όλο αυτό το διάστημα με το έργο τους τις δύο εταιρίες.

Μετά την τελετή κοπής της κορδέλας –στην είσοδο του νεοκλασσικού κτιρίου– ακολούθησε ξενάγηση των προσκεκλημένων στους χώρους του συγκροτήματος και ζωντανή συναυλία από τον καταξιωμένο Έλληνα μουσικοσυνθέτη Μίμη Πλέσσα και τους συνεργάτες του.

Την επόμενη μέρα, σε μια ξεχωριστή συνάντηση με τους συνεργάτες του ο κ. Γονής στο ξενοδοχείο «Athens Imperial» σε κοκταίηλ εργασίας, ενημέρωσε τους συνεργάτες της Περιφέρειας που παρευρέθηκαν την προηγούμενη στα εγκαίνια, για τους περαιτέρω σχεδιασμούς και τη νέα πολιτική πωλήσεων των εταιριών.

Από αριστερά: κ. Ελευθέριος Γονής (Δ/νων Σύμβουλος «Εγνατία» και «Le Monde»), κ. και κα Albert Spiegel (Πρέσβης Γερμανίας).

κα Γονή (Δ/ντρια Επικοινωνίας & Δημοσίων Σχέσεων «Εγνατία» και «Le Monde»), κα Λιάνα Σκουρλή (Art Dealer), κα Ε. Βορδώνη (Ζωγράφος).

κ. Ελευθέριος Γονής (Δ/νων Σύμβουλος «Εγνατία» και «Le Monde»), κ. Αδρακτας (Πρόεδρος «Le Monde»), κ. Γεώργιος Κούμπας (Πρόεδρος «Eurobrokers»).

κα Λίντυ Γονή (Δ/ντρια Επικοινωνίας & Δημοσίων Σχέσεων «Εγνατία» και «Le Monde»), κ. Κυριάκος Πεταλίδης (Δημοσιογράφος), κα Μέρω Κεσεσίογλου (Πρέσβειρα Καλής Θελήσεως UNAIDS).

κ. Αθαν. Ξαρχός (Πρόεδρος «Εγνατία»), κ. Ελευθέριος Γονής (Δ/νων Σύμβουλος «Εγνατία» και «Le Monde»), κ. Γεώργιος Αδρακτάς (Πρόεδρος «Le Monde»).

κ. Γεώργιος Αδρακτάς (Πρόεδρος «Le Monde»), κ. Αθανάσιος Ξαρχάς (Πρόεδρος «Εγνατία»), κ. Αθανάσιος Σκορδάς (Γεν. Γραμματέας Καταναλωτή).

κ. Ελευθέριος Γονής (Δ/νων Σύμβουλος «Εγνατία» και «Le Monde»), κ. Αλέξανδρος Δημακόπουλος (Δ/νων Lamda Development), κ. Γεώργιος Αδρακτας (Πρόεδρος «Le Monde»), κ. Αθανάσιος Ξαρχάς (Πρόεδρος «Εγνατία»), κ. Αθανάσιος Σκορδάς (Γεν. Γραμματέας Καταναλωτή).

κ. Ελευθέριος Γονής (Δ/νων Σύμβουλος «Εγνατία» και «Le Monde»), κ. Μίμης Πλέσσας (Μουσικοσυνθέτης).

κ. Ελευθέριος Γονής (Δ/νων Σύμβουλος «Εγνατία» και «Le Monde»), κ. Μίμης Πλέσσας (Μουσικοσυνθέτης), κ. Γεώργιος Αδρακτάς (Πρόεδρος «Le Monde»), κ. Αθανάσιος Ξαρχάς (Πρόεδρος «Εγνατία»), κ. Αθανάσιος Σκορδάς (Γεν. Γραμματέας Καταναλωτή).

κα Μαρία Χατζηνάσιου, κ. Γεώργιος Χατζηνάσιος (Μουσικοσυνθέτης).

Άποψη του κήπου του νεοκλασσικού κτιρίου κατά την τελετή των εγκαινίων.

κα Βασιλική Κεστεκίδου, κ. Παναγιώτης Σταματόπουλος, κ. Νικόλας Φραγκής, κ. Θανος Τοοτσορός (Επικεφαλής Επενδυτικής Τραπεζικής PROTON BANK).

κ. Δημήτρης Εξαρχος (Γενικός Δ/ντής «Εγνατία» και «Le Monde»), κ. Εμμ. Βαμβακάρης (Πρόεδρος Επιτροπής Εσωτερικού Ελέγχου).

Κεντρική Εισοδος Κτιρίου

INTERAMERICAN

Ευρωκλινική Παίδων

Με την ευκαιρία συμπλήρωσης δύο χρόνων λειτουργίας η Ευρωκλινική Παίδων πραγματοποίησε εορταστική εκδήλωση στην Αίγλη Ζαππείου.

Όπως ανακοίνωσε η Διευθύνουσα Σύμβουλος κ. Π. Ζησοπούλου, η Ευρωκλινική Παίδων βρίσκεται σε μια σταθερή ανοδική πορεία, αυξάνοντας εντυπωσιακά τα μεγέθη της, τόσο σε αριθμό περιστατικών, όσο και στο συνολικό τζίρο. Παράλληλα, η Ευρωκλινική Παίδων προχώρησε σε νέες συνεργασίες με παιδιάτρους, υπέγραψε συμφωνίες με την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και Ασφαλιστικά Ταμεία του Δημοσίου και δημιούργησε νέα Τμήματα και υπο-ειδικότητες. Για την επόμενη διετία, σύμφωνα με την κ. Ζησοπούλου, η Ευρωκλινική Παίδων θα συνεχίσει την αναπτυξιακή της πορεία προσθέτοντας νέα τμήματα, διευρύνοντας τις συνεργασίες της και επενδύοντας στην ποιότητα.

Ο Πρόεδρος της Επιστημονικής Επιτροπής Καθηγητής **Παναγιώτης Λαγός** αναφέρθηκε στο υψηλό επίπεδο των υπηρεσιών της Ευρωκλινικής Παίδων, ανακοίνωσε τη λειτουργία τριών νέων τμημάτων (εντός του 2004), του κέντρου Ουροδυναμικής Μελέτης, του Κέντρου Παχυσαρκίας και του Γαστρεντερολογικού Κέντρου. Στις αρχές του 2005 προγραμματίζεται η λειτουργία του Κέντρου Προληπτικού Ελέγχου και του Αναπτυξιολογικού Κέντρου. Ο κ. Λαγός, ευχαρίστησε τους συνεργάτες Ιατρούς, το επιστημονικό, διοικητικό και νοσηλευτικό προσωπικό για τη συνεισφορά του στην επιτυχημένη πορεία της Ευρωκλινικής Παίδων.

Ο Πρόεδρος του Ομίλου Interamerican κ. **Δημήτρης Κοντομηνάς** υπογράμμισε τη μακρά και επίμονη προσπάθεια που οδήγησε στη δημιουργία ενός "κοσμήματος", της Ευρωκλινικής Παίδων, τόνισε τη δυναμική παρουσία του Ομίλου Interamerican στο χώρο της υγείας και έδωσε έμφαση στη συνέχιση της αναπτυξιακής πορείας των Κλινικών του Ομίλου. Τέλος, ο κ. Δ. Κοντομηνάς, επιβεβαίωσε την αμέριστη συμπαράσταση του στο έργο του επιστημονικού προσωπικού και ευχαρίστησε όλους εκείνους που συνέβαλαν στην επιτυχία της καλύτερης κλινικής Παίδων στην Αθήνα.

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.

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Απεβίωσε ο Νικόλαος Παπαηλιού της GENERAL UNION

Ο κος Νικόλαος Παπαηλιού

Στις 19 Νοεμβρίου του 2004 απεβίωσε στην Αθήνα, ο παλαίμαχος ασφαλιστής Νικόλαος Κ. Παπαηλίου.
Ο Ν. Παπαηλίου γεννήθηκε το 1949 στο Σταυροδρόμι της Αρκαδίας.
Ήταν παντρεμένος και πατέρας τριών παιδιών.
Η δυναμική παρουσία του ως στέλεχος στο χώρο των ασφαλιστικών εταιριών ξεκίνησε το 1981.
Μέχρι το1998 ολοκλήρωσε τη χάραξη της επιτυχημένης πορείας του ως Γενικός Διευθυντής της General Union οπότε και ξεκίνησε ένα νέο δημιουργικό κύκλο δραστηριοτήτων ως Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας.
Με τη γνωστή εργατικότητα και την αξιοπιστία του συνέβαλε σημαντικά στην ανάπτυξη και την εδραίωση των εταιριών του ομίλου General Union στην αγορά.
Ξεχώριζε για τη σοβαρότητα, τη συνέπεια και την υπευθυνότητα που αντιμετώπιζε όλα τα ζητήματα που προέκυπταν στην επαγγελματική, αλλά και στην προσωπική του ζωή.
Ήταν άριστος οικογενειάρχης, πολύτιμος φίλος, εξαιρετικός συνεργάτης, έντιμος συνάδελφος και πάνω από όλα άνθρωπος με όλη τη σημασία της λέξεως. Γι' αυτό και θα παραμείνει ζωντανός στη σκέψη όλων όσοι τον γνώρισαν.
Ας είναι ελαφρύ το χώμα που τον σκεπάζει.

Ο Πρόεδρος και τα μέλη του Δ.Σ., το προσωπικό και οι συνεργάτες της ασφαλιστικής εταιρίας General Union Group, με αίσθημα βαθύτατης θλίψης και οδύνης για τον αιφνίδιο θάνατο του εκλεκτού και άξιου συναδέλφου, Διευθύνοντος Συμβούλου της εταιρίας, Νικολάου Κωνσταντίνου Παπαηλίου, εκφράζουν και δημόσια τα θερμά συλλυπητήριά τους στην οικογένειά του.
Για την οικογένεια του εκλιπόντος, αλλά και για όλους τους συναδέλφους, τους συνεργάτες και τους φίλους του, η απώλεια είναι μεγάλη και το κενό που αφήνει πίσω του δυσαναπλήρωτο.
Το Δ.Σ. της εταιρίας σε έκτακτη συνεδρίασή του, αποτίνοντας ύστατο φόρο τιμής στη μνήμη του εκλιπόντος, αποφάσισε, αντί κατάθεσης στεφάνου, να προσφέρει το ποσό των 3.000 ευρώ υπέρ του Ιδρύματος για το παιδί: «Η Παμμακάριστος», Ν. Μάκρης.

ΨΗΦΙΣΜΑ

Το Διοικητικό Συμβούλιο της Ανώνυμης Ασφαλιστικής Εταιρίας Γενικής Νομικής Προστασίας D.A.S.- HELLAS, συνήλθε σε έκτακτη συνεδρίαση μόλις πληροφορήθηκε το θάνατο του Διευθύνοντος Συμβούλου της Ανώνυμης Ασφαλιστικής Εταιρίας GENERAL UNION Νικολάου Παπαηλιού και αποφάσισε ομόφωνα:

1. Να εκφράσει τα θερμά του συλλυπητήρια στην οικογένεια του εκλιπόντος.
2. Να διαθέσει για τους σκοπούς του Ελληνικού Ινστιτούτου Ασφαλιστικών Σπουδών το ποσό των πεντακοσίων ευρώ, τιμώντας την αγάπη και το ενδιαφέρον του εκλιπόντος για την πρόοδο της Ιδιωτικής Ασφάλισης.
3. Να δημοσιεύσει το ψήφισμα αυτό στον κλαδικό τύπο.

Για το Διοικητικό Συμβούλιο
της D.A.S.- HELLAS A.E.
Ο Διευθύνων Σύμβουλος
Γρηγόριος Ξουράφης

Ψήφισμα του Διοικητικού Συμβουλίου

Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Πρακτόρων Β. Ελλάδος

Με το άγγελμα του θανάτου του σκαπανέα της Ιδιωτικής Ασφάλισης και Ιδρυτού, Διευθύνοντα Συμβούλου της General Union Ομίλου Ασφαλιστικών Εταιριών Νίκου Παπαηλιού, συνεδρίασε σήμερα 19 Νοεμβρίου 2004 το Διοικητικό Συμβούλιο με αποκλειστικό θέμα τον θάνατο του εκλιπόντος.
Αφού εξήρε το ήθος, την αγωνιστικότητα και τις υπηρεσίες του στην Ασφαλιστική Αγορά, εξέδωσε το παρακάτω ψήφισμα.

1. Να εκφράσει τα θερμά συλλυπητήριά του, σε συγγενείς, οικείους και στο Δ.Σ. του Ομίλου καθώς και στο προσωπικό του Ομίλου.
2. Να κατατεθεί το ποσό των 100 ευρώ στο παιδικό χωριό Β. Ελλάδος (Φίληρο Θεσσαλονίκης) αντί στεφάνου προς την μνήμη του.
3. Να ανακοινωθεί ο θάνατός του στο Ακροατήριο της Ημερίδας στο Επαγγελματικό Επιμελητήριο Θεσσαλονίκης και να κρατηθεί εις μνήμη του ενός λεπτού σιγή.
4. Το παρόν ψήφισμα να δημοσιευθεί στον κλαδικό και τοπικό τύπο.

Με τιμή το Διοικητικό Συμβούλιο

Ο Πρόεδρος
ΜΙΧΑΗΛ ΒΟΥΡΑΚΗΣ

Η Γεν. Γραμματέας
ΟΛΓΑ ΒΑΚΑΛΗ

INTERAMERICAN

Και άλλες κληρώσεις SMART για τους σταθερούς πελάτες της INTERAMERICAN Ζημιών

Η κ. Βλαχογιάννη παραλαμβάνει το SMART στο κατάστημα της INTERAMERICAN, στην Καβάλα.

Η INTERAMERICAN συνεχίζει να επιβραβεύει, κληρώνοντας ένα αυτοκίνητο SMART κάθε μήνα, πελάτες της που έχουν συμπληρώσει 4 συνεχή χρόνια ασφάλισης του αυτοκινήτου τους στην Εταιρία. Τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που ξεπερνούν τα 4 χρόνια, αποδεικνύουν ότι έχει παγιωθεί μια σταθερή σχέση εμπιστοσύνης ανάμεσα στην Εταιρία και στον ασφαλισμένο, την οποία η INTERAMERICAN αναγνωρίζει με αυτή τη γενναιόδωρη ανταποδοτική προσφορά.

Στην Καβάλα το τρίτο

Η τρίτη κλήρωση έστειλε το SMART στην Καβάλα, στην κ. Ανθούλα Βλαχογιάννη. Η παράδοση του αυτοκινήτου στην κα Βλαχογιάννη έγινε σε εκδήλωση που οργάνωσε το τοπικό κατάστημα της INTERAMERICAN, την 1η Οκτωβρίου. Παρόντες ήταν ο Συντονιστής του καταστήματος INTERAMERICAN κ. Γ. Τικόπουλος, η Ασφαλιστική Σύμβουλος της τυχερής κ. Σ. Βαρουνά, συνεργάτες του καταστήματος και τα διοικητικά στελέχη της Εταιρίας κ. Δ. Πάτρας , Β. Μπάρκας, Β. Αποστολόπουλος, Α. Αγγέλου και Σ. Δημητριάδης.
Ο κ. Πάτρας, Διευθυντής Κλάδου Αυτοκινήτων και Αστικής Ευθύνης, μιλώντας στην τοπική τηλεόραση τόνισε ότι η INTERAMERICAN στον προβληματικό χώρο της ασφάλισης αυτοκινήτων διατηρεί μία θετική πορεία χάρη στη συνέπειά της έναντι των πελατών και στην πληρότητα των υπηρεσιών και των ασφαλιστικών προγραμμάτων της. Υπογράμμισε χαρακτηριστικά ότι η Εταιρία πλήρωσε μέσα στο πρώτο οκτάμηνο του 2004 περισσότερα από 25,3 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις αυτοκινήτων, ενώ αναφέρθηκε και στην πρωτοβουλία που έχει αναλάβει η INTERAMERICAN για εκστρατεία ενημέρωσης και εκπαίδευσης του κοινού, σε συνεργασία με τον IABEPH, στο θέμα της κυκλοφοριακής αγωγής τόσο για πεζούς, όσο και για οδηγούς.

Άλλο ένα SMART, από το κατάστημα Ζερβού

Στις 7 Οκτωβρίου άλλη μια πελάτισσά μας, η κ. Ελένη Κουβάλια, παρέβαλε γεμάτη χαρά το SMART που της παρέδωσαν οι άνθρωποι της INTERAMERICAN, στο κατάστημα του κ. Μ. Ζερβού, στη Νέα Ιωνία.
Ήταν εκεί τα στελέχη της Εταιρίας Ζημιών και μαζί με τον Συντονιστή κ. Ζερβό η κα Κ. Λαουρέντιους, ασφαλίστρια της τυχερής.

Ο κ. Μ. Ζερβός και ο κ. Δ. Πάτρας παραδίδουν το SMART στην τυχερή πελάτισσα κα Κουβάλια

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Συνάντηση κορυφαίων

Στην Πορταριά Πηλίου πραγματοποιήθηκε, από 1 έως και 3 Οκτωβρίου 2004, η Συνάντηση των 25 Κορυφαίων Ασφαλιστικών Συμβούλων Α' εξαμήνου 2004 καθώς και το τριήμερο Εκπαιδευτικό Σεμινάριο των Εποπτών, Συντονιστών και Βοηθών Συντονιστών της Alpha Ασφαλιστικής.
Οι 25 Κορυφαίοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, κ.κ. Κ. Κούτρης, Α. Τρανώνη, Λ. Δημοπούλου, Δ. Κοτενίδου, Α. Παναγιωτοπούλου, Π. Ζώτου, Δ. Σεγρεδός, Ν. Φασκιώτης, Δ. Κότσιφας, Σ. Μυλωνόπουλος, Σ. Οικονόμου, Γ. Καββαδάς, Λ. Βιτάλης, Δ. Παπαδόπουλος, Α. Δαμαλίτης, Α. Μπάτσιος, Α. Αγγελοκωστόπουλος, Γ. Καραγιάννης, Θ. Αθανασιάδης, Α. Κουτσοδόντης, Χ. Σωτηρόπουλος, Γ. Τσιμπούλη, Π. Συκάς, Δ. Χωματάς και Π. Μαρουλά αντάλλαξαν απόψεις σε θέματα Πωλήσεων με τα Διοικητικά Στελέχη της Εταιρίας.
Στο πλαίσιο της Εκπαιδευτικής Συναντήσεως των Εποπτών, Συντονιστών και Βοηθών Συντονιστών, οι κ.κ. Σ. Χριστοδούλου, Β. Μουντάκης, Α. Παυλίδης, Π. Φαραός, Σ. Μαρίνος, Σ. Σολωμίδου, Σ. Κόσσου, Β. Πικέας, Ν. Μπλαντέμης, Μ. Αγγελόπουλος, Π. Μαλισιάνος, Ν. Αμίλλης, Σ. Σταϊκαλάκης, Χ. Μοναστηρίδης, Ν. Σερδεβάς, Κ. Κωνσταντόπουλος, Α. Γεωργούλιας, Α. Καραμανίδου, Ε. Στελλίου, Ε. Καψιώχα, Π. Αλεξόπουλος, Μ. Μπουλουγούρη, Κ. Νταή, Σ. Βαρβαρέσου και Μ. Ραγκαβάς είχαν εποικοδομητικές συζητήσεις σχετικά με τις Τεχνικές Πωλήσεων, οι οποίες αποτέλεσαν και το θέμα του εκπαιδευτικού τριημέρου.
Τους Συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων συνόδευσαν ο Γενικός Διευθυντής της Εταιρίας κ. Ν. Γιαννούλας, ο Διευθυντής Πωλήσεων Πρακτόρων και Καταστημάτων Τραπέζης κ. Α. Βανδώρος, ο Διευθυντής Τεχνικών Υπηρεσιών Ζωής κ. Κ. Κουγιουμουτζής, ο Αναπληρωτής Διευθυντής Πωλήσεων Agency System κ. Π. Λεόπουλος, ο Υποδιευθυντής Πωλήσεων Agency System, Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Τραπεζικών Προϊόντων κ. Ν. Γυφτόπουλος, ο Διευθυντής Πωλήσεων Β. Ελλάδος κ. Α. Γούναρης και άλλα Στελέχη της Διευθύνσεως Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Ο κ. Κωνσταντίνος Γιόνης Γενικός διευθυντής της εταιρίας

Ο κ. Κωνσταντίνος Γιόνης

Στο πλαίσιο της αναπτυξιακής της πολιτικής η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ προχώρησε στη διοικητική της αναδιοργάνωση, γεγονός που συνοδεύτηκε με την είσοδο δυο κορυφαίων στελεχών της ασφαλιστικής αγοράς στην εταιρεία. Συγκεκριμένα τη θέση του Γενικού Διευθυντού της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ ανέλαβε ο κ. Κωνσταντίνος Γιόνης, ενώ στη θέση του Οικονομικού Διευθυντή και Αναπληρωτή Γενικού Διευθυντή τοποθετήθηκε ο κ. Βασίλης Αδαμόπουλος.

Μέχρι πρότινος τις παραπάνω θέσεις διατηρούσε ο κ. Σταμάτης Καρράς, ο οποίος απεχώρησε, μετά από 37 συναπτά έτη παρουσίας στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ.

Ο κ. Κων/νος Γιόνης πριν την έλευσή του στην ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ ήταν Γενικός Διευθυντής της ING Ελλάδος, εταιρεία στην οποία κατείχε διάφορες επιτελικές θέσεις την τελευταία 20ετία. Είναι αναλογιστής και για δυο θητείες διατέλεσε πρόεδρος της Ένωσης Αναλογιστών Ελλάδος.

Ο κ. Βασίλης Αδαμόπουλος

Ο κ. Βασίλης Αδαμόπουλος αποτελεί εσωτερική μεταγραφή του Ομίλου ΑΣΠΙΣ, δεδομένου ότι μέχρι πρόσφατα ήταν Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών και Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής στην Commercial Value. Είχε διατελέσει Διευθυντής Οικονομικών Υπηρεσιών και Μηχανογράφησης Ελλάδας και Μέσης Ανατολής στην CIGNA κατά τα έτη 1988-1997.

ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ταξίδι στην μαγευτική Κωνσταντινούπολη

Η «ΓΑΛΑΞΙΑΣ Ασφαλιστική Α.Ε.Γ.Α.» πραγματοποίησε την 4 με 7 Νοεμβρίου 2004 στην πόλη των δύο ηπείρων το πρώτο της ταξίδι για τους επιτυχόντες συνεργάτες της σε σχετικό διαγωνισμό Πωλήσεων.

Τους επιτυχόντες συνόδευσαν εκ μέρους της Διοίκησης της Εταιρίας, ο Πρόεδρος κ. Λάμπρος Χριστοφή, η κα Άρτεμις Στάη & η Διευθύντρια Πωλήσεων κ. Λένα Μποντιώτη.

Το ταξίδι ξεκίνησε με επίσκεψη στο Βυζαντινό Ιππόδρομο, ξενάγηση στην Αγία Σοφία το σύμβολο του Χριστιανισμού, και επισκέψεις μεταξύ άλλων στο παλάτι Τοπ Καπί, στο Παλάτι του Ντολμαμπαχτσέ, στο Πατριαρχείο όπου στεγάζεται η Βασιλική του Αγίου Γεωργίου και στην περίφημη Μονή της Χώρας.

Οι συνεργάτες του ΓΑΛΑΞΙΑ ανακάλυψαν τη γεύση της Ανατολής με τα χίλια και ένα τεμένη της, τα χαμάμ, τα μεσαιωνικά οθωμανικά αξιοθέατα και την έντονη νυχτερινή ζωή.

Η επιστροφή στην Αθήνα μας δημιουργεί μία έντονη σκέψη για την επόμενη περιπέτεια, καθώς και μία περιπέτεια, καθώς και μία επιθυμία «του χρόνου ακόμα καλύτερα και ακόμα περισσότερα».

ALICO AIG Life

Ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου ανέλαβε καθήκοντα Agency Director, ALICO Worldwide

Ο κ. Μιχάλης Χατζηδημητρίου κατέχει πλέον την θέση του Agency Director της ALICO για όλο τον κόσμο.

Στη σχετική ανακοίνωση προέβη ο Πρόεδρος και C.E.O. της ALICO, κ. R. K. Nottingham, ο οποίος υπογραμμίζει ότι η ανάληψη της θέσης αυτής από τον κ. Χατζηδημητρίου αποτελεί αναγνώριση της πολύ σημαντικής συνεισφοράς του στην ανάπτυξη του Δικτύου Υποκαταστημάτων επί σειρά ετών. Ο κ. Χατζηδημητρίου, ο οποίος διατηρεί και τις υπάρχουσες ευθύνες του στο επίπεδο της Περιφερειακής Διεύθυνσης Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO, θα εξακολουθήσει να έχει την έδρα του στην Αθήνα, πραγματοποιώντας συχνά ταξίδια σε όλον τον κόσμο, στις χώρες όπου λειτουργεί η Εταιρία.

Ο κ. Μ. Χατζηδημητρίου εργάζεται στο Agency Department της ALICO AIG Life από το 1983. Από το 1990 έως το 1993 κατείχε τη θέση του Marketing Manager της ALICO Ελλάδος, συμβάλλοντας ουσιαστικά στην ανάπτυξη του Δικτύου Υποκαταστημάτων της. Από το 1994 ανέλαβε καθήκοντα σε επίπεδο Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, αρχικά ως Regional Director - Agency και στη συνέχεια ως Regional Vice President – Agency. Είναι πρωτεργάτης στην ανάπτυξη του Δικτύου Υποκαταστημάτων της Εταιρίας, το οποίο έχει ξεπερέσει τους 8500 συνεργάτες στις χώρες της Περιφερειακής Διεύθυνσης. Από τις αρχές του 2004 κατείχε τον τίτλο του Senior Regional Vice President – Agency για την Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη. Έχει σπουδάσει Οικονομικά στο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης, ενώ έχει πραγματοποιήσει μεταπτυχιακές σπουδές στο Management στο Brighton της Μ. Βρετανίας.

«Το Ημερολόγιο του Ηγέτη»

Το Ημερολόγιο του Ηγέτη, είναι ένα ημερολόγιο για το 2005 της Σμαρούλας Παντελή, η οποία όπως τονίζει το δημιούργησε ειδικά για όσους ασχολούνται στο χώρο της διοίκησης των επιχειρήσεων και ασκούν καθήκοντα ηγεσίας. Σκοπός μου τονίζει η συγγραφέας, είναι να εμπνεύσω τον χρήστη για μια δημιουργική χρονιά με αποτελεσματική ηγεσία βασισμένη στη Συναισθηματική Νοημοσύνη. Το ημερολόγιο είναι δίγλωσσο (αγγλικά/ελληνικά) και περιλαμβάνει αργίες και γιορτές όλων των Ευρωπαϊκών χωρών καθώς και όλες τις θρησκευτικές γιορτές (Ορθόδοξες, Καθολικές, Ιουδαϊκές, Ισλαμικές).

Για σας που θέλετε να το χαρείτε ή να το χαρίσετε, θα το βρείτε σε όλα τα βιβλιοπωλεία, ή μπορείτε να το παραγγείλετε κατ' ευθείαν στον εκδότη:

Εκδόσεις Ταξιδευτής, Ιπποκράτους 34, τηλ.: 210 3628852
e-mail info@taxideftis.gr

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
25 χρόνια φροντίδας
Προσφέρει περισσότερα

ει ΝΑΙ αυτοκίνητο

Οι νέες & όμορφες του 2005

Γράφει ο Μιχάλης Ντιβέρης

Το Παρίσι, γνωστό και ως πόλη του φωτός, έλουσε με τα φώτα του όλες τις νέες τετράτροχες παρουσίες που παρευρέθησαν στο Portes de Versailles στο Παρίσι, όπου έλαβε χώρα η διεθνής έκθεση αυτοκινήτου. Σε έναν εκθεσιακό χώρο 180.000 τετραγωνικών μέτρων, έδωσαν το βροντερό παρόν 474 εκθέτες από 27 χώρες του πλανήτη και ο καθένας προσπάθησε να εντυπωσιάσει με τον δικό του τρόπο. Την παράσταση όπως αναμενόταν έκλεψαν οι νέες παρουσίες, που ξεπερνούσαν τις εξήντα, αλλά και τα διάφορα πρωτότυπα που έκαναν τα φλας των φωτογράφων να λαμπυρίζουν ασταμάτητα, δημιουργώντας μία μοναδική ατμόσφαιρα. Στις πιο κάτω γραμμές μπορείτε να δείτε μερικά από τα μοντέλα που ξεχώρισαν και που αναμένεται να φέρουν την επανάσταση στην αγορά αυτοκινήτου.

FERRARI F430

Αυτή τη φορά ο ερχομός μιας νέας FERRARI προκαλεί διπλή συγκίνηση, καθώς εκτός από τη νέα εμφάνιση σηματοδοτεί και τη δημιουργία μιας νέας γενιάς οκτακύλινδρων κινητήρων. Η F430 όπως είναι η ονομασία της διαδόχου της 360 Modena, διαθέτει πολλές καινοτομίες για τις οποίες θα πρέπει να αφιερώσουμε σελίδες ολόκληρες, γι' αυτό και εμείς θα εστιάσουμε μόνο στις παγκόσμιες πρωτιές. Αυτές είναι το ηλεκτρονικό διαφορικό (E-Diff) και ο περιστροφικός επιλογέας επάνω στο τιμόνι, γνωστός στους οδηγούς της Scuderia και ως "manettino", ο οποίος διαφοροποιεί τα οδικά χαρακτηριστικά του αυτοκινήτου. Όσο για το οκτακύλινδρο σύνολο των 4.300 κ. εκ., αυτό αποδίδει 490 ίππους στις 8.500 σ.α.λ. και εξασφαλίζει στο "καβαλίνο" 0-100 σε μόλις 4'' και τελική ταχύτητα 315 χλμ/ώρα.

ASTON MARTIN Vanquish S V12

Με ...στοιχεία ταυτότητας, 6.000 κ.εκ.,V12, 520 ίππους, 58,6 χλγρμ. και αμάξωμα από ανθρακονήματα και αλουμίνιο είναι σίγουρο ότι ...πραγματευόμαστε με ένα εξωτικό αυτοκίνητο και δη με μια ASTON MARTIN. Η Vanquish αποτέλεσε μια καλή βάση εξέλιξης για την Vanquish S αλλά μέχρι εκεί. Όλα τα συστήματα του αυτοκινήτου έχουν αναθεωρηθεί, ούτως ώστε να παραχθεί το ταχύτερο αυτοκίνητο της φίρμας. Η τελική ταχύτητα άνω των 321 χλμ/ώρα πιστοποιεί του λόγου το αληθές. Η ευμεγέθης εμπρόσθια γρίλια δίνει το παν και η αρμονία της εξωτερικής σχεδίασης γαληνεύει το νου. Όσο για αυτήν του εσωτερικού, αποπλανεί τους πάντες, με τα πολυτελέστατα υλικά και το ταχύμετρο με τελική ένδειξη 320 χλμ/ώρα να σε κάνει να ψάχνεις για άδειο δρόμο... και τα έξι νούμερα του τζόκερ.

FORD Shelby GR-1

Αναντίρρητα, το FORD GT 40 είναι ένα υπεραυτοκίνητο που αιχμαλωτίζει το βλέμμα του παρατηρητή, ακόμα και του πλέον αδαή με την αυτοκίνηση. Όταν ένα τέτοιο αυτοκίνητο όμως αποτελεί την βάση για την εξέλιξη ενός πρωτοτύπου, τότε το ...πόνημα, με την ονομασία Shelby GR-1, είναι αν μη τι άλλο εντυπωσιακό. Η ομάδα του Irvine Advanced Design Studio και η καταλυτική συνδρομή του Έλληνα σχεδιαστή Γιώργου Σαριδάκη "δανείστηκε" τα μηχανικά μέρη του GT 40, συμπεριλαμβανομένου και του θηριώδη V10 κινητήρα των 6.4 λίτρων, των 605 ίππων και "υπερέβαλε εαυτόν". Το μυώδες παρουσιαστικό του FORD οφείλεται κυρίως στα μπροστινά φτερά και στα φουσκώματα του καπό, ενώ η χαώδης κεντρική γρίλια εισαγωγής αέρα ψύχει τον κινητήρα εφοδιάζοντάς τον με τις απαραίτητες ποσότητες αέρα. Καθοριστικό ρόλο και όχι "διακοσμητικό" στοιχείο, παίζουν και οι πίσω γρίλιες απαγωγής θερμού αέρα στο "πορτ μπαγκάζ". Ευχή όλων είναι να συνεχίσουμε να θαυμάζουμε το Shelby GR-1 όχι μόνο στις φωτογραφίες ως πρωτότυπο, αλλά και στους δημόσιους δρόμους .

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

PEUGEOT 407

Όπως ήταν φυσικό η PEUGEOT που "έπαιζε εντός έδρας" είχε την τιμητική της. Έτσι σε περίοπτη θέση στο περίπτερό της φιγουράρισε το απαστράπτον 407. Το νέο οικογενειακό όχημα της γαλλικής φίρμας, το οποίο τολμά με την εμφάνισή του, σε μία κατηγορία κατ' εξοχήν συντηρητική, καθώς απευθύνεται σε ανάλογο κοινό. Το νέο 407 πηγαίνει ένα βήμα πιο μπροστά τη νέα σχεδιαστική φιλοσοφία της φίρμας, με χαρακτηριστικότερα γνωρίσματά του τον εμπρός προφυλακτήρα με το πλατύ "χαμόγελο" και τα αμυγδαλωτά φωτιστικά σώματα. Στο εσωτερικό του η ποιότητα και το φινίρισμα βρίσκονται σε υψηλά επίπεδα, ενώ και οι χώροι τόσο για τους επιβάτες όσο και για τις αποσκευές δεν αφήνουν περιθώριο για παράπονα. Στον τομέα των κινητήρων, κάτω από το καπό του "λέοντα" τοποθετούνται τέσσερις μονάδες βενζίνης και δύο ντίζελ. Στην πρώτη κατηγορία ανήκουν οι 16βάλβιδοι των 1,8 και 2,0 λίτρων με τους 117 και 136 ίππους, καθώς επίσης ένας 2.2 με 160 ίππους και ο τρίλιτρος των 211 ίππων. Οι ντιζελοκινητήρες των 1,6 και 2 λίτρων αποδίδουν 110 και 136 ίππους αντίστοιχα. Όσον αφορά την συμπεριφορά του στο δρόμο, οι Γάλλοι διατείνονται πως η τοποθέτηση - για πρώτη φορά σε αυτοκίνητο της εταιρείας- διπλών τριγωνικών ψαλιδιών εμπρός έχουν εκτοξεύσει τα επίπεδα άνεσης αλλά και ασφάλειας, χωρίς παράλληλα να θυσιάζουν τον δυναμικό χαρακτήρα του αυτοκινήτου. Στη χώρα μας διατίθεται ήδη, με πλούσιο εξοπλισμό και τιμή εκκίνησης τα 21.200 ευρώ.

FORD Focus

Διαχρονικό. Αυτός είναι ο χαρακτηρισμός που ταιριάζει απόλυτα στο νέο Focus. Τον διάδοχο του επιτυχημένου και φυσικά δημοφιλούς αυτοκινήτου της FORD, που σε αυτή τη δεύτερη γενιά του είναι πιο ώριμο και πιο κατασταλαγμένο. Το πολυαναμενόμενο Focus δανείζεται την πλατφόρμα των C-Max, VOLVO S40 και V50 και MAZDA 3, γεγονός που του χαρίζει αυξημένες διαστάσεις και επομένως εσωτερικούς χώρους. Η ποιότητα των υλικών στο εσωτερικό, σύμφωνα πάντα με την εταιρεία είναι αισθητά βελτιωμένη, ενώ και ο εξοπλισμός είναι πλήρης. Όσο για τον τομέα της παθητικής ασφάλειας, έχει δοθεί ιδιαίτερη προσοχή καθώς στόχος είναι τα πέντε αστέρια στα τεστ πρόσκρουσης. Τέλος, όσον αφορά τους κινητήρες, θα εξακολουθήσουν να το εξοπλίζουν τα βενζινοκίνητα σύνολα 1.4 και 1.6 λίτρων 75 και 101 ίππων, τα οποία όμως θα πλαισιωθούν από δύο καινούργιες μονάδες, 1.6 λίτρων, των 114 ίππων και 2 λίτρων, των 146 ίππων (γνωστό από το Mondeo). Όσο για τους πετρελαιοκινητήρες, δύο σύνολα θα κάνουν την εμφάνισή τους, χωρητικότητας 1.6 και 2 λίτρων και απόδοσης 109 και 136 ίππων αντίστοιχα.

SUZUKI Swift

Έπειτα από αρκετά χρόνια η SUZUKI αποφάσισε να αντικαταστήσει το best seller Swift, με ένα άκρως μοντέρνο αυτοκίνητο στο οποίο το μόνο που έμεινε ίδιο είναι το όνομα. Εντύπωση προκαλεί η εμφάνιση του νέου Swift, το οποίο δανείζεται πολλά στοιχεία από το πρωτότυπο Concept S, που πρωτοεμφανίστηκε στην έκθεση στο Παρίσι το 2002. Το μήκους 3.7 μέτρων αυτοκίνητο θα διατίθεται αρχικά με δύο βενζινοκινητήρες 1.3 και 1.5 λίτρων, 91 και 102 ίππων αντίστοιχα, αλλά και με έναν πετρελαιοκινητήρα 1.3 λίτρων, 70 ίππων. Το νέο Swift θα κατασκευάζεται στο αναβαθμισμένο εργοστάσιο της SUZUKI στην Ουγγαρία, τόσο σε τρίθυρα όσο και σε πεντάθυρα αμαξώματα.

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

KIA Sportage

Δεν θα ήταν υπερβολή να ισχυριστούμε ότι το μόνο κοινό στοιχείο του νέου KIA Sportage με τον προκάτοχό του είναι η ονομασία. Πέραν αυτής, το KIA μεγάλωσε σε διαστάσεις και έγινε πιο προκλητικό σχεδιαστικά κεντρίζοντας το ενδιαφέρον. Περνώντας στο εσωτερικό, αυτό τονώθηκε περισσότερο με τα κατά πολύ ανώτερης ποιότητας υλικά και φινίρισμα, εξασφαλίζοντας άνετη και ήσυχη μετακίνηση. Σε αυτό συνέβαλαν και οι ''ψυχωμένοι'' κινητήρες (2 λίτρων – 142 ίπποι, 2.7 λίτρων- 75 ίπποι, 2 λίτρων diesel – 112 ίπποι), όπως και το αυτόματο σύστημα τετρακίνησης που δεν απαιτεί εμπλοκή του οδηγού ...στα δύσκολα. Ο εξοπλισμός άνεσης και ασφάλειας είναι πλουσιοπάροχος, όπως οφείλει να είναι σε αυτοκίνητα της κατηγορίας περιλαμβάνοντας ESP, ASR, πλειάδα αερόσακων και άλλα. Θεωρείται σχεδόν βέβαιο ότι το νέο Sportage θα προσελκύσει νέους αγοραστές οι οποίοι θα το έχουν στη διάθεσή τους οσονούπω.

CITROEN C5

Η CITROEN θέλοντας να κρατήσει τον πήχη ψηλά άλλαξε παρουσιαστικό στη C5 προκειμένου να διατηρηθεί ακμαία. Το νέο πρόσωπο υιοθετεί απέριττες γραμμές, μάσκα με ενσωματωμένο το σήμα της CITROEN και πίσω φώτα σε στυλ μπούμερανγκ που προσδίδουν το απαραίτητο για την κατηγορία κύρος. Επιπροσθέτως, η βοήθεια της τεχνολογίας "προικίζει" την C5 με φώτα χενον που στρίβουν προς το εσωτερικό της στροφής, αισθητήρες παρκαρίσματος, επτά αερόσακους καθώς και σύστημα που αποτρέπει την ακούσια αλλαγή λωρίδας μέσω δονήσεων στο κάθισμα του οδηγού, έτσι ώστε αυτός και οι επιβάτες να βρίσκονται σε απόλυτα ασφαλές περιβάλλον. Προς αυτή την κατεύθυνση στρέφονται και το ESP νέας γενιάς σε συνεργασία με την αυτοπροσαρμοζόμενη ανάρτηση Hydractive. Οι κινητήρες των 1.8 λίτρων (117 ίπποι), 2 λίτρων (143 ίπποι) και 3.0 λίτρων (210 ίπποι) συνεχίζουν την ..πορεία τους κάτω από το καπό της C5 χωρίς περαιτέρω αλλαγές.

SKODA Octavia Estate

Το νεοαφιχθέν SKODA Octavia απέκτησε και "στέισον βάγκον" έκδοση προσδοκώντας έτσι τη δυναμική παρουσία του στην κατηγορία των μεσαίων οικογενειακών. Όσοι μελλοντικοί αγοραστές το προτιμήσουν, θα εκτιμήσουν ιδιαίτερα τον επίπεδο χώρο αποσκευών των 580 λίτρων, ο οποίος με την αναδίπλωση των καθισμάτων φτάνει τα 1620 λίτρα ωφέλιμου αποθηκευτικού χώρου. Παράλληλα, οι πολλαπλές επιλογές διαμόρφωσης του εσωτερικού θα λύσουν τα χέρια σε ιδιοκτήτες με αυξημένες οικογενειακές υποχρεώσεις. Η γκάμα των κινητήρων αποτελείται τόσο από δύο έμμεσου ψεκασμού (1.4MPI 75 ίπποι, 1.6 MPI 101 ίπποι) και από δύο άμεσου ψεκασμού (1.6FSI 115 ίππων, 2.0 FSI 150 ίππων). Θα ήταν παράλειψη αν δεν αναφέραμε τους δύο ντίζελ με απόδοση ως και 140 ίππους και δυνατότητα να συνδυάζονται με το καινοτομικό κιβώτιο DSG (Direct Shift Gearbox). Παράλληλα η SKODA ανανέωσε το Fabia με λεπτές σχεδιαστικές αλλαγές, ποιοτικότερα υλικά στο εσωτερικό, καθώς και αναβαθμισμένο προαιρετικό εξοπλισμό.

OPEL Astra GTC Panorama

Μία άκρως έξυπνη και καινοτομική πρόταση έχει η OPEL για το Astra. Αυτή δεν είναι άλλη από την έκδοση Panorama, κύριο χαρακτηριστικό της οποίας αποτελεί η εμπρός γυάλινη επιφάνεια που εκτείνεται έως το τελείωμα της πόρτας του οδηγού. Έτσι δημιουργείται μία μοναδική ατμόσφαιρα, η οποία χαρίζει τόσο στον οδηγό όσο και τους επιβάτες την ψευδαίσθηση ανοικτού αυτοκινήτου, χωρίς όμως να επηρεάζονται από τα διάφορα καιρικά φαινόμενα. Όσο για την ακαμψία του αυτοκινήτου αλλά και την αντοχή του σε περίπτωση ανατροπής, αυτό δεν θα πρέπει να σας ανησυχεί, καθώς οι τεχνικοί της OPEL ενίσχυσαν περαιτέρω το αμάξωμα, το οποίο ζυγίζει 10 κιλά περισσότερο από την απλή έκδοση.

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

CHEVROLET Matiz M3X

Παράθυρο στο μέλλον ανοίγει η DAEWOO, η οποία από 1η Ιανουαρίου 2005 θα μετονομαστεί σε CHEVROLET, με το πρωτότυπο Matiz M3X. Ουσιαστικά οι "Κορεάτες" μας παραπέμπουν στην επόμενη γενιά του δημοφιλούς μοντέλου τους, μέσω του M3X. Αυτό δεν είναι τίποτα περισσότερο και τίποτα λιγότερο από ένα πρωτότυπο με αισθητικής φύσεως ανησυχίες, στο οποίο ξεχωρίζουν τα φωτιστικά σώματα LED. Όσο για τις διαστάσεις του, το μήκος του φθάνει μόλις τα 3.5 μέτρα, ενώ πλάτος και ύψος περιορίζονται στο 1.5 μέτρο. Όσο για τον κινητήρα, αυτός είναι ο γνώριμος 1 λίτρου των 64 ίππων, που εξοπλίζει και τα σημερινά μοντέλα παραγωγής.

LANCIA Ypsilon B-Kini

Τρεις νέες, περιορισμένες σε αριθμό εκδόσεις με την ονομασία B-Kini, έρχονται να εμπλουτίσουν την γκάμα του Ypsilon. Πρόκειται για αμαξώματα δύο χρωματικών τόνων τα οποία διαθέτουν και το ανάλογου ύφος εσωτερικό, που είναι πλήρως εξοπλισμένο, καθώς διαθέτει ηχοσύνολο, σύστημα πλοήγησης, ζάντες 16 ιντσών και δερμάτινο τιμόνι με χειριστήρια. Κάτω από το καπό των B-Kini βρίσκεται κατά αποκλειστικότητα ο πετρελαιοκινητήρας 1.3 λίτρων Multijet, των 70 ίππων.

PEUGEOT 1007 RC

Πάει λίγος καιρός από την στιγμή που φανερώθηκε το 1007, αλλά η PEUGEOT δεν λέει να ησυχάσει. Έτσι ετοίμασε την γρήγορη έκδοσή του με την ονομασία RC, θέλοντας να μιμηθεί την επιτυχία του 206 RC. Εντύπωση προκαλούν οι 18 ιντσών ζάντες αλουμινίου, αλλά και το αεροδυναμικό πακέτο το οποίο αποτελείται από σπόιλερ περιμετρικά του αυτοκινήτου και αεροτομή. Ίδιας λογικής και το εσωτερικό, συνεχίζει την επιθετική προσέγγιση, με τις πινελιές αλουμινίου να σκορπίζουν το βλέμμα. Όσο για τον κινητήρα, κάτω από το καπό του αυτοκινήτου βρίσκεται ένας βενζινοκινητήρας 1.6 λίτρων ο οποίος αποδίδει 140 ίππους.

HUMMER H3T

Σε δύσβατα μελλοντικά μονοπάτια επιχειρεί να πατήσει η HUMMER και το φανερώνει με το πρωτότυπο H3T. Όπως όλα τα μοντέλα της έτσι και αυτό, δείχνει την συμπάθειά του στην στρατιωτική εμφάνιση, κάτι που πλέον αποτελεί σήμα κατατεθέν για τη φίρμα, έχοντας όμως και την βοήθεια ενός ...πολίτη. Αυτός δεν είναι άλλος από την διάσημη φίρμα αθλητικών ειδών Nike, η οποία συνέβαλε στον σχεδιασμό τόσο των ελαστικών όσο και του εσωτερικού του αυτοκινήτου. Χαρακτηριστικά του τελευταίου είναι τα 29 εκ. απόστασης από το έδαφος, τα φωτιστικά LED και η κάμερα στο καπό. Αυτή έχει δύο δουλειές να κάνει, αφού και εικόνα μεταδίδει στον οδηγό για το έδαφος που ακολουθεί, αλλά και την καταγράφει, αν χρειαστεί, σε DVD. Όσο για τον κινητήρα του πρωτότυπου HUMMER, αυτός είναι τούρμπο 3.500 κ.εκ. με 350 ίππους και 47.7 χλγρμ. ροπής.

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA
ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

INTERNATIONAL LIFE
Εταιρία Ασφαλίσεων Ζωής

INTERNATIONAL HELLAS
Εταιρία Γενικών Ασφαλίσεων

INTERNATIONAL A.E.Δ.A.K.
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

Manessis
ταξίδι άνεσης

Απευθυνθείτε σε ειδικούς και για τα ταξίδια

Η ποιότητα, οι άριστες τεχνολογικές εφαρμογές, η πείρα και η φιλοσοφία μας είναι απαραίτητα εργαλεία για τις υπηρεσίες υψηλού επιπέδου που προσφέρει το MANESIS TOUR OPERATOR τονίζει στο "Ασφαλιστικό ΝΑΙ" η υπεύθυνη Συνεδρίων και Incentives Αικατερίνη Κουμπάρου-Σταματάκη.

Ποια είναι η φιλοσοφία που διέπει την εταιρία MANESSIS;

Το MANESSIS TOUR OPERATOR ιδρύθηκε το 1988 προσφέροντας ολοκληρωμένες υπηρεσίες με σεβασμό στις ανάγκες και τις απαιτήσεις του ταξιδιώτη. Σταδιακά ειδικεύεται και σε άλλους τομείς, στο χώρο του τουρισμού, με καταξιωμένα στελέχη και εξειδικευμένα τμήματα για την εξυπηρέτηση όλων των σύγχρονων απαιτήσεων. Σταθερά προσανατολισμένο στην αξία της εξέλιξης και την προσαρμογή στις νέες ανάγκες του ταξιδιώτη, καλύπτει με αξιοπιστία όλες τις απαιτήσεις προσφέροντας υπηρεσίες υψηλού επιπέδου. Απαραίτητα εργαλεία πάντα είναι η ποιότητα, οι άρτιες τεχνολογικές εφαρμογές, η πείρα μας, η φιλοσοφία μας.

Ως καλύτερος διοργανωτής ταξιδίων στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια, βραβευτήκατε με το πρώτο βραβείο TTG και το 2ο βραβείο στην Filoxenia 2004. Τί είναι εκείνο που διαφοροποιεί την εταιρία σας έναντι των άλλων εταιριών του χώρου;

Το MANESSIS γίνεται ως ο καλύτερος διοργανωτής ταξιδιών στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια αποσπώντας και το πρώτο βραβείο TTG. Εδραιωμένος πια σαν ένας από τους μεγαλύτερους ταξιδιωτικούς οργανισμούς της χώρας, το MANESSIS έχει ισχυρές και μόνιμες συνεργασίες με τις μεγαλύτερες αεροπορικές - ακτοπλοϊκές εταιρίες και με τις σημαντικότερες ξενοδοχειακές μονάδες στην Ελλάδα και το εξωτερικό.

Με όπλο μας το σεβασμό στον άνθρωπο και την ανάγκη του για άψογη εξυπηρέτηση, το MANESSIS καταξιώθηκε επειδή ανταποκρίθηκε σε αυτές τις απαιτήσεις και έφερε κοντά του πολλές από τις μεγαλύτερες εταιρίες που δραστηριοποιούνται στον Ελλαδικό χώρο. Τον τελευταίο χρόνο ταξίδεψαν μαζί μας περισσότεροι από 22.000 άνθρωποι. Στόχος μας, να γνωρίσουν και να ταξιδέψουν μαζί μας όσοι επιθυμούν ένα απολαυστικό ταξίδι... άνεσης.

Είμαστε πάντα με χαμόγελο στη διάθεσή σας για να αποδείξουμε πως η σχέση πίστης και αφοσίωσης ανάμεσα σ' εμάς και τους πελάτες μας - δεν υπήρξε ποτέ τυχαία...

Έχετε σημαντική παρουσία και στη διοργάνωση συνεδρίων, πρόσφατα μάλιστα οργανώσατε και το Συνέδριο της ΕΑΕΕ στην Ύδρα. Ποιες υπηρεσίες παρέχεται για την εξυπηρέτηση των συνέδρων;

ΟΛΕΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΑΦΙΞΗ / ΜΕΤΑΚΙΝΗΣΕΙΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ / ΔΙΑΤΡΟΦΗ / ΟΠΤΙΚΟΑΚΟΥΣΤΙΚΑ / ΠΡΟΑΙΤΗΜΑΤΑ ΕΝΤΥΠΩΝ / ΕΚΔΡΟΜΕΣ / ΕΚΔΗΛΩΣΕΙΣ.

Κάθε συνέδριο αποτελεί ένα μεγάλο γεγονός για κάθε εταιρία. Ένα γεγονός που αποτυπώνει την πορεία της, που θέτει νέους στόχους, που οριοθετεί τις εξελίξεις.

Γνωρίζοντας τη σπουδαία σημασία που κάθε εταιρία αποδίδει στην επιτυχή οργάνωση των συνεδρίων της, είμαστε σε θέση να σας την εξασφαλίσουμε· οι ενδιαφερόμενοι να ετοιμάσουν τις εισηγήσεις και αφήστε εμάς να φροντίσουμε για...

Επιλογές - Συμφωνίες με ξενοδοχεία.
Εξασφάλιση αεροπορικών θέσεων.
Ενημερωτικό έντυπο.
Γραμματειακή υποστήριξη.
Ομάδα υποδοχής στα ξενοδοχεία και αεροδρόμια.
Συντονισμός μεταφορών.
Προγράμματα ψυχαγωγίας και ενημέρωσης για τα συνοδά μέλη με επισκέψεις σε αρχαιολογικούς χώρους - μουσεία - αγορές - περιηγήσεις - εκδρομές.
Σχεδιασμός λογότυπου - παραγωγή και αποστολή προγράμματος - προσκλήσεων.
Διαμόρφωση και τεχνικός εξοπλισμός του χώρου.
Αναμνηστικό δώρο.

Αναλαμβάνετε εκδηλώσεις και στο εξωτερικό;

Έχοντας αναπτύξει μια άρτια εσωτερική δομή κάθε τμήμα MANESSIS Exclusively Business Travel είναι έτοιμο κάθε στιγμή να σας δώσει λύσεις ιδανικές και άρτια οργανωμένες για παρουσία σε διεθνείς εκθέσεις και συνέδρια, όπως και συναντήσεις και επαγγελματικά ραντεβού στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Κάθε συνεργασία είναι για μας μια πρόκληση για να συντάξουμε μια ολοκληρωμένη πρόταση που να ανταποκρίνεται στις προσδοκίες του πελάτη.

Τα ταξίδια κινήτρων-αποδεδειγμένα ένα από τα πιο ισχυρά "εργαλεία" ανταμοιβής στελεχών - είναι από τους πιο επιτυχημένους τομείς στο χώρο του τουρισμού. Στον τομέα αυτό τί προσφέρετε;

Ένα ταξίδι ΔΩΡΟ για τους εργαζόμενους ή τους πελάτες αποτελεί κάτι το μοναδικό που δημιουργεί υπεραξίες. Έχει μοναδικά ψυχολογικά πλεονεκτήματα με διάρκεια. Αποτελεί κίνητρο για επίτευξη των νέων στόχων. Αναπτύσσει τις ανθρώπινες σχέσεις, επιβραβεύει την προσπάθεια και το κυριότερο, δημιουργεί αναμνήσεις. Η ανακοίνωσή τους δημιουργεί "κλίμα" και ενθουσιασμό. Έτσι όταν είναι σωστά σχεδιασμένα υπερτερούν από κάθε "χρηματική" επιβράβευση.

Η εταιρία MANESSIS σχεδιάζει με λεπτομέρεια κάθε προορισμό, ώστε να δίνει το μέγιστο των δυνατοτήτων, δημιουργώντας νέες πρωτό-

ASK, (άσκ), ρωτώ, ζητώ, παρακαλώ

Αν... ρωτήσετε τον πελάτη σας, θα σας... ζητήσει το Καλύτερο... δηλαδή Εμάς!

Στην εποχή των μεγάλων ανακατατάξεων,
εμείς δίνουμε λύσεις, γιατί και Ξέρουμε και μπορούμε!

Ask for ASK

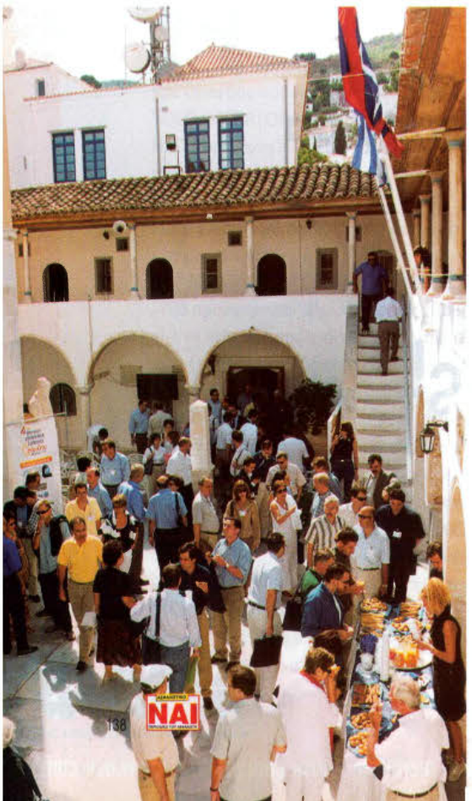
ASK
INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

Λ Συγγρού 262 & Φιλαρέτου 2. 17672 Αθήνα. Τηλ.: 210 95 00 605, Fax: 210 95 00 665. E-mail: recruiting@ask.com.gr, Site: www.ask.com.gr

γνωρες εμπειρίες τόσο δυνατές που κρατάνε ζωντανό τον εργαζόμενο μέχρι το επόμενο ταξίδι, με αποτέλεσμα να αυξάνει τη συνοχή μεταξύ των εργαζομένων, να αναγνωρίζουν ως κάτι σημαντικό την εταιρία, να είναι πιο συνεργάσιμοι μεταξύ τους, να πιστεύουν ότι η επίτευξη στόχων έχει αμοιβαίο όφελος.
Η εταιρία MANESSIS με εμπειρία στην ολοκληρωμένη οργάνωση και με φιλοσοφία ότι κάθε ταξίδι πρέπει να 'ναι κάτι καινούργιο και μοναδικό, προσφέρει τη δυνατότητα να οργανωθεί κάτι πραγματικά αξιόλογο και... συμφέρον.

Οργανώνετε και κρουαζιέρες;
Η εταιρία μας αναγνωρίζοντας τη σημασία της κρουαζιέρας, είτε σαν βασική επιλογή διακοπών είτε σαν ολοκλήρωση ενός συνεδρίου, εξασφάλισε συνεργασία με τις κορυφαίες εταιρίες κρουαζιέρας στον κόσμο ως επιλεγμένος συνεργάτης για την ελληνική αγορά.
Εταιρίες κολοσσοί, όπως η "Cruis Lines" η "MSC", η " Seabourn" και η "Orient Lines" και η P+O με πανέμορφα πολυτελή και ολοκαίνουργια κρουαζιερόπλοια προσφέρουν πραγματικά "βασιλικές" κρουαζιέρες" των αισθήσεων στις 5 ηπείρους σε επίγειες τιμές. Πανάρχαιοι πολιτισμοί, παραδεισένια νησιά, χρώματα και γαστρονομικές απολαύσεις σε συνδυασμό πάντα με την υπέρτατη πολυτέλεια, ψυχαγωγία και διασκέδαση προσφέροντας απλόχερα σε κάθε μια από τις επιλεγμένες κρουαζιέρες του "MANESSIS CROUSES Setub".

Πέραν των οργανωμένων ταξιδίων υπάρχουν και ταξιδιώτες που επιθυμούν την προσωπική εξόρμηση στο εξωτερικό. Για τους "μοναχικούς ταξιδιώτες" τι προτείνετε;
Το τμήμα εξυπηρέτησης μεμονωμένου ταξιδιού προτείνει, οργανώνει και πραγματοποιεί οποιαδήποτε προσωπική εξόρμηση στο εξωτερικό. Η συνεργασία με όλες τις αεροπορικές εταιρίες, με τους εγκυρότερους προμηθευτές εξωτερικού και με μεγάλα ξενοδοχειακά συγκροτήματα συνθέτουν ένα επιτυχημένο ταξίδι με ασφάλεια μετακίνησης και με ποιοτικές υπηρεσίες εδάφους.
Ολιγοήμερη απόδραση στο εξωτερικό, γαμήλιο ταξίδι ή πολυήμερες διακοπές σε εξωτερικό προορισμό οργανώνονται με στόχο την επιτυχία και την τελική γεύση της αξέχαστης εμπειρίας.



...γλυκές & χαρούμενες γιορτές

Στη Γιορτινή Ευρώπη με αεροπλάνο
Με AUSTRIAN AIRLINES

ΣΑΛΤΣΜΠΟΥΡΓΚ-ΒΙΕΝΝΗ-ΜΠΑΝΤΓΚΑΣΤΑΙΝ
Αναχ. 24, 28 Δεκ., 6 μέρες
ΛΙΜΝΕΣ ΣΑΛΤΖΚΑΜΕΡΓΚΟΥΤ-ΚΙΤΣΜΠΥΧΕΛ - ΤΣΕΛ ΑΜ ΖΕ
HTL CASTELLANI 4 Sup στο Σάλτζμπουργκ & 4* στη Βιέννη ΧΡΙΣΤ/ΤΙΚΟ ΔΕΙΠΝΟ & 1 γεύμα, μπουφέ πρωινό & εκδρομές, από € 799

ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΓΙΑ ΒΙΕΝΝΗ ΕΚΠΤΩΣΗ 60 έως 95 € το ζευγάρι για κρατήσεις που θα γίνουν έως 30/11. Αφορά περιορισμένο αριθμό θέσεων

ΒΙΕΝΝΗ,
Αν. 22,23,24,29,30,31 Δεκ., 4 & 5 μέρες στο πολυτελές & κεντρικότατο SAS PALAIS RADISSON ***** Lux, ΧΡΙΣΤ/ΤΙΚΟ ΡΕΒΕΓΙΟΝ, Μπουφέ πρόγευμα καθημερινά & ξενάγηση, από € 665

ΑΥΣΤΡΙΑΚΟ ΠΑΝΟΡΑΜΑ
Αναχ. 24,30 & 31 Δεκ. 7 μέρες, ΣΑΛΤΖΜΠΟΥΡΓΚ-ΚΙΤΣΜΠΥΧΕΛ-ΒΙΕΝΝΗ-ΤΣΕΛ ΑΜ ΖΕ- ΙΝΝΣΜΠΡΟΥΚ, HTLS 4*sup & HILTON VIENNA 5* ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΙΑΤΙΚΟ ΔΕΙΠΝΟ & 3 Δείπνα, από € 995

ΒΙΕΝΝΗ... Προσφορά
HTL 4* με πρωινό, ξεναγήσεις & μεταφορές, 4 & 5 μέρες από € 555

ΓΥΡΟΣ ΕΛΒΕΤΙΑΣ με SWISS
ΖΥΡΙΧΗ, ΓΕΝΕΥΗ, ΒΕΡΝΗ, ΡΗΝΟΣ, ΛΩΖΑΝΗ ΙΝΤΕΡΛΑΚΕΝ, ΛΟΥΚΕΡΝΗ, Αναχ. 24 & 30 Δεκ., 7 μέρες, HTL MARRIOTT 5* & 4* Sup. μπουφέ πρωινό & 4 γεύματα, από € 1010

ΛΟΝΔΙΝΟ
Αναχ. 23, 24, 29 & 31 Δεκ., 5 μέρες, στα καταπληκτικά, κεντρικά ξεν. HILTON Green Park 4* sup & HILTON Park Lane 5* στο Mayfair μπουφέ πρωινό & ξενάγηση από € 559

BENELUX-ΚΑΤΩ ΧΩΡΕΣ
Αναχ. 23 & 29 Δεκ., 5 μέρες από.....€ 625
ΑΜΣΤΕΡΝΤΑΜ - ΒΡΥΞΕΛΛΕΣ-ΜΠΡΥΖ-ΓΑΝΔΗ, ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ Διαμονή στο κεντρικό & πολυτελές HILTON BRUSSELS 5*

ΠΑΡΙΣΙ-DISNEYLAND ...Κρουαζιέρα Σηκουάνα
Αναχ. 23,24,30 & 31 Δεκ. 5,6 &10 μέρες στα καταπληκτικά κεντρικά ξενοδοχεία με μπουφέ πρωινό & ξεναγήσεις, LE MERIDIEN 4* sup από € 745
MERCURE Montparnasse 3* sup από 640
Και η έκπληξή μας το NEO 2004, deluxe 5* HILTON ARC D TRIUMPH
Κεντρικό δίπλα στην Σάνς Ελυζέ από 890

ΒΕΡΟΛΙΝΟ (Δρέσδη)
Αναχ. 22, 23, 24 & 30 Δεκ., 4 & 5 μέρες, Στο πολυτελές KEMPINSKI 5* από € 695 ημιδ/φή, Ρεβεγιόν & ξενάγηση

ΒΟΥΚΟΥΡΕΣΤΙ - ΣΙΝΑΪΑ
Αναχ. 23 Δεκ., 4 μέρες από € 595
Αναχ. 30 Δεκ., 4 μέρες από € 530
HTLS 4 & 5*, ΧΡΙΣΤ/ΤΙΚΟ ΔΕΙΠΝΟ & εκδρομή στον ΠΥΡΓΟ ΤΟΥ ΔΡΑΚΟΥΛΑ

ΒΟΥΔΑΠΕΣΤΗ
Αναχ. 23,24,30 & 31 Δεκ. 4 & 5 μέρες. Στο ΝΕΟ πολυτελές GRAND HOTEL ROYAL 5* από € 610 με φολκλορικό & βαλιά & ξενάγηση & περιηγήσεις

ΠΡΑΓΑ - ΚΑΡΛΟΒΥ ΒΑΡΥ
Αναχ. 23, 24, 30 & 31 Δεκ., 4 & 5 μέρες Στο πολυτελή MARRIOTT & SAS RADISSON 5*, στο κέντρο της πόλης από € 660
Ρεβεγιόν Χριστουγέννων σε μπουφέδες & μουσική & επιπλέον γεύμα & ξεναγήσεις

ΑΜΣΤΕΡΝΤΑΜ
Αναχ. 24,30 &31 Δεκ., 4&5 μέρες από € 565
HTLS NOVOTEL 4* & HILTON 5* πρωινό, ξενάγηση & κρουαζέρα στα κανάλια

ΡΩΜΗ (Φλωρεντία)
Αναχ. 23,24&30 Δεκ., 4&5 μέρες από € 559
Στο VISCONTI PALACE 4*sup., κεντρικό πρόγευμα & ξενάγηση

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥΠΟΛΗ
Αναχ. 23,24,29 & 30 Δεκ., 4 & 5 μέρες,
Στο πολυτελές κεντρικό HILTON 5*, στο Ταξίμ Χριστουγεννιάτικο

ΚΥΠΡΟΣ
Αναχ. 23,24,29 & 30 Δεκ., 4, 5, 6 & 10 μέρες, στο HOLIDAY INN 4*, στη Λεμεσσό, Εορταστικά GALA Δείπνα, ημιδιατροφή, ξεναγήσεις από € 445

ΝΕΑ ΥΟΡΚΗ με ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ
Αναχ. 22 & 27 Δεκ., 9 μέρες, στο 4* Sup, NEW YORK HILTON με πρωινό, ξενάγηση, μεταφορές από 1470

Οι τιμές είναι κατ' άτομο σε δίκλινο & δεν περιλαμβάνουν φόρους αεροδρομίων

...στη Χριστουγεννιάτικη Ελλάδα
με πούλμαν 3,4 & 5 μέρες

•ΝΑΥΠΛΙΟ-ΒΥΤΙΝΑ-ΣΤΕΜΝΙΤΣΑ στο ΑΜΑΛΙΑ Ναυπλίου Α΄κατ., Ημιδιατροφή /Ρεβεγιόν από € 230
•ΟΛΥΜΠΙΑ-ΔΗΜΗΤΣΑΝΑ-ΒΥΤΙΝΑ, στο ΑΜΑΛΙΑ Ολυμπίας Α΄κατ., Ημιδιατροφή/Ρεβεγιόν από € 165
•ΕΛΑΤΗ-ΠΕΡΤΟΥΛΙ-ΜΕΤΣΟΒΟ, στο ΑΜΑΛΙΑ Καλαμπάκας Α΄διακ., Ημιδιατροφή/Ρεβεγιόν από 215
•ΑΡΑΧΩΒΑ-ΠΑΡΝΑΣΣΟΣ-ΔΕΛΦΟΙ στο ΑΜΑΛΙΑ Δελφών Α΄κατ., Ημιδιατροφή/Ρεβεγιόν από € 295
•ΓΙΑΝΝΕΝΑ-ΤΖΟΥΜΕΡΚΑ, στο ΜΑΡΓΑΡΩΝΑ Β΄κατ., Ημιδιατροφή /Ρεβεγιόν από € 180
•ΞΑΝΘΗ-ΚΟΜΟΤΗΝΗ-ΕΒΡΟΣ στο Z PALACE Α΄κατ., Ημιδιατροφή /Ρεβεγιόν από € 268
•ΟΛΥΜΠΟΣ-ΝΑΟΥΣΑ-ΕΔΕΣΣΑ, στο POSEIDON PALACE Α΄κατ., Ημιδιατροφή /Ρεβεγιόν από € 145
•ΠΕΡΔΙΚΑ-ΓΙΑΝΝΕΝΑ-ΤΖΟΥΜΕΡΚΑ στο REGINA MARE Α΄κατ., Ημιδιατροφή /Ρεβεγιόν από € 225
•ΒΕΡΜΙΟ ΚΑΙΜΑΚΤΣΑΛΑΝ, στο ΑΙΓΕΣ ΜΕΛΑΘΡΩΝ Α΄κατ., Ημιδιατροφή /Ρεβεγιόν από € 255
•ΚΑΣΤΟΡΙΑ-ΦΛΩΡΙΝΑ-ΠΡΕΣΠΕΣ ΦΙΛΙΠΠΕΙΟΝ Β΄κατ., Μπουφέ πρωινό & 2 δείπνα από € 225
•ΓΙΑΝΝΕΝΑ-ΖΑΓΟΡΟΧΩΡΙΑ στο DU LAC Α΄διακ., Ημιδιατροφή /Ρεβεγιόν από € 390
•ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ-Λ. ΚΕΡΚΙΝΗ στο MAKEDONIA PALACE De luxe, πρωινό & Ρεβεγιόν στα Λαδάδικα από € 280 στο HOLIDAY INN Α΄κατ., πρωινό &Ρεβεγιόν στα Λαδάδικα από € 220
•ΓΥΡΟΣ ΠΗΛΙΟΥ-ΒΟΛΟΣ, στο PILIO HOLIDAY CLUB Α΄κατ., Ημιδιατροφή /Ρεβεγιόν από € 298, στο VOLOS PALACE Α΄κατ., Μπουφέ πρωινό & Ρεβεγιόν από € 290
•ΣΠΑΡΤΗ-ΜΟΝΕΜΒΑΣΙΑ-ΔΙΡΟΣ, στο LIDA Α΄κατ., Ημιδ/φη /Ρεβεγιόν από € 195
•ΜΕΣΣΗΝΙΑΚΗ ΜΑΝΗ-ΠΥΛΟΣ, στο MESSINIAN BAY Β΄κατ., Ημιδ/φή από € 215

Καταπληκτικά ρηλάξ με Ι.Χ., Γλέντι, Ξεκούραση, Ρεβεγιόν & καλό φαγητό από 2 έως 10 διαν/σεις

MALACONDA BEACH ...τρα, από 90 F/B
KS PORTO HELI 2 Παιδιά Δωρεάν ...ρτο Χέλι, από 130 H/B
KING SARON Καλαμάκι 2 Παιδιά Δωρεάν σε σουίτα ...ηνιάς ...λεγιόν, από 155 H/B
OSEIDON RESORT ...Λουτράκι, από 130 H/B
LUB HOTEL LOUTRAKI ...γιόν από 190 B/B
Ο ΠΕΛΑΓΟΣ Παιδί Δωρεάν ...ος Μηνάς Χαλκίδας, Ρεβεγιόν από 120 H/B
•GALINI WELLNESS & SPA Καμένα Βούρλα, με Ρεβεγιόν από 165 H/B Παιδί Δωρεάν
•ΑΙΓΕΣ ΜΕΛΑΘΡΟΝ Βέροια, από 200 H/B
•Z PALACE Ξάνθη, από 210 H/B
•HOLIDAY INN Θεσσαλονίκη, από 140 B/B Παιδί Δωρεάν
•VOLOS PALACE, Βόλος, με Ρεβεγιόν, από 225 B/B
•DU LAC, Γιάννενα από 325 H/B
•REGINA MARE Παιδί Δωρεάν Πέρδικα, από 165 H/B
•ΜΑΡΓΑΡΩΝΑ Πρέβεζα, από 90
•POSEIDON PALACE Λεπτοκαριά, από 99 H/B
•AVARIS Καρπενήσι με Ρεβεγιόν από 513 B/B
•PILIO HOLIDAY CLUB Μυλοπόταμος Τσαγκαράδας, με Ρεβεγιόν από 240 H/B

...στα Αγαπημένα & Γιορτινά ΑΜΑΛΙΑ
(Α΄κατηγορίας) με ημιδιατροφή-Ρεβεγιόν, γορό & διασκέδαση
Ολυμπία, ΠΑΙΔΙ ΔΩΡΕΑΝ από 115
Ναυπλιο.....από €180
Καλαμπάκα.....από €170
Δελφοί.....από €170

PORTO RIO CASINO Παιδί Δωρεάν
Ρίο Αχαΐας, Γιορτινή Ημιδιατροφή & Ρεβεγιόν με Ορχήστρα ΠΑΙΔΙ ΔΩΡΕΑΝ...από 115

MAKEDONIA PALACE
Θεσσαλονίκη Μπουφέ πρωινό από 195 Δωμάτια με θέα θάλασσα

ΡΟΔΟΣ...Ρεβεγιόν πολυτελείας
4 & 5 μέρες, Αεροπορικώς SOFITEL CAPSIS BEACH (Lux) Ημιδ/φή/Ρεβεγιόν & 2 εκδρομές από € 298

Η/Β = Ημιδιατροφή, Β/Β = Πρωινό, F/B Πλήρης Διατροφή

Και στους Συνεργάτες μας: ΑΓ. ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ, ΧΑΛΑΣΤΑΡΑ ΚΩΝΣ/ΝΑ, Τηλ:2106008802 - 6011491, ΑΜΠΕΛΟΚΗΠΟΙ, ΜΟΥΡΚΑΚΟΣ ΧΡΙΣΤΟΦΟΡΟΣ, Τηλ:2106985131 -32, ΚΑΛΛΙΘΕΑ, VLASSOPOULOS TRAVEL SERVICES, Τηλ: 2109579300, ΝΕΑ ΣΜΥΡΝΗ, XT TRAVEL SERVICES, Τηλ:210 9343468, ΧΑΛΑΝΔΡΙ, ΑΦΟΙ ΠΑΥΛΟΠΟΥΛΟΙ, Τηλ:2106800563-5, ΚΟΡΙΝΘΟΣ, DIOLKOS TOURS, Τηλ:2741081760, ΛΑΡΙΣΑ, ΝΤΕΚΙΔΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ, Τηλ:2410533323 -533315, ΧΑΛΚΙΔΑ, ΤΣΙΜΠΟΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, Τηλ:2221086900 - 85650

ΕΥΡΩΠΗ με πούλμαν
με τα πολυτελή πλοία SUPERFAST & HIGHSPEED

ΕΛΒΕΤΙΚΕΣ ΑΛΠΕΙΣ στο MARRIOTT ΖΥΡΙΧΗΣ 5*
ΖΥΡΙΧΗ, ΣΤΡΑΣΒΟΥΡΓΟ, ΚΑΤΑΡΡΑΚΤΕΣ ΡΗΝΟΥ, ΛΟΥΚΕΡΝΗ, ΙΝΤΕΡΛΑΚΕΝ, ΒΕΡΝΗ, ΜΙΛΑΝΟ & ΣΑΙΝ ΜΟΡΙΤΖ! Αναχ. 22, 23,27, 28 & 29 Δεκ., 8 μέρες μπουφέ πρόγευμα & 3 δείπνα ....από € 635

ΤΥΡΟΛΕΖΙΚΕΣ & ΒΑΥΑΡΙΚΕΣ ΑΛΠΕΙΣ
ΣΑΛΤΣΜΠΟΥΡΓΚ, ΙΝΝΣΜΠΡΟΥΚ, ΚΙΤΣΜΠΥΧΕΛ, ΤΣΕΛ ΑΜ ΖΕ, ΣΒΑΡΟΦΣΚΙ, ΟΜΠΕΡΑΜΕΡΓΚΑΟΥ, ΝΟΙΝΣΒΑΣΤΑΙΝ Αναχ. 22, 23 &29 Δεκ., 7 μέρες Διαμονή στο καταπληκτικό SAILER 4* Sup. με ημιδιατροφή από..... € 585

ΓΑΛΛΙΚΗ ΡΙΒΙΕΡΑ COTE D' AZUR
ΜΟΝΑΚΟ, ΜΟΝΤΕ ΚΑΡΛΟ, ΣΑΙΝ ΤΡΟΠΕ ΚΑΝΝΕΣ & ΝΙΚΑΙΑ Αναχ. 21, 22 & 29 Δεκ., 7 μέρες, Στο πολυτελές SAS RADISSON 4* Sup. μπουφέ πρωινο από..... € 499

ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ
Στα πολυτελή SHERATON GRECOTEL 5* ή SAS RADISSON 5* ή KEMPINSKI 5*
Αναχ. 23, 24, 30 & 31 Δεκ. & 5 Ιαν., 5 μέρες ημιδια/φή, & γιορτινό φολκλορικό από..... € 299

ΛΙΜΝΗ ΟΧΡΙΔΑ
Αναχ. 23, 24, 30 & 31 Δεκ., & 5 Ιαν., 5 μέρες HTL METROPOL 4* Sup ή BELLEVUE ή 4*, ΚΑΖΙΝΟ, πλήρης διατροφή & γλέντια ....από € 240

ΑΠΟ ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΑ ΕΩΣ ΤΟ ΝΕΟ ΕΤΟΣ, 3 ΚΑΤΑΠΛΗΚΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ!

ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΑ ΣΤΗΝ ΤΟΣΚΑΝΗ & ΠΡΩΤΟΧΡΟΝΙΑ ΣΤΗ ΡΩΜΗ.
ΦΛΩΡΕΝΤΙΑ, ΣΙΕΝΝΑ, ΟΡΒΙΕΤΟ, ΑΣΣΙΖΗ ΟΥΡΜΠΙΝΟ, ΓΚΟΥΜΠΙΟ, ΠΕΡΟΥΤΖΙΑ, ΣΑΝ ΤΖΙΜΙΝΙΑΝΟ, Διαμονή σε επιλεγμένα HTLS 4* Sup., Πλούσια ημιδ/φη με εκπλήξεις, Ρεβεγιόν με ορχήστρα και φολκλορικό. Αναχ. 23 Δεκ., 12 μέρες από € 1395

ΓΙΟΡΤΕΣ & ΡΕΒΕΓΙΟΝ ΣΤΙΣ ΕΛΒΕΤΙΚΕΣ ΑΛΠΕΙΣ
στο πολυτελές MARRIOTT Ζυρίχης 5* Πλούσια γεύματα, Ρεβεγιόν, Gala Πρωτοχρονιάς με ορχήστρα & εκπλήξεις, η διαδρομή με το φημισμένο Ελβετικό σιδηρόδρομο "Glacier Express". Αναχ. 23 Δεκ., 12 μέρες από € 1245

ΚΟΝΣΕΡΤΟ ΣΤΗ ΓΙΟΡΤΙΝΗ ΑΥΣΤΡΙΑ
ΣΑΛΤΣΜΠΟΥΡΓΚ, ΒΙΕΝΝΗ, ΓΚΡΑΤΣ & ΙΝΝΣΜΠΡΟΥΚ, Ρεβεγιόν στις 24 & 31 Δεκ. Πλούσια γεύματα, HTLS 4* & 5*, Αναχ. 22 Δεκ., 13 μέρες από € 1320

Και ΘΕΟΦΑΝΙΑ σε τιμές έκπληξη 4 & 5 μέρες
ΠΑΡΙΣΙ από 640 ΒΕΡΟΛΙΝΟ από 560
ΡΩΜΗ από 545 ΛΟΝΔΙΝΟ από 575
ΠΡΑΓΑ από 535 ΚΩΝ/ΠΟΛΗ από 460

Βασιλικές Κρουαζιέρες
πολυτελή κρουαζιερόπλοια "QUEEN MARY 2", "TAHITIAN PRINCESS", "PRIDE OF ALOHA" από 9-14 μέρες
από €1.069

Manessis ταξίδι άνεσης
Φιλελλήνων 4, Σύνταγμα, Αθήνα,
Τηλ. 210 3211140
για Οργανωμένα στην Ελλάδα & το εξωτερικό
& 210 3211777 για Ατομικά μεμονωμένα ταξίδια, Εισιτήρια & Κρουαζιέρες

Με τον οδοντωτό στα Καλάβρυτα

Η ιστορική πόλη των Καλαβρύτων, γνωστή από την αρχαιότητα με το όνομα Κύναιθα, είναι χτισμένη σε υψόμετρο περίπου 700 μ. στους πρόποδες του Χελμού και απέχει από την Αθήνα 190 χιλιόμετρα.

Στην περιοχή των Καλαβρύτων ευρίσκονται τα ιστορικά Μοναστήρια της Αγίας Λαύρας, όπου ο Π. Πατρών Γερμανός εκήρυξε την Επανάσταση το 1821.

Να σημειωθεί ότι τα Καλάβρυτα είναι η πρώτη πόλη που αποτέλεσε τον τουρκικό ζυγό και απελευθερώθηκε στις 21 Μαρτίου 1821.

Άλλο ιστορικό μοναστήρι είναι το Μέγα Σπήλαιο όπου φυλάσσεται η θαυματουργή εικόνα της Παναγίας, ιστοριθείσα από τον Ευαγγελιστή Λουκά από κερί και μαστίχα, εν όσω ζούσε η Παναγία.

Ενδιαφέρον επίσης έχουν και τα Μοναστήρια των Αγίων Θεοδώρων της Μακελλαριάς, του Αγίου Νικολάου Βλασίας και άλλα.

Τα Καλάβρυτα κατεστράφησαν ολοσχερώς από τους Γερμανούς στις 13.12.1943.

Σκότωσαν όλο τον ανδρικό πληθυσμό από 10 έως 70 ετών, κατέκαυσαν την πόλη και έβαλαν φωτιά και στο Δημοτικό Σχολείο όπου είχαν κλείσει όλα τα γυναικόπαιδα για να μην υπάρξει κανείς μάρτυρας του εγκλήματός τους.

Οι γυναίκες όμως πνιγμένες από τους καπνούς των σπιτιών τους κατόρθωσαν με ηρωική έξοδο να σπάσουν τις πόρτες και να βγουν, για να αντικρύσουν όμως τους σκοτωμένους άντρες και τα καμένα σπίτια τους.

Σήμερα τα Καλάβρυτα έχουν επουλώσει τις υλικές πληγές τους. Έχουν κτισθεί όμορφα σπίτια, καταστήματα, ξενοδοχεία και έχουν γίνει αξιόλογο κέντρο θερινών και χειμερινών διακοπών, διαθέτοντας ένα από τα καλύτερα χιονοδρομικά κέντρα της Ελλάδος.

Πολύ κοντά στα Καλάβρυτα έχουν αξιοποιηθεί τα σπήλαια των Λιμνών στα Καστριά.

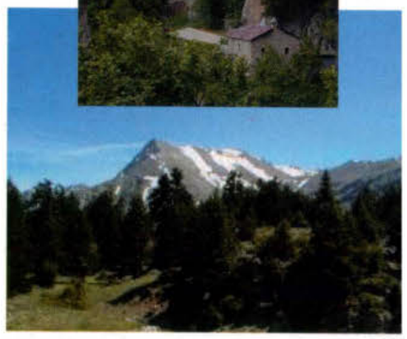
Τα πεστροφοτροφεία στις πηγές του Χελμού εκτός από το υπέροχο περιβάλλον με δάση από πλατάνια και άφθονα νερά, προσφέρουν και ένα έξοχο φαγητό. Η πρόσβαση στα Καλάβρυτα γίνεται οδικώς μέσω Μεγάλου Σπηλαίου, αλλά και με τον περίφημο και μοναδικό οδοντωτό σιδηρόδρομο από το Διακοφτό.

Η στάση για καφέ ή φαγητό στη Ζαχλωρού θα μείνει αξέχαστη για την ομορφιά της φύσης.

Τους καλοκαιρινούς μήνες μπορεί ο επισκέπτης να παρακολουθήσει σειρά από ενδιαφέρουσες εκδηλώσεις, θεατρικές, μουσικές, με αποκορύφωμα το πανηγύρι του 15Αύγουστου.

Στην πόλη υπάρχουν αρκετά ξενοδοχεία καθώς και αίθουσες που προσφέρονται για διάφορες εκδηλώσεις, συνέδρια κ.λπ.

Αλέξης Μασούλας
Ασφαλιστής



ει ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ει ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ το περιοδικό του ασφαλιστή

ει ΝΑΙ το περιοδικό των ασφαλιστών και των Managers ασφαλιστών.
Επειδή δεν υπάρχουν Managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές.

ει ΝΑΙ το περιοδικό των Γενικών Διευθυντών που έχουν Managers.
Επειδή δεν υπάρχουν Γενικοί Διευθυντές χωρίς Managers.

ει ΝΑΙ το περιοδικό των Ασφαλιστικών εταιριών.
Επειδή δεν υπάρχουν Ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς Γενικούς Διευθυντές.

ει ΝΑΙ το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον.

ει 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.

ει 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

Τα μαργαριτάρια είναι παντοτινά

Της Βιβής Σεβαστάκη

Τα μαργαριτάρια το όνειρο κάθε γυναίκας, στις μέρες μας είναι προσιτό για όλους, τονίζει ο Στέφανος Χατζηγεωργίου διευθυντής της εταιρίας Perrles Center που δημιουργήθηκε όπως τονίζει για να προμηθεύσει την ελληνική αγορά με τα πιο σπάνια και πολύτιμα μαργαριτάρια του κόσμου. Και η τιμή τους για κάθε βαλάντιο.

Τί πραγματεύεται η εταιρία σας κύριε Χατζηγεωργίου;
Η εταιρία μας δημιουργήθηκε από το όραμά μας να προμηθεύσουμε την ελληνική αγορά με τα πιο σπάνια και πολύτιμα μαργαριτάρια του κόσμου. Με φάρμες παραγωγής μαργαριταριών στο Nagasaki και τις νήσους Amami Oshima της Ιαπωνίας, στο Darwin της Αυστραλίας και στο νησί Domel της Myammar, είμαστε η μοναδική Ελληνική εταιρία με αποκλειστική παραγωγή από ιδιόκτητες φάρμες. Στόχοι μας είναι η υψηλή ποιότητα των προϊόντων μας. Αυτό επιτυγχάνεται από μια ομάδα έμπειρων και άψογα καταρτισμένων συνεργατών μας με την επιστημονική παρακολούθηση του κάθε σταδίου της φυσικής διαδικασίας διαμόρφωσης των μαργαριταριών μέχρι και την τελική τους αποκομιδή από το όστρακο. Με τη φιλοσοφία του παραγωγού μπορούμε να προσφέρουμε ολοστρόγγυλα μαργαριτάρια στις πιο ανταγωνιστικές τιμές και την υψηλότερη ποιότητα της αγοράς. Η συλλογή μας περιλαμβάνει μαργαριτάρια Akoya Ιαπωνίας, Λευκά και Χρυσά φυσικά μαργαριτάρια South Seas και Μαύρα μαργαριτάρια Ταϊτής.

Εξειδικεύστε μας τις κατηγορίες των μαργαριταριών;
Υπάρχουν 2 κατηγορίες μαργαριταριών, τα φυσικά μαργαριτάρια που καλλιεργούνται στη θάλασσα και τα μαργαριτάρια που καλλιεργούνται σε λίμνες και ποτάμια. Τα μαργαριτάρια που καλλιεργούνται στη θάλασσα είναι πιο κοντά στα απολύτως φυσικά μαργαριτάρια. Σε αυτή την κατηγορία υπάγονται το Akoya και τα South Seas, όπως και τα Ταϊτής. Η δεύτερη κατηγορία, αυτά που καλλιεργούνται σε λίμνες και ποτάμια τα ονομαζόμενα Biwa, είναι πολύ κατώτερης ποιότητας από τα φυσικά μαργαριτάρια που καλλιεργούνται στη θάλασσα και συνάμα λιγότερο πολύτιμα.

Πώς δημιουργείται ένα φυσικό μαργαριτάρι και πώς ένα καλλιεργημένο;
Τα φυσικά μαργαριτάρια δημιουργούνται όταν ένας "εισβολέας", συνήθως κόκκος άμμου ή κάποιος οργανισμός, εισέρχεται σε ένα όστρακο. Το όστρακο για να εξουδετερώσει τον εισβολέα εκκρίνει από τους αδένες του μάργαρο το οποίο σχηματίζει έναν θύλακα γύρω από το ξένο σώμα. Αυτός ο θύλακας με τον καιρό γίνεται όλο και πιο μεγάλος και έτσι ένα μαργαριτάρι γεννιέται.

Πότε εμφανίστηκαν τα πρώτα καλλιεργημένα μαργαριτάρια;
Λόγω του ότι αυτή η διαδικασία είναι πολύ τυχαία στη φύση και η ζήτηση πολύ αυξημένη, Ιάπωνες καλλιεργητές στις αρχές του 20ού αιώνα αναζήτησαν εναλλακτικές μεθόδους καλλιέργειας μαργαριτοφόρων οστράκων. Τα πρώτα καλλιεργημένα φυσικά μαργαριτάρια εμφανίστηκαν στα κοσμηματοπωλεία στις αρχές του 1920, με την πάροδο των ετών οι μέθοδοι καλλιέργειάς τους αναπτύχθηκαν με αποτέλεσμα να γίνει το φυσικό αυτό προϊόν προσιτό και γνωστό στο ευρύ κοινό. Παρόλα αυτά ακόμη και σήμερα η καλλιέργεια των μαργαριταριών είναι εξαιρετικά δύσκολη αφού μόνο το 5% από τα όστρακα που καλλιεργούνται παράγουν στρογγυλά μαργαριτάρια. Τα μεγέθη του ποικίλουν από 2 mm-11 mm τα Akoya Ιαπωνίας, από 7 mm έως και 21 mm τα South Seas Αυστραλίας και από 5 mm έως και 18 mm τα μαύρα μαργαριτάρια Ταϊτής.

Από τί αξιολογούνται και ποιο είναι το πιο περιζήτητο σχήμα μαργαριταριού;
Τα μαργαριτάρια αξιολογούνται με βάση έναν συνδυασμό τεσσάρων παραμέτρων, πρώτα απ' όλα το σχήμα τους, τα μαργαριτάρια σαν φυσικά προϊόντα τα συναντάμε σε μια μεγάλη ποικιλία σχημάτων από ακανόνιστα σχήματα, έως οβάλ σχήματα με πιο περιζήτητα και πιο ακριβά τα στρογγυλά μαργαριτάρια. Δεύτερος παράγοντας είναι η καθαρότητα της "επιδερμίδας" τους. Όσο πιο πολλά σημάδια και ατέλειες έχει η επιφάνειά τους, τόσο χαμηλότερη η αξία και η ποιότητά τος. Τρίτος παράγοντας είναι η λάμψη και το χρώμα τους. Όσο δυνατότερη λάμψη έχουν τα μαργαριτάρια τόσο υψηλότερης ποιότητας και αξίας είναι. Τα χρώματα ποικίλουν από άσπρο ως ασημένιο (αυτά παράγονται στην Αυστραλία) και από ελαφρύ μπεζ σε βαθύ χρυσό (αυτά παράγονται στην Ινδονησία). Τελευταία παράμετρος είναι το μέγεθος. Όσο μεγαλύτερο είναι ένα μαργαριτάρι τόσο πιο σπάνιο είναι και έτσι τόσο πιο υψηλή είναι και η τιμή του.

Είναι οικονομικά προσιτό, ένα μαργαριταρένιο κολιέ;
Ένα κολιέ μαργαριταρένιο στις μέρες μας είναι προσιτό για όλους. Η εταιρία μας ασχολείται μόνο με την καλλιέργεια φυσικών θαλάσσιων μαργαριταριών και τα κολιέ που προσφέρει το Pearls Center είναι πάντα ολοστρόγγυλα και μπορείτε να τα βρείτε στα μαγαζιά από 140 ευρώ τη σειρά ως και 200.000 ευρώ τη σειρά.

Τα μαργαριτάρια και γενικά τα πολύτιμα κοσμήματα, ασφαλίζονται;
Κάθε επιχειρηματίας που ζει στο σύγχρονο κόσμο και είναι εκτεθειμένος στις διεθνείς συνθήκες χρησιμοποιεί τα εργαλεία που προσφέρει ο ασφαλιστικός κλάδος για την εξασφάλιση έναντι εξωγενών παραγόντων που μπορεί να εμποδίσουν την ανάπτυξη της εταιρίας του. Το Pearls Center έχει μια umbrella cover που συμπεριλαμβάνει τις φάρμες και τις επιχειρήσεις μας σε όλη την Ασία όπως και τα παραρτήματά μας στην Ελλάδα.

Κ. Χατζηγεωργίου, είστε ένας πετυχημένος επιχειρηματίας. Έχετε ασφαλίσει την επιχείρησή σας και έναντι ποιων κινδύνων; Ασφαλίζονται τα κοσμήματα;
Η ασφάλιση κοσμημάτων ήταν άγνωστη μέχρι πριν λίγα χρόνια (μόλις 2-3). Υπήρχε η ασφάλιση έργων τέχνης, υπό προϋποθέσεις και σχεδόν μονοπωλιακά. Άρχισε να αναπτύσσεται ενδιαφέρον από τους κοσμηματοπώλες μετά από κάποια κρούσματα ληστειών, στο κέντρο της Αθήνας.
Παρ' όλα αυτά μέχρι και σήμερα είναι πολύ πιθανό τα περισσότερα (για να μην πούμε όλα και χαρακτηριστούμε υπερβολικοί) κοσμηματοπωλεία είναι τελείως ανασφάλιστα και λέμε τελείως, γιατί υπάρχουν κάποια τα οποία απλά έχουν ασφαλίσει τον εξοπλισμό των καταστημάτων, πλην των κοσμημάτων.

> **"Τα περισσότερα κοσμηματοπωλεία είναι τελείως ανασφάλιστα και λέμε τελείως, γιατί υπάρχουν κάποια τα οποία απλά έχουν ασφαλίσει τον εξοπλισμό των καταστημάτων, πλην των κοσμημάτων"**

Κάποιοι από τους λόγους μπορούν να συνοψιστούν παρακάτω:
1. Υψηλό κόστος ασφάλισης.
2. Προϋποθέσεις "παράλογες" , "απαγορευτικές" (π.χ. όλα τα κοσμήματα να βρίσκονται σε χρηματοκιβώτιο).
3. Ασφάλιση σε εμπορικό κόστος, όταν το κόστος αγοράς είναι πολύ χαμηλότερο.
Η αλήθεια είναι λίγο διαφορετική. Στην πραγματικότητα οι δυσκολίες ασφάλισης βρίσκονται στον ίδιο ακριβώς πυρήνα που βρίσκονται όλες οι προαιρετικές ασφαλίσεις στην Ελλάδα.
Στη νοοτροπία που λέει: "Σίγουρα θα είναι πανάκριβο και όταν θα προκύψει η ζημιά θα ψάχνουν μήπως και τα πήρα σπίτι μου".
Ας ξεκινήσουμε από το κόστος.
1. Να ξεκαθαριστεί ότι η ασφάλιση γίνεται στις τιμές που θα ΔΗΛΩΣΕΙ ο κοσμηματοπώλης στην ασφαλιστική εταιρία και τις οποίες η εταιρία δέχεται "καλή τη πίστη".
2. Μπορούν να ασφαλιστούν ΜΟΝΟ τα κοσμήματα που βρίσκονται στις προθήκες και όχι και αυτά που βρίσκονται στα χρηματοκιβώτια εφόσον ο πελάτης δεν επιθυμεί κάτι τέτοιο. Άρα το κόστος μειώνεται σημαντικά.
3. Το κόστος θα μειωνόταν σημαντικά αν υπήρχε ενδιαφέρον από περισσότερους.
Τί εννοούμε με αυτό; Επειδή αυτού του είδους οι ασφάλισεις γίνονται εξ ολοκλήρου από το εξωτερικό (Αγγλία, Ελβετία κ.λπ.) θα μπορούσε να επιτευχθεί καλύτερο ασφάλιστρο για 100 κοσμηματοπωλεία έναντι των 10 που έχουν εκδηλώσει ενδιαφέρον μέχρι σήμερα (ο αριθμός των 10 είναι μάλλον αισιόδοξος).
Σε ό,τι αφορά τις αποζημιώσεις ισχύει ότι σε όλες τις ασφαλίσεις, είτε πρόκειται για ελληνικές είτε για αλλοδαπές εταιρίες.
Ένα σωστό συμβόλαιο με έναν επαγγελματία ασφαλιστικό σύμβουλο εξασφαλίζει τον πελάτη. Θεωρούμε λοιπόν ότι είναι η κατάλληλη εποχή να απευθυνθούμε στην κατηγορία των κοσμηματοπωλών, δημιουργώντας έτσι μια καινούργια αγορά, την οποία μέχρι τώρα δεν μπορούσαμε να προσεγγίσουμε.
Να σημειωθεί τέλος ότι τα ασφάλιστρα θεωρούνται έξοδα και εκπίπτουν 100% από την εφορία.

Στο επόμενο

Ήρθε η ώρα να αλλάξετε τα έγγραφα της εταιρείας σας

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

ΤΑΜΕΙΟ
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

Διπλή ασφάλεια για σας!

Unexpected

λόγω τιμής!

εγνατία ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Le Monde ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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.