ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ
ΤΕΥΧΟΣ 94 •ΜΑΡΤΙΟΣ - ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2005 • Euro 5

Ποιός είναι... ο κακός λύκος της ασφαλιστικής αγοράς;

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

Τον ασφαλιστή της Εθνικής τον καταλαβαίνεις αμέσως.

Τον ασφαλιστή της Εθνικής τον καταλαβαίνεις αμέσως. Είναι αυτός που θα προτείνει το ασφαλιστικό πρόγραμμα που σου ταιριάζει καλύτερα και θα προσαρμόσει τα δεδομένα του στις δικές σου ανάγκες. Αυτός που θα είναι δίπλα σου κάθε στιγμή, για να λύσει όποιο πρόβλημα τυχόν παρουσιαστεί. Είναι ο φίλος που εμπνέει σιγουριά και εμπιστοσύνη. Αυτός που μεταφέρει το κύρος και την γνώση της μεγαλύτερης ασφαλιστικής εταιρίας της χώρας. Αυτός είναι η Εθνική.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

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

Στη νοσηλεία τώρα γίνεται το Βέλτιστον!

Το ΑΣΠΙΣ ΒΕΛΤΙΣΤΟΝ είναι το μοναδικό πρόγραμμα νοσηλείας που αξιοποιεί και το τελευταίο ευρώ, που πληρώνει ο ασφαλισμένος στο Κοινωνικό του Ταμείο, ενώ παράλληλα συμπληρώνει τις παροχές του.

Το ΑΣΠΙΣ ΒΕΛΤΙΣΤΟΝ δίνει τη δυνατότητα σε όλους να απολαμβάνουν τα πλεονεκτήματα των Δημόσιων Νοσοκομείων με προνόμια ιδιωτικής νοσηλείας, εύκολα, γρήγορα και οικονομικά.

Κύριες παροχές του προγράμματος:

- Βελτιώνει τη θέση νοσηλείας
- Καλύπτει έξοδα νοσηλείας πέραν της κοινωνικής ασφάλισης
- Παρέχει συμπληρωματικά χειρουργικό επίδομα, καλύπτει αμοιβές γιατρών (πλην χειρουργών-αναισθησιολόγων) και έξοδα νυχτερινής αποκλειστικής νοσοκόμας
- Καλύπτει τα έξοδα νοσηλείας απευθείας σε όλα τα συμβεβλημένα Ιδιωτικά Νοσηλευτικά Ιδρύματα, με προϋπόθεση χρήσης του θεωρημένου βιβλιαρίου Υγείας
- Παρέχει επίδομα τοκετού και ετήσιο check up
- Αυξάνει 8% κάθε χρόνο το ανώτατο ποσό κάλυψης ανά νοσηλεία

Ενημερωθείτε σήμερα για τις μοναδικές παροχές του ΑΣΠΙΣ ΒΕΛΤΙΣΤΟΝ.
Επικοινωνήστε με έναν Ασφαλιστικό Σύμβουλο της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ,
τηλεφωνήστε στη Γραμμή Υγείας ΑΣΠΙΣ (210 8050287), ή επισκεφθείτε το www.aspis.gr

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΣΥΜΠΛΗΡΩΝΕΙ ΤΙΣ ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΟΥ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΤΑΜΕΙΟΥ ΣΑΣ

ΑΣΠΙΣ Βέλτιστον

Τεύχος 94, Μάρτιος-Απρίλιος 2005

Προσανατολισμένο σ άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡ. ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

ΙΔΡΥΤΗΣ - ΕΚΔΟΤΗΣ
ΕΥΑΓ. Γ. ΣΠΥΡΟΥ
ΕΤΟΣ ΙΔΡΥΣΕΩΣ 1989

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

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

ΜΕΛΟΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ
ΤΥΠΟΥ

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

8 Συναισθηματικά:
Φιλτάτη Μαρία ενθυμού την αγαπώσαν σε...

32 Ποιός είναι ο κακός λύκος της ασφαλιστικής αγοράς;

40 Συνέντευξη Πάνου Καράν

60 Εικονικές πωλήσεις

Συνέδριο Interamerican **66**

82 Forzaretε με τα φτερά της Generali

Το «Ασφ. ΝΑΙ» αποστέλλεται τιμής ένεκεν στους βουλευτές της ελληνικής βουλής και στους ευρωβουλευτές.

Περιεχόμενα

Γράμμα του εκδότη 6
Συναισθηματικά 8
Ασφαλιστικό underwriting 16
Ποιός είναι ο κακός λύκος της ασφαλιστικής αγοράς; 32
Παγκοσμιοποίηση & ανασφάλεια 36
Συνέντευξη Πάνου Καράν 40
Τέσσερις ιππότες για τη Σοφία 46
Ομαδικές ασφαλίσεις 50
Pesos - Management 54
Εικονικές πωλήσεις 60
Συνέδριο Interamerican 66
Γυναίκες στις πωλήσεις 72
CGU: Ερρίκος Μοάτσος 78
Βραβεύσεις Generali 82
Τελικά μήπως το χειροκρότημα κοστίζει ακριβά; 88
Οι Ασφαλιστές στην περιφέρεια 90
Διαμεσολαβούντες 94
Interamerican: Πράξεις Ζωής 98
Λέτε να αλλάξει η αγορά ή όχι; 100
Κοπή πίτας της Astra Ασφαλιστική 102
Στις γειτονιές της Αθήνας 106
Ειδήσεις - Επικοινωνία 108
Διήγημα: Το αμάρτημα του ασφαλιστή 136

νέα προοπτική!

Τώρα είναι η ευκαιρία να ενώσετε την καριέρα σας με τις υψηλές προοπτικές της Ατλαντικής Ένωσης!
Της ασφαλιστικής εταιρίας που, στα 32 χρόνια της παρουσίας της στην ελληνική αγορά, έχει καταφέρει να είναι μία από τις κορυφαίες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες. Της τριεθνούς ένωσης δυνάμεων (μέλος του group La Baloise - Deutscher Ring) που διαθέτει μοντέρνα και ανταγωνιστικά ασφαλιστικά προγράμματα, κύρος, στιβαρότητα και σιγουριά.
Της εταιρίας με:

- Απόλυτα υγιή οικονομική βάση
- 2,5 φορές μεγαλύτερο ποσοστό φερεγγυότητας από το απαιτούμενο από την ελληνική και ευρωπαϊκή νομοθεσία
- Μεγάλους ρυθμούς ανάπτυξης κατ' έτος τα τελευταία 6 χρόνια
- 45 δις € ενεργητικό μετόχων
- 202 δις € άθροισμα ενεργητικού και αντασφαλιστών
- 300 πρακτορειακά γραφεία και 21 υποκαταστήματα σε όλη τη χώρα που αποδεικνύουν την αξιοπιστία και τη δύναμή της.

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

ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ GROUP:

Deutscher Ring La Bâloise

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ, ΛΕΩΦ. ΜΕΣΟΓΕΙΩΝ 71, 115 26 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ.: 210 745 4140, FAX: 210 779 4446, www.atlantiki.gr

Η Allianz στηρίζει την ομάδα BMW WilliamsF1

... και εσάς! Μια δυνατή και υπεύθυνη ομάδα επαγγελματιών είναι αυτό που απαιτείται για να ικανοποιηθούν οι υψηλές απαιτήσεις. Είτε πρόκειται για αγώνα Grand Prix, είτε για την ασφάλεια του αυτοκινήτου σας. Πάνω από 60 εκατομμύρια πελάτες σε 70 χώρες, έχουν εμπιστευτεί την Allianz για εξειδικευμένες λύσεις και απόλυτη σιγουριά σε ό,τι αφορά στις ασφαλίσεις αυτοκινήτων.

Allianz
Η δύναμη στο πλευρό σας

Κεντρικά Γραφεία: Λ. Κηφισίας 124, 115 26 Αθήνα, Κέντρο Επικοινωνίας Allianz: 210 6999 905, Fax: 210 6929 046, e-mail: CustomerContact@allianz.gr
Υποκατάστημα Β. Ελλάδος: Τσιμισκή 27, 546 24 Θεσσαλονίκη, Τηλ.: 2310 232 640, Fax: 2310 229 702, http://www.allianz.gr

ΓΡΑΜΜΑΤΑ ΣΕ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ ΚΑΙ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»

Τί χρειάζονται τα στείρα άνθη στη διαδικασία αναπαραγωγής;

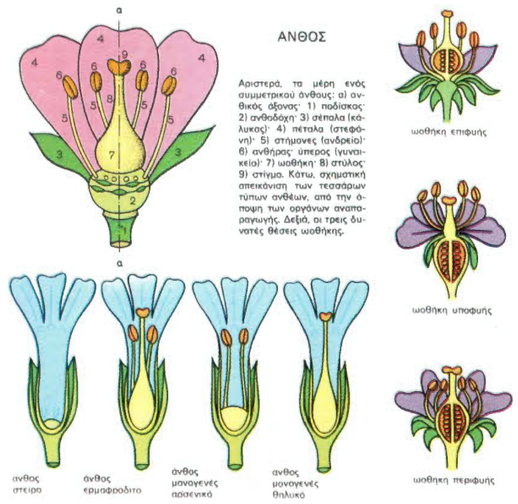
Τα άνθη, τα λουλούδια είναι βασικό τμήμα κάθε φυτού. Υπάρχουν και κάποια φυτά που δεν ανθοφορούν. Τα άνθη είναι το μέρος του φυτού που περιέχει όλα εκείνα τα όργανα για αναπαραγωγή και τη διάδοσή τους στο χώρο και το χρόνο. Η διαδικασία αναπαραγωγής λέγεται άνθιση. Η αναπαραγωγή είναι απόλυτα συνυφασμένη με το φαινόμενο της ζωής επειδή αποτελεί τον μηχανισμό με τον οποίο η ίδια η ζωή "δίνει τη μάχη της" για να αυτοδιατηρηθεί και να συνεχισθεί. Διάλεξα στο ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ να γράψω για την αναπαραγωγή και άνθηση αυτή την εποχή της Άνοιξης ώστε όλα γύρω να θυμίζουν στον καθένα πως είναι καιρός "κάτι να κάνει" στον τομέα του. Διαφορετικά θα δει σύντομα μετά το καλοκαίρι του φύλλα φθινοπωρινά στους πέντε ανέμους τα όνειρα, το έργο, τα "ποιήματά" του, την ίδια του ζωή και ύπαρξη, την επαγγελματική, κοινωνική, ατομική και οικογενειακή.

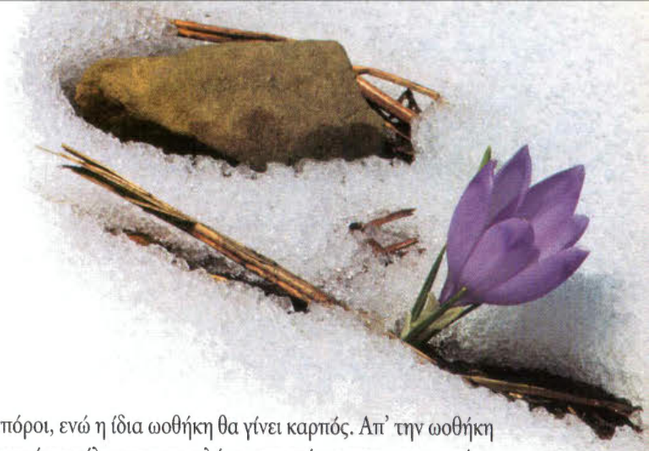
Αγαπητά μου φιλαράκια, καλοί μου αναγνώστες, κάπου χρειαζόμαστε μια ανθοφορία και ξέρει ο καθένας πού να κόψει τα προσωπικά του ξερόκλαδα και πού επιθυμεί να "πεταχτούν" νέα βλαστάρια, "λαίμαργα" για νέα ζωή, μπουμπούκια ανυπόμονα ν' ανοίξουν τα "μάτια" στον Ήλιο!

Κάθε φορά που θα βλέπετε λουλούδια να σας χαμογελούν ή μπουμπούκια να σας κλείνουν το μάτι στην άκρη της αυλής, στο διπλανό κήπο, στο δημόσιο πάρκο, στους πεζόδρομους, στις διαχωριστικές λωρίδες των δρόμων, στο απούλητο οικόπεδο, στο ξεχασμένο χέρσο χωράφι, στους αγρούς, στα λοφάκια, στις γλάστρες των παραθύρων ακόμα και στο ανθοδοχείο του σαλονιού ή του γραφείου σας, να θυμάστε πόσο καιρό έχετε "ν' ανθίσετε" κι εσείς! Πότε για τελευταία φορά "βγάλατε" λουλούδια; Και πότε καρποφόρησαν; Κι αν ναι, ξανανθίστε, θα νιώσετε υπέροχα. Και εσείς και οι γύρω σας. Για θυμηθείτε πως νιώθετε όταν ανθίζει η αμυγδαλιά! Για θυμηθείτε πως νιώθετε όταν σας φθάνει το άρωμα μιας ολόλευκης γαρδένιας! Φέρτε στο νου σας ανθισμένα ροζ εκατόφυλλα, κίτρινες φρέζες, άσπρα γιασεμιά, ροζ ζουμπούλια, άσπρα και κίτρινα χρυσάνθεμα τ' Αη-Δημητριού, ανθισμένα θυμάρια, κόκκινα ρείκια, ροδόασπρα κλωνάρια κερασιάς ή ροδακινιάς, άσπρα άνθη κυδωνιάς! Θυμηθείτε τον γλυκό ξεσηκωμό για ζωή δίπλα σε θαλασσινό αγρό γεμάτο ανθισμένες κόκκινες παπαρούνες, ανακατεμένες με άσπρες και κίτρινες μαργαρίτες! Ξαναφέρτε στο νου το ξάφνιασμα του ροζ κυκλάμινου στις βραχοσχισμές! Αμ και κείνα τα λευκά ανθισμένα αγριόκρινα στις αμμουδιές; Και τον μπλε και ροζ κρόκο κόντρα στο άσπρο χιόνι που αθόρυβα τρύπησε και βγήκε να δει τον ουρανό; Η μάνα μου έχει για παρέα μια ανθισμένη κίτρινη τριανταφυλλιά σφιχταγκαλιασμένη ερωτικά μ' ένα σκουριασμένο συρμάτινο φράχτη και την "καλημερίζει" κάθε μέρα π' ανοίγει το απ' έξω παράθυρο στο μικρό δωματιάκι που η οστεοπόρωση την αναγκάζει να περνά ώρες και ημέρες... Πάνε πάνω από 35 χρόνια που δούλευα θυρωρός στην κεντρική πόρτα του οφθαλμιατρείου Αθηνών, Πανεπιστημίου και Σίνα, και ποτέ δεν ξέχασα το μυρωμένο αεράκι απ' την ανθισμένη λεμονιά στον κήπο του. Πενήντα χρονιές προσκύνησα επιταφίους σ' όλη την Ελλάδα και η μοσχοβολιά των ανθισμένων λουλουδιών του μικρού χωριού μου στην Ήπειρο ποτέ δεν μπερδεύτηκε με άλλες στην άοσμη ξενιτιά της ζωής μου...

Η άνθιση γίνεται κυρίως άνοιξη αν και κάποια φυτά ανθίζουν το καλοκαίρι και άλλα το φθινόπωρο, ακόμα και τον χειμώνα, όπως ο κρόκος, τρυπώντας κάποτε το στρώμα χιονιού που το σκεπάζει. Στην άνθιση ασκούν επίδραση το φως, η υγρασία, η θερμότητα. Κάποιοι ανθοκόμοι δημιουργούν συνθήκες εκτός εποχής σε θερμοκήπια και "εξαναγκάζουν" τα φυτά ν' ανθίσουν.

Στην εποχή ανθοφορίας γίνονται πάρα πολλά που δεν τα παίρνουμε είδηση. Μας φτάνει να βλέπουμε τα λουλούδια γύρω μας και... τα υπόλοιπα είναι για τους ειδικούς. Οι ειδικοί ξέρουν ότι ένα πλήρες άνθος αποτελείται από τον ανθικό ποδίσκο, την ανθοδόχη, τον κάλυκα, την στεφάνη, και ένα ανδρείο ή γυναικείο. Όλα βρίσκονται σε κυκλική διάταξη γύρω από τον ανθικό άξονα και μερικά όπως το ανδρείο και γυναικείο διαμορφώνουν τους σπόρους των φυτών με την αναπαραγωγή τους. Το άνθος συνδέεται με το φυτό με τον ανθικό ποδίσκο που καταλήγει στην ανθοδόχη όπου ενσωματωμένα είναι ο κάλυκας, η στεφάνη το ανδρείο και γυναικείο. Ο κάλυκας είναι στο εξωτερικό μέρος και τον αποτελούν φυλλαράκια πράσινα, τα σέπαλα. Μέσα στα σέπαλα βγαίνουν τα πέταλα, άσπρα ή χρωματιστά που σχηματίζουν το πιο φανταχτερό μέρος του άνθους, την στεφάνη. Το εσώτατο μέρος του άνθους περικλείει τα θηλυκά και γενετήσια όργανα δηλαδή την ωοθήκη, το στύλο και το στίγμα που το σύνολό τους σχηματίζει τον ύπερο. Η ωοθήκη περιέχει ένα ή περισσότερα ωοκύτταρα τα οποία αφού γονιμοποιηθούν θα γίνουν





σπόροι, ενώ η ίδια ωοθήκη θα γίνει καρπός. Απ' την ωοθήκη ξεκινά ο στύλος που καταλήγει στο στίγμα που συγκρατεί τους γυρεόκοκκους. Μέσα στην ανθοδόχη υπάρχουν οι στήμονες που αποτελούν το αρσενικό γενετήσιο μόριο και είναι λεπτό στέλεχος - νήμα που υποβαστάζει τον ανθήρα, "γυναικείο", ο οποίος έχει δύο ασκούς που περιέχουν γύρη και σκόνη για τη γονιμοποίηση.

Πολλά άνθη έχουν ανδρείο και γυναικείο και λέγονται ερμαφρόδιτα. Ορισμένα έχουν μόνο ανδρείο και άλλα μόνο γυναικείο.

Υπάρχουν όμως άνθη από τα οποία λείπει και το ανδρείο και το γυναικείο δηλαδή τα όργανα γονιμοποίησης. Τότε γιατί τα έχει εκεί ο Θεός και η φύση; Είναι τα στείρα άνθη που προορισμός τους είναι μόνο να προσελκύουν τα έντομα προς τα άνθη που έχουν στήμονες και ύπερο, για να γίνει αναπαραγωγή. "Μέγας είσαι Κύριε και θαυμαστά τα έργα σου!".

Πολλά είναι τα θαυμαστά μέχρι να σκύψουμε να κόψουμε ένα λουλούδι και να μοσχοβολήσει η ατμόσφαιρα γύρω μας. Μήπως πολλές διεργασίες και διαδικασίες δεν γίνονται και στη δική μας ζωή; Θαυμασμό δεν προκαλεί και η κάθε "ιεραρχία" και αλυσίδα δουλειάς ώσπου να βγει ένα έργο, μια υπηρεσία, ένα προϊόν;

Η ύπαρξη των "στείρων" λουλουδιών πολύ με δίδαξε όταν το διάβασα. Φιλαράκια μου κάντε λίγες σκέψεις γύρω απ' αυτό. Μήπως βαφτίζουμε ανθρώπους γύρω μας ως "άχρηστους" και αυτοί φαίνεται ότι είναι "στείροι" ενώ "παίζουν" ή μπορούν να παίξουν δημιουργικό ρόλο; Φαντάζεσθε ένα έργο στο σινεμά χωρίς κομπάρσους και σκηνικό; Υπάρχει ζωή μόνο με πρωταγωνιστές; Υπάρχει πρωτάθλημα μόνο με πρωταθλητές; Υπάρχουν πρώτοι χωρίς τους δεύτερους;

Μάθετε πως αξιοποιούνται τα χαρίσματα όλων των ανθρώπων!

Για να έχετε καλή ανθοφορία αφήστε να παίξουν το ρόλο τους και οι "στείροι" σε παραγωγή!

ΥΓ.1 Κάποτε και οι "στείροι" γεννούν!

ΥΓ.2 Όλες οι μεγάλες μονάδες στην Ασφ. αγορά είχαν πολλούς "στείρους" - κομπάρσους στην προσπάθειά τους να φτιάξουν πρωταγωνιστές!

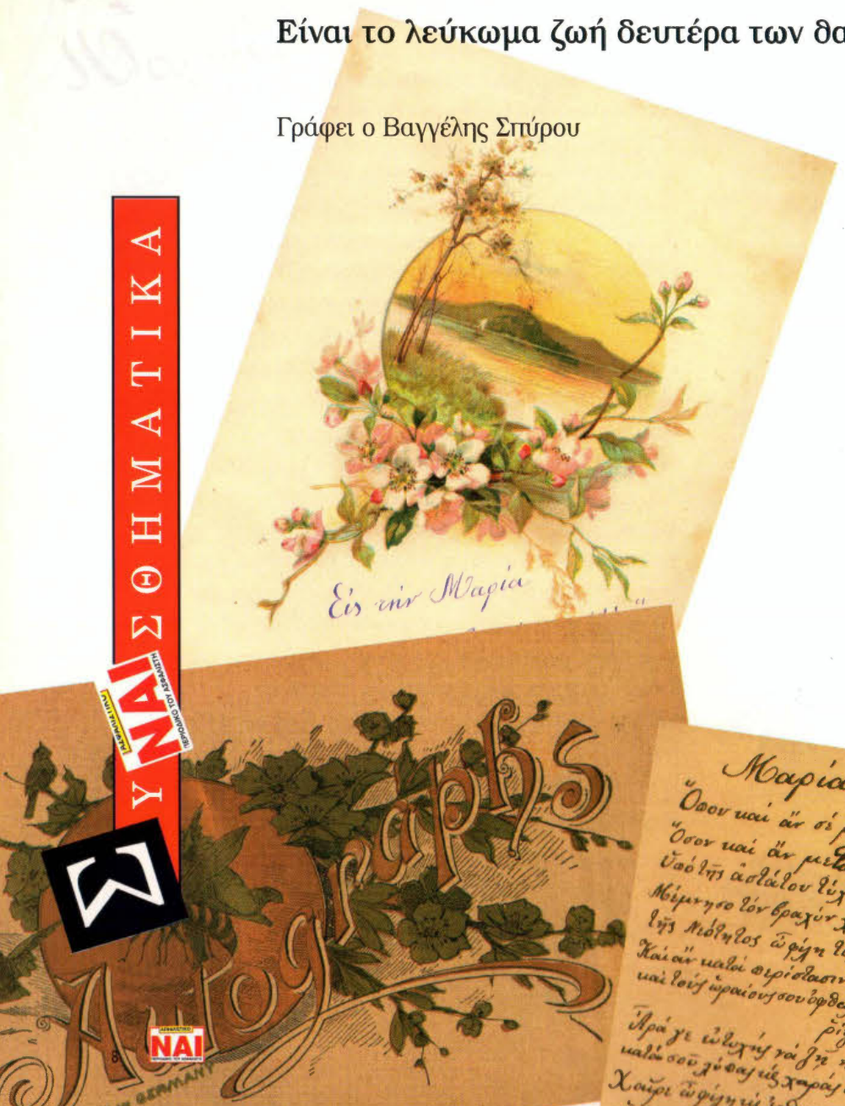
Ευάγ. Γ. Σπύρου

1905-2005
Αρσάκειο Παρδεναγωγείο (τάξις Γ')
Album Μαρίας Τρούλλη, 100 χρόνια μετά...

Φιλτάτη Μαρία ενθυμού την αγαπώσαν σε...

Είναι το λεύκωμα ζωή δευτέρα των θανόντων...

Γράφει ο Βαγγέλης Σπύρου

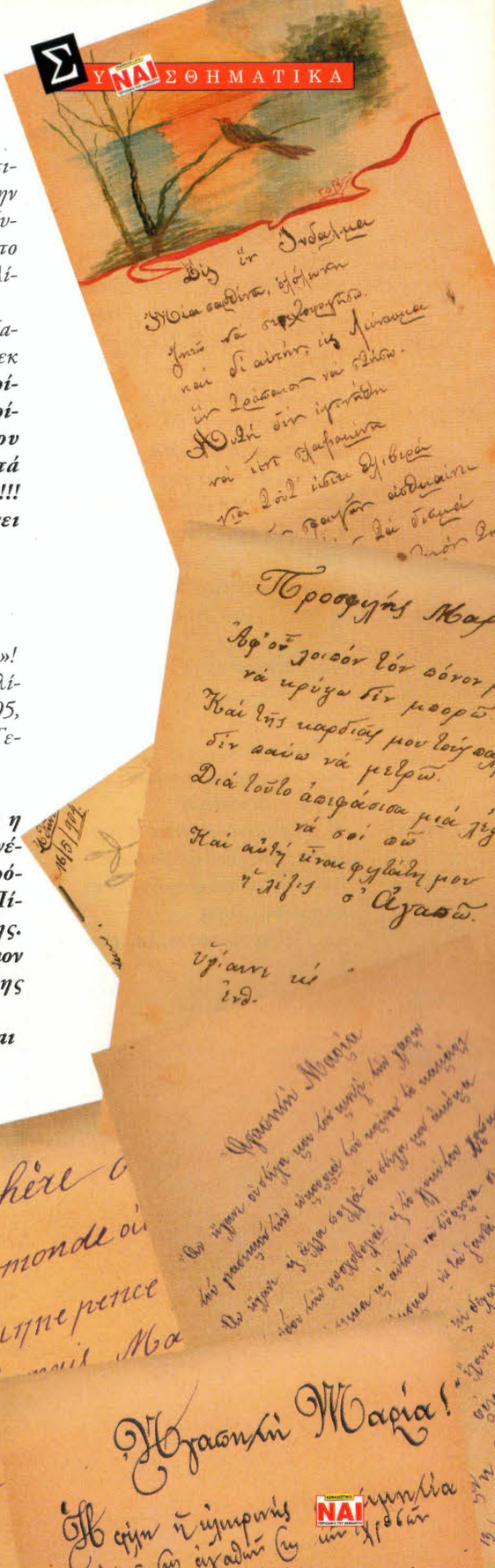


Αρχές του χρόνου 2005, από το υπόγειο του σπιτιού μου όπου εργαζόμουν για πέντε χρόνια γράφοντας σελίδες του ΝΑΙ, μετέφερα βιβλιοθήκες, βιβλία, αναμνηστικά, φακέλους και σημειώσεις, αποκόμματα, αρχεία και άλμπουμ διάφορα με κάποια σπάνια γραφόμενα και φωτογραφίες σ' ένα νέο χώρο με θέα την Αθήνα και τον Πειραιά. Μ' αυτή την αφορμή ξαναθυμήθηκα και ξαναδιάβασα διάφορα ξεχασμένα στη σκόνη του χρόνου. Ανάμεσά τους και δύο μικρά πεπαλαιωμένα και εφθαρμένα Album της συγγενούς της συζύγου μου Μαρίας Τρούλλη προ αιώνος αποθανούσης στα Χανιά, με αρκετές αφιερώσεις και σκέψεις υψηλού ενδιαφέροντος για την πρόσκαιρη ζωή μας, κάποιων συμμαθητριών - διδασκαλισσών του 1905. Κοινή μοίρα τους και αφορμή το Αρσάκειο στην Αθήνα. Προφανώς η φοιτητική περίοδος τελείωνε και οι φίλες ήταν έτοιμες να διασκορπισθούν σ' όλη την Ελλάδα, στον τόπο τους.

Δεν είναι εύκολο να τα μεταφέρεις όλα, ίσως ξανασχοληθώ εκδίδοντας σε βιβλιαράκι τις σκέψεις τους. Σίγουρα όμως επιθυμώ να μοιραστούμε μια πραγματικότητα, το πρόσκαιρο της ζωής μας και να ωφεληθούμε σκεπτόμενοι όσα γράφουν, μόνοι μας, για μας - ας αφήσουμε λίγο τους άλλους. Όλες έχουν αναχωρήσει απ' αυτή τη ζωή, όλες σαν κι εμάς προσπάθησαν, ονειρεύτηκαν, ερωτεύτηκαν, αγάπησαν, πρόδωσαν και προδόθηκαν, έκαναν ή δεν έκαναν έργο, ήθελαν ν' αλλάξουν τον κόσμο, ήθελαν να δοξάσουν τον κλάδο και την πατρίδα, άλλες τα κατάφεραν να τελειώσουν κάτι άλλες έφυγαν αφήνοντας ΗΜΙΤΕΛΕΙΣ καταστάσεις, άλλες ίσως δυστυχισμένες, άλλες ευτυχισμένες, άλλες αξιοπρεπείς, άλλες ίσως στην ντροπή και καταφρόνια... Ήταν τότε είκοσι χρονών τουλάχιστον κι έχουν περάσει ακριβώς 100. Διάβαζα για αρκετές μέρες όσα έγραφαν και πότε μ' έπιαναν νευρικά γέλια, πότε έλαμπε το πρόσωπό μου από υπερηφάνια για την ελληνικότητά τους, πότε δάκρυζα και θάμπωναν τα μάτια μου για όσα έβλεπα στην ίδια Αθήνα που είδαν κι αυτές αντικρύζοντας απ' το παράθυρο την Πάρνηθα, την Κηφισιά, το Ψυχικό, το Χαϊδάρι, τη Φιλοθέη, το Αιγάλεω, τον Πειραιά, την Αίγινα, την Ακρόπολη...

*Γράφει η υπεραγαπώσα την Μαρία, Ευαγγελία Γραμμενίδου εκ Σερρών: ...**«Κι αν κατά περίστασιν το λεύκωμά σου ανοίξεις και τους ωραίους σου οφθαλμούς εις τα γράμματά μου ρίψεις... Ερώτησον!!! Άραγε ευτυχής να ζει ή έχει αποθάνει;»***

Και συμπληρώνει:
*«**Υγίαινε και ευδαιμόνει ενθυμού κι μη λησμόνει...**»!*
Η φίλη της Ευτυχία Αποστολίδου, στις 2 Φεβρουαρίου 1905, σημειώνει καθαρά, Ημέρα Τετάρτη ώρα 11η μ.μ.:
«Αγαπητή μου Μαρία
Του ρόδου, του κρίνου η ωραιότης θέλγητρον είναι νέας ζωής - πλην άνθη και ρόδα, πρόσκαιρα κάλλη! Πίπτοντα χέως επί της γης. Αμάραντον όμως και εύοσμον άνθος είναι εν μόνον "της Αρετής».
«Το παν περνά και χάνεται
Στον χρόνον την πορεία



Εν μόνον δεν περνά
ποτέ δεν σβήνει δεν γερνά
Η Αληθής φιλία!» *της υπογράφει η Άννα Μπαξεβανάκη στις 16/2/1905, ενώ η Ελένη Αναγνωστοπούλου στις 4.3.1905 μεταξύ άλλων γράφει...*

«...Και όταν πλέον τ' όμμα
μου δια παντός θα κλείσει
ώ! τότε κι η καρδία μου θα
σ' έχει λησμονήσει. Πλην
τότε στον σκληρόν τον κόσμο δεν θα είμαι και υπό
μάρμαρον ψυχρόν και πάλλευκον θα κείμαι ω! τότε και
η καρδιά μου θα σ' έχει λησμονήσει...». *Η εκ Ξάνθης Κλεοπάτρα Αβραμίδου στις 4.3.1905 παρατηρεί και συμβουλεύει:*

«Μαρία μου,
Μου είπες γράψε κάτι τι δια
να σε ενθυμούμαι.
Κι αν γράψω μήπως κάποτε λησμονηθεί φοβούμαι
Διότι συ καμιά φορά το λεύκωμα θα χάσεις
μαζί μ' αυτό τας φίλας σου
βεβαίως θα ξεχάσεις.
Γι' αυτό δεν θέλω φίλη μου
να 'μαι στο λεύκωμά σου
αλλά να είμαι πάντοτε στο
νου και στην καρδιά σου...». *Στις 24/2/1905 από τον Πειραιά η Ελένη Β. Σκίνδη την παρακαλεί* ***«Με Ελληνίδος αίσθημα, ω φίλη καταδέξου***
και τους ολίγους στίχους μου
που σου προσφέρω δέξου.
Καίτοι δεν είμαι ποιήτρια
κι η Σαπφώ η Λεσβία
εν τούτοις η προς σε πίστη
κι ένθερμη φιλία
μου υπαγορεύει δυο γραμμάς
φίλη να σου χαράξω...»
«Το παρελθόν παρέρχεται
αλλά δεν λησμονείται
Ο Νείλος ρέει πάντοτε αλλά δεν εξαντλείται...» *της θυμίζει 16/5/1904 η Ειρήνη Μαγουλάκη, ενώ η Αγλαΐα Σαραντοπούλου την προτρέπει να μην ξεχάσει πόσο τη λάτρεψε:*

«Εις τα ενώδη της νεότητός
σου φύλλα, εις το λεύκωμα
αυτό της ζωής, αν το ουράνιο
βλέμμα σου ρίψεις
γραμμένον το όνομά μου θα
ιδείς. Αν δε τότε πολλοί χρόνοι έχουν παρέλθη πολλά
νειάτα έχουν λησμονηθεί.
Ω ναι τότε ενθυμού Μαρία
ότι είχες υπ' εμού λατρευθή...»

Στις 12 Ιανουαρίου 1905 η Καλλιόπη Παπαδημητροπούλου φιλοσοφεί:

«Η πείρα είναι τρόπαιον
σχηματιζόμενον εξ όλων των
θέλω που μας επλήγωσαν.
Ο καλύτερος φύλαξ της αρετής είναι η εργασία.
Πράττε και σίγα. Κάλλιον
να ευρεθή κρυμμένος θησαυρός
παρά να ακουστεί: άνθρακες ο θησαυρός!
Εσύ αφέντης της θέλησής σου και δούλος της συνείδησής σου.
Κλίνει το γόνυ προ της καλονής, αλλά κλείνει την κεφαλή προ της αρετής.
Η γαλήνη της συνειδήσεως είν' το καλύτερον προσκέφαλον του θνήσκοντος.
Η ελεημοσύνη είναι αδελφη της προσευχής...
Η νεάνις οφείλει να ακούει τον νουν της κι ουχί την καρδίαν της».

Ημέρα Πέμπτη στις 20-1-1905, εν Πειραιεί η Ανδρονίκη Σωτήρχου την Αγαπητή Μαρία εκλιπαρεί ***«Ενθυμού ενίοτε την αγαπώσαν σε»****... και καλλιγραφεί με απλοχειριά ευγενείας:*

"Τον βίον σου επεύχομαι ανθόστρωτον, ενώδη
πότε να μην ιδής οδόν δύσβατον ακανθώδη
Η ευτυχία η χαρά παντού να σε στολίζουν
και ως λουλούδια ανθηρά στον βίον σου ν' ανθίζουν
ενώ δ' ούτως εύχαρις και ευτυχής θα είσαι
μη με λησμόνει φίλη μου αλλά να μ' ενθυμήσαι..."

Προσπαθώ να σχηματίσω μία ιδέα, μία φυσιογνωμία, έναν τύπο από αυτή την εύοσμον ανθοδέσμη φοιτητριών και δεν δύναμαι. Ως ζωγράφος θα τους έβαζα χρώμα κερασί στα χείλη, ροδόχρουν στα μάγουλα ή βερυκοκί, μαλλιά όμορφα πιασμένα σε στυλ καρυάτιδων και φορέματα καλοσιδερωμένα όλα μακριά κάτω απ' το γόνατο. Πώς να ήταν η Ζωή Βλάχου; Με μελανί μολύβι ή μελάνι καλλιγραφικά - καλλιγραφικά σε κάποιο δωματιάκι ακούμπησε το άλμπουμ και σημείωσε:

«Φιλτάτη Μαρία,
Μύρον εύοσμον αύρα εκχέη εις την Θείαν του Κέκροπος γην ο δε νους σου εις όνειρα πλέει και ως πτηνόν χαιρετά την αυγήν.
Όπου πέριξ το βλέμμα γυρίσης βλέπεις θάμνους ωραίους να θάλπουν
να ηχούν εις κοιλάδας οι βρύσες φωνές του αηδόνος να ψάλλουν...»

Κλείνω τα μάτια μου αγωνιώντας να σχηματίσω μορφή για την Αθηνά Ζ. Μπαξεβανάκη. Ποιος τυχερός να την παντρεύτηκε; Ποιος να είχε την καλοτυχία να μοιραστεί μια κάμαρα σπιτιού και την ίδια ζωή μ' αυτή την αγγελική ψυχή; Ποιος άντρας να ακούμπησε το πρόσωπό του στα μάγουλά της; Ποιος σύζυγος να ξύπνησε νύχτα να της φέρει κρύο νερό και για ποιον να λαχτάρησε η καρδούλα της; Μήπως και δεν παντρεύτηκε; Να έκανε παιδιά; Να ζει κάποιο να πάω να του φιλήσω τα χέρια που άγγιξαν μια τέτοια καλοσύνη ζωής; Η Αθηνούλα Μπαξεβανάκη έγραψε:

ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΑ

«Φίλτατη Μαρία,
Είναι το λεύκωμα ζωή δεύτερα των θανόντων των παρελθόντων στεναγμός και γλώσσα των απόντων Νεκροταφείου συμπαθές και παν λευκόν του φύλλον. Εν φέρει επιτύμβιον συνναντηθέντων φίλων. Όσα ω φίλη κύματα το πλοίον διασχίζει τόσα η τύχη εύχομαι πλούτη να σου χαρίζει.
Ενθυμού την αείποτε αγαπώσαν σε συμμαθήτριάν σου
Αθηνά Ζ. Μπαξεβανάκη
Αθήνησι 16-2-1905
Γ' Διδασκαλείο - Αρσάκειον»

Πρέπει σίγουρα να είχε καεί στον έρωτα τη φωτιά η Κούλα Ιωάννου (;). Δεν μπορώ να ξεχωρίζω καλά το επώνυμο. Όμως όσα γράφει δείχνουν πως μάλλον χέρι ασυλλόγιστο έπιασε και τσαλάκωσε τα φτερά αυτής της πανέμορφης πεταλούδας του Γ' Διδασκαλείου στο Αρσάκειο. Να την πρόδωσε; Να την εγκατέλειψε; Να περιφρόνησε τον έρωτά της; Να ήταν νωρίς για παιχνίδια ερωτικά; Να ήταν μια σοφή αλήθεια; Να ήταν πιο "προχωρημένη" και να ζούσε αυτά που έπρεπε στα 40 της; Να αγαπούσε βαθιά και να ζούσε τον έρωτα, την παραζάλη

Αγαπώ σε Μαρία!

που σε κάνει άλλα να ζεις και άλλα να λες; Να ήταν μια σουπιά που "θόλωνε" τα νερά; Σίγουρα θα ήταν πανέμορφη - αυτές ξεχωρίζει ο διάβολος να παίζει με τους ανθρώπους, τους παπάδες και την άχαρη ζωή μας. Να ήταν.. Μάλλον ξανθιά ή πειρασμός ή ασυλλόγιστη ή διπρόσωπη ή ντερμπετέρισσα ή αρχόντισσα ή συννεφούλα; ή Βαλεντίνα; Η πρώτη Αγάπη, ή γεννημένη για καταστροφή, Χαρικλάκι;

Διαβάστε τι έγραφε στις 10-1-1905 πριν 100 χρόνια.

«Φίλτατή μου Μαρία, ποτέ μην αγαπήσεις,
Ω μην βέβηλους ανεχθείς χείρας να σ' εγγίσουν
εν άνθος όλο άρωμα μη θέλεις να δωρίσεις
Αν κάποτε το βλέμμα σου εις ρεμβασμούς πλανάται,
τον Πλάστην η καρδιά σου πάντοτε να εράται.
Αλλά μην αγαπήσεις...
Ο έρως είναι βάσανος εις ευγενείς καρδίας...
Ποτέ μην αγαπήσεις.
Έρως πνοή μαραίνουσα τας καλλονάς, τα ρόδα και ο ερών
στο φέρετρο τον ένα έχει πόδα
Μην αγαπήσεις αν ποθείς ευδαίμονα τον βίον
Ο έρως είναι σήμερον απάτη προσωπείον
δεν έχει τι το ιερόν το όσιον το θείον
Μην αγαπήσεις, ηδονήν δεν θα ευρής καμμίαν
Θα εύρης στήθη πλην στενά μη έχοντα καρδίαν...
Δυσώπητα προς τον έρωτα είναι όλα ψεύδη φίλη
Ψευδές πάντοτε προσφέρουσι τα δόλια του τα χείλη
Αν προτιμάς ερρείπια καρδιάς συντριβίσης
αν θέλεις λίαν πρόωρα τα όμματα να κλείσεις
ω τότε ν' αγαπήσεις!
Ζήθι, ζήθι κι ευδαιμόνει, τον σχολικό τον βίο μας
ω μη ποτέ λησμόνει, Έρρωσο και ενθυμού την συμμαθήτριάν σου (10-1-1905).

Στις 4 το απόγευμα, στις 16 Ιανουαρίου 1905 η Ματίνα Πετιτάγκον (;) φιλοσοφεί, προφητεύει, απαισιοδοξεί, προδιαγράφει με ρεαλισμό και κυνισμό, λες και διαβάζει νεκρώσιμο και επιμνημόσυνο ακολουθία. Κυριακή πρωί μετά τη λειτουργία. Αν δεν ήξερα ότι τα γράφουν χεράκια καλλίγραμμα νεαράς φοιτήτριας θα ορκιζόμουν πως τα εκφωνεί χορτάτος ματαιότητας παπάς κρατών λιβανωτό και σταυρό μπροστά σε τεθλιμμένους συγγενείς.

*Καθώς διαβάζω έρχεται στ' αντιά μου ο απόηχος ψαλμωδίας δυσκίνητου εντραφούς παπά ψάλλοντος «**πάντα ματαιότης τα ανθρώπινα όσα ουχ υπάρχει μετά θάνατον· Ου παραμένει ο πλούτος, ου συνοδεύει η δόξα επελθών γαρ ο θάνατος, πάντα ταύτα εξηφάνισται...**»*

«Και είδον τα οστά τα γεγυμνωμένα και είπον· άρα τις εστί βασιλεύς ή στρατιώτης ή πλούσιος ή πένης ή δίκαιος ή αμαρτωλός; Αλλά αναπαύσον Κύριε μετά δικαίων τον δούλον σου ως φιλάνθρωπος».

«Πού εστιν η του κόσμου προσπάθεια; Πού εστίν η των πρόσκαιρων φαντασία; Πού ο χρυσός και ο αργυρός; Πάντα κόνις, πάντα τέφρα, πάντα σκιά...».

Προσέξτε τι γράφει η Ματίνα ακριβώς έναν αιώνα - απατεώνα πριν προσπερνώντας την παρούσα ζωή μ' ένα τέλος:

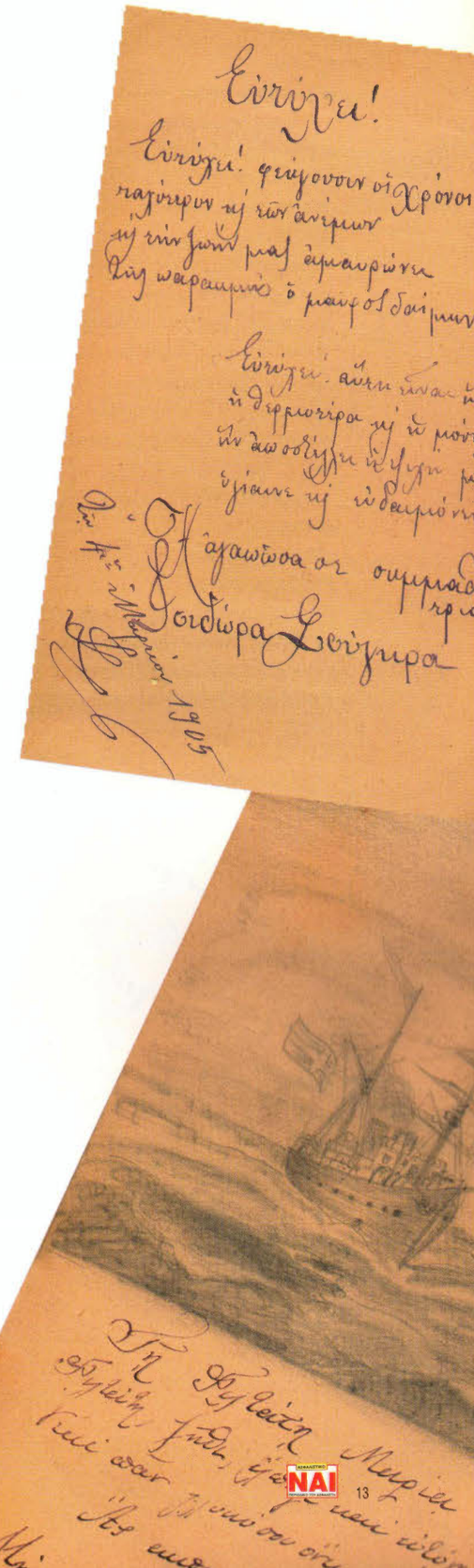
«Αγαπητή μου Μαρία,
Είσι τα πάντα επί γης χους, πλάνη και μωρία
Ο κόσμος πας απατεών αυγή, σκοτία νυκτών γλυκύτης και πικρία
Το παν, το παν ψιμμύθιον, προσποίησις, βλακεία
ψεύδος το ου, ψεύδος το ΝΑΙ και λέξεις έμειναν κεναί,
ο έρως και η φιλία,
Φρούδον γελών, απάτη ερών, υπόκρισις ο γέλως
το δάκρυον απατηλόν
εν αληθές, εν το καλόν, του βίου μας το τέλος!"

*Αντίθετα με χαριτωμένο τρόπο η Αγγελική Χαριτοπούλου φαίνεται προσγειωμένη κι ευτυχισμένη σ' αυτό που βλέπει και ζει το οποίο υμνεί και επιθυμεί να προφυλάξει. Πρέπει να είχε ωραία μάτια και ναζιάρικο ύφος και να ανήκε στην κατηγορία γυναικών που δένουν "φιόγκο" τους άνδρες μ' ένα βλέμμα κι ένα σκέρτσο, που "σέρνουν καράβι" κάνοντας τα χατήρια του άνδρα υπηρετώντας τον και ικανοποιώντας του όλα τα "γούστα" για να τον απολαμβάνουν δικό τους και το διακρίνεις στο σημείο που αναφέρεται στη συντροφική συνάντηση: «**Ενδαίμων δε εις όντινα την χείρα σου θα δώσεις και βλέμμα τι γλυκύτατον αυτώ αν αννυψώσεις**». Ο άντρας γι' αυτήν είναι ψηλά, από πάνω, κεφαλή. Η γυναίκα υποτελής, ανυψώνει τα μάτια να τον δει και φυσικά έχει "τη σοφία Αθηνάς και Αφροδίτης χείλη να τον χορέψει στο ταψί... Παιχνίδι είναι όλη η ιστορία για όσους το έψαξαν: «**Τη φίλτατή μου Μαρία.**

Γνωρίζω πως το λεύκωμα είν' ειδικόν σου φίλη, που έχεις πνεύμα Αθηνάς και Αφροδίτης χείλη. Έπαινους και αισθήματα δεν δύναμαι να γράψω, τα πάντα έχεις φίλη μου, άλλα θα σου χαράξω. Ενδαίμων ήτις σ' έτεκεν και ευτυχής μητέρα, ο μην που εγεννήθηκες, το έτος, η ημέρα. Τα πάντα ήταν ευτυχή την εποχήν εκείνην και ο ήλιος εχρύσωνε θαλάσσης την γαλήνη.

Η αγαπώσα σε
Αγγελική Χαριτοπούλου»

Έρχονται οι άνθρωποι σ' αυτή την ζωή σαν βότσαλα στη λίμνη κάμνουν κύκλους και ταράζουν την γαλήνη για λίγα χρόνια, άλλοι λιγότερο και άλλοι περισσότερο. Ο θάνατος είναι εκεί παρών συνεχώς. Οι άνθρωποι πεθαίνουν πολλές φορές στη ζωή τους αλλά δεν θέλουν να το δουν, δεν θέλουν να το αναλύσουν. Πάρτε φωτογραφίες αν είστε 80 χρονών και κοιτάξτε στα 5, στα 15, στα 35, στα 55, στα 70, στα 80 χρόνια σας και βάλτε τις δίπλα-δίπλα. Αυτό που ήσαστε στα 5 πέθανε όπως πέθανε και αυτό που ήσαστε στα 15, 35, 70 κ.λπ. Η μήπως διαφωνείτε; Είναι το ίδιο αυτό που είστε στα 80 με αυτό που ήσαστε στα 25; Κάπου εκεί μας πιάνει μελαγχολία και προσπερνάμε τις σελίδες των άλμπουμ φωτογραφιών. Κάπου εκεί θυμόμαστε την τελευταία οριστική φωτογραφία. Όσο μεγαλώνω μεγαλώνουν και οι τελευταίες φωτογραφίες ανθρώπων που γνώρισα συγγενών, φίλων, συναδέλφων γνωστών Ελλήνων και ξένων διάσημων της πολιτικής, της τέχνης, των γραμμάτων, του πλούτου...



Φίλοι αναγνώστες του ΝΑΙ πως να προσεγγίσεις τη ζωή; Φιλόσοφοι και θεολόγοι, τραγουδιστές και ποιητές, στρατηγοί και γέροντες, δάσκαλοι και θαλασσοπόροι μας γέμισαν ρητά, γνωμικά και κανόνες και οδηγούς αλλά ολόκληρη αλήθεια δεν μας είπαν. Έλληνες και Ιουδαίοι και Ασιάτες και Βάρβαροι και Ινδιάνοι και Ευρωπαίοι και Αφρικανοί μας είπαν τόσα πολλά που παραιτηθήκαμε από κορεσμό και σταματήσαμε επισκέψεις στις βιβλιοθήκες και τα βιβλιοπωλεία.

Ας σιωπήσωμεν ελευθερώνοντες την φαντασία να τρέξει όπου θέλει και να ζήσει στο χρόνο καλπάζοντας προς το παρελθόν και το μέλλον έτσι ώστε να αντιληφθεί ότι ο χρόνος δεν υπάρχει πηγαίνοντας μόνο μπροστά. Έχει αρχή και τέλος ο κύκλος; Αριστερά της αριστεράς μήπως είναι η δεξιά; Έχει μία κατεύθυνση ο χρόνος και το άπειρο; Στο 2005 αποκλείεται να ζει κάποια. Θα πρέπει να είναι 120 χρονών. "Για μας ζούνε αυτές οι κοπέλες;" με ρώτησε στην Πεντέλη που ζει σε μοναστήρι ο π. Ισαάκ. "Ζούνε" του είπα. Έτσι για να παίξουμε λίγο διαβάζοντας το άλμπουμ και όσα λένε, πόσοι θα σταθούμε στα 20 χρόνια τους; Αλίμονο, τί είναι αυτό που μας "πηγαινοφέρνει" σε δευτερόλεπτα πότε στα 20 πότε στα 30 πότε στα 70 τους; Είδατε την αστάθεια στις σκέψεις; Είδατε τη βροχή των ερωτημάτων; Να παντρεύτηκε η Σταυριανή Γιαννοπούλου; Η Αργεντίνη Χαλλιδάκη; Η Ζωή Βλάχου; η Άννα; Η Ματίνα; Να έκανε παιδιά η Ιφιγένεια, η Καλλιόπη, η Ευαγγελία, η Κλεοπάτρα; Να αγάπησε ωραίο άνδρα η Ελένη, η Αγγελική, η Ανδρονίκη; Να άσπρισαν τα μαλλιά της Μαγουλάκη, της Μπαξεβάνη, της Γιαννοπούλου; Να χώρισαν στο γάμο; Να ήταν αρχοντοπούλες πλούσιες με προίκες και περιουσία ή φτωχές πλην τίμιες η Μελαμπιανάκη, η Μπαξετανάκη, η Φρακουλάκη, η Χαριτοπούλου; Να την αγάπησαν την Αγγελική, τη Ζωή την Μπετίνα άνδρες μοιραίοι ή μαράζωσαν απογοητευμένες κι ανικανοποίητες σε χρυσά κλουβιά; Να προήχθησαν στην ιεραρχία η Αδαμαντία Μπουλαγούρη, η Μαρία Ψάλτου και η Αναστασία Τρούλλη ή παρηγκωνίσθηκαν λόγω κομματικών παρεμβάσεων; Να διορίσθηκαν όλες; Να μετατέθηκαν; Ποιες να έφυγαν απ' τη ζωή πρόωρα; Πόσες έμειναν χήρες; Ποιων οι άνδρες πολεμώντας σκοτώθηκαν; Να έζησαν κάποιες στην κατοχή ηρωϊκές στιγμές; Παρασημοφορήθηκαν; Έκαναν εγγόνια; Ε και λοιπόν ό,τι και να έγινε ποια σημασία έχει σήμερα;

Ποιος ενδιαφέρεται και τί μπορεί να "επηρεάζει" το σήμερα ό,τι έγινε χθες; Δεν υπάρχουν για κανέναν. Ούτε θα γελάσει ούτε θα κλάψει κάποιος γι' αυτές. Λέξη δεν περισσεύει. Τα βιβλιάρια ενσήμων ΙΚΑ να μετράνε στη σύνταξη; Οι καταθέσεις σε τράπεζα; Οι λίρες; Ο χρυσός; Οι μετοχές; Τα σπίτια; Τα οικόπεδα; Τα καταστήματα επ' ονόματί τους; Τα πτυχία; Οι οικογενειακές διαφορές και τα κληρονομικά δικαιώματα; Τα φλερτ; Τα ερωτικά παιχνίδια και καπρίτσια; Να είναι μεγάλη αλήθεια ότι "το ανύπαρκτο είναι πιο μεγάλο από το αιώνιο" που 'γραψε κάπου ο Ζαχ. Παπαντωνίου ζώντας την ίδια εποχή μ' αυτές;

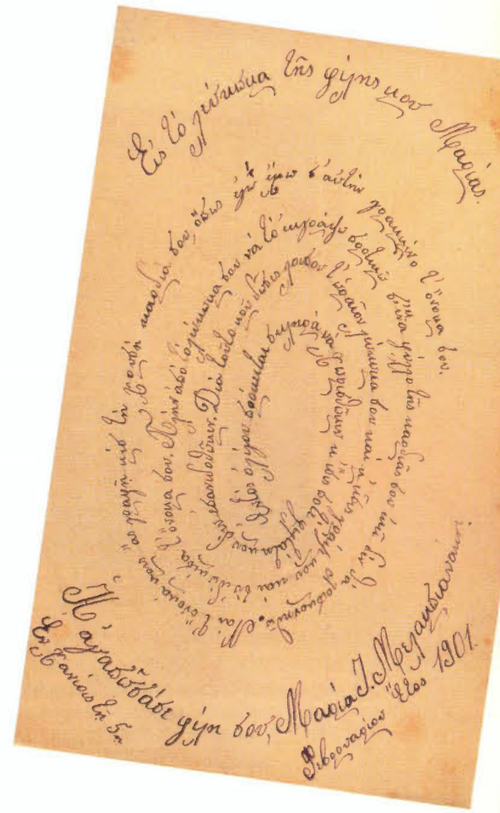
Δεν θα σας προβληματίσω άλλο φιλαράκια του ΝΑΙ.

Δικαιούσθε να κλείσετε τις σελίδες του περιοδικού να χαλαρώσετε και να βγάλετε από βαθιά μέσα σας λυτρωτικό αναστεναγμό λέγοντας δυνατά το τραγούδι του Θεοδωράκη. "Και Δόξα τω Θεώ"! Μας έδωσε το καλύτερο δώρο, τη Ζωή να την ζήσουμε! Τα έχουμε όλα όσα χρειάζονται να περνάμε καλά και δωρεάν! Ήλιο, νερό, μέρα, νύχτα, γυναίκες, άντρες, κρύο, ζέστη, φαγητό. Στο μέτρο που μας χρειάζονται. Οι υπερβολές, η πλεονεξία, η ιδιοκτησία και ο εγωισμός μας ταλαιπωρούν και βγάζουν τα μάτια μας... ας το εννοήσουμε πριν γίνουμε... ανάμνηση στο Άλμπουμ της Ζωής... Ποιος θα νοιάζεται το 3005 για τον καθένα από μας; Η θρησκεία μας λέει ότι Αιώνιος είναι ο Θεός. Ίσως εκτιμηθεί υπέρ οποιουδήποτε έχει σχέση μαζί του αποκαλώντας τον Πατέρα κάθε μέρα, λέγοντας: "Πάτερ ημών ο εν τοις ουρανοίς· αγιασθήτω το όνομά Σου, ελθέτω η βασιλεία σου· γεννηθήτω το θέλημά σου, ως εν ουρανώ και επί της γης, τον άρτον ημών τον επιούσιον δος ημίν σήμερον· και άφες ημίν τα οφειλήματα ημών ως και ημείς αφίεμεν τας οφειλέταις ημών και μη εισενέγκης ημάς εις πειρασμόν αλλά ρύσαι ημάς από του πονηρού. Ότι σου εστί η Βασιλεία και η Δύναμις και η δόξα του Πατρός και του Υιού και του Αγίου Πνεύματος, νυν και αεί και εις τους αιώνας των αιώνων".

Δεν συμφωνείτε κάποιοι; Δεν μπορώ να αποδείξω αυτά που λέω και γράφω;

Ηρεμήστε, δεν σας ακούει κανένας. Και ποιος σας ρώτησε; Ποιος ασχολείται με το τί λέτε! Στο 3005 κανένας δεν θα νοιάζεται και με σας. Ίσως από τύχη μπορεί ν' ασχοληθεί κάποιος, όπως τώρα εγώ από σύμπτωση, αν γράψετε κάτι σε κανένα άλμπουμ... και ο Θεός που οι γραφές λένε ότι γράφει στα βιβλία του τα πάντα για τους πάντες!

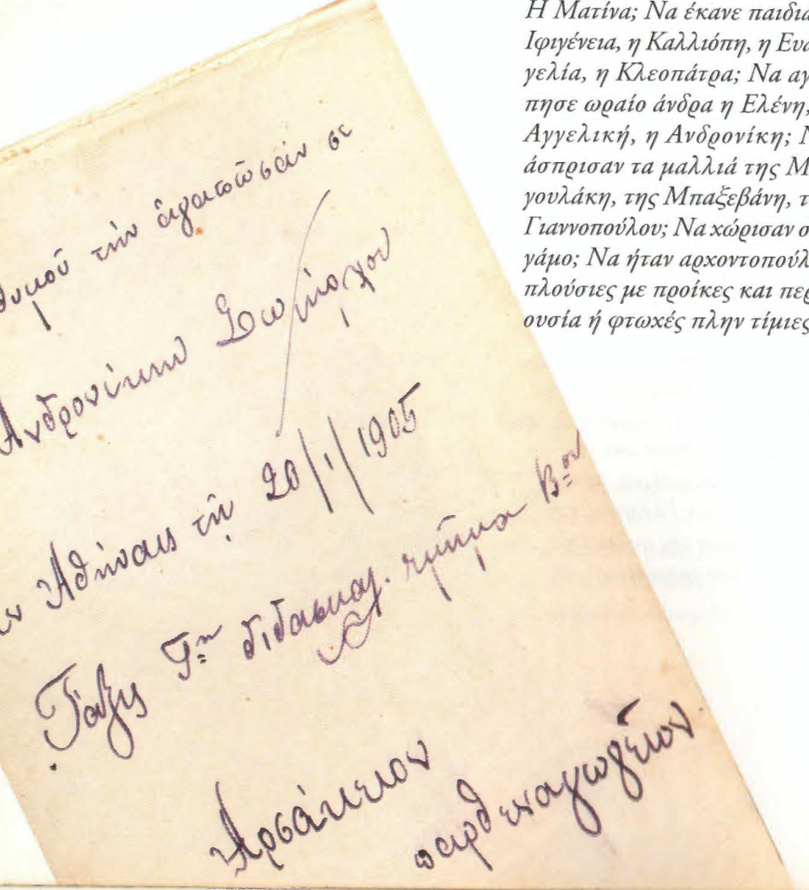
Μελίσσια 15 Ιαν. 2005
Ενάγγ. Γ. Σπύρου



ΥΓ.1. Φίλε αναγνώστη
Ζήθι, ζήθι κι ενδαιμόνει
και την συνδρομή του ΝΑΙ
μη ποτέ λησμόνει...!
επειδή τεύχος περιοδικού
στερείται όποιος μια συνδρομή
δικιά του δεν... πληρώνει!

2. Εντύπωση μου έκανε η ευρηματική ιδέα και φράση που έγραψε στην πρόσοψη Α' του εξωφύλλου, μια φίλη της Μαρίας: "Όστις σε αγαπά περισσότερον εμού ας γράψει εις το προηγούμενον φύλλο"! Προηγούμενο φύλλο από το εξώφυλλο δεν υπάρχει!

Ε.Σ.



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

■ Συγχωρέστε με που θα σας πω ότι ένιωσα πολύ όμορφα βλέποντας την αλλαγή στην Προεδρία της Δημοκρατίας. Δάκρυσα κιόλας καθώς έβλεπα τον αγαπητό μας Έλληνα Κωστή Στεφανόπουλο να φεύγει... Ήταν "δικός μας" Πρόεδρος. Αναπτέρωσε το ηθικό. Μετέφερε την σημαία μας ευλαβικά σε πολλά ξένα παλάτια και κράτη. Μέσα απ' την καρδιά μου θα'θελα να του πω ένα "γεια". Σεβαστέ μου κύριε Πρόεδρε, γεια! Αναβαθμίσατε θεσμούς και επετείους ελληνικής δόξας... Μακάρι ο κύριος Κάρολος Παπούλιας να σας μοιάσει... Μακάρι να τελειώσει τη θητεία του έτσι, εν ειρήνη, με σεμνότητα, με αγάπη... Πέταξε από πάνω μας το "Ψωροκώσταινα" να συνεχίσουμε πιο δυνατοί, πιο πλούσιοι, πιο Έλληνες! Ευχαριστούμε κ. Πρόεδρε!

■ Πόσες εταιρίες θα τολμούσαν να βάλουν στον ισολογισμό τους ως περιουσιακό στοιχείο αποτιμημένο σε χρήμα τη φήμη τους; Το όνομά τους ως υπεραξία; Αυτές θα έχουν μέλλον. Ας τολμήσουν όσοι νομίζουν ότι μπορούν.

■ Το 2000 κυκλοφορούσαν περίπου 70 πιστωτικές κάρτες στην αγορά. Σήμερα κυκλοφορούν περίπου διακόσιες. Το 2001 τα καταστήματα που δέχονταν να πληρωθούν μέσω καρτών με δόσεις ήταν διακόσιες χιλιάδες. Σήμερα ο αριθμός έχει τριπλασιαστεί. Από το 2000 έως τον Σεπτέμβριο του 2004 ο δανεισμός, μέσω πιστωτικών καρτών, προσωπικών και καταναλωτικών δανείων έχει αυξηθεί κατά 285% - από 5.511,4 σε 15.722,9 εκατομμύρια ευρώ. Τη μεγαλύτερη αύξηση έχουν γνωρίσει τα προσωπικά δάνεια, που συνήθως λαμβάνονται από κατόχους καρτών, για την αποπληρωμή χρεών από πιστωτικές κάρτες. Σύμφωνα με έρευνα της Γενικής Διεύθυνσης Καταναλωτή της Ε.Ε., η Ελλάδα αντιμετωπίζει την τρίτη υψηλότερη υπερχρέωση νοικοκυριών. Το 24% των Ελλήνων δηλώνει υπερχρεωμένο, με αντίστοιχο μέσο όρο σε επίπεδο πρώην 15 κρατών-μελών 16%. Το 6% των δανειζόμενων Ελλήνων αδυνατεί να ανταποκριθεί στις δόσεις του δανείου του, με αποτέλεσμα να οδηγείται σε πλειστηριασμό της περιουσίας του. Φταίει, αλήθεια, γι' αυτό η υπερκατανάλωση και ο νεοπλουτισμός της νεοελληνικής κοινωνίας; Όχι, λένε οι αριθμοί. Σύμφωνα με στοιχεία της Ε.Ε., η Ελλάδα μαζί με την Πορτογαλία "μοιράζονται" τη δεύτερη θέση με το υψηλότερο ποσοστό (20%) φτωχών. Πρώτη έρχεται η Ιρλανδία (21%). Την ίδια στιγμή, ο φτωχός της Ελλάδας είναι ίσως ο φτωχότερος στην Ευρώπη των πρώην "15". Μια τετραμελής οικογένεια στα όρια της φτώχειας έχει ετήσιο εισόδημα 8.955 ευρώ (στη Γερμανία 19.855 ευρώ, Δανία 25.175 ευρώ, Λουξεμβούργο 29.113 ευρώ). Συγχρόνως, η Ελλάδα έρχεται δεύτερη στην ακρίβεια, στην Ευρώπη των πρώην "15", με πρώτη την Ιρλανδία που όμως έχει διπλάσιο σχεδόν εισόδημα. Αυτό προκύπτει από άλλη πανευρωπαϊκή έρευνα της κομισιόν, όπου διαπιστώνεται ότι σε 82 βασικά προϊόντα καθημερινής κατανάλωσης η Ελλάδα έχει τις δεύτερες υψηλότερες τιμές. Πώς, λοιπόν, να μη χρειώνεται σε πιστωτικές κάρτες το 50% των Ελλήνων, συχνά, ακόμη κι όταν πηγαίνει στο σούπερ μάρκετ; Πώς να μην καταλήγει σε εορτοδάνειο για να αγοράσει δώρα σε "ελληνικές" (υψηλές) τιμές με "ελληνικούς" (χαμηλούς) μισθούς; Σύμφωνα με έρευνα του Εθνικού Κέντρου Κοινωνικών Ερευνών σε συνεργασία με την Εθνική Στατιστική Υπηρεσία, χρεωμένο σε δάνεια για απόκτηση ειδών και υπηρεσιών είναι το 45,28% των μη φτωχών Ελλήνων και το 4,14% των φτωχών Ελλήνων. Ένα 15,86% δεν έχει πιστοληπτική ικανότητα, λογω ελάχιστων εισοδημάτων και απομένει μόνο ένα 36,8% του ελληνικού λαού που δεν είναι χρεωμένο στις τράπεζες για κατανάλωση...

Πηγή "Καθημερινή"

■ Η Μάρθα Στιούαρτ, Αμερικανίδα επιχειρηματίας, που θεωρείται μάλιστα και ο άνθρωπος που έκανε το λάιφσταϊλ και την καλοπέραση φιλοσοφία ζωής στην Αμερική, εκτίει τώρα ποινή φυλάκισης πέντε μηνών, επειδή είπε ψέματα στα ελεγκτικά όργανα του Χρηματιστηρίου της Νέας Υόρκης, που ερευνούσαν καταγγελίες για εσωτερική πληροφόρηση. Η κ. Στιούαρτ, με ανοικτή επιστολή της που ανέβασε στην ιστοσελίδα της, λέει ότι γενικά είναι καλή φυλακή, αλλά διαμαρτύρεται για την κακή ποιότητα του φαγητού εκεί μέσα. "Βρίσκω χρόνο για να σκέφτομαι, να γράφω, να διαβάζω, να κάνω τη γυμναστική μου, αλλά το φαγητό δεν είναι του γούστου μου", γράφει η ξανθιά κυρία, που ήταν παρούσα σε όλα τα μεγάλα πάρτι, που σύχναζε στα καλύτερα εστιατόρια και κλαμπ της Νέας Υόρκης και που ήταν πάντοτε προσκεκλημένη σε όλα τα μεγάλα πάρτι. Η κ. Στιούαρτ κέρδισε εκατομμύρια δολάρια από την επιχείρησή της, που πωλούσε συσκευές και αντικείμενα για το σπίτι, και πρόσφερε έναντι αντιτίμου συμβουλές για λάιφσταϊλ.

■ Ήταν η πρώτη φορά που κορυφαίος Υπουργός Κυβέρνησης μίλησε τόσο ενθαρρυντικά, απλά και ξάστερα για ενίσχυση του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης. Ο κ. Γ. Αλογοσκούφης ως υπουργός Οικονομίας ανέβασε το ρόλο της ιδιωτικής ασφάλισης στη θέση ισοτιμίας με την κοινωνική ασφάλιση για λύση του ασφ. προβλήματος της χώρας. Για πρώτη φορά και το ΠΑΣΟΚ δια στόματος Μιχ. Χρυσοχοΐδη συμφώνησε. Οι προϋποθέσεις και συνθήκες είναι καλές να βγούμε απ' την υπανάπτυξη. Συγχαρητήρια στον απερχόμενο πρόεδρο κ. Γ. Κώτσαλο και τη Μαργαρίτα Αντωνάκη. Δημιούργησαν μια "θετική ροπή" προς το καλύτερο την τελευταία περίοδο. Κύριε Κώστα Μπερτσιά πάρε φόρα και βγάλε την Ένωση απ' την εσωστρέφεια. Η ελληνική κοινωνία περιμένει. Ο υφυπουργός ανάπτυξης κ. Παπαθανασίου επειδή γνωρίζει καλά την πραγματικότητα είναι ιδανικός σύμμαχος στην προσπάθεια.

■ Αυτά που ακούστηκαν εν όψει των προσεχών εκλογών και από αυτούς που τα είπαν σε «μισόκλειστη-μισάνοιχτη» συνάντηση των μεγαλυτέρων εταιριών - πλην ενός - σε αίθουσα του Ξενοδοχείου "ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΤΑΝΙΑ" δείχνει και το πρόβλημα της μη Ένωσης Ασφ. Εταιριών Ελλάδος. Δεν τα γράφουμε τώρα σε βόμενοι την προσπάθεια για δυνατή ένωση... Και επειδή ...ποιος νοιάζεται τί λένε μεταξύ τους! Προς τα έξω τί έχουν να πουν είναι το ζητούμενο. Ας μπει STOP στην εσωστρέφεια!

Επανασχεδιάστε τα συμβόλαιά σας!

"Τον κώδωνα του κινδύνου κρούει ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας και προβλέπει ότι μέχρι το 2020 ολόκληρος ο πληθυσμός της γης, λόγω της παγκοσμιοποίησης της οικονομίας, του καπιταλισμού και του τρόπου ζωής, θα αντιμετωπίζει ένα παγκοσμιοποιημένο νοσολογικό πρότυπο, όπου τα καρδιοαγγειακά νοσήματα θα κατέχουν την πρώτη θέση και τη δεύτερη η κατάθλιψη!!!

Προς το παρόν, σύμφωνα με ανακοίνωση που εξέδωσε πρόσφατα η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, με αφορμή τις εργασίες του υπουργικού συνεδρίου του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας στο Ελσίνκι, τα ψυχικά νοσήματα είναι ο αόρατος δολοφόνος της Ευρώπης και τα θύματα αυτοκτονίας στην Ε.Ε. είναι περισσότερα από το σύνολο των θυμάτων από τροχαία ατυχήματα και δολοφονικές ενέργειες.

Στις χώρες της Ε.Ε. αυτοτραυματίζονται θανάσιμα κάθε χρόνο 58.000 άτομα και οι περισσότεροι θάνατοι από αυτοκτονία οφείλονται σε ψυχικές διαταραχές και ιδίως στην κατάθλιψη."

Πηγή: ΕΛΙΖΑΜΠΕΤΤΑ ΚΑΖΑΛΛΟΤΙ
"ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ"

■ Αξιοποιήστε τις γνώσεις, τις προτάσεις της επιτροπής εσωτερικού ελέγχου. Ο Μανώλης Βαμβακάρης έχει τις προτάσεις κλειδιά να επιβιώσετε ως εταιρίες ή τουλάχιστον να κάνετε τη ζωή σας πιο ήρεμη... Θα κερδίσετε αξιοπρέπεια και χρήμα... Ξέρει πολλά και είναι και καλό παιδί...

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

"Ασφαλίζει" Ασφαλιστές!

■ Είναι καλό να μπαίνουν νέοι άνθρωποι με φιλοδοξίες στις εταιρίες και στα διάφορα συλλογικά όργανα. Όμως λίαν απαραίτητο και έξυπνο είναι να μπορούν οι εταιρίες και τα συλλογικά όργανα, επαγγελματικά ή κοινωνικά, να έχουν στις τάξεις τους ΕΜΠΕΙΡΑ ΣΤΕΛΕΧΗ με γνώσεις και εμπειρίες ανεκτίμητης αξίας και σημασίας. Η συσσωρευμένη εμπειρία αρκετών στελεχών είναι η ΥΠΕΡΑΞΙΑ, είναι η πυξίδα για την ομαλή πορεία, είναι η καταφυγή σωτηρίας, η συνετή στάση σε περιόδους κρίσεων, η γνωστική συμπεριφορά, ο πολλαπλασιασμός δυνατοτήτων ως επιλογή αντί της πρόσθεσης ή διαίρεσης. Με πολλές γνώσεις και χρήσιμες εμπειρίες η επιτροπή Διεθνών Σχέσεων της ΕΑΕΕ έθεσε επικεφαλής της τον κ. Γιώργο Κώτσαλο, επαΐοντα του ασφ. χώρου και της Ευρωπαϊκής αγοράς, ικανό να "σταθεί" στις απαιτήσεις της θέσεως και των καιρών.

■ Διαβάζοντας τη λίστα με τις 20 πρώτες φαρμακευτικές εταιρίες και τα τεράστια κέρδη και χρήματα που διακινούνται εκεί σκέφθηκα πόσοι από τους υπεύθυνους Marketing Ασφ. Εταιριών να σκέφθηκαν μια πιο σωστή διείσδυση στη συγκεκριμένη αγορά. Πάλι; Ναι, κάθε χρόνο αλλάζουν τα στοιχεία, οι εταιρίες, οι ανάγκες, οι συμπεριφορές. Και ποιος σας είπε ότι οι εταιρίες αυτές είναι ευχαριστημένες από τις υπηρεσίες των ασφαλιστικών τους εταιριών και δεν ψάχνουν το καλύτερο;

Οι 20 πρώτες σε πωλήσεις φαρμακευτικές εταιρείες το 2004 (σε εκατ. ευρώ)

	ΠΩΛΗΣΕΙΣ	±%	ΜΕΡΙΔΙΟ ΑΓΟΡΑΣ (%)	
ΕΤΑΙΡΕΙΑ	2004	2003	2004	2003
Pfizer	292,41	26,5	10,2	9,7
Sanofi-Aventis	254,10	28,9	8,9	8,3
Novartis	218,31	18,0	7,6	7,8
GlaxoSmithkline	215,10	10,2	7,5	8,2
Βιανέξ	188,28	14,1	6,6	6,9
Astrazeneca	183,07	32,5	6,4	5,8
Φαρμασέρβ	115,11	23,4	4,0	4,0
Boehringer	106,56	13,5	3,7	4,0
Bristol	103,54	20,2	3,6	3,6
Janssen Cilag	93,02	26,5	3,2	3,1
Roche	82,86	7,2	2,9	3,3
Elpen	67,47	22,8	2,4	2,3
Abbott	62,11	22,8	2,2	2,1
Galenica	47,87	23,4	1,7	1,6
Wyeth	45,33	38,1	1,6	1,4
Γερολυμάτος	40,60	11,0	1,4	1,5
Servier	39,47	11,9	1,4	1,5
Bayer	35,06	15,3	1,2	1,3
Φαράν	28,67	19,4	1,0	1,0
Menarini	28,62	12,2	1,0	1,1
Λοιπές εταιρείες	621,14	22,0	21,6	21,4
Σύνολο εταιρειών	2.869,70	20,8	100,0	100,0

Πηγή: Επεξεργασία στοιχεία IMS
Πρόκειται για τις χονδρικές πωλήσεις των εταιρειών προς τις φαρμακαποθήκες και τα φαρμακεία. Δεν περιλαμβάνονται οι πωλήσεις προς τα νοσοκομεία. Γύρω στο 5% των πωλήσεων εκτιμάται ότι αφορά παράλληλες εξαγωγές φαρμάκων που πωλούνται ακριβότερα σε άλλες χώρες. Ο όγκος των πωλήσεων, σε μονάδες φαρμακοτεχνικών συσκευασιών, αυξήθηκε κατά 6,4%.
"ΤΟ ΒΗΜΑ"

Ανησυχίες για τα βαρέα μέταλλα

"Η λάσπη δεν είναι επικίνδυνο απόβλητο" υποστηρίζουν με μία φωνή ΕΥΔΑΠ και ΥΠΕΧΩΔΕ, ωστόσο μηχανικοί που ασχολούνται με την τεχνολογία των βιολογικών καθαρισμών εκφράζουν έντονες ανησυχίες. Στους 200.000 τόνους λάσπης που παράγονται ετησίως από την Ψυττάλεια περιέχονται βαρέα μέταλλα, μεταξύ των οποίων και 177 τόνοι χρωμίου, 13,3 τόνοι νικελίου, 60 τόνοι χαλκού και 550 τόνοι ψευδαργύρου. Με την αεριοποίηση αυτά τα μέταλλα θα συγκεντρωθούν στα υπολείμματα της επεξεργασίας, τα οποία, όπως ισχυρίζεται η ΕΥΔΑΠ, θα πηγαίνουν για κατασκευή τσιμέντου. "Όμως αυτά τα μέταλλα ουσιαστικά θα μεταφερθούν τελικά στις κατοικίες που θα φτιαχθούν με το τσιμέντο", υποστηρίζουν οι ίδιοι επιστήμονες, αφήνοντας να εννοηθεί ότι η κατάσταση μοιάζει με την περίπτωση ύπαρξης αμιάντου σε δημόσια κτίρια, νοσοκομεία και σχολεία.
Κύριε Π. Δημητρίου που έγινες πρόεδρος επιτροπής υγείας της ΕΑΕΕ κάνε μια ημερίδα ενημέρωσης για το πρόβλημα, στείλε τις απόψεις της ασφαλιστικής αγοράς για το θέμα στις εφημερίδες, βγάλε την Ένωση απ' την "Ξενοφώντος" και στάσου μέσα στον κόσμο γενικώς και ειδικώς στις περιοχές, στις τοπικές κοινωνίες και δήμους και εφημερίδες και οικολογικές οργανώσεις.

■ Διαβάζοντας το Δελτίο Τύπου του Υπουργείου Ανάπτυξης το σχετικό με τη χορήγηση πιστοποιητικών φερεγγυότητας στις ασφαλιστικές εταιρείες έμαθα ότι μερικοί πιθανόν να διαθέτουν τα κεφάλαια με μη σύννομο τρόπο όπως π.χ. πληρωμές σε μετόχους ή σε τρίτους για σκοπούς που δεν σχετίζονται με ασφαλιστικές δραστηριότητες, εικονικές αγορές ή επενδύσεις, χρηματικές διευκολύνσεις σε τρίτους κ.ά. Και οι υπογραφές που έβαζαν κάποιοι ότι είναι όλα εντάξει;

■ Καλά, αυτές οι 22 εταιρίες που είχαν έλλειμμα στο αναγκαίο κεφάλαιο φερεγγυότητας που τα βρήκαν τα 241,3 εκατ. ευρώ στο τσάκα-τσάκα και τα τακτοποίησαν; Μήπως τα είχαν "περίσσευμα" στην άκρη για ώρα ανάγκης όπως ο Άγιος Αττικής; Δεν είναι και λίγα 177,1 εκατ. ευρώ σε μετρητά. Τι σου είναι αυτοί οι ασφαλιστές... Άμα θέλουν κάνουν θαύματα!

■ Ο κλάδος Αυτοκινήτου είναι η ΑΦΕΤΗΡΙΑ για να αποκτήσουν ΚΥΡΟΣ οι Ασφαλιστικές εταιρείες αν αξιοποιήσουν τις ευκαιρίες. Τέσσερα εκατομμύρια άνθρωποι εμπλέκονται στο θέμα. Χρηματιστήριο, μετοχές, ακίνητα (λόγω αποθεματικών), Ασφαλιστικές εταιρείες, εταιρείες αυτοκινήτων νέων και μεταχειρισμένων, ανταλλακτικά, δικηγόροι, δικαστές, πραγματογνώμονες, συνεργεία, φανοποιεία, κρύσταλλα, τζάμια, αστυνομικοί, τροχαία, νοσοκομεία, κλινικές, εφορίες, εφημερίδες, τηλεοράσεις, έχουν ΑΜΕΣΗ ΣΧΕΣΗ με ό,τι γίνεται στον κλάδο Αυτοκινήτων. Αφορά πολύ κόσμο η ΚΑΘΕ ΑΠΟΦΑΣΗ της Ένωσης και των Ασφαλιστικών Εταιριών. Πάρτε λοιπόν αφορμές και με ΕΞΥΠΝΟ ΤΡΟΠΟ κάντε ενέργειες (μεταξύ αυτών και διαφήμιση στον περιοδικό και ημερήσιο τύπο μαζί με την TV) που θα ανεβάσουν το κύρος μέσω της πληροφόρησης και ενημέρωσης του τί προσφέρουν οι ασφαλιστές. Κύριε Γιάννη Παυλίδη, που έχεις τα προσόντα να ηγηθείς της προσπάθειας ως πρόεδρος της αρμόδιας επιτροπής της Ένωσης της σχετικής με τα αυτοκίνητα, καταγράφουμε και μερικά θέματα που πρέπει να μάθουν όλοι οι παραπάνω αναφερόμενοι που πληρώνουν και μέρος των προβλημάτων μαζί με τις ασφαλιστικές: Δικαστές και παρατραβηγμένες αποζημιώσεις, δικηγόροι και εκκρεμείς υποθέσεις, ανταλλακτικά και κόστος τους, σωματικές βλάβες - θάνατοι και έξοδα νοσοκομείων, αποζημιώσεις και... αδικαιολόγητος πλουτισμός κάποιων, αποθέματα και εμπορικές αξίες ακινήτων κ.λπ. κ.λπ. Υπάρχει και το κόστος που δεν πληρώνουν οι ασφαλιστές, έχει μετρηθεί; Είναι μερικά θέματα που όταν τα μάθει το κοινό ίσως πεισθεί να δει κάπως διαφορετικά τις ασφαλιστικές εταιρείες. Τόσα μπορείτε εκεί στην Ένωση (τόσα χαλάτε εδώ κι εκεί) για την προβολή του πιο παρεξηγημένου κλάδου. Ευτυχώς που είστε στην ΑΦΕΤΗΡΙΑ! Έχετε όλο τον δρόμο μπροστά σας!

■ Και αφού γράφουμε για μετρητά ας αναφερθούμε σε κάτι που Υπουργοί, Γενικοί, Ελεγκτές και Ορκωτοί παραβλέπουν: Γιατί ενώ ο νόμος απαγορεύει την είσπραξη ασφαλίστρων με επιταγές μόνο 2-3 εταιρείες εισπράττουν μετρητοίς και οι περισσότεροι παρανομούν σε κυκλώματα μεταχρονολογημένων επιταγών; Πόσα προβλήματα φορτώνεται ο θεσμός εξαιτίας της παράνομης είσπραξης ασφαλίστρων; Μήπως κύριε νέε πρόεδρε της Ένωσης πρέπει ν' αρχίσεις από εκεί σε συνεργασία με την επιτροπή εσωτερικού ελέγχου εταιριών; Η ALICO εισπράττει 100% μετρητοίς με την INTERAMERICAN να ακολουθεί... Μιμηθείτε τους.

Καλύπτεται η κατάθλιψη; Τί λένε τα συμβόλαιά σας; Αναθεωρήστε τα!

Μετά το 2020, ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας προβλέπει ότι οι διαφορές αυτές στη νοσηρότητα μεταξύ ανεπτυγμένων και υπό ανάπτυξη χωρών θα γεφυρωθούν και ότι όλος ο πληθυσμός της γης, λόγω της παγκοσμιοποίησης της οικονομίας, του καταναλωτισμού και του τρόπου ζωής, θα αντιμετωπίζει και ένα παγκοσμικοποιημένο νοσταλγικό πρότυπο, όπου την πρώτη θέση θα κατέχουν τα καρδιαγγειακά νοσήματα και τη δεύτερη η κατάθλιψη! Απέναντι στην απειλή των ψυχικών διαταραχών, η πρόληψη αποτελεί ασφαλώς πιο αποτελεσματικό μας όπλο. Η έξαρση των ψυχικών διαταραχών σχετίζεται άμεσα με ευρύτερα κοινωνικά φαινόμενα και στην προκειμένη περίπτωση με τη μετάβαση της ανθρωπότητας, σχεδόν στο σύνολό της, σε έναν νέο πολιτισμό. Από τον βιομηχανικό πολιτισμό περνάμε στον μεταβιομηχανικό ή στον πολιτισμό περνάμε στον μεταβιομηχανικό ή στον πολιτισμό περνάμε στον μεταβιομηχανικό. Όπως και αν ονομάσουμε τον νέο πολιτισμό, το γεγονός που παραμένει είναι ότι η μετάβαση έχει αποσταθεροποιήσει και αποδυναμώσει κοινωνικούς θεσμούς που λειτουργούσαν προστατευτικά για την ψυχική υγεία του ατόμου, όπως η οικογένεια, η γειτονιά, η εργασία κ.ά., χωρίς να τους έχει αντικαταστήσει ακόμα με άλλες προστατευτικές συνθήκες. Έτσι, το σύγχρονο άτομο είναι επικίνδυνα εκτεθειμένο στην απάνθρωπη μεγαλούπολη, στην ανασφάλεια της ανεργίας, στην υποβάθμιση του φυσικού περιβάλλοντος, στη μοναξιά της σύγχρονης ατομικότητας. Σ' αυτά τα ζητήματα πρέπει πρωτίστως να επικεντρωθεί η πρωτογενής πρόληψη των ψυχικών διαταραχών προκειμένου να καταπολεμήσει τους βασικούς παράγοντες που τις προκαλούν.
Όμως θα πρέπει να επισημανθεί ότι η παρέμβαση σ' αυτούς τους τομείς δεν είναι ευθύνη των υπηρεσιών υγείας, αλλά της κοινωνικής πολιτικής, της οικονομίας, της παιδείας, του πολιτισμού, δηλαδή κάθε οργανωμένης κοινωνίας στο σύνολό της.
Κύριε Ταγκόπουλε, πρόεδρε Επιτροπής Ασφαλιστικής Ζωής του ΕΑΕΕ πιστεύουμε ότι τα συμβόλαια των ασφαλιστικών εταιριών ζωής σ' αυτό το θέμα ίσως έχουν μείνει μακριά απ' το μελλοντικό πρόβλημα που έρχεται. Ξαναξετάστε το!

Σ. Ταγκόπουλος

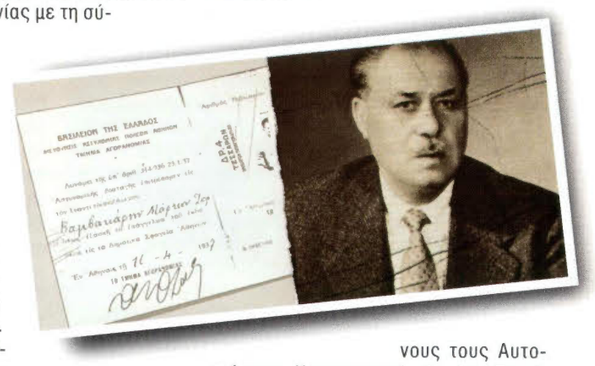
■ Έρχεται καλοκαίρι και μαζί και οι φωτιές. Περιουσίες χάνονται μαζί με τον δασικό πλούτο και το πράσινο. Η επιτροπή περιουσίας με επικεφαλής τον αξιόλογο κ. Ν. Νανόπουλο είναι ευκαιρία να ευαισθητοποιήσει το κοινό μέσω των ΜΜΕ, μέσω της πυροσβεστικής, μέσω των οικολογικών οργανώσεων και των Δήμων. Η κοινωνική παρουσία θα επιστρέψει κύρος και συμβόλαια... Δραστηριοποιηθείτε σαν Ένωση κινητοποιώντας τους ανθρώπους του κλάδου πυρός... Είναι πολλοί... γεμάτοι ιδέες. Αξιοποιείστε τους.

Τα κίτρινα γάντια, τα είδα πάμπολλες φορές στην τηλεόραση χωρίς να βαρεθώ και ευχαρίστως θα τα ξαναδώ. Είναι ελληνική παραγωγή 1960. Σκηνοθεσία: Αλέκος Σακελλάριος. Ένας ζηλιάρης σύζυγος, μέσα από σειρά συμπτώσεων φτάνει στο συμπέρασμα, ιδιαίτερα από ένα ζευγάρι κίτρινα γάντια, ότι η ωραία σύζυγος τον απατά. Κλασική κωμωδία των Σακελλάριου-Γιαννακόπουλου, που πρωτοπαίχτηκε στο θέατρο από τον Λογοθετίδη, με τον τίτλο "Η Ρένα εξώκειλε" και έκανε στη συνέχεια μεγάλη καριέρα στην οθόνη. Σπαρταριστός ο Σταυρίδης στον βασικό ρόλο, ιδιαίτερα στις σκηνές με τον Μίμη Φωτόπουλο και τον Γιάννη Γκιωνάκη. Η Μάρω Κοντού σύζυγος, η Μάρθα Βούρτση υπηρέτρια και η Μπέμπα Κούλα στο ρόλο της φίλης.
Το έργο αυτό το αφιερώνω στον ομιλητή κ. Μαύρο του συνεδρίου INTERAMERICAN που μεταξύ άλλων μας είπε ο "μαύρος" ότι τα μελό δεν έχουν πέραση και ότι πέφτουν... Δεν είδε την τηλεθέαση των ασπρόμαυρων ταινιών που τις βλέπει το κοινό δέκα φορές την μία σ' ένα μήνα; Τώρα κατάλαβα γιατί αυτοί οι αναλυτές και διαφημιστές μπέρδεψαν τόσο πολύ τον εαυτό τους με τις δήθεν περισπούδαστες αναλύσεις σαν κι αυτές που έκανε στο συνέδριο για να αποδείξει το αυτονόητο των ανθρώπινων σχέσεων... Πράγματι "πνίγονται σε μια κουταλιά νερό"... Και το πρόβλημα δεν είναι με αυτούς... Είναι μ' αυτούς που τους ψάχνουν...

Εκατό χρόνια συμπληρώνονται εφέτος από τη γέννηση του μοναδικού Μάρκου Βαμβακάρη που γεννήθηκε στην Άνω Πόλη της Σύρου το 1905 και πέθανε το 1972 στον Πειραιά. Το τραγούδι του "Τα ματόκλαδά σου λάμπουν" το τραγούδησα πολλές φορές σε παρέες και μόνος μου όταν ελεύθερο πουλάκι στα νιάτα μου φτερούγιζα να βρω φωλιά... Μου άρεσε και η "Φραγκοσυριανή", το "μικρός αρραβωνιάστηκα", το "Αντιλαλούνε οι φυλακές", το "όλοι οι ρεμπέτες του ντουνιά", το "Αν μ' αξιώσει ο Θεός" το "τα δυο σου χέρια πήρανε βεργούλες και με δείρανε", το "Μαύρα μάτια, μαύρα φρύδια", "Αλεξανδρανή" κ.ά. Μπουζούκι έμαθε καλά όταν πήγε φαντάρος το 1925 και τα πρώτα του τραγούδια τα έγραψε το 1928. Δεν πρόλαβε να γίνει πλούσιος από τα τραγούδια του, που τραγούδησαν όλοι οι Έλληνες από ασήμαντοι έως πρωθυπουργοί. Ο Μάρκος Βαμβακάρης έγραφε, έπαιζε και τραγουδούσε όλα τα τραγούδια του. Θυμάμαι μικρός τις Κυριακές στις φτωχογειτονιές του Αγρινίου, στην Ντούτσαγα, που γυρνώντας απ' την Αγία Τριάδα ακούγαμε τραγούδια στα ραδιόφωνα απ' τ' ανοιχτά παράθυρα "το ρίξε τσιγγάνα τα χαρτιά" και το "τα ματόκλαδά σου λάμπουν" που μ' άρεσε να λέω "γεια σου Μπιθικώτση" με τη φωνή του Μάρκου... Δούλευε στα σφαγεία ως εκδορέας με άδεια της αστυνομίας πόλεων Αθηνών που του επέτρεπε να ασκεί το επάγγελμα (10-4-1937) όταν στην καρδιά του φύτρωναν λουλούδια πεντακάθαρα τα τραγούδια του "Αντιλαλούν οι φυλακές" (1937), "τα δυο σου χέρια" (1936), "μικρός αρραβωνιάστηκα" (1937), "όλοι οι ρεμπέτες του ντουνιά" (1938), "Η φραγκοσυριανή" (1935) κ.λπ. που χιλιοτραγουδούσαν κάθε μέρα αμέτρητα στόματα. Δούλευε, έγραφε, έπαιζε κάθε μέρα, κάθε βράδυ τα εκατοντάδες τραγούδια μέχρι να βγουν οι επιτυχίες.

Η φτώχεια δεν του επέτρεψε να μάθει πολλά γράμματα αλλά κατάφερε χωρίς πτυχία Πανεπιστημίων να "διδάξει" ανθρωπιά, αγάπη, ζωή, πολλούς "σοφούς" της κλειστής κοινωνίας του ακαδημαϊκού κατεστημένου. Δεν αναφερόταν το όνομά του στα βιβλία αλλά καθηγητές, δάσκαλοι και μαθητές τραγουδούσαν τα ποιήματά του και μ' αυτά αρραβωνιάζονταν, παντρεύονταν και αγαπιόταν για χρόνια... Οι "παρεούλες" των γραμμάτων και τεχνών τον είχαν αποκλείσει τον αιρετικό ρεμπέτη απ' τα σαλόνια της υψηλής κοινωνίας με τη σύμπραξη των υποκριτών της πολιτικής αλλά "τους την έσκασε" και μπήκε τραγουδώντας την λαϊκή σοφία, τα κοινωνικά και εθνικά θέματα στα σπίτια, στα ράδια, στην τηλεόραση, στο Μέγαρο Μουσικής ως κορυφαίος δημιουργός. Η ποιότητα δεν κρύβεται και δεν νικιέται ποτέ. Η δύναμη της ελληνικής ψυχής που έχει μακρά παράδοση και ιστορία φανερώνεται εκεί που δεν το περιμένεις, στη "λαϊκή αγορά", στις μάνες μας, στους γονείς μας, στο λαό μας και όχι στα καρφωμένα πτυχία ξενόγλωσσης προέλευσης και μακράς που κοιτάνε παράξενα στους τοίχους κλειστών κυκλωμάτων. Οι ήρωες και φιλόσοφοί μας "κυκλοφοράνε" ανάμεσά μας και εμφανίζονται ηγέτες ακαταμάχητοι νικώντας κάθε εμπόδιο συνεχίζοντας το μεγαλείο της φυλής. Έλεγε ο Μάρκος Βαμβακάρης το εξής: "... Τα γράμματα τα αγάπησα, τα 'παιρνα στον αέρα. Επήγα στο σχολείο πέντε χρονών. Ξύλινα θρανία κι ένας πίνακας. Κιμωλίες με δελτίο. Βιβλία δεν είχαμε. Το μάθημα τ' αρπάζαμε από το στόμα του δασκάλου... Εκεί όμως που πάθαινα μεγάλη ζημιά ήταν με τον Πάρι και την ωραία Ελένη. Τον Αγαμέμνονα. Τον Ξέρξη. Τον Δαρείο. Τους άθλους του Ηρακλέους. Όπου στεκόμουν αυτούς τους πατριώτες τους έβλεπα ομπρός μου. Και τις ναυμαχίες. Με πρώτη εκείνη στην Σαλαμίνα. Ετούτοι οι πρόγονοι πολύ με συγκίνησαν. Ταίριαξαν με την ψυχή μου. Ο δάσκαλος καταλάβαινε τί αντάρα γινόταν μέσα μου και με είχε περί πολλού. Γιατί είχα έρωτα στα γράμματα...

...Όταν έμαθα την άλφα βήτα γιόμισαν τα μάτια μου δάκρυα. Μου κονόμησε ο πατέρας ένα μολύβι, ε βρήκα κι ένα χαρτί και άρχισα να συνταιριάζω τις πρώτες λέξεις... Τις έγραφα και μετά τις διάβαζα φωναχτά. Τί δεν θα 'δινα να θυμηθώ την πρώτη λέξη που 'γραψα. Αλάφρωσε η ψυχή μου από τη φούντωση. Τα γράμματα μου 'παιρναν τη στενοχώρια. Είχα κλίση στα γράμματα. Κι όταν φτάσαμε σε εκείνους, Βυζάντιο και τα ρέστα ξανάπαθα ζημιά. Όλους εκείνους τους Αυτοκράτορες, Κωνσταντινούπολη, Αγιά Σοφιά. Έπεφτα να πλαγιάσω αλλά που ύπνος. Τα 'παιρνα απ' τον δάσκαλο και τ' έφερνα στον ύπνο, συντροφιά. Ξαγρύπναγα και τα 'βλεπα. Κοιμόμουν κι ερχόταν στα όνειρα. Η άλωσις της Κωνσταντινουπόλεως. Σηκωνόμουν σαν υπνοβάτης και ξέβγαινα όξω τις νύχτες μπας και τους συναντήσω. Κι όλο ρώταγα τον δάσκαλο να πάρω απαντήσεις. Αλλά δεν κράτησα πολύ τα γράμματα. Πριν τελειώσω την τετάρτη τάξη το 1912, επήραν τον πατέρα μου στρατιώτη κι άφησα το σχολείο... για να πάμε με την μάνα μου σε δουλειά. Από δουλειά σε δουλειά εγίνηκα κι εφημεριδοπώλης. Εξέκλεβα χρόνο στις γωνιές και κλεφτά εδιάβαζα τα μεγάλα γράμματα. Τους τίτλους. Κι εμάθαινα τα γραμματάκια. Και τα καλλιεργούσα όπως-όπως...". Η Ελλάδα για πολλούς είναι "μια φούντωση, μια φλόγα μέσα στην ψυχή" που έχει πολλούς προγόνος και αμέτρητους κληρονόμους! Ευτυχώς!



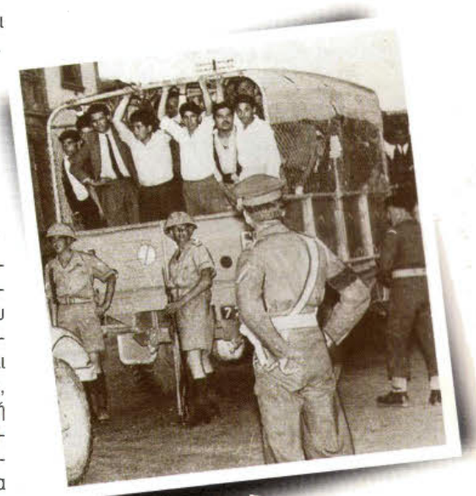
Σωρευτικές αποδόσεις των μετοχικών αμοιβαίων εσωτερικού

ΑΜΟΙΒΑΙΑ	ΑΠΟΔΟΣΗ (%) ΑΠΟ 31.3.2003 ΩΣ 16.3.2005
Alpha Athens Index Fund Μετ. Εσ.	116,49
Citi Fund Μετοχικό Εσωτερικού	102,97
Εγνατία-Θησέας Μετ. Εσ. Εταιρειών Υψηλής Κεφ.	101,40
Δήλος Χρημ/κών Εταιρειών Financial	101,04
Alpha Μετοχικό Εσωτερικού	98,47
Novabank Blue Chips Μετοχικό Εσ.	97,01
Alpha Blue Chips Μετοχικό Εσ.	96,31
HSBC TOP 20 Μετοχών Εσωτ.	93,53
Metrolife Αναπτυξιακό Μετ. Εσωτ.	92,98
Allianz Μετοχών Εσωτερικού	92,33
Ευρωπαϊκή Πίστη Αναπτυξ. (Μετ. Εσωτ.)	90,08
Marfin Premium Μετοχικό Εσωτ.	88,10
HSBC Αναπτυξιακό	88,05
Allianz Επιθετικής Στρατ. Μετ. Εσ.	87,78
Δήλος Blue Chips	87,49
Π & Κ Μετοχικό Εσωτερικού	87,21
Ερμής Δυναμικό	85,53
Eurobank Θεσμικών Χαρτοφυλακίων ΜΕΤ. Εσ.	83,68
International Επιλογής Μετοχικών Αξιών Μετ. Εσ.	83,67
Eurobank Value Μετοχικό Εσωτερικού	83,44
Δήλος TOP-30	82,11
Probank Ελλάς Μετοχικό Εσωτερικού	81,57
AAAB Blue Chip Μετοχών Εσωτ.	77,84
Alico Μετοχικό Εσωτερικού	76,68
Λαϊκή Επιλεγμένων Αξιών Μετ. Εσωτ.	76,31
Interamerican Δυναμικό Μετοχικό Εσ.	76,19
Alpha Trust Αναπτυξιακο Μετ. Εσ.	75,74
ATE Μετοχικό Εσωτερικού	75,21
ING Πειραιώς Α/Κ Μετοχικό Εσωτ.	73,08
Ευρωπ. Πίστη Αναπτυσ. Επιχ. Μετ. Εσ.	71,68
Εγνατία-Ολυμπία Αναπτυξ. Μετοχ. Εσ.	71,47
Ερμής Πρωτοπόρος	71,46

ΑΜΟΙΒΑΙΑ	ΑΠΟΔΟΣΗ (%) ΑΠΟ 31.3.2003 ΩΣ 16.3.2005
Alpha Trust Νέων Επιχ. Μετοχ. Εσ.	71,34
HSBC Μεσαίας Κεφαλ. Μετ. Εσωτ.	69,29
Λαϊκή Μετοχικό Εσωτ.	67,85
Geniki Επιλεγμένων Αξιών Μετ. Εσωτ.	67,28
Marfin Medium Μετοχικό Εσωτ.	67,09
AAAB Ελληνικό Αναπτυξιακό Μετοχών Εσωτ.	65,02
Novabank Mid-Cap Μετοχικό Εσωτερικού	63,96
Κύπρου Ελληνικό Μετοχικό Εσωτ.	59,60
Δήλος Small Cap Μετοχικό Εσ.	58,84
Κύπρου Ελληνικό Δυναμικό Μετ. Εσ.	57,90
Marfin Maximum Μετοχικό Εσωτ.	57,41
Ωμέγα Invest Μετοχικό Εσωτερικού	57,26
Εγνατία-Αθηνά Δυναμικό Μετοχ. Εσ.	55,12
ING Πειραιώς Α/Κ Δυναμ. Επιχ. Μετ. Εσωτ.	54,71
ATE Μετοχικό Μεσαίας-Μικρής Κ/σης Εσωτ.	52,85
International Αναπτυξιακό Εσωτ.	52,80
Eurobank Genesis Μετοχικό Εσωτερικού	51,96
Δήλος Υποδομής & Κατασκευών Μετ. Εσ.	51,11
Αττικής Μετοχικό Εσωτερικού	50,65
Επενδυτική Κρήτης	49,20
Ελληνική Trust Μετοχικό Εσωτερικού	45,30
Alico Μετ. Εσωτ. (Μεσ. & Μικρής Κεφ.)	42,73
Interamerican Ολυμπιονίκης Μετοχικο Εσ.	40,92
Interamerican Αναπτυσσομένων Εταιρειών Μετ. Εσ.	40,62
Δήλος Πληροφορ. & Τεχν. (HI-TECH)	40,08
International Δυναμικών Εταιρειών Μετ. Εσ.	39,65
Geniki Αναπτ. Εταιρειών Μετ. Εσ.	34,39
Π & Κ FTSE-20 Index Fund Μετοχικό Εσ.	32,79
Alico Index Fund FTSE20 Μετοχικό Εσ.	24,33
AAAB Μετοχών Εσωτερικού	0,09
Μέση απόδοση	69,18

Πηγή: Alpha Trust

Είναι κάποιοι Έλληνες που δεν γνωρίζουν ιστορία και τους αγώνες του ελληνικού λαού δια μέσω των αιώνων. Έτσι, θέλοντας να δείξουν ότι είναι "Ευρωπαίοι" συχνά επικαλούνται τι κάνουν οι Άγγλοι ή οι Γερμανοί ή οι Γάλλοι ή οι Ολλανδοί στο τάδε ή δείνα ζήτημα. Η πρότασή μας είναι να διαβάσουν ή να σιωπήσουν. Δεν είναι τάχα αυτοί "πολιτισμένοι λαοί" και προηγμένοι. Παραμύθια! Διαβάστε ιστορία για τα αιματοκυλίσματα λαών από όλους αυτούς! Διαβάστε για την Κύπρο και τη συμπεριφορά των "προηγμένων" κατακτητών της. Διαβάστε για την Γερμανική κτηνωδία. Τί να πουν και αυτοί και το Βατικανό. Είδατε άλλη θρησκεία με στρατό και στρατιώτες εκτός του Βατικανού; Τί να πουν οι καημένοι Δυτικοευρωπαίοι για θρησκεία και πατρίδα. Οι Έλληνες έχουν και θέλουν την ορθοδοξία τους τις εθνικές γιορτές, τα μνημεία. Οι αλλοδαποί δεν έχουν επειδή απλώς δεν έχουν! Μη γίνεσθε κορόιδα και παπαγαλάκια. Μάθετε για την ιστορία μας. Κοιτάξτε παλικάρια στην Κύπρο που πάνε για κρεμάλα, Καραολής, Μάτσης, Δημητρίου κ.λπ. Ποιοι έχουν τέτοιες σελίδες;



Κοντά σας με ιδέες & προτάσεις!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

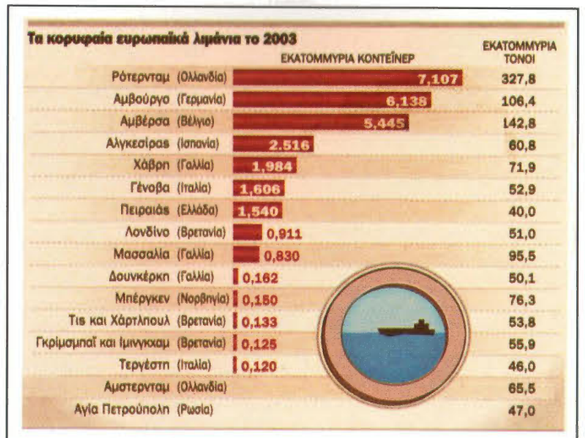
Έργο ζωής... και Γενικών!

Ο αμίαντος αν εισχωρήσει στον ανθρώπινο οργανισμό αποτελεί παράγοντα ασθένειας (αμιαντίαση) και καρκινογένεση.
Στην Ελλάδα δύο νόμοι του 1997 και του 1998 (ΠΔ 70/1998, ΠΔ 175/97) ορίζουν ότι όπου έχει χρησιμοποιηθεί αμίαντος (δομικά, θερμομονωτικά υλικά, τρόφιμα, νερό, αέρας μέχρι και σε οικιακές συσκευές όπως τηγάνια με αμιαντούχα επίστρωση, αμιαντούχα γάντια και πανιά σιδερώστρας) πρέπει να αναγνωρίζεται και να γνωστοποιείται.
Η Ευρωπαϊκή Ένωση με οδηγία της επιβάλλει την πλήρη απαγόρευση της χρήσης του μέχρι το 2005. Η χώρα μας και η Πορτογαλία βρίσκονται την τελευταία πενταετία στη μαύρη λίστα της Ε.Ε. για τον αμίαντο, αφού είναι "οι μόνες χώρες που συνεχίζουν να παράγουν προϊόντα με το υλικό αυτό".
Ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας (ΠΟΥ) εκτιμά ότι τα επόμενα τριάντα χρόνια 500.000 άνθρωποι θα προστεθούν στη λίστα των θανάτων εξαιτίας του αμίαντου. Ο αριθμός αυτός προσθέτει ο ΠΟΥ - αναμένεται να είναι υψηλότερος στις χώρες όπου δεν έχουν ληφθεί μέτρα για την καταστροφή του.
Να μια ευκαιρία ενημέρωσης του κοινού από την ΕΑΕΕ για το πρόβλημα με ταυτόχρονο κέρδος το κύρος του θεσμού.

Μελέτη Αμερικανών επιστημόνων αναφέρει ότι η ακαταστασία στο σπίτι επηρεάζει τη διανοητική ανάπτυξη των παιδιών! Οι ερευνητές από το Πανεπιστήμιο της Πενσυλβανίας μελέτησαν στοιχεία 8.000 διδύμων ηλικίας τριών και τεσσάρων ετών και κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι το "οικιακό χάος" και η αποδιοργάνωσις επηρεάζουν ουσιαστικά την διανοητική ικανότητα και ότι όταν επικρατεί έντασις και άγχος, η ευφυία των παιδιών κατακρατείται από τα γονίδια και δεν εκδηλώνεται" (Εστία 31-8-2004). Πράγματι έτσι είναι. Όταν οι γονείς "για το δίχως τίποτα" φωνάζουν, μαλώνουν, υβρίζουν, η ατμόσφαιρα του σπιτιού γίνεται βαριά και σκοτεινιασμένη. Όταν ο πατέρας υβρίζει - και μάλιστα τα θεία - πολλές φορές, όταν ένεκα παραλόγων απαιτήσεων αισχρολογεί, και ίσως χειροδικεί στη σύζυγο και μητέρα των παιδιών, μπορεί κανείς να καταλάβει ποιοι πονάνε και ποιοι επηρεάζονται περισσότερο.

Το 50% των ενηλίκων στη χώρα μας απειλεί σήμερα η στεφανιαία νόσος, ενώ το 40% των εμφραγματιών καταλήγει με αιφνίδιο θάνατο, πριν φτάσει σε ιατρική βοήθεια.
Περισσότερο κινδυνεύουν όσοι νομίζουν ότι δεν έχουν πρόβλημα, τονίζουν οι ειδικοί, συνιστώντας τακτικούς ελέγχους από την ηλικία των 45 και μετά για τους άνδρες και από τα 50 και μετά για τις γυναίκες.
Οι πρώτες πρωινές ώρες μέχρι τις δέκα και το δίωρο από τις τέσσερις έως τις έξι το απόγευμα είναι οι πιο κρίσιμες ώρες για να πάθει κάποιος οξύ έμφραγμα του μυοκαρδίου, καθώς το πρωί παρατηρείται αύξηση της πίεσης και του σακχάρου, με αποτέλεσμα την απότομη μεταβολή των παραμέτρων του κυκλοφοριακού συστήματος.

"ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ"



Στα 1.540.000 εμπορευματοκιβώτια των είκοσι ποδών (teu's) έφθασε η συνολική κίνηση του εμπορευματικού σταθμού "Ελευθέριος Βενιζέλος" του Οργανισμού Λιμένος Πειραιώς (ΟΛΠ), στη διάρκεια του 2004, παρέχοντας έτσι τη δυνατότητα στη διοίκηση του λιμένος να υποστηρίξει ότι ο Πειραιάς εξακολουθεί να είναι το μεγαλύτερο λιμάνι της Ανατολικής Μεσογείου και ένα από τα μεγαλύτερα της Μεσογείου. Αν αναλογισθεί κανείς ότι το λιμάνι του Πειραιά "ανακάλυψε" τη διεθνή αγορά των εμπορευματοκιβωτίων μόλις πριν από μία περίπου δεκαετία, όταν μεγάλες εταιρείες του κλάδου των τακτικών μεταφορών επέλεξαν το επίνειο της Αθήνας ως το διαμετακομιστικό τους κέντρο στην Ανατολική Μεσόγειο, τότε αντιλαμβάνεται ότι το λιμάνι του Πειραιά έχει πραγματοποιήσει γιγάντια άλματα σε ελάχιστο χρονικό διάστημα. Εκτός όμως από τον Σταθμό Εμπορευματοκιβωτίων, το λιμάνι του Πειραιά διαθέτει και ένα ισχυρό κέντρο διαμετακόμισης οχημάτων, από το οποίο περνούν ετησίως περισσότερα από 400.000 οχήματα, εκ των οποίων μόνο το 10% παραμένει στην Ελλάδα και το υπόλοιπο 90% επανεξάγεται προς άλλους προορισμούς στην Ανατολική Μεσόγειο και στη Μαύρη Θάλασσα. Το λιμάνι του Πειραιά επίσης, σε αντίθεση με πολλά άλλα ευρωπαϊκά λιμάνια, διαθέτει και έναν μεγάλο επιβατηγό σταθμό από τον οποίο διακινούνται ετησίως περισσότεροι από 12.000.000 επιβάτες, προς διάφορους προορισμούς. Αυτή η έντονη κινητικότητα του Οργανισμού τον έχει αναδείξει στη διάρκεια των τελευταίων ετών ως μία από τις ελάχιστες κερδοφόρες Δημόσιες Επιχειρήσεις Κοινής Ωφελείας (ΔΕΚΟ) της χώρας, με τον κύριο όγκο των εσόδων να προέρχονται από διεθνείς δραστηριότητες, όπως η παροχή υπηρεσιών στη ναυτιλία.

ΚΑΙ ΚΑΤΙ από την Ολυμπιάδα του καλοκαιριού. Οι Γερμανοί τηλεθεατές ψήφισαν το μεγαλύτερο τηλεοπτικό γεγονός της χρονιάς. Δηλαδή, την αγαπημένη τους εκπομπή από αυτές που το 2004, έσπασαν τα ρεκόρ τηλεθέασης και, όπως λένε εδώ, "άδειασαν τους δρόμους". Πρώτο ψηφίστηκε ένα σόου, που δεν έχει σημασία να το αναφέρουμε, αλλά στη δεύτερη θέση ήρθε στις προτιμήσεις των Γερμανών η ζωντανή μετάδοση της τελετής έναρξης των Ολυμπιακών Αγώνων από την Αθήνα, του κρατικού ZDF, που όχι μόνο έσπασε τα ρεκόρ τηλεθέασης αλλά θα μείνει για πάντα χαραγμένη στο μυαλό όσων την παρακολούθησαν. Ακριβώς το αντίθετο συνέβη με την τελετή λήξης, που απογοήτευσε και έκανε τους περισσότερους να κλείσουν τις τηλεοράσεις τους όταν άρχισαν τα τσιφτετέλια. Ευτυχώς.

"Βλέπει" με ανθρωπιά τους ασφαλιστές!

Όταν σε μια εταιρία συμβαίνει ένας απλός υπάλληλος κλάδου πυρός να ανεβαίνει τα σκαλοπάτια ιεραρχίας με συνέπεια, ήθος και εργατικότητα, να γίνεται επικεφαλής του κλάδου του, της εταιρίας του και εν συνεχεία του ομίλου της εταιρίας του τότε αυτή η εταιρία είναι πραγματικά και ΜΕΓΑΛΗ και ΣΙΓΟΥΡΗ και ΑΞΙΑ να εκπροσωπούν άνθρωποί της ολόκληρο τον θεσμό στην ελληνική κοινωνία της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ο νέος Πρόεδρος της Ένωσης Ελληνικών Ασφ. εταιρειών κ. Κων/νος Μπερτσιάς είναι η απόδειξη ότι όντως η INTERAMERICAN του Δ. Κοντομηνά είχε και θα έχει ηγέτες πάντα όπως έχει και σήμερα! Είναι μεγάλη σχολή επιτυχίας και στον "πάγκο" της έχει μεγάλους παίκτες έτοιμους για όλα!

Τα νέα μέτρα εξυγίανσης του Υπουργείου κάποιοι τα κατάλαβαν διαφορετικά. Αμέσως μετά την ανακοίνωσή τους βγήκαν απ' τα συρτάρια νέες συμβάσεις για νέες μετακινήσεις διαμεσολαβούντων - αθιγγάνων που μαύρη μοίρα τους θέλει σε συνεχή μετανάστευση από εταιρία σε εταιρία, κατά προτίμηση σε "καλοκαιρινές" με τραπεζάκια έξω... Προμήθειες όσο-όσο, τιμολόγια με εκπτώσεις Φεβρουαρίου, επιταγές μεταχρονολογημένες, σήματα ανεξέλεγκτα, bonus-malus μηδέν και πέντε κρίκοι ένα τάληρο... Ελπίζουμε να παρέμβει εγκαίρως η Εποπτική Αρχή και το Υπουργείο Ανάπτυξης να τους δείξει ότι τελείωσαν όλα αυτά που ήξεραν... Το χρωστά σ' αυτούς που κράταγαν ήθος, αξιοπρέπεια και επαγγελματισμό. Για να υπάρξει ΑΥΡΙΟ.

Τα "πρακτικά συμφωνίας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με τις διάφορες κλινικές" επιμένουμε ότι θα προσθέσουν ακόμα περισσότερα προβλήματα στον κλάδο και αναρωτιόμαστε "αν θα βρει άκρη" η Γενική Γραμματεία καταναλωτή στα "ψιλά γράμματα" που αφορούν τους πελάτες και διαμεσολαβούντες που κάποια στιγμή θα "μαλλιοτραβιούνται". Έχουν όλοι οι ασφαλιστές ενημέρωση, δηλαδή αυτές τις συμφωνίες στην τσάντα τους; Προσυπογράφουν τα πάντα; Και υπερισχύουν των συμβολαίων που έχουν οι πελάτες; Είναι ταυτόσημα;

Όλα μαζί δεν μπορούν να γίνουν και να αλλάξει η εικόνα του ασφαλιστικού κλάδου προς το καλύτερο ακόμα πιο πολύ. Τα τελευταία χρόνια έγιναν πολλά βήματα και από την κα Αντωνάκη, και τον κ. Κώτσαλο και από το "στυλ Κοντομηνά" που έφεραν κινητικότητα, υπουργούς και αρμόδιους να "ανακατευτούν" με τα του ασφαλιστικού κλάδου δρώμενα. Πιστεύουμε ότι οι πρόεδροι των επιτροπών της Ένωσης μετά από μια συνεννόηση - πλαίσιο μπορούν να "βγουν" στην ελληνική κοινωνία καθένας στον τομέα του και να ανατρέψουν την κακή εικόνα. Π.χ. Έρχεται καλοκαίρι και η επιτροπή ασφαλίσεων συναφών με επικεφαλής τον Θ. Κοκκάλα μπορούν να βρουν χρήσιμες αναφορές - συμβουλές για τους κατόχους σκαφών αναψυχής και να τις κοινοποιήσουν μέσω του τύπου και της TV. Κοντά και τα πλεονεκτήματα Ασφάλισης... Δώστε και θα σας επιστραφεί το κόστος!

Ένας δημόσιος υπάλληλος κάθεται στο γραφείο του, και μέσα στη βαρεμάρα του, αποφασίζει να καθαρίσει επιτέλους τα ντουλάπια του. Βγάζοντας ένα σωρό φακέλους, φυλλάδια από πιτσαρίες και άχρηστα χαρτιά, βλέπει μπροστά του ένα λυχνάρι μέσα στη σκόνη. "Ωραία αντίκα! Θα το πάρω να το βάλω πάνω από το τζάκι του σπιτιού μου" σκέφτεται, και το παίρνει μαζί του. Στο σπίτι, εκεί που το καθαρίζει από τη σκόνη και το γυαλίζει, ξαφνικά ένα τζίνι πετάγεται μπροστά του. "Μπορείς να πραγματοποιήσεις 3 ευχές σου!" του λέει το τζίνι επιβλητικά.
"Θέλω μία μπύρα και δύο γύρους αμέσως τώρα!" και πριν προλάβει να τελειώσει, ΠΑΦ!! μπροστά του δυο λαχταριστά τυλιχτά σουβλάκια και ένα τεράστιο ποτήρι μπύρα.
Αφού τα καταβροχθίζει μετα βουλιμίας, λέει: "Τώρα θέλω να βρεθώ σε ένα τροπικό νησί, με πανέμορφες νυμφομανείς γυναίκες!" και ΠΑΦ!! αμέσως βρίσκεται σε ένα νησί με πανέμορφες μελαχρινές να τον περιτριγυρίζουν και να τον χαϊδεύουν.
Σκέφτεται και την τρίτη του επιθυμία προσεκτικά, και λέει: "Θέλω να μην ξαναδουλέψω ποτέ στη ζωή μου!" και ΠΑΦ!! βρίσκεται πάλι στο γραφείο του...

Εδώ και 28 χρονιά στις 16 Φεβρουαρίου 1997 είχα ασφαλίσει τον Κώστα Μαρκοπουλιώτη στην οδό Λυκοσούρας 49 στο Περιστέρι που έφυγε πρόωρα τέλη Φεβρουαρίου 2005. Ήταν ένα συμβόλαιο ΙΣΟΒΙΩΣ, 100.000 δρχ. και είχε ισχύ ως το τέλος μαζί με ΘΑ και Π.Α. 300.000. Είχε με τ' αδέλφια του μια επιχειρήση με δέρματα την οποία συνεχίζουν τα παιδιά του. Πήρα με πολλή θλίψη και συλλυπήθηκα τη σύζυγό που μου είπε πως έχει 6 εγγόνια και ότι τα παιδιά τους πρόκοψαν στη ζωή. Τόλμησα να της πω ότι αν μπορώ να κάνω κάτι σαν ευγνωμοσύνη στην αγάπη που μου 'δειξε ο άντρας της είμαι στη διάθεσή της. "Αν και δεν έχουμε άμεση ανάγκη" μου είπε "το να είχε μια μεγαλύτερη ασφάλιση" καλό θα ήταν... "Η πίκρα μας είναι μεγάλη, χάσαμε τον άνθρωπό μας, τί να πω τώρα". Οι ασφαλιστές έπρεπε να είχαν κάνει κάτι περισσότερο...

Οι δεκαεπτά διαμεσολαβούντες που πλαισιώνουν το Δ.Σ. του Επιμελητηρίου Αθηνών άκουσαν στην εκδήλωση κοπής πίτας την πρόεδρό της παρουσία υπουργών, βουλευτών και πλήθος κόσμου να μιλά για εξυγίανση του ασφαλιστικού χώρου. Όλοι οι άλλοι (450 κλάδοι) είναι καθαροί και μόνο ο ασφαλιστικός χώρος νοσεί και μόνο αυτό είχε να πει η κ. Πρόεδρος; Ελπίζουμε την άλλη χρονιά να την πείσουν να πει και μια καλή κουβέντα... να δούμε και εμείς την αναβάθμιση που είδε ο επικεφαλής της Ασφαλιστικής συνεργασίας γιατί στο τέλος ποιος θα τολμήσει να ασχοληθεί μ' ένα τέτοιο κλάδο! Αλλιώς περιμένουν οι χιλιάδες ασφαλιστές το ρόλο των συναδέλφων εκεί.

ΠΡΟΤΑΣΗ ΝΑΙ

Κάντε ένα κοινό ταμείο στην ΕΑΕΕ με ένα μικρό ποσοστό ανά παραγωγή εταιρίας (όπως οι ψήφοι) για κόστος Διαφήμισης και Δημοσίων Σχέσεων... Θα σας επιστραφεί μεγαλύτερο... από την παραγωγή.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ **ΝΑΙ** ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Πνευματική Δύναμη!

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

Πληθυσμός ηλικίας 20-49 ετών κατά ομάδες ηλικιών, φύλο και υπηκοότητα το έτος 2001

Ομάδες ηλικιών	Έλληνες		Αλλοδαποί		Αλλ. ως % στο σύνολο	
	Α	Γ	Α	Γ	Α	Γ
20-24	380.810	361.160	56.208	37.285	12,9	9,4
25-29	372.998	366.999	63.201	44.229	14,5	10,8
30-34	386.255	386.095	55.288	42.294	12,5	9,9
35-39	350.484	355.252	41.842	35.835	10,7	9,2
40-44	354.344	363.075	33.300	31.224	8,6	7,9
45-49	333.839	334.695	22.296	23.145	6,3	6,5
Σύνολο	**2.178.730**	**2.167.276**	**272.135**	**214.012**	**11,1**	**9,0**
% στον πληθ. 20+	56,4	52,7	86,4	82,1		

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

Ποσοστά που αντιπροσωπεύουν τον μόνιμο πληθυσμό της χώρας ηλικίας 20-49 ετών που δεν τελείωσε το δημοτικό, το γυμνάσιο και τη δευτεροβάθμια εκπαίδευση, κατά ομάδες ηλικιών, φύλο και υπηκοότητα το 2001

Ομάδες ηλικιών	Ποσοστά στον πληθυσμό εκείνων που δεν τελείωσαν					
	Δημοτικό		Γυμνάσιο		Δευτεροβάθμια	
	Α	Γ	Α	Γ	Α	Γ
Ελληνες						
20-24	1,4	1,4	10,6	8,0	22,7	15,9
25-29	1,4	1,4	12,4	10,4	26,3	20,9
30-34	1,4	1,5	16,6	15,6	30,8	27,9
35-39	1,6	1,9	22,1	26,0	34,0	37,9
40-44	1,9	2,8	30,5	37,6	39,6	45,9
45-49	2,5	3,5	37,7	46,4	47,4	54,2
Σύνολο	1,7	2,0	21,2	23,6	33,1	33,4
Αλλοδαποί						
20-24	7,3	4,0	35,4	23,0	59,7	44,5
25-29	7,8	3,8	30,5	18,6	53,5	37,6
30-34	7,4	3,8	29,1	18,1	49,9	35,1
35-39	7,0	3,8	29,0	18,8	48,4	34,9
40-44	6,7	4,2	28,7	20,2	46,3	34,8
45-49	6,3	4,9	28,4	23,7	43,9	37,1
Σύνολο	7,1	4,0	30,6	20,1	51,6	37,4

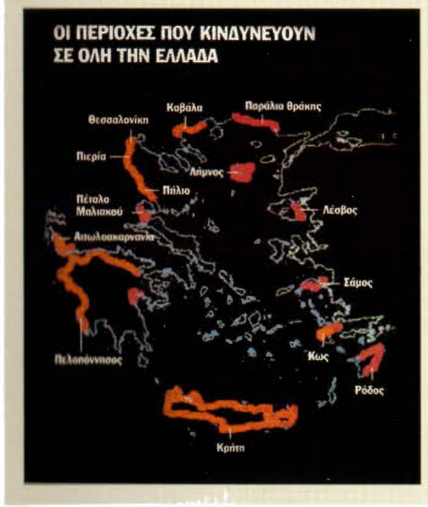
■ Σε κάποια εκπομπή της τηλεόρασης στο κανάλι 10 κάνοντας ζάπινγκ σταμάτησα να ακούσω κάτι που έλεγε η γλυκιά Νάντια Κωνσταντοπούλου στον παρουσιαστή για την Αλίκη Βουγιουκλάκη που ήταν φίλες και συμμαθήτριες και πήγαιναν μαζί στο κατηχητικό και που πήγαν μαζί να εξομολογηθούν επειδή δεν μίλαγαν κάποια στιγμή εξαιτίας αυτών των κοριτσίστικων ζηλιαροκαυγάδων που όλοι περνούν στα παιδικά χρόνια. "Δεν θα κοινωνήσεις της είπε ο παπάς αν δεν μιλήσεις στη φίλη σου. Το ίδιο είπε και σ' εκείνη"... Εγώ πιστεύω ακράδαντα ότι η ρίζα του δένδρου της νεώτερης Ελλάδας ποτίστηκε επαρκώς μέσα στην αγνότητα των κατηχητικών της εκκλησίας, στις χριστιανικές ενώσεις, στις ομάδες, στις κατασκηνώσεις και έβγαλε καρπούς σημαντικούς. Δεν είναι εύκολο μέσα σε 40 χρόνια να επιτύχεις αυτά που πέτυχε μια κατεστραμμένη πατρίδα. Μόνο άνθρωποι φλογερών ιδανικών σαν αυτά που διδάσκονταν σε κατηχητικά μπορούσαν να το κάνουν. Ρωτήστε τους σε ώρα σκληρής αυτοκριτικής και ειλικρίνειας και θα πάρετε την απάντηση... Όλοι πέρασαν από τις αγνές συντροφιές με τα μπλοκάκια του "ΔΙΔΑΓΜΑ ΚΑΙ ΡΗΤΟΝ"... Άσχημα ήταν; Όλες οι ταινίες του ελληνικού σινεμά γύρω από αυτές τις αξίες κινούνται και ευτυχώς τις βλέπουν και τα παιδιάκια για... δωδέκατη φορά και δεν τις βαριούνται... Αυτό που λένε "τσίπα" και έμεινε ακόμα σε κάποιους και στα γιαούρτια είχε βάση τις αίθουσες κατηχητικών. Με τα λάθη τους βέβαια, αλλά ποιος είναι αλάνθαστος;

Καλύπτονται τα ψυχικά νοσήματα; ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΤΕ ΤΑ!

"Μέχρι τις αρχές του 20ού αιώνα, τα λοιμώδη νοσήματα αποτελούσαν τη μάστιγα όλης της ανθρωπότητας. Στη συνέχεια, οι ανεπτυγμένες χώρες του κόσμου, χάρις στην οικονομική ανάπτυξη και τη θεαματική βελτίωση του βιοτικού επιπέδου, περιόρισαν τα λοιμώδη αλλά βρέθηκαν αντιμέτωπες με τα νοσήματα του καταναλωτισμού, τα καρδιαγγειακά, τον καρκίνο και τα ατυχήματα, τους λεγόμενους και φονιάδες της εποχής μας. Αντίθετα, ο λιγότερο ανεπτυγμένος κόσμος, δηλαδή η συντριπτική πλειονότητα του πληθυσμού της γης, συνέχισε και συνεχίζει λόγω φτώχειας να μαστίζεται από τα λοιμώδη νοσήματα. Στον δε 21ο αιώνα, πάντα στις ανεπτυγμένες χώρες, ενώ οι 3 φονιάδες δείχνουν να υποχωρούν χάρις στα προγράμματα Πρόληψης και Προαγωγής Υγείας, απειλητικά ορθώνεται μπροστά μας ένα νέο κύμα νοσηρότητας που σχετίζεται άμεσα ή έμμεσα με την ψυχική μας κατάσταση".

Του Γιάννη Τούντα
Αν. Καθηγητή Κοινωνικής Ιατρικής
Παν/μίου Αθηνών
Πηγή: ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ

23% ήταν η αύξηση της κυκλοφορίας της αγγλικής εφημερίδας "Independent" το προηγούμενο έτος - η μόνη εφημερίδα πέρυσι στη Βρετανία που αύξησε την κυκλοφορία της. Η αύξηση αυτή, όπως και εκείνη κατά 8,7% στα διαφημιστικά της έσοδα (που έφτασαν συνολικά τα 201,9 εκατομμύρια ευρώ) αποδίδεται σχεδόν αποκλειστικά στην αλλαγή του σχήματος της εφημερίδας σε ταμπλόιντ. Η ημερήσια κυκλοφορία της "Independent" είναι 222.826 φύλλα. Στο χώρο των λεγόμενων ποιοτικών εφημερίδων, πρώτη σε κυκλοφορία είναι η "Ντέιλι Τέλεγκραφ" με 869.597 φύλλα ημερησίως, ακολουθούν η "Τάιμς", με 128.618 φύλλα. Σύμφωνα με τα στοιχεία των κυκλοφοριών για τον περασμένο Φεβρουάριο, η "Σαν", με 3.121.336 φύλλα ημερησίως εξακολουθεί να είναι η πρώτη σε κυκλοφορία εφημερίδα στη Βρετανία (Πηγή: www.publicitas.com).



Η Ελλάδα βυθίζεται

Η αύξηση της θερμοκρασίας του πλανήτη που αναμένεται να σημειωθεί τις επόμενες δεκαετίες θα επηρεάσει και τη στάθμη των ωκεανών. Έλληνες επιστήμονες εκτιμούν ότι μέχρι το τέλος του αιώνα η στάθμη στο Αιγαίο και στο Ιόνιο θ' αυξηθεί από μισό έως ένα μέτρο, με αποτέλεσμα πολλές παράκτιες περιοχές της χώρας να πλημμυρίσουν.
Οι περιοχές που καλύπτονται με χρώμα θεωρείται ότι κινδυνεύουν περισσότερο να καλυφθούν από τη θάλασσα στην περίπτωση που - όπως αναμένεται - ανέβει η στάθμη από μισό έως ένα μέτρο.
Από τα "ΝΕΑ"

■ Για αρκετούς μεγάλους και αναπτυσσόμενους βιομηχανικούς ομίλους της χώρας το 2004, παρά τη γενικότερη επενδυτική καθίζηση, ήταν έτος υψηλών επενδύσεων. Διαθέσιμα στοιχεία για 13 επιχειρήσεις εισηγμένες στη Σοφοκλέους βεβαιώνουν ότι οι εταιρίες αυτές και οι θυγατρικές τους το 2004 υλοποίησαν επενδύσεις συνολικού ύψους 2,34 δισ. ευρώ εντός και εκτός Ελλάδος σε πάγιο εξοπλισμό και εξαγορές.
Ειδικότερα στον πετρελαϊκό τομέα, τα Ελληνικά Πετρέλαια δαπάνησαν 325,9 εκατ. ευρώ, σημαντικό μέρος των οποίων αφορούσε νέα μονάδα ηλεκτροπαραγωγής, ενώ η Μότορ Όϊλ επένδυσε 248,3 εκατ. ευρώ για τον εκσυγχρονισμό και τη διεύρυνση τόσο της παραγωγικής δυναμικότητας όσο και του εύρους των προϊόντων της. Η επενδυτική δαπάνη της Intracom, αν και μειωμένη σε σύγκριση με το 2003, ήταν ύψους 32,4 εκατ. ευρώ, της Αλουμύλ έφθασε τα 39,3 εκατ. ευρώ, λόγω και εξαγορών στο εξωτερικό, της Chipita ανήλθε σε 43,7 εκατ. ευρώ για παρόμοιο λόγο, ενώ της Elbisco ήταν 23 εκατ. ευρώ και της Δέλτα ξεπέρασε τα 51 εκατ. ευρώ. Η Coca-Cola 3E, δαπανώντας και πάλι μεγάλα ποσά για επενδύσεις στην αγορά, κυρίως μέσω εξοπλισμού υποστήριξης των πωλήσεων, διέθεσε περί τα 375 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων όμως μόνο το 10% περίπου αφορούσε την ελληνική αγορά.
Στον κλάδο των τσιμέντων, ο Ηρακλής επένδυσε 25,2 εκατ. ευρώ, ενώ ο Τιτάν δαπάνησε, κυρίως για επενδύσεις στις Ηνωμένες Πολιτείες και σε βαλκανικές χώρες, 235,6 εκατ. ευρώ. Στη μεταλλουργία, η επενδυτική δαπάνη της Βιοχάλκο ήταν ύψους 88,7 εκατ. ευρώ, ενώ στα βιομηχανικά ορυκτά η S & B δαπάνησε, επεκτεινόμενη με εξαγορές και στη Γερμανία, πάνω από 100 εκατ. ευρώ. Ο μεγαλύτερος βιομηχανικός επενδυτής βέβαια ήταν για μία ακόμη χρονιά η ΔΕΗ, δαπανώντας σε πάγιες επενδύσεις περί τα 754 εκατ. ευρώ.

ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Τολμήστε να καθιερώσετε μια ΣΥΜΒΟΛΙΚΗ ΑΜΟΙΒΗ (π.χ. 5 ευρώ) για κάθε ενημέρωση - πώληση του ασφαλιστικού σας συμβούλου... Ένα κουμπί λάθος πατάς στο ΑΤΜ της τράπεζας και... φεύγει το χιλιάρικο (1-3 ευρώ). Δεν είναι στο... "τζάμπα" η επίσκεψη, ο χρόνος, οι γνώσεις ενός επαγγελματία... Δώστε το Δωρεάν αλλά γράψτε το στο μπλοκάκι... ψάξτε το θα βρείτε ένα σωρό λύσεις και... απρόοπτα θετικά... Ξεκινήστε από τα αυτοκίνητα και σκεφθείτε τιμολόγια... εξειδικευμένα για όλους τους κλάδους... Πόσο κοστίζουν οι συμβουλές των ανθρώπων σας;

Ε.Σ.

ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Δείξτε κοινωνικό πρόσωπο πλησιάζοντας επαγγελματικές ομάδες που βοηθάνε τους σκοπούς σας. Σαν ΕΑΕΕ βραβεύστε στα πλαίσια του ΣΕΒ την καλύτερη βιομηχανία με το καλύτερο συμβόλαιο! Βραβεύστε ένα γιατρό που έσωσε ένα πελάτη σας! Ένα πυροσβέστη που έσωσε περιουσίες που θα πληρώνατε! Τολμήστε κι αφήστε τ ις ψευτοϊσορροπίες και χαζοανταγωνισμούς σας...

Ε.Σ.

ΧΙΤΛΕΡ... Τουρκία: "Σε "μπεστ σέλερ" έχει αναδειχτεί στην Τουρκία το προσωπικό πόνημα του Χίτλερ "Ο αγών μου", γεγονός που εκτιμάται από τους "Λος Άντζελες Τάιμς" ως απόδειξη του αυξημένου αντισημιτισμού στη χώρα. Η αμερικανική εφημερίδα τονίζει ότι οι υψηλές πωλήσεις του βιβλίου, όπου εκτίθεται η αντισημιτική φιλοσοφία του ναζισμού, έχουν αναστατώσει την εβραϊκή κοινότητα της Τουρκίας".
("Ελ. Τύπος")

ΜΑΥΡΗ ΛΙΣΤΑ... Καθολική Εκκλησία: "Ξεκινώντας από τον 16ο αιώνα, η Καθολική Εκκλησία συνέταξε έναν κατάλογο απαγορευμένων βιβλίων. Κατά τους προηγούμενους αιώνες, όταν η Εκκλησία είτε κατείχε είτε ήλεγχε τα περισσότερα ευρωπαϊκά πιεστήρια, τα βιβλία του καταλόγου δεν μπορούσαν να εκδοθούν...

Από την Elisabeth Rosenthal στην "Herald Tribune"
("Καθημερινή"):
"Αν και η λίστα είναι ανενεργή από το 1996, τα σχόλια του Μπερτόνε δίνουν στον "Κώδικα Ντα Βίντσι" ένα ανάλογο, αν και λιγότερο επίσημο, στάτους. Η "Μαντάμ Μποβαρί" του Φλομπέρ, το "Κόκκινο και το μάυρο" του Σταντάλ, καθώς και τα έργα του Τζόναθαν Σουίφτ, του Τζον Λοκ και του Ζαν Πολ Σαρτρ, είχαν συμπεριληφθεί στον κατάλογο".

Ε.Σ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ **Το περιοδικό της ζωής σας!**

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ **Πρωταγωνιστεί!**

■ 13,5% των συνολικών εξαγωγών της Ελλάδος καταλήγουν στη γερμανική αγορά. Το δεύτερο μεγαλύτερο μερίδιο κατευθύνεται στην Ιταλία (10,6%) και ακολουθούν Ηνωμένο Βασίλειο (7,9%), Βουλγαρία (6,6%) και Ηνωμένες Πολιτείες (5,1%). Όσον αφορά την κλαδική ανάλυση των ελληνικών εξαγωγών, η μερίδα του λέοντος παραμένει στον κλάδο της κλωστοϋφαντουργίας και ένδυσης, με ποσοστό 20,8%, ενώ ακολουθούν τα χημικά πλαστικά, και έπειτα τα τρόφιμα, με 16,3% και 16,2% αντίστοιχα. (Από έρευνα του Συνδέσμου Εξαγωγέων Βορείου Ελλάδος).

■ Ανησυχητική αύξηση της παχυσαρκίας στα παιδιά, με ταυτόχρονη αύξηση της εμφάνισης διαβήτη τύπου 2 παρατηρείται τα τελευταία χρόνια και στη χώρα μας.
Η μορφή αυτή διαβήτη αποτελεί κύριο κρίκο της αλυσίδας που ονομάζεται μεταβολικό σύνδρομο και που οι υπόλοιποι κρίκοι της είναι η παχυσαρκία, η αρτηριακή υπέρταση και η υπερλιπιδαιμία. Ένα εκατομμύριο Έλληνες υπολογίζεται ότι πάσχουν σήμερα από σακχαρώδη διαβήτη, ενώ φαίνεται ότι η καλοζωΐα, με την κακή της έννοια –πολυφαγία με διατροφή που περιέχει λίπη και υδατάνθρακες– και η καθιστική ζωή είναι ό,τι πρέπει για την εμφάνιση του διαβήτη τύπου 2. Τα παραπάνω ανέφερε ο καθηγητής Παθολογίας του Πανεπιστημίου Αθηνών Σωτήρης Α. Ράπτης και διευθυντής Β' Προπαιδευτικής Παθολογικής Κλινικής, Μονάδας Έρευνας και Διαβητολογικού Κέντρου του Νοσοκομείου «Αττικόν» σε επιστημονική εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στο Βόλο.

■ 100 χιλιάδες άνθρωποι, τουλάχιστον, έχουν πεθάνει από πείνα και από αρρώστιες τους τελευταίους μήνες στα προσφυγικά στρατόπεδα της επαρχίας Νταρφούρ του Σουδάν, όπου έχουν καταφύγει περίπου 2 εκατομμύρια μαύροι Αφρικανοί, καταδιωγμένοι από τους φιλοκυβερνητικούς, αραβόφωνους αντάρτες Τζαντζανουίντ. Υπολογίζεται ότι περίπου 10.000 πρόσφυγες, οι περισσότερες γυναίκες, παιδιά και ηλικιωμένοι, πεθαίνουν κάθε μήνα στα προσφυγικά στρατόπεδα στο Νταρφούρ.
(Πηγή: UN Emergency Relief)

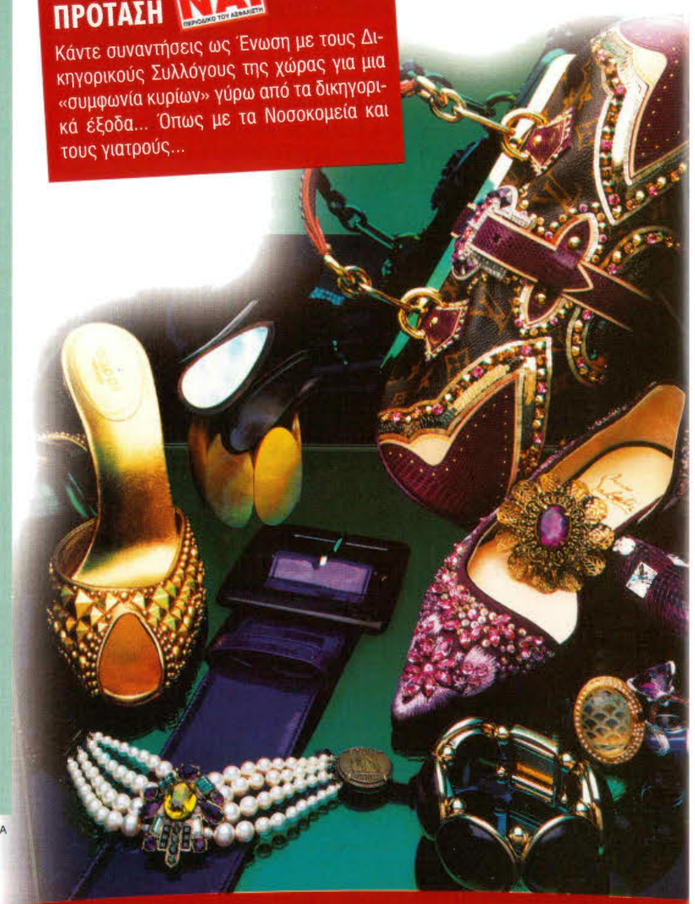
Οι μετοχές με τα υψηλότερα κέρδη τον τελευταίο χρόνο

ΜΕΤΟΧΗ	17/3/05	16/3/04	ΜΕΤ.%
MULTIRAMA (ΚΑ)	6,92	3,16	119,0
ΚΟΡΔΕΛΛΟΥ (ΚΑ)	2,22	1,15	93,0
ΜΥΤΙΛΗΝΑΙΟΣ (ΚΟ)	8,40	4,62	81,8
ΡΟΚΑΣ (ΠΟ)	7,96	4,40	80,9
ΦΟΥΡΛΗΣ (ΚΑ)	6,50	3,70	75,7
JUMBO Α.Ε. (ΚΟ)	7,42	4,30	72,6
ΕΘΝΙΚΗ (ΚΟ)	27,34	16,14	69,4
RAINBOW (ΚΟ)	6,76	4,00	69,0
ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗΣ (ΚΟ)	4,80	2,90	65,5
ΟΠΑΠ Α.Ε. (ΚΟ)	23,02	14,18	62,3
INTRALOT (ΚΟ)	24,32	15,06	61,5
EUROBANK (ΚΟ)	25,36	16,02	58,3
ΣΑΡΑΝΤΗΣ ΓΡ. (ΚΑ)	5,96	3,82	56,0
ΡΟΚΑΣ (ΚΟ)	8,32	5,34	55,8
FLEXOPACK (ΚΑ)	3,98	2,62	51,9
ΤΕΧΝ. ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ (ΚΟ)	4,86	3,20	51,9
ΠΕΙΡΑΙΩΣ (ΚΟ)	14,12	9,32	51,5
TITAN (ΚΟ)	25,88	17,17	50,8
ΜΟΤΟΡ ΟΙΛ (ΚΟ)	11,10	7,62	45,7
ΜΙΝΩΙΚΕΣ (ΚΟ)	2,97	2,07	43,5
ΝΗΡΕΥΣ (ΚΑ)	1,48	1,04	42,3
TITAN (ΠΟ)	19,46	13,78	41,2
ΚΩΤΣΟΒΟΛΟΣ (ΚΟ)	6,50	4,62	40,7
Μ.Ι. ΜΑΪΛΗΣ (ΚΟ)	4,22	3,00	40,7
ΚΡΕΤΑ ΦΑΡΜ (ΚΟ)	4,70	3,40	38,3
ΔΕΛΤΑ SINGULAR (ΚΟ)	2,64	1,92	37,5
ΔΙΑΣ (ΚΑ)	1,17	0,86	36,0
ΟΡΓ. ΛΙΜ. ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ (ΚΟ)	8,38	6,24	34,3
ΑΓΕΤ (ΚΟ)	10,52	8,00	31,5
ΓΕΝΙΚΗ (ΚΟ)	8,96	6,95	29,0
ΤΖΙΡΑΚΙΑΝ (ΚΑ)	1,36	1,06	28,3
ALPHA (ΚΟ)	26,60	20,85	27,6
ΒΙΟΧΑΛΚΟ (ΚΑ)	6,78	5,32	27,4
FASHION BOX (ΚΟ)	2,38	1,92	24,0
ΚΑΛΠΙΝΗΣ-ΣΙΜΟΣ (Κ)	3,74	3,02	23,8
ΕΛΛ. ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑ (ΚΟ)	8,74	7,16	22,1
ΕΘΝΙΚΗ ΧΑΡΤ. (ΚΑ)	2,19	1,80	21,7
ΜΕΤΚΑ (ΚΟ)	5,62	4,64	21,1
ΕΛΑΪΣ (Κ)	18,96	15,70	20,8
ΟΤΕ (ΚΟ)	14,26	11,92	19,6

Πηγή: ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ

ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Κάντε συναντήσεις ως Ένωση με τους Δικηγορικούς Συλλόγους της χώρας για μια «συμφωνία κυρίων» γύρω από τα δικηγορικά έξοδα... Όπως με τα Νοσοκομεία και τους γιατρούς...



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Πνευματική πρωτοπορία Αμοιβαίου ενδιαφέροντος

■ **ΕΙΠΕ...**

«Η ανάκτηση της εμπιστοσύνης από την πλευρά του κόσμου εμφανίζεται ως μια εξαιρετικά δύσκολη υπόθεση. Τί μπορεί να γίνει για να αναστραφεί αυτή η εικόνα;

– Αυτό που κυρίως πρέπει να γίνει είναι να επικοινωνηθεί σωστά το ασφαλιστικό προϊόν. Αυτό δεν σημαίνει απλά μια καλύτερη προωθητική πολιτική. Σημαίνει κάτι πολύ περισσότερο, δηλαδή να εκλαϊκευθεί η χρηστική αξία της ασφάλισης. Τότε μόνο άλλωστε το ασφαλιστικό προϊόν μπορεί να καταστεί φερέγγυο και αξιόπιστο. Όταν εξηγηθεί ότι αυτό που πληρώνει ο πελάτης κάθε χρόνο με τη μορφή ασφαλίστρου, επιστρέφεται στον ίδιο με τη μορφή αποζημίωσης. Αυτό είναι κάτι που κανείς δεν μπορεί να το αμφισβητήσει, στο βαθμό που ακόμα και ο φερόμενος ως πιο αναξιόπιστος κλάδος της αγοράς, αυτός της αστικής ασφάλισης αυτοκινήτου, καταβάλλει κάθε χρόνο με τη μορφή αποζημιώσεων το σύνολο σχεδόν των ασφαλίστρων που εισπράχθηκαν. Η προσπάθεια να επικοινωνήσουμε τη χρηστικότητα του ασφαλιστικού προϊόντος δεν εξαιρεί φυσικά και τις εταιρίες, που πράγματι εμφανίζονται αναξιόπιστες ενώπιον των ασφαλισμένων. Πρώτη μέριμνα του διοικητικού συμβουλίου είναι να δεσμεύσει τα μέλη της Ένωσης για την τήρηση του Κώδικα Δεοντολογίας για τις υποχρεώσεις της ασφαλιστικής εταιρίας προς τους ασφαλισμένους και σε δεύτερη φάση να άρουμε τους μύθους που υπάρχουν για την ασφαλιστική αγορά. Πρέπει να αλλάξουμε τη βιωματική εμπειρία που έχει π.χ. ένας ασφαλισμένος που απευθύνθηκε σε μια εταιρία και η οποία δεν ανταποκρίθηκε στις υποχρεώσεις της με συνέπεια. Πρέπει να γίνει σαφές ότι δεν αφορά το σύνολο της αγοράς που καταβάλλει κάθε χρόνο με βάση τα επίσημα στοιχεία, τα οποία δεν μπορούν να αμφισβητηθούν, υψηλότατες αποζημιώσεις και φυσικά χρέος μας είναι να αλλάξει και για εκείνες τις εταιρίες που πράγματι παρουσιάζουν προβλήματα, κακοποιώντας την εικόνα του κλάδου».

Κώστας Μπερτσιάς, Πρόεδρος ΕΑΕΕ σε συνέντευξή του στην Ευγενία Τζώρτζη «ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ»

ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Κάντε στην Ε.Α.Ε.Ε. σε συνεργασία με τους συλλόγους (4 σφραγίδες) έναν τύπου «ΤΕΙΡΕΣΙΑ» κατάλογο με όλους εκείνους τους διαμεσολαβούντες που περιφέρονται από εταιρία σε εταιρία με ακάλυπτες επιταγές, καταδικαστικές αποφάσεις κ.λπ. κ.λπ. Ποια προσωπικά δεδομένα;

Ε.Σ.

ΜΟΡΙΣ ΓΚΡΙΝΜΠΕΡΓΚ

Ύστερα από 37 χρόνια στο πηδάλιο της American International Group, ήρθε η ώρα για τον ηλικίας 79 ετών διευθύνοντα σύμβουλο της Μόρις Γκρίνμπεργκ να αποχωρήσει από την ενεργό δράση. Η AIG, μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες στον κόσμο, με πολυετή παρουσία και στη χώρα μας, ανακοίνωσε την περασμένη εβδομάδα την απομάκρυνση του κ. Γκρίνμπεργκ, ο οποίος ήταν μόλις ο... δεύτερος κατά σειρά διευθύνων σύμβουλος στην 86χρονη ιστορία της εταιρίας, μετά τον ιδρυτή της Κορνήλιο Βάντερ Σταρ, ο οποίος απεβίωσε το 1968. Τη θέση του κ. Γκρίνμπεργκ παίρνει ο βρετανός Μάρτιν Σάλιβαν, σε μια περίοδο κατά την οποία η AIG αντιμετωπίζει προβλήματα με τις ελεγκτικές αρχές των Ηνωμένων Πολιτειών για συναλλαγές που κινούνται στα όρια της νομιμότητας. Ο κ. Γκρίνμπεργκ θα παραμείνει μη εκτελεστικός πρόεδρος της εταιρίας.

■ Με αυτό τον πίνακα μπορείτε να πουλήσετε ασφάλεια Ζωής. Δείξτε τις τιμές, υπολογίστε το φορολογητέο ποσό και ένα ποσοστό 20-25% φόρο μεταβίβασης ακινήτων και εξηγήστε τί σημαίνει αυτό σαν φόρος κληρονομιάς. Με συγκεκριμένα παραδείγματα.

Ενδεικτικές τιμές πώλησης οικοπέδων σε ευρώ/τ.μ.

ΠΕΡΙΟΧΗ	ΚΑΛΥΤΕΡΕΣ ΤΟΠΟΘΕΣΙΕΣ	ΔΕΥΤΕΡΕΥΟΥΣΕΣ ΤΟΠΟΘΕΣΙΕΣ
Φιλαδέλφεια Ν.	1.300-1.500	750-900
Διόνυσος	1.450-1.600	750-900
Δροσιά	1.450-1.600	750-900
Εκάλη	1.500-1.700	1.000-1.200
Κεφαλάρι	1.900-2.100	1.500-1.700
Κηφισιά Ν.	1.200-1.400	800-1.000
Μελίσσια	900-1.100	600-800
Πεύκη	1.000-1.200	600-800
Πολύδροσο	1.100-1.300	800-1.000
Ψυχικό Ν..	1.700-1.900	1.500-1.700
Ίλιον	650-800	400-600
Αγ. Δημήτριος	950-1.100	750-900
Βάρη	900-1.100	650-800
Γλυφάδα	1.300-1.500	1.000-1.200
Ελληνικό	1.000-1.200	600-800
Καλαμάκι	950-1.100	750-900
Άλιμος	1.000-1.200	800-1.000
Δραπετσώνα	600-800	300-500
Κορυδαλλός	700-900	500-700
Πασαλιμάνι	3.000-3.200	900-1.100
Φάληρο Ν.	1.500-1.700	650-800
Κορωπί	500-700	300-500
Παλλήνη	650-800	500-700

Πηγή: Μεσιτικά γραφεία

■ Σύμφωνα με μελέτη που έγινε για λογαριασμό της «Wall Street Journal», το 2004 τα μπόνους που έλαβαν οι διευθύνοντες σύμβουλοι των αμερικανικών εταιριών αυξήθηκαν κατά 46,4% ενώ ο μέσος όρος των μπόνους που έλαβε ο καθένας τους ανέρχεται σε 1,14 εκατ. δολάρια. Πρόκειται για τεράστια ποσά τα οποία, όπως αναφέρεται σε σχετικό άρθρο του περιοδικού «The Economist», δεν ανταποκρίνονται πάντα στις αποδόσεις του εκάστοτε διευθύνοντος συμβούλου. Ο Μάικλ Αϊσνερ, π.χ., πρώην επικεφαλής της Walt Disney, παραλίγο να οδηγηθεί σε αποχώρηση από τους μετόχους της εταιρίας. Ωστόσο έλαβε μπόνους 7,25 εκατ. δολαρίων. Αυτές τις ημέρες οι αμερικανικές εταιρίες αποστέλλουν τις ετήσιες αναφορές τους στην Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς των ΗΠΑ. Ανάμεσα στην πληθώρα των στοιχείων που διαθέτουν οι αναφορές περιλαμβάνεται και η αμοιβή των επικεφαλής τους.
Σε γενικές γραμμές η μεγάλη αύξηση των μπόνους συνάδει προς τα κέρδη των αμερικανικών εταιριών, τα οποία αυξήθηκαν κατά 20% το 2004. Επίσης η αύξηση των μπόνους αποδίδεται εν μέρει και στη μείωση της χορήγησης μετοχών στους επικεφαλής των εταιριών.
Οι άνθρωποι που είναι υπεύθυνοι για τον υπολογισμό αυτών των μπόνους είναι μια μικρή επιτροπή σε κάθε εταιρία. Δεν έχουν εκτελεστικές αρμοδιότητες και τον τελευταίο καιρό συμβουλεύονται πολύ περισσότερο τους μετόχους των εταιριών προκειμένου να καταλήξουν στη φόρμουλα υπολογισμού των μπόνους. Συνεπώς τα συμβόλαια που υπογράφονται τον τελευταίο καιρό για την πρόσληψη επικεφαλής εταιριών χαρακτηρίζονται από περισσότερο... ορθολογισμό σε σχέση με τα προηγούμενα.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ NAI ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Φροντίδα αξιοπρέπειας!

Έρευνες ακόμα και στον πλέον άσπιλο Αμερικανό επιχειρηματία

THE NEW YORK TIMES

Ενσαρκώνει το αρχέτυπο του λακωνικού και ευθύβολου Αμερικανού επιχειρηματία. Στην εποχή των δεσποτικών διευθυνόντων συμβούλων, επευφημείται από επενδυτές σε ετήσιες συναντήσεις με μπάρμπεκιου και μπέιζμπολ. Ύστερα από έτη επιχειρηματικών σκανδάλων, ο 74χρονος Γουόρεν Μπάφετ αποτελεί υπόδειγμα διοίκησης.

Οι έρευνες, όμως, που διεξάγονται σε ορισμένες πρακτικές των ασφαλιστικών έχουν παγιδεύσει μία από τις κυριότερες επιχειρήσεις του κ. Μπάφετ και είναι πλέον πιθανόν να σπιλωθεί ο πλέον άσπιλος στον επιχειρηματικό κόσμο της Αμερικής.

Η Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς και ο γενικός εισαγγελέας της Πολιτείας της Νέας Υόρκης διερευνούν συμφωνία μεταξύ της General Re, ασφαλιστικής μονάδας της Berkshire του κ. Μπάφετ, και της μεγαλύτερης ασφαλιστικής του κόσμου, της American International Group, με την οποία ενδέχεται να τονώθηκαν τεχνηέντως τα οικονομικά της AIG. Οι έρευνες αυτές οδήγησαν στην απομάκρυνση του ανθρώπου που οικοδόμησε και διοίκησε την AIG επί σχεδόν τέσσερις δεκαετίες, του Μόρις Γκρίνμπεργκ. Και συνεχίζονται οι έρευνες σε άλλες συμφωνίες εταιριών του κ. Μπάφετ. Υπερασπιζόμενοι τον κ. Μπάφετ, εμπειρογνώμονες του κλάδου τονίζουν ότι ο τρόπος που διοικεί την Berkshire διαφέρει πολύ από εκείνον του κ. Γκρινμπεργκ στην AIG.

Ο ρόλος του στην General Re

Ως τώρα, το όνομα του κ. Μπάφετ δεν έχει αναφερθεί σε καμία έρευνα. Το υπουργείο Δικαιοσύνης, όμως, διερευνά τον ρόλο της General Re στην παροχή υπηρεσιών της σε ασφαλιστική της Βιρτζίνια που δεν είχε εκπληρώσει τις υποχρεώσεις της. Αναφέρθηκε, άλλωστε, ως εναγόμενη σε αγωγές που είχαν υποβάλει δύο ρυθμιστικές αρχές του κλάδου. Τον Μάιο του 2004, η μονάδα της General Re στην Αυστραλία συμφώνησε να καταβάλει 27,2 εκατ. δολάρια ως διευθέτηση με την Επιτροπή Κεφαλαιαγοράς της Αυστραλίας για την κάλυψη δύο ασφαλιστικών εταιριών της χώρας που τελικά κατέρρευσαν. Η συναλλαγή έγινε προτού αγοράσει την General Re η Berkshire στα μέσα του 1998. Η Berkshire, όμως, δεν έχει ακόμη συμφωνήσει με τις αρχές της Αυστραλίας ποιες θα είναι οι επιπτώσεις των συναλλαγών αυτών.

Στην ετήσια έκθεσή του προς τους επενδυτές, ο κ. Μπάφετ ανέφερε ότι οι δύο εταιρίες σχεδιάζουν να ενάγουν την Berkshire, ισχυριζόμενες ότι η General Re συνεισέφερε στην κατάρρευσή τους διευκολύνοντάς τες με λογιστικές ατασθαλίες. Η Berkshire έχει ήδη λάβει ειδοποίηση από τις αρχές της Αυστραλίας και έχει ανακοινώσει ότι η General Re πρέπει μέχρι τις 29 Μαρτίου να αποδείξει ότι δεν συντρέχει λόγος να διεξαχθούν έρευνες στις επιχειρήσεις της. Η Berkshire ισχυρίζεται ότι συνεργάζεται με όλες τις αρχές που διεξάγουν τις έρευνες. Οι διαφορές ανάμεσα στον κ. Μπάφετ και τον κ. Γκρίνμπεργκ είναι πράγματι πολλές. Όπως πολλοί διευθύνοντες σύμβουλοι, ο κ. Γκρίνμπεργκ γνώριζε την απόδοση της εταιρίας του. Αφετέρου, ο κ. Μπάφετ διοικούσε πάντα στη βάση μακροπρόθεσμων σχεδίων και αποθάρρυνε τις συναλλαγές των μετοχών της Berkshire.

Η αδυναμία του

Όπως επισημαίνουν πολλοί αναλυτές του κλάδου των ασφαλειών, η Berkshire δεν προσπαθούσε να παρουσιάσει σταθερά κέρδη τριμήνου γι' αυτό και είναι αμφίβολο αν θα είχε αγοράσει το είδος κάλυψης που λέγεται ότι κανόνισε ο κ. Γκρίνμπεργκ για να ενισχύσει τον ισολογισμό του. Ο κ. Μπάφετ, πάντως, συχνά μιλάει με διθυραμβικούς τόνους για την αγάπη του στις ασφαλιστικές και είναι σχεδόν βέβαιο ότι επέβλεψε ορισμένες από τις μεγαλύτερες συμφωνίες που έχουν συνάψει μονάδες της Berkshire. Μαζί με τις άλλες μεγάλες αντασφαλιστικές, η General Re και άλλες μονάδες της Berkshire έχουν προσφέρει εκτεταμένα το είδος ασφάλισης που τελευταία βρίσκεται συνέχεια στο επίκεντρο των ερευνών, την αντασφάλιση χρηματοοικονομικού κινδύνου (finite insurance).

Η αντασφάλιση χρηματοοικονομικού κινδύνου δίνει στις εταιρίες τη δυνατότητα να διασπείρουν τον κίνδυνο της ζημιάς σε ένα περιουσιακό στοιχείο ή μια επιχείρηση, αλλά και να τον κατανείμουν μεταξύ άλλων ασφαλιστικών που είναι πρόθυμες να τον αναλάβουν με κάποια ανταλλάγματα. Το ζήτημα είναι όταν φαίνεται να μην πρόκειται περί ασφαλιστικής αλλά περί δανείου.

Σε πολλές περιπτώσεις, η αντασφάλιση χρηματοοικονομικού κινδύνου συνεπάγεται μεταβίβαση του πραγματικού κινδύνου. Και όπως σχολίασε στέλεχος ασφαλιστικής, είναι πιθανόν οι αρχές «να βρουν σωρεία συναλλαγών που δεν θα τους αρέσουν και πολύ», καθώς ο παράγοντας του κινδύνου θα είναι ελάχιστος, αν υπάρχει.

Πηγή: ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ 20/3/05

Ρεπορτάζ ΔΗΜ. ΧΑΡΟΝΤΑΚΗΣ
«ΒΗΜΑ 27/2/05»

Περισσότεροι από 20.000 τόνοι γαλακτοκομικών προϊόντων - «μαϊμού» καταναλώνονται κάθε χρόνο στην ελληνική αγορά και σε πολλές περιπτώσεις οι καταναλωτές, Έλληνες ή τουρίστες, αγνοούν ότι το τυρί ή το γιαούρτι που τρώγουν δεν έχει καμία σχέση με το αυθεντικό προϊόν. Η επωνυμία αυτών των προϊόντων σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία είναι «μη γαλακτοκομικά προϊόντα», και ονομάζονται έτσι διότι έχει αντικατασταθεί (εν μέρει ή εν συνόλω) το ζωικό από φυτικό λίπος. Δεν είναι μάλιστα λίγες οι φορές που η τιμή στην οποία καλούνται να πληρώσουν αυτά τα προϊόντα είναι στα ίδια επίπεδα με τα πραγματικά τυροκομικά και γαλακτοκομικά, παρά το γεγονός ότι κοστίζουν πολύ φθηνότερα. Σημειώνεται ότι οι βιομηχανίες και οι εισαγωγικές επιχειρήσεις πρέπει να κάνουν σχετική γνωστοποίηση στον Ενιαίο Φορέα Ελέγχου Τροφίμων (ΕΦΕΤ) όταν παράγουν ή διακινούν τέτοια προϊόντα.

Επισήμως ονομάζονται «μη γαλακτοκομικά προϊόντα» διότι έχει αντικατασταθεί το ζωικό λίπος από φυτικό, η δε τιμή τους μπορεί να είναι ακόμη και 50% χαμηλότερη

■ Η συνεργασία της ASTRA με την Ευρωκλινική και η ανακοίνωση του Κυριάκου Τόμπρα για τη χρήση της νέας τεχνολογίας των κινητών τηλεφώνων στις νέες αιτήσεις αυτοκινήτων (αποτέλεσμα καλής μηχανογράφησης) μαζί με το νέο άνοιγμά του στην Ιταλία επιβεβαιώνει την άποψη ότι πάντα υπάρχει χώρος για ανάπτυξη και επιβίωση. Η Εγνατία, η Υδρόγειος, η General Union, η EFG, η INTERLIFE, η Leben, η Αιγαίον, κ.ά. τα τελευταία πέντε χρόνια κατέκτησαν μερίδια των «μεγάλων» που σιγά-σιγά μικραίνουν... Υπάρχει και μια άποψη ότι εκτός των άλλων αντιγράφουν και αυτά που έκαναν οι «μεγάλοι» κάποτε... Βελτιωθείτε γιατί... χανόμαστε!

■ Επιτροπή Marketing έχει η ΕΑΕΕ; Έπρεπε;

ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Επιστρέψτε σε είδος bonus και ωφελήματα για να κερδίσετε κι άλλα συμβόλαια! π.χ. Αν χρησιμοποιήσεις το Ταμείο σου κ. Πελάτη για τα πρώτα 1.000 ευρώ του συμβολαίου Ζωής, θα σου δίνω ΔΩΡΕΑΝ ασφάλιση ΚΑΤΟΙΚΙΑΣ ή ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ή ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ... Ή θα σου προσθέτω στο συνταξιοδοτικό - αποταμιευτικό σου π.χ. 100 ευρώ! Τολμήστε!

Ε.Σ.

■ ΕΥΡΩΠΗ... Οικονομία: «Η PSA Peugeot Citroen, μία από τις μεγαλύτερες αυτοκινητοβιομηχανίες της Ευρώπης, ανακοίνωσε ότι δεν πρόκειται να κατασκευάσει νέο εργοστάσιο στη Δυτική Ευρώπη, καθώς το υψηλό λειτουργικό κόστος των μονάδων παραγωγής καθιστά απαγορευτικές τις επενδύσεις στην περιοχή».

Από το «Βήμα»:

Ο Ζαν - Μαρτέν Φολς, διευθύνων σύμβουλος της Peugeot, δήλωσε ευθέως και ευθαρσώς ότι οι κατασκευαστές αυτοκινήτων στρέφονται προς την Ανατολική Ευρώπη, όπου το εργατικό κόστος δεν φθάνει ούτε στο ήμισυ του εργατικού κόστους στις δυτικοευρωπαϊκές χώρες. Οι δηλώσεις του συνέπεσαν με την έναρξη της κατασκευής δύο μικρών μοντέλων της γαλλικής εταιρίας σε εργοστάσιο της Δημοκρατίας της Τσεχίας που δημιούργησε η Peugeot σε συνεργασία με την ιαπωνική Toyota»

■ Στο 2004 έγιναν 35.000 κατασχέσεις αυτοκινήτων σε αγοραστές που δεν είχαν να πληρώσουν τη δόση.

■ Στα όρια της φτώχειας βρίσκονται με το τέλος του 2004 περίπου 2.165.000 Έλληνες. Αναμένεται να αυξηθούν κατά 320.000 άτομα στο 2005.

Οι έλεγχοι του ΣΔΟΕ το 2004 σε όλη τη χώρα

ΕΙΔΟΣ ΕΛΕΓΧΟΥ	ΕΛΕΓΧΟΙ	ΠΑΡΑΒΑΤΕΣ	ΠΑΡΑΒΑΣΕΙΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΠΑΡΑΒΑΤΩΝ %
Γεωργία, Θήρα, Συναφείς Δραστηριότητες	101	43	500	43
Αλιεία, Ιχθυοτροφεία, Παραγωγή Γόνου, Συναφ. Δραστηριότητες	7	2	2	29
Λοιπά Ορυχεία, Λατομεία (Λίθοι, Άμμος, Ορυκτά Χημικής Βιομ.)	32	16	182	50
Βιομηχανία Τροφίμων και Ποτών	377	128	3.456	34
Παραγωγή Κλωστοϋφαντουργικών Υλών	25	10	33	40
Βιομηχανία Ξύλου και Προϊόντων Ξύλου	60	23	67	38
Εκδόσεις, Εκτυπώσεις, Αναπαραγωγή Προεγγεγρ. Μέσων Εγγραφής	87	51	229	59
Κατασκευή Επίπλων, Κοσμημάτων, Παιχνιδ., Μ. Οργάνων, Αθλ. Ειδών	116	51	126	44
Κατασκευές (Εργοτάξια, Κτίρια, Εγκατ. Παροχών, Κατεδαφίσεις)	668	307	5.569	46
Πώληση, Συντήρηση, Επισκευή Αυτοκινήτων, Μοτοσικλ., Καύσιμα	1.313	614	5.854	47
Χονδρικό Εμπόριο, Εμπόριο με Προμήθεια (Εκτός Αυτοκ. Μοτ.)	1.785	909	17.547	51
Λιανικό Εμπόριο, Επισκευές Ειδών Ατομικής & Οικιακής Χρήσης	3.857	1.310	4.451	34
Ξενοδοχεία και Εστιατόρια	16.006	4.331	197.493	27
Χερσαίες Μεταφορές	178	80	589	45
Δραστηριότητες Συναφείς με Μεταφορές Ταξιδιωτικά Πρακτορεία	274	113	33.207	41
Εκμίσθωση Μηχαν., Εξοπλ. Χωρίς Χειριστή, Ειδών Οικ. Χρήσης	296	131	1.147	44
Πληροφορική και Συναφείς Δραστηριότητες	55	26	118	47
Άλλες Επιχ. Δραστηριότητες (Νομικές, Λογιστ., Διαφήμιση κ.λπ.)	800	361	4.507	45
Εκπαίδευση	399	102	1.810	26
Υγεία και Κοινωνική Μέριμνα	426	128	712	30
Ψυχαγωγικές, Πολιτιστικές και Αθλητικές Δραστηριότητες	249	110	943	44
Άλλες Δραστηριότητες Παροχής Υπηρεσιών	430	158	4.268	37
Πετρελαιοειδή Προϊόντα	4.124	205	327	5
Αιθυλική Αλκοόλη	213	25	38	12
Αυτοκίνητα, Μηχανήματα Έργου	587	72	117	12
Καπνικά	13	8	34	62
Ναρκωτικά - Όπλα - Πρόδρομες Ουσίες	711	7	10	1
Λοιποί Έλεγχοι	1.007	440	31.128	44
Γενικό Σύνολο Στοχευμένων Ελέγχων 12μηνου 2004	34.196	9.761	314.464	29
Σύνολο Ολοκληρωθέντων Ελέγχων Παρελθόντων Έργων	1.953	1.302	94.444	67
Έλεγχοι Συνεργείων Διακίνησης	116.893	4.638	6.570	4

Έφυγε από κοντά μας ο Μανώλης Ανδρόνικος, 63 ετών. Πάνω στο γραφείο του εκτός των άλλων έμεινε ημιτελής μια ιδέα του να φτιάξουμε σε συνεργασία με τον Αχιλλέα Μίχο «Βιβλιοθήκη Αυτοβελτίωσης» με κασέτες, οπτικοακουστικά κ.λπ. για ασφαλιστές και Managers Ασφαλιστών... «Έτσι θα πουλάς, έτσι θα αγαπάς τον πελάτη και ασφαλιστή, έτσι θα κερδίζεις το δικό σου στοίχημα. Και προπαντός να αγαπάς...» Άρε Μανώλη... Ευτυχώς έρχεται σύντομα η Ανάσταση!

■ Ό,τι έγινε, έγινε. Οι εξαγορές και συγχωνεύσεις που οι «μελλοντολόγοι» προβλέπουν ότι σύντομα θα γίνουν στην ασφαλιστική αγορά θα φέρουν στην επιφάνεια ένα σοβαρό θέμα, το θέμα του χαρτοφυλακίου και των πελατών των διαμεσολαβούντων πρακτόρων, συντονιστών και ασφαλιστικών συμβούλων. Σε ποιόν ανήκουν; Τί δικαιώματα έχουν πάνω τους, κληρονομικά ή υπεραξίας, οι διαμεσολαβούντες; Ο νέος ιδιοκτήτης αντιστρατεύεται τα συμφέροντά τους; Εσείς οι πρόεδροι με τις τέσσερις σφραγίδες τί λέτε; Υπάρχει θέμα ή είναι «υπερβολές» οι ψίθυροι που φτάνουν στ' αυτιά μας;

ΠΡΟΤΑΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Κάντε στην ΕΑΕΕ έναν Ασφαλιστικό Μεσολαβητή κατά το πρότυπο Τραπεζικού Μεσολαβητή και να... δούμε ποιος ευθύνεται για την κακή εικόνα του κλάδου. Διαφορετικά κάποιοι λένε λόγια χωρίς ειλικρίνεια. Τολμήστε!

Ε.Σ.

■ Στα σούπερ μάρκετ καταλήγει πολύ χρήμα από εκατομμύρια πελάτες. Οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν χίλιους λόγους να είναι παρούσες σε ράφια, ταμεία και τοίχους... Πόσοι του Marketing και Πωλήσεων έψαξαν στο κεφάλαιο «Διείσδυση σε συγκεκριμένη αγορά» να φτιάξουν ανάγκες και λύσεις, πακέτα συνεργιών και συνεργασιών ώστε να εκμεταλλευτούν τους χιλιάδες που μπαινοβγαίνουν σ' αυτούς τους χώρους; Πόσοι οργάνωσαν τους ασφαλιστές τους για τέτοιες πωλήσεις; Πόσοι εκπαιδεύουν τους ασφαλιστές τους να ψαρεύουν με δίχτυα και όχι αγκιστράκια; Αλλάξτε! Ασφάλεια ζωής στο κάτω-κάτω είναι να μπορείς να μπαίνεις στο σούπερ-μάρκετ να ψωνίσεις αγαθά και όταν είσαι εκτός εργασίας από ατύχημα κι αρρώστια. Ακόμα και ανάπηρος! Και αυτό είναι μία από τις δεκάδες ασφαλίσεις που μπορεί να κάνει ένας ασφαλιστής σ' ένα σούπερ-μάρκετ!

Ευάγγ. Γ. Σπύρου

Μέσα σε μια ανεξήγητη αυταπάτη, συνεχίζουμε τις ζωές μας, πιστεύοντας ότι αυτή η γενιά συνταξιούχων θα είναι η τελευταία που θα ταλαιπωρηθεί. Περισσότερο από μπακάλικα λάθη τύπου «λάφκα», το πιο θλιβερό είναι η άρνησή μας να συνειδητοποιήσουμε ότι πίσω από τα πρόσωπα των παππούδων με τις μαγκούρες μπορεί να κρύβονται τα δικά μας αυριανά πρόσωπα, ή, ακόμα χειρότερα, των απογόνων μας.

(ΡΙΚΑ ΒΑΓΙΑΝΝΗ - «Απογευματινή»)

ΠΡΟΤΑΣΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Έτσι όπως ήρθαν τα πράγματα και το κόστος ζωής, ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΘΕΙΤΕ τα Δημόσια Ταμεία, ΙΚΑ, ΤΕΒΕ κ.λπ. που τόσα χρόνια κερδίζουν από το οικονομικό αλάφρωμά τους σε βάρος των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιριών. Το μεγαλύτερο ποσοστό πελατών έχει κάποιο κοινωνικό Ταμείο. Δώστε κίνητρα ΕΠΙΣΤΡΟΦΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ σε όσους δέχονται απαλλαγές των πρώτων 3.000, 5.000, 10.000 ευρώ σε κάθε νοσηλεία τους αν συνεργαστούν αυτά τα χρήματα να πληρώνονται από τα ταμεία. ΕΞΗΓΗΣΤΕ τι σημαίνει αυτό στους κρατικούς φορείς, Υπουργεία κ.λπ. με στοιχεία τί κερδίζει το κράτος από εισφορές κ.λπ. και φόρους. ΕΞΗΓΗΣΤΕ στους πελάτες το όφελος. ΤΟΛΜΗΣΤΕ σας «κλέβουν»! Οι νομικοί σας σύμβουλοι θα βρουν ένα σωρό λύσεις. ΞΥΠΝΗΣΤΕ!

Ε.Σ.

Τα παρακάτω στοιχεία έχουν μηνύματα και για τα τμήματα Marketing των ασφαλιστικών εταιριών και για ασφαλιστές:

Για τα παιδιά το βραβείο του

Το ποσό των 5.000 δολαρίων έδωσε ο Οικουμενικός Πατριάρχης κ. Βαρθολομαίος στον πρόεδρο του ελληνικού τμήματος της UNICEF Λάμπρο Κανελλόπουλο, για την ενίσχυση του προγράμματος προστασίας των «Παιδιών των φαναριών». Η προσφορά έγινε με αφορμή επίσκεψη του κ. Κανελλόπουλου και του μέλους του Εκτελεστικού Γραφείου της UNICEF κ. Λόλας Νταϊφά στο Φανάρι, κατά την οποία ενημέρωσαν τον κ. Βαρθολομαίο για τη δράση του διεθνούς οργανισμού στην Ελλάδα, τους στόχους του και για τα προγράμματα καταπολέμησης της παιδικής εκμετάλλευσης και προστασίας των δικαιωμάτων των παιδιών. Σύμφωνα με ανακοίνωση της UNICEF, η πατριαρχική δωρεά προέρχεται από τιμητικό βραβείο που έχει απονεμηθεί στον κ. Βαρθολομαίο για τις ενέργειές του, την ευαισθησία και το ενδιαφέρον του για ζητήματα περιβάλλοντος.

«Ε» 4.3.05

Μερίδια πωλήσεων των πιο μεγάλων αλυσίδων σούπερ μάρκετ

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	Πωλήσεις 2003 (χιλ. ευρώ)	Μερίδιο πωλήσεων 2003
Carrefour	1.727.331	22,5
Α-Β Βασιλόπουλος	1.074.442	14,0
Σκλαβενίτης	764.808	10,0
Βερόπουλος	631.654	8,2
Ατλάντικ	523.370	6,8
Μασούτης	481.604	6,3
Μετρό	422.752	5,5
Πέντε	319.077	4,2
Lidl (εκτίμηση)	235.000	3,1
Αρβανιτίδης	196.450	2,6
ΙΝ.ΚΑ Χανίων	100.480	1,3
Σύνολο των 11 ομίλων	6.476.968	84,4
Σύνολο λοιπών	1.197.435	15,6
Σύνολο 83 εταιρειών	7.674.403	100,0

Τα σούπερ μάρκετ κατά γεωγραφική περιοχή 2003

ΠΕΡΙΟΧΗ	Μεμονωμένα σούπερ μάρκετ	Σούπερ μάρκετ αλυσίδων	Σύνολο
Πρωτεύουσα	116	704	820
Υπόλ. νομού Αττικής	22	75	97
Νομός Θεσσαλονίκης	64	269	333
Αν. Μακεδονία-Θράκη	60	67	127
Κεντρική Μακεδονία	82	178	260
Δυτική Μακεδονία	38	78	116
Ηπειρος	51	63	114
Ιόνια Νησιά	71	37	108
Θεσσαλία	55	145	200
Στερεά Ελλάδα	72	103	175
Δυτική Ελλάδα	95	117	212
Πελοπόννησος	109	128	237
Κρήτη	47	100	147
Βόρειο Αιγαίο	32	26	58
Νότιο Αιγαίο	140	43	183
Σύνολο	1.054	2.133	3.187

Η αρθρίτιδα χτυπά έναν στους 6 Έλληνες

Στο 30% του γενικού πληθυσμού εμφανίζονται συνεχώς ή κατά περιόδους γενικά ρευματικά συμπτώματα, ενώ η αρθρίτιδα εμφανίζεται στο 15% και η συχνότητά της αυξάνει με την ηλικία, καθώς στις ηλικίες άνω των 75 ετών πάσχει από οστεοαρθρίτιδα το 80%.

Στη θεραπευτική των αρθρίτιδων, όπως και γενικότερα όλων των συνδρόμων μυοσκελετικού πόνου, κύριο μέλημα αποτελεί η αντιμετώπιση του πόνου και της φλεγμονής, όπως επισήμανε σε επιστημονική συνάντηση που πραγματοποιήθηκε στη Ρώμη ο ρευματολόγος Παναγιώτης Ι. Τρόντζας, διευθυντής Ρευματολογικής Κλινικής 3ου Νοσοκομείου ΙΚΑ Αθήνας.

Εκτός αυτού, πρόσθεσε, ανάλογα με το είδος της πάθησης, χορηγούνται ανοσοτροποιητικά φάρμακα ή και κορτιζόνη, με σκοπό να αναχαιτισθεί η καταστροφική πορεία της νόσου. Επικουρικά χρησιμοποιούνται φυσικοθεραπευτικές μέθοδοι, καθώς και χειρουργικές επανορθωτικές επεμβάσεις για τη βελτίωση της λειτουργικότητας των ασθενών. Τη βάση της αναλγητικής αγωγής, σημείωσε ο κ. Τρόντζας, τόσο στον οξύ όσο και στο χρόνιο μυοσκελετικό πόνο, αποτελούν τα μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη φάρμακα, αφού τα απλά αναλγητικά συνήθως δεν επαρκούν.

Όσον αφορά τη χρήση των κοξιμπών, τόνισε ότι μέχρι να υπάρξουν οριστικές απαντήσεις για την ασφάλειά τους, που θα προέλθουν από νέες μεγάλες προοπτικές μελέτες ασφαλείας μακρού χρόνου για όλα τα μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη, οι κοξίμπες πρέπει να θεωρούνται φάρμακα εκλογής στις αρθρίτιδες και τα άλλα σύνδρομα μυοσκελετικού πόνου, λαμβανομένων όλων των δεδομένων κινδύνου/οφέλους, καθώς και του γεγονότος ότι στην κλινική πράξη οι ουσίες αυτές δεν χρησιμοποιούνται ποτέ συνεχώς για μεγάλα χρονικά διαστήματα.

Όπως επισημάνθηκε, η ασπιρίνη και τα κλασικά μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη φάρμακα (ΜΣΑΦ) ευθύνονται για μεγάλο αριθμό ελκών και γαστρορραγιών, καθώς και για την πρόκληση αιμορραγίας, ιδιαίτερα σε χειρουργημένους ασθενείς.

Ο διευθυντής του Κέντρου Οστεοπόρωσης και Παθήσεων των Αρθρώσεων του ΛΗΤΩ ρευματολόγος δρ. Α.Ε. Γεωργιάδης, τόνισε ότι 1 στους 1.200 ασθενείς που λαμβάνουν κλασικά ΜΣΑΦ θα πεθάνει από γαστρεντερικές επιπλοκές, ενώ 1 στους 2 ασθενείς που έλαβαν κλασικά ΜΣΑΦ και παρουσίασαν σοβαρή επιπλοκή στο στομάχι δεν είχαν προειδοποιητικά συμπτώματα!

Το πλεονέκτημα των κοξιμπών είναι ότι έχουν την ίδια δραστικότητα, αλλά δεν προκαλούν βλάβες στο γαστρεντερικό σύστημα, καθώς δεν αναστέλλουν το προστατευτικό ένζυμο κυκλοοξυγονάση-1 που προστατεύει το γαστρικό βλεννογόνο από έλκη και γαστρορραγίες.

Πηγή: ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ
ΣΟΦΙΑ ΝΕΤΑ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
Ένας πνευματικός manager Ασφαλιστών!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
Φροντίδα αξιοπρέπειας!

Ποιός είναι ο κακός λύκος της ασφαλιστικής αγοράς;

Μιλούν στο «ΝΑΙ» επιφανείς παράγοντες της ασφαλιστικής αγοράς

Ποιος είναι ο κακός λύκος της ασφαλιστικής αγοράς; Με άλλα λόγια τί φταίει και η ελληνική ασφαλιστική αγορά μοιάζει να παραμένει σε επίπεδα πολύ χαμηλότερα άλλων ευρωπαϊκών αγορών; Το ερώτημα έρχεται και επανέρχεται με μία ένταση και δύναμη αναζητώντας μία ουσιαστική απάντηση. Γιατί τα κατά κεφαλή ασφάλιστρα είναι από τα χαμηλότερα στην Ευρώπη όχι μόνο των δώδεκα χωρών της ευρωζώνης αλλά και των 25 της Ευρωπαϊκής Ένωσης;
Γιατί ως ποσοστό του ΑΕΠ βρίσκεται κολλημένο στο 2% όταν στις υπόλοιπες χώρες φθάνει στο 6% ή και το 8%;
Ερωτήματα «σκληρά», από την απάντηση των οποίων εξαρτάται και η περαιτέρω αναπτυξιακή πορεία της ελληνικής αγοράς

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Κανείς δεν μπορεί να αρνηθεί ότι την τελευταία δεκαετία υπήρξε μία σημαντική πρόοδος στην ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς. Το μαρτυρούν αυτό και τα στοιχεία για την εξέλιξη των ασφαλίστρων ως ποσοστό του ΑΕΠ που από το 1,59% του ΑΕΠ το 1993 ανήλθε στο 2,12% του ΑΕΠ το 2003 σύμφωνα με τα στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών, όπως επίσης και το κατά κεφαλή ασφάλιστρο το οποίο από τα 120,60 ευρώ υπερδιπλασιάστηκε και έφθασε τα 293,89 ευρώ κατά κεφαλή. Ωστόσο γενική είναι η παραδοχή ότι η ελληνική αγορά εξακολουθεί να μοιάζει καθυστερημένη συγκρινόμενη με τις υπόλοιπες ευρωπαϊκές αγορές. Μόνο η Τουρκία βρίσκεται σε επίπεδα χαμηλότερα από αυτά της Ελλάδος.
Ενώ την ίδια στιγμή η παραγωγή ασφαλίστρων στην Ευρώπη των 15 είναι περίπου στο 11% του ΑΕΠ (sigma 2003), ενώ της Ευρώπης των 25 λίγο πάνω από το 10%.
Οι αιτίες για την καθυστέρηση αυτή πολλές και ανάγονται τόσο σε ιστορικούς όσο και σε κοινωνικούς και οικονομικούς λόγους.
Όμως η ελληνική ασφαλιστική αγορά δεν είναι «ιστορικά» μία νέα αγορά, αν συνυπολογισθεί ότι η Εθνική Ασφαλιστική, συμπληρώνει πάνω από 110 χρόνια ζωής, η Generali βρίσκεται στη χώρα μας εδώ και 119 χρόνια, ενώ στα τέλη της δεκαετίας του 1920 ιδρύεται και ο Φοίνικας. Επίσης πολλές ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες έχουν ζωή πενήντα και εξήντα χρόνια όπως π.χ. η Ασπίς, ενώ από τις αρχές της δεκαετίας του 1960 μία νέα προσπάθεια γίνεται στον ασφαλιστικό χώρο η οποία καθορίζει εν πολλοίς το τοπίο σχεδόν μέχρι σήμερα με την είσοδο στην ελληνική αγορά της Alico αρχικά αλλά και την ίδρυση της Interamerican στις αρχές της δεκαετίας του 1970. Στη δεκαετία του 1970 είναι η μεγάλη «άνοιξη» του ασφαλιστικού κλάδου καθώς ιδρύονται πολλές από τις εταιρείες που λειτουργούν και σήμερα και θα'λεγε κανείς ότι είναι η δεκαετία που σημαδεύει για τα καλά την πορεία του ασφαλιστικού κλάδου στη χώρα μας.
Άλλη παράμετρος είναι το μοντέλο ανάπτυξης που ακολούθησε η χώρα μας τα τελευταία χρόνια που χαρακτηρίζεται από την έντονη παρέμβαση του κράτους στην οικονομία και την ασφάλιση του πληθυσμού, ενώ ταυτόχρονα διαμορφώθηκαν και παραμένουν με το πρόσχημα της δημοσιονομικής σταθερότητας μία σειρά «αντικινήτρων» για τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.
Μία τρίτη παράμετρος είναι η ίδια η εικόνα που διαμόρφωσαν οι ασφαλιστικές εταιρείες σε μία οικονομία και κοινωνία που είχε έντονα τα στοιχεία του «κρατισμού». Όταν ο πολίτης έχει μάθει να στηρίζεται στο κράτος και ταυτόχρονα ο ιδιωτικός φορέας ασφάλισης με την δράση του δεν στοχεύει απλώς στο κέρδος που είναι θεμιτό, αφού η επιχείρηση είναι ιδιωτική, αλλά στο να «κλέψει» κυριολεκτικά τις οικονομίες του καταναλωτή, δεν θέλει και ιδιαίτερη προσπάθεια προκειμένου να στραπατσαρισθεί η εικόνα του κλάδου. Σχεδόν δύο εταιρείες κλείνουν κάθε χρόνο τα τελευταία 25 έτη με αποφάσεις του αρμόδιου υπουργείου Ανάπτυξης λόγω μη τήρησης της ασφαλιστικής νομοθεσίας.
Σαν να μην έφθαναν όλα αυτά οι υγιείς ασφαλιστικές δυνάμεις της χώρας παρέμειναν σε μία εσωστρέφεια μη έχοντας τη δυνατότητα διαμόρφωσης των κατάλληλων συμμαχιών προκειμένου να προωθήσουν στην κοινωνία τα οφέλη του θεσμού.

Το νέο διοικητικό συμβούλιο

Την κατάσταση καλείται να αλλάξει ριζικά το νέο διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος το οποίο εξελέγη από τις εκλογές της 25ης Φεβρουαρίου.
Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» απευθύνθηκε στα μέλη του νέου διοικητικού συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών και σε άλλους παράγοντες της ασφαλιστικής αγοράς ζητώντας τους να απαντήσουν στο ερώτημα «ποιος είναι ο κακός λύκος της ασφαλιστικής αγοράς» σε μία προσπάθεια να αναδειχθεί το σημαντικότερο κατά τη γνώμη τους πρόβλημα που καλείται να λύσει η ασφαλιστική αγορά. Να αναδειχθούν τα προβλήματα που εμποδίζουν την ασφαλιστική αγορά να πάρει τη θέση που της αξίζει στην ελληνική οικονομία, να συμβάλλει από μία καλύτερη θέση στην οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη της χώρας.
Σε γενικές γραμμές από τις απαντήσεις που συγκεντρώσαμε προκύπτει ότι ο «κακός λύκος» δεν είναι άλλος από τον κακό εαυτό της ίδιας της αγοράς. Ο «κακός εαυτός της» που την κατατρώγει αργά αλλά σταθερά εάν δεν αποφασίσει να αλλάξει πορεία. Και η ευθύνη όλων των παραγόντων της αγοράς είναι σημαντική προκειμένου να αλλάξει το κλίμα. Ο αθέμιτος ανταγωνισμός, ο κακός επαγγελματισμός, η έλλειψη κανόνων, η εσωστρέφεια που εκδηλώνεται με την προσπάθεια της μίας εταιρείας να πάρει τους πελάτες της άλλης και όχι να μεγαλώσει την πίτα, τα προϊόντα που δεν «ακούν» τις ανάγκες του καταναλωτή είναι μερικές από τις σημαντικές αδυναμίες που βιώνει η ασφαλιστική αγορά.
Το νέο διοικητικό συμβούλιο αυτές τις αδυναμίες καλείται να αντιμετωπίσει, ενισχύοντας πρώτα και κύρια τις τάσεις εξωστρέφειας του κλάδου. Τα μηνύματα του τελευταίου χρόνου είναι θετικά προς αυτή την κατεύθυνση. Ήδη τον προηγούμενο χρόνο έγιναν πολλά. Το διοικητικό συμβούλιο είχε συνεχείς επαφές τόσο με τους συναρμόδιους υπουργούς όσο και με επαγγελματικούς και κοινωνικούς φορείς με τους οποίους συζήτησε θέματα που άπτονται του ενδιαφέροντος του κλάδου.
Τα θετικά βήματα όπως η θέσπιση της νέας εποπτικής αρχής αλλά και τα επιπλέον φορλογικά κίνητρα για τις ομαδικές ασφαλίσεις μπορούν να γίνουν ακόμη περισσότερα εάν το διοικητικό συμβούλιο εκμεταλλευθεί το θετικό κλίμα που διαμορφώνεται με το υπουργείο Υγείας και Πρόνοιας για τη συνεργασία δημοσίου και ιδιωτικού τομέα στις ασφαλίσεις υγείας.
Επίσης η εκδήλωση της Επιτροπής Ζωής για τα συνταξιοδοτικά ταμεία και η πρόταση για την ανάγκη συνταξιοδοτικής αποταμίευσης καταγράφονται στα θετικά βήματα της Ένωσης.

"οι υγιείς ασφαλιστικές δυνάμεις της χώρας παρέμειναν σε μία εσωστρέφεια"

Ακόμη άνοιξε ένας δίαυλος επικοινωνίας με την ΓΣΕΕ μετά την συνάντηση που έγινε το προηγούμενο καλοκαίρι στα γραφεία της ΓΣΕΕ με αντιπροσωπεία της Ένωσης με τον πρόεδρο της Χρήστο Πολυζωγόπουλο και τα άλλα μέλη του προεδρείου, με αφορμή τα επαγγελματικά ταμεία. Η Ένωση θα πρέπει να συνεχίσει τις προσπάθειές της στο συνταξιοδοτικό θέμα μέσα από επαφές με σημαντικές επαγγελματικές οργανώσεις όπως είναι ο ΣΕΒ , η Γενική Συνομοσπονδία Εμπόρων, τα Επιμελητήρια κ.λ.π., ενώ πιο έντονα πρέπει να προβάλλει τις θέσεις της και στην κοινωνία η οποία αποτελεί τον τελικό αποδέκτη των προτάσεών της.
Το παράδειγμα τέλος του Φιλικού διακανονισμού και της αποδοχής που γνωρίζει από το καταναλωτικό κοινό μπορεί να αποτελέσει τον οδηγό για τις περαιτέρω κινήσεις της Ένωσης στην κατεύθυνση της αυτορύθμισης, εξυγίανσης της αγοράς και ουσιαστικά της ενίσχυσης της εικόνας της και της εξωστρέφειας προς τον καταναλωτή.

Κώστας Μπερτσιάς
Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, Πρόεδρος του Ομίλου Interamerican

Υπάρχει μία παγιωμένη αντίληψη, την οποία «αναπαράγει» ο γνωστός μύθος ότι ο λύκος είναι πάντα «κακός». Όμως αν δούμε τα πράγματα από μία άλλη οπτική γωνία, θα διαπιστώσουμε ότι ο λύκος εκτός από «κακός» είναι και «χρήσιμος» στη φύση. Το ίδιο συμβαίνει και στην ασφαλιστική αγορά. Υπάρχουν πολλές παγιωμένες αντιλήψεις που δεν την αφήνουν να αναπτυχθεί. Αντιλήψεις ότι ο Έλληνας δεν ασφαλίζεται, δεν έχει υψηλή ασφαλιστική συνείδηση, δεν έχει χρήματα…, δεν…, δεν…,.
Αυτές οι παγιωμένες αντιλήψεις είναι κατά τη γνώμη μου για να έρθω και εγώ με την πλευρά του μύθου, ο «κακός λύκος» της ασφαλιστικής αγοράς. Αν τις ξεπεράσουμε αυτές θα βρούμε τις λύσεις που πρέπει στα προβλήματα της ασφαλιστικής αγοράς, με στόχο ένα: να μεγαλώσει η ασφαλιστική πίτα.

Δούκας Παλαιολόγος,
Γενικός Γραμματέας της ΕΑΕΕ, Διευθύνων Σύμβουλος στην Εθνική Ασφαλιστική

Ψάχνοντας για κακούς λύκους στην ασφαλιστική αγορά θα μπορούσαμε να ξεχωρίσουμε δύο. Από την μία πλευρά την πορεία του κατά κεφαλή εισόδηματος στη χώρα μας, πορεία που δείχνει ότι όταν το κατά κεφαλή εισόδημα αυξάνει, αναπτύσσεται γοργά και η ασφαλιστική αγορά, και ως δεύτερο την έλλειψη αξιοπιστίας πολλών ασφαλιστικών εταιρειών.

Νίκος Αδαμαντιάδης
Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΑΕΕ, εντεταλμένος Σύμβουλος της AIG Greece

Ο κακός λύκος είναι …ο εαυτός μας. Είναι η ίδια η ασφαλιστική οικογένεια που αναποφάσιστη, ιδιοτελής, ατεκμηρίωτη, προσπαθεί (τάχα μου!) να σώσει τον θεσμό χωρίς «αγρυπνίες» και κυρίως χωρίς να αξιολογεί η ίδια τον καίριο ρόλο της, τις ανυποχώρητες υποχρεώσεις της και τις αυστηρές αξίες που της ανήκουν. Με άλλα λόγια, οι ασφαλιστικές αγορές απαλλάσσονται από τους «κακούς λύκους» μόνο όταν πάρουν τη γενναία απόφαση να αυτορρυθμιστούν, να αυτοδεσμευθούν και να ακολουθήσουν ένα απαρέγκλιτο κώδικα πράξης και συμπεριφοράς. (…ευτυχώς κάποιοι έχουν αρχίσει να το αντιλαμβάνονται και να ωθούν τα πράγματα προς την κατεύθυνση αυτή).

Ιωάννης Βοτσαρίδης
Μέλος Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΑΕΕ, Διευθύνων Σύμβουλος Interlife

Ο κακός λύκος σίγουρα θα μπορούσε να είναι η εσωστρέφεια που έχει επιδείξει η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών τα τελευταία χρόνια. Κακός λύκος θα μπορούσε να εννοηθεί η έλλειψη προβολής της ιδέας της ιδιωτικής ασφάλισης στο βαθμό που θα έπρεπε μέσα στην κοινωνία. Χωρίς να απαξιώνουμε το τι έχει κάνει μέχρι στιγμής η Ένωση, πιστεύω ότι το νέο διοικητικό συμβούλιο πρέπει να αλλάξει πολλά πράγματα στην βάση των παραπάνω.

Πάνος Δημητρίου
Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΑΕΕ, Διευθύνων Σύμβουλος Generali

Πολλά είναι σίγουρα τα θέματα που ταλανίζουν την ασφαλιστική αγορά και εμποδίζουν την ανάπτυξή της. Ωστόσο αν έπρεπε κάτι να ξεχωρίσω θα έλεγα ότι ο «κακός λύκος» της ασφαλιστικής αγοράς είναι ο κακός επαγγελματισμός πολλών από τους συμμετέχοντες στην ασφαλιστική αγορά σε όλα τα επίπεδα από αυτό του ασφαλιστικού συμβούλου μέχρι και του βασικού μετόχου.

Σταύρος Κωνσταντάς
Μέλος Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΑΕΕ, Οικονομικός Διευθυντής ING

Ο «κακός λύκος» της ασφαλιστικής αγοράς δεν είναι άλλος από το άσχημο πρόσωπο της ίδιας της αγοράς. Αυτό το πρόσωπο με τις λάθος πρακτικές, που κατά διαστήματα ασκούνται από τους, ευτυχώς λίγους, μη επαγγελματίες του χώρου, είναι που θίγει και αμαυρώνει το έργο και την πρόοδο που έχει πραγματοποιηθεί μέχρι σήμερα στον κλάδο και δημιουργεί δυσπιστία στον Έλληνα καταναλωτή. Ένας τρόπος για να προστατεύσουμε την ελληνική ασφαλιστική αγορά ιδίως στην εξέλιξή της σε μία υγιή και δυναμικά εξελισσόμενη δύναμη ανάπτυξης και νέων επενδύσεων, είναι η στήριξη των προσπαθειών του Υπουργείου Ανάπτυξης και της Ανεξάρτητης Εποπτικής Αρχής, για δυναμικότερη και ουσιαστικότερη εποπτεία που θα οδηγήσει στην αυτορρύθμιση της αγοράς, στην εξυγίανση του κλάδου και στην επικράτηση ενός κοινού Κώδικα δεοντολογίας.

Θεόδωρος Κοκκάλας
Μέλος Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΑΕΕ, Διευθύνων Σύμβουλος της Victoria

Εάν ψάχνετε μόνο για κακό λύκο δεν θα δυσκολευτώ να σας απαντήσω. Μη μου ζητήσετε όμως κοκκινοσκουφίτσα! Άλλωστε η λειτουργία της ασφαλιστικής αγοράς, θα συμφωνήσετε, πιστεύω, μαζί μου, μόνο με παραμύθι δεν μοιάζει. Για χάρη όμως του περιοδικού σας θα αποτολμήσω μια διασκευή των εξελίξεων της αγοράς στα δεδομένα του συγκεκριμένου παραμυθιού. Ο χειρότερος από τους κακούς λύκους εκτιμώ ότι είναι ο «κράχτης» με το αθέμιτα φθηνό ασφάλιστρο. Γιατί αφού τρώει τη γιαγιά, η οποία στην περίπτωση αυτή αντιπροσωπεύει τον ηθικό ασφαλιστή και είναι αυτά που αγαπά και νοιάζεται για την κοκκινοσκουφίτσα, στη συνέχεια ο κακός λύκος επιτίθεται και στην ανέμελη εγγονή, που εν προκειμένω είναι ο πολίτης-πελάτης. Βέβαια η μαμά-Ένωση έχει προειδοποιήσει την Κοκκινοσκουφίτσα για τον ενδεχόμενο κίνδυνο, η οποία, αν υπάκουε, δεν θα είχαμε το διαχρονικής αξίας παραμύθι! Οι κυνηγοί –ο σωστός ανταγωνισμός και η Εποπτική Αρχή εν προκειμένω- καραδοκούν βέβαια και το δίκαιο τελικά επικρατεί! Και έζησαν αυτοί καλά…Και επειδή τα παραμύθια αντιγράφουν την πραγματικότητα, ευελπιστώ πως κάποια μέρα θα έχει και το σενάριο αυτό ευτυχές τέλος…

Συγκροτήθηκε σε σώμα το νέο Διοικητικό Συμβούλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, το οποίο εξελέγη κατά τις αρχαιρεσίες της 25ης Φεβρουαρίου. Το προεδρείο του νέου Διοικητικού Συμβουλίου, όπως προέκυψε από ομόφωνη απόφαση, έχει ως εξής: Πρόεδρος: κ. Κ. Μπερτσιάς, Αντιπρόεδρος: κ. Α. Σαρρηγεωργίου, Γενικός Γραμματέας: κ. Δ. Παλαιολόγος, Ταμίας: κ. Κ. Παπαμιχαλόπουλος. Μέλη του διοικητικού συμβουλίου είναι: Γιάννης Παυλίδης, Θεόδωρος Κοκκάλας, Σωτήρης Ταγκόπουλος, Παύλος Ψωμιάδης, Νίκος Αδαμαντιάδης, Φωκίων Μπράβος, Πάνος Δημητρίου, Γεώργιος Μινέττας, Νικόλαος Γιαννούλας, Σταύρος Κωνσταντάς, Ιωάννης Βοτσαρίδης, Ηλίας Σκούρτης.

Λάμπρος Κόκκινος
Πρόεδρος Συνδέσμου Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων

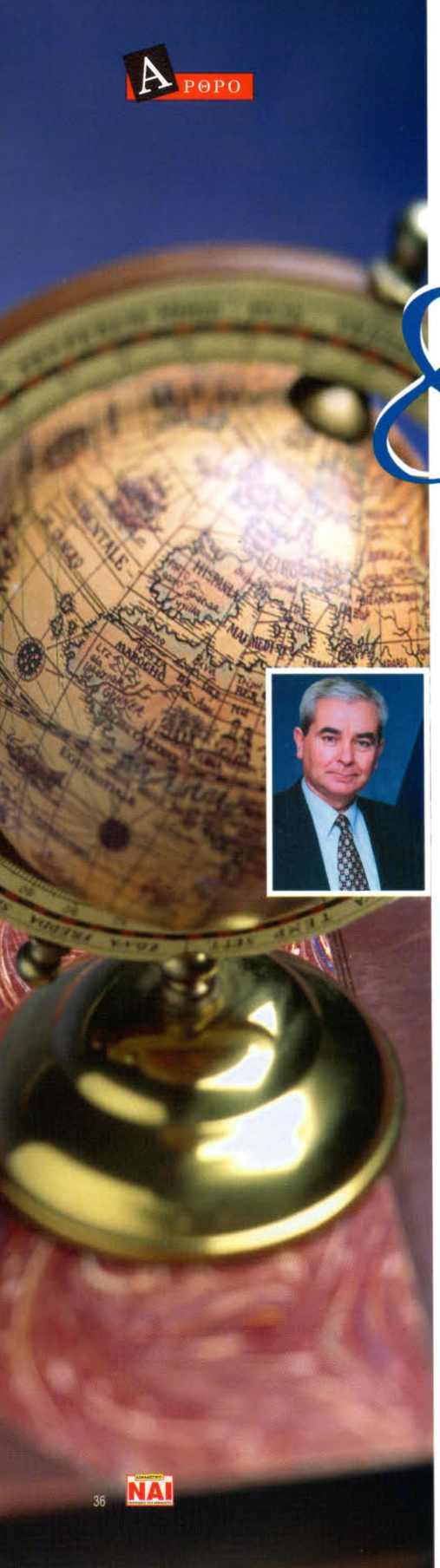
Ο κακός λύκος, αυτό δηλαδή που ευθύνεται για την κατάσταση που βρίσκεται η ελληνική ασφαλιστική αγορά είναι η έλλειψη εποπτείας. Η εξυγίανση είναι σήμερα η μεγάλη ανάγκη για την αγορά, εξυγίανση σε όλα τα επίπεδα, τόσο στις ασφαλιστικές εταιρείες όσο και στους διαμεσολαβούντες.

Γιάννης Παυλίδης
Μέλος Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΑΕΕ, Διευθύνων Σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής

Η προσωπική μου άποψη είναι ότι ο κακός λύκος της αγοράς δεν είναι κανένας άλλος από την κακή μας νοοτροπία: «να προσπαθούμε πολλές φορές να πουλήσουμε σε υποψήφιους πελάτες προϊόντα τα οποία εμείς οι ίδιοι ως καταναλωτές δεν θα αγοράζαμε ποτέ».

Ηλίας Σκούρτης
Μέλος Διοικητικού Συμβουλίου της ΕΑΕΕ, Γενικός Διευθυντής της «Η. ΣΚΟΥΡΤΗΣ ΑΕΓΑ»

Ο κακός λύκος της ασφαλιστικής αγοράς είναι η εσωστρέφειά της από την οποία έχει τρωθεί το κύρος και η αξιοπιστία του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης. Για την εσωστρέφεια ευθύνονται όλοι οι εμπλεκόμενοι με την ασφαλιστική αγορά και το μεγάλο στοίχημα για τη νέα διοίκηση είναι να συμβάλλει στην αποκατάσταση του κύρους της ιδιωτικής ασφάλισης.



Παγκοσμιοποίηση & Ανασφάλεια

Η παγκοσμιοποίηση της οικονομίας είναι πλέον πραγματικότητα. Η διεθνοποίηση των αγορών και η φιλελευθεροποίηση του διεθνούς εμπορίου σε συνδυασμό με τις εκπληκτικές τεχνολογικές προόδους και τις ριζικές πολιτικές αλλαγές της τελευταίας δεκαπενταετίας διαμόρφωσαν ένα νέο διεθνές πλαίσιο.

του Αθαν. Θεοδωράκη
Αν. Γεν. Διευθυντή Ανάπτυξης
στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή

Παράλληλα όμως εμφανίζονται νέες απειλές και προκύπτουν νέες αντιφάσεις, ενώ οι ανισότητες μεταξύ πλούσιων και φτωχών χωρών αυξάνονται. Κι ενώ η παγκοσμιοποίηση προχωρά και οι φραγμοί των αγορών και των συνόρων συρρικνώνονται ο μισός πληθυσμός του πλανήτη, τρία δισεκατομμύρια άνθρωποι ζουν μέσα σε άθλιες και τραγικές συνθήκες. Κι αυτή η κατάσταση της αβάσταχτης φτώχειας εγκυμονεί κινδύνους και τρέφει απειλές, δημιουργεί τις συνθήκες για βίαιες εξελίξεις και οδηγεί με μαθηματικό τρόπο σε συγκρούσεις και ανασφάλεια.

Η διεθνής συνεργασία για την ανάπτυξη επηρεάζεται αναπόφευκτα από τον ρυθμό και το μοντέλο της παγκοσμιοποίησης. Η εμπειρία του εικοστού αιώνα απέδειξε ότι δεν υπάρχουν οικονομικά μοντέλα γενικής εφαρμογής. Προβλέψεις για περιοχές, χώρες ή και τομείς δραστηριότητας είναι πλέον δύσκολες, αν όχι αδύνατες και σήμερα όλοι αναγνωρίζουν ότι το αναπτυξιακό φαινόμενο είναι πολυσύνθετο, οι δε επιδόσεις μιας χώρας εξαρτώνται από ένα σύνολο εσωτερικών και εξωτερικών παραγόντων. Η επιτάχυνση της παγκοσμιοποίησης της οικονομίας και της διεθνοποίησης των αγορών δημιούργησε σαφώς νέες δυνατότητες, αλλά αποκάλυψε παράλληλα και τις διαρθρωτικές αδυναμίες του διεθνούς συστήματος. (Βλ. ειδικότερα την μελέτη του καθηγητή Π. Ρουμελιώτη « Παγκόσμια διακυβέρνηση ή ηγεμονική παγκοσμιοποίηση;», εκδόσεις Α. Α. Λιβάνη). Γι αυτό, αλληλεγγύη και συνεργασία για την καταπολέμηση της φτώχειας, είναι οι σωστές απαντήσεις στα τεράστια προβλήματα του πλανήτη και ιδιαίτερα στην τραγωδία διαρκείας που για πολλούς λόγους (πολιτικούς, οικονομικούς και κοινωνικούς) βιώνουν καθημερινά οι πολίτες των φτωχών χωρών.

Σήμερα η διεθνής συνεργασία για την ανάπτυξη βρίσκεται σε μία κρίσιμη καμπή. Οι προσπάθειες των τελευταίων πενήντα ετών, οι τεράστιες τεχνολογικές πρόοδοι και οι δεσμεύσεις της διεθνούς κοινότητας δεν στάθηκαν ικανές να ανατρέψουν ριζικά την κατάσταση. Οπωσδήποτε σε ορισμένους τομείς επιτεύχθηκε πρόοδος, αρκετές χώρες είδαν το βιοτικό τους επίπεδο να βελτιώνεται, οι επικοινωνίες και το εμπόριο λειτουργούν, αλλά τα βασικά προβλήματα παραμένουν άλυτα. Η φτώχεια διευρύνεται, οι ανισότητες μεγαλώνουν, οι ένοπλες συγκρούσεις και η καταπίεση αυξάνονται, και η μιζέρια και η απογοήτευση δημιουργούν με τη σειρά τους νέες εστίες έντασης και ρήξης. Στην ουσία οι φτωχές χώρες του πλανήτη είναι παγιδευμένες. Από τη μια έχουν τις υποχρεώσεις αποπληρωμής των συσσωρευμένων χρεών και από την άλλη πρέπει να καλύψουν τις ανάγκες των πολιτών τους επενδύοντας, ιδιαίτερα στους τομείς της υγείας και της εκπαίδευσης. Αν η κατάσταση αυτή δεν αλλάξει ριζικά, τότε σε πολλές χώρες (ιδιαίτερα της υπο-σαχαρικής Αφρικής, αλλά και της Λ. Αμερικής και της Ασίας), ο μέσος όρος ζωής θα πέσει κάτω από τα 40 χρόνια και η κοινωνική κατάσταση θα είναι ανεξέλεγκτη. Έτσι καμία παγκοσμιοποίηση δεν πρόκειται να τις σώσει, αντίθετα η έννοια αυτή θα ταυτιστεί στα μάτια των λαών με την εξαθλίωση που ζουν καθημερινά.

Η διεθνής κοινότητα προσπαθεί μέχρι τώρα ν'απαντήσει στις προκλήσεις της εποχής μέσα από τους θεσμούς και μηχανισμούς που έχει σταδιακά δημιουργήσει μετά τον 2ο παγκόσμιο πόλεμο. ***Η διεθνής δημόσια βοήθεια για την ανάπτυξη αποτελεί το κύριο εργαλείο της συνεργασίας, η Διεθνής Τράπεζα και το ΔΝΤ λειτουργούν κυρίως με δάνεια, ενώ ο ιδιωτικός τομέας κινείται ανεξάρτητα και δρα με την λογική της αγοράς.*** Επισημαίνω ότι τα τελευταία χρόνια ξεκίνησε μια ελπιδοφόρα συζήτηση σχετικά με την βιώσιμη ανάπτυξη, τον ρόλο του κράτους και των διεθνών οργανισμών, την κοινωνική ευθύνη των επιχειρήσεων και πρόσφατα οι συμπράξεις δημοσίου και ιδιωτικού τομέα άρχισαν να δίνουν καρπούς.

Η αναγκαιότητα της διεθνούς βοήθειας

Η διεθνής δημόσια βοήθεια (ΔΔΒ, γνωστή ως Official Development Assistance-ODA), διατίθεται από τις αναπτυγμένες οικονομικά χώρες, που είναι μέλη της σχετικής επιτροπής για την ανάπτυξη του ΟΟΣΑ, για την υλοποίηση προγραμμάτων στις αναπτυσσόμενες χώρες του πλανήτη. Αυτή η διάθεση γίνεται είτε μέσω εθνικών μηχανισμών είτε μέσω διεθνών οργανισμών. Στην βοήθεια αυτή δεν συμπεριλαμβάνονται οι πάσης φύσεως ξένες επενδύσεις (FDI), που στη συντριπτική τους πλειοψηφία κατευθύνονται εξάλλου στις αναπτυγμένες οικονομίες και όχι στις φτωχές χώρες του πλανήτη. Δεν συγκαταλέγονται επίσης ούτε τα ποσά που συγκεντρώνουν με δική τους πρωτοβουλία ιδιώτες, κοινωνικοί φορείς και ΜΚΟ, ούτε κι αυτά που στέλνουν στις χώρες καταγωγής τους οι μετανάστες που ζουν στις αναπτυγμένες χώρες.

Σύμφωνα με τα στοιχεία του ΟΟΣΑ η διεθνής βοήθεια προς τις αναπτυσσόμενες χώρες αυξάνεται μεν σε απόλυτους αριθμούς τα τελευταία χρόνια αλλά απέχει πολύ ακόμα από τον στόχο του ΟΗΕ, που αντιστοιχεί στο 0,7% του ΑΕΠ της κάθε χώρας. Κι αυτό παρά τις εκκλήσεις όλων των διεθνών οργανισμών για σημαντική αύξηση της βοήθειας ώστε να καλυφθούν οι βασικές ανάγκες των πληθυσμών, ιδιαίτερα στις φτωχές χώρες του πλανήτη, όπου η κατάσταση διαρκώς χειροτερεύει. Σύμφωνα με τα τελευταία στοιχεία, τα κράτη-μέλη της Επιτροπής για την Αναπτυξιακή Βοήθεια (OECD/DAC) διέθεσαν το 2003 το ποσό των 69 δισεκατομμυρίων δολ. ΗΠΑ. Υπενθυμίζεται ότι στη διάρκεια της πενταετίας 92-97 η διεθνής δημόσια βοήθεια ήταν στα χαμηλότερα επίπεδα, το 2000 διατέθηκαν 53 δις δολλάρια, αλλά από το 2002 κι ύστερα παρατηρείται μια σχετική αύξηση. Όπως όμως φαίνεται από την παράθεση των βασικών στοιχείων για το 2003 (για την σύνθεση της κάθε διμερούς βοήθειας χρειάζονται εξειδικευμένες αναλύσεις), οι διαφορές ανά χώρα παραμένουν μεγάλες αφού λίγες μόνο χώρες καλύπτουν τον στόχο του ΟΗΕ ενώ οι περισσότερες από τις ισχυρές οικονομικά χώρες υπολείπονται κατά πολύ.

Με βάση τα υπάρχοντα στοιχεία, αλλά και τις προβλέψεις σχετικά με την αύξηση της βοήθειας και με δεδομένη την τραγική κατάσταση που επικρατεί στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες, κυρίως στην Αφρική και την Ασία, είναι πλέον βέβαιο ότι οι στόχοι του ΟΗΕ και συγκεκριμένα οι Στόχοι της Χιλιετίας, ιδιαίτερα στους κοινωνικούς τομείς, δεν θα καλυφθούν. Στην πραγματικότητα χρειάζεται διπλασιασμός της βοήθειας αλλά και καλύτερος συντονισμός των δωρητριών χωρών και των διεθνών οργανισμών, και όλων των παραγόντων (κυβερνήσεις, ΜΚΟ, επιχειρήσεις, κοκ) σε τοπικό επίπεδο. ***Η διεθνής κοινότητα αναζητεί νέους, πρόσθετους πόρους και τρόπους αύξησης της βοήθειας και σε όλα τα επίπεδα οι σχετικές προτάσεις (πάγωμα ή διαγραφή των χρεών, ειδικός διεθνής φόρος, νέος διεθνής χρηματοδοτικός μηχανισμός, κλπ) επανεξετάζονται*** Η συζήτηση επίσης μεταξύ των δωρητών στον ΟΟΣΑ σχετικά με την εναρμόνιση της βοήθειας έχει ωριμάσει, αλλά οι αναμενόμενες πολιτικές αποφάσεις (σχετικά με πρακτικές υλοποίησης των προγραμμάτων, το νομικό πλαίσιο, τις κοινές παραμέτρους αξιολόγησης, κλπ) θα έχουν ουσιαστικό αποτέλεσμα εφόσον οι αναπτυξιακές προτεραιότητες των ίδιων των ενδιαφερομένων χωρών τεθούν σε εφαρμογή και εφόσον οι κυβερνήσεις τους επιτύχουν ορθότερη διαχείριση των πόρων.

Ο ρόλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Η ΕΕ είναι ο κυριότερος χορηγός αναπτυξιακής και ανθρωπιστικής βοήθειας, καλύπτοντας με τα προγράμματα και τις δράσεις σε ολόκληρο το φάσμα των αναπτυσσομένων χωρών περίπου το 55%, ενώ παράλληλα με τις εμπορικές συμφωνίες της με τρίτες χώρες συνεισφέρει ουσιαστικά στην ανάπτυξη μέσα από το άνοιγμα της κοινοτικής αγοράς στα προϊόντα των φτωχών χωρών. Ο πολιτικός διάλογος με τις τρίτες χώρες αποτελεί επίσης μια άλλη συνιστώσα των εξωτερικών δράσεων της ΕΕ, για την προώθηση της δημοκρατίας και τον σεβασμό των ανθρωπίνων δικαιωμάτων. Η πρόσφατη διεύρυνση της ΕΕ ενίσχυσε την ευρωπαϊκή πολιτική της διεθνούς συνεργασίας για την ανάπτυξη και έδωσε νέα διάσταση στο ρόλο και τις δυνατότητες της ΕΕ σε πλανητική κλίμακα. Παράλληλα όμως το θέμα της αποτελεσματικότητας, του συντονισμού και της συνοχής των εξωτερικών δράσεων της ΕΕ προσλαμβάνει μια κρίσιμη χροιά, αφού όλες οι ενέργειες, πρωτοβουλίες και χρηματοδοτήσεις θα πρέπει να εξυπηρετούν τον κύριο στόχο της καταπολέμησης της φτώχειας και της πείνας στον κόσμο. Ο συνδυασμός της εθνικής (διμερούς) βοήθειας του κάθε κράτους-μέλους της ΕΕ, με την κοινοτική πολιτική λειτουργεί ενισχυτικά και διαμορφώνει συνθήκες για μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα της κοινής προσπάθειας σε όλες τις επωφελούμενες χώρες και σε όλα τα διεθνή fora με κύριο στόχο την ενίσχυση της βιώσιμης ανάπτυξης. ***Η υιοθέτηση του Ευρωπαϊκού Συντάγματος θα προσδώσει μια νέα δυναμική στις εξωτερικές δράσεις με την ενεργοποίηση του νέου θεσμού, του Υπουργού Εξωτερικών της ΕΕ, που θα είναι ταυτόχρονα και Αντιπρόεδρος της Επιτροπής. Βασική επιδίωξη της ΕΕ είναι η ενίσχυση των πολυμερών οργανισμών, η υλοποίηση των Στόχων της Χιλιετίας και η δημιουργία προϋποθέσεων σταθερότητας και ειρήνης.***

Παγκοσμιοποίηση και ανάπτυξη

Η σημερινή κατάσταση χαρακτηρίζεται κυρίως από δύο παράλληλες τάσεις: αυτή της παγκοσμιοποίησης της οικονομίας και αυτή της περιφερειακής συνεργασίας και ολοκλήρωσης, με πιο γνωστό και πετυχημένο

παράδειγμα αυτό της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι τάσεις αυτές αλληλοεπηρεάζονται και αλληλοσυμπληρώνονται (χωρίς να υποτιμώνται βεβαίως οι δυσκολίες προσαρμογής και οι αντιφάσεις). Σε διεθνές επίπεδο έχουμε επίσης την εμπέδωση ενός πολυκεντρικού συστήματος, την εμφάνιση νέων απειλών, την αύξηση των ανισοτήτων και των συγκρούσεων. Σε θεωρητικό επίπεδο έχουμε επίσης μια σαφή μετατόπιση του ενδιαφέροντος και της έρευνας από έννοιες όπως «Βορράς/Νότος», «άνιση ανάπτυξη» κλπ, που κυριαρχούσαν μέχρι την δεκαετία του '90, σε έννοιες όπως «διακυβέρνηση», «εταιρική σχέση», «βιώσιμη ανάπτυξη », κοκ. Σε επίπεδο τέλος της πρακτικής, στον τομέα της συνεργασίας για την ανάπτυξη, έγινε επίσης μια σημαντική στροφή προς πολιτικές και μηχανισμούς που δεν θεωρούν πλέον την χορήγηση της βοήθειας σαν δεδομένη, αλλά σαν κάτι που θα πρέπει να επαληθεύεται κάθε μέρα για όλους κι από όλους στη βάση ανεξάρτητων αξιολογήσεων και εκθέσεων.

Έτσι, τόσο η διμερής όσο και η πολυμερής βοήθεια, καθώς και πολιτική των δανειοδοτήσεων των μεγάλων διεθνών οργανισμών υλοποιούνται σήμερα μέσα σ'ένα πλαίσιο περισσότερο «συναινετικό», στην πράξη όμως οι αναπτυσσόμενες χώρες έχουν ν' αντιμετωπίσουν δυσβάσταχτα προγράμματα διαρθρωτικών προσαρμογών, με σκληρούς όρους και υψηλό κοινωνικό κόστος. Οι περισσότερες χώρες δεν έχουν καν την ικανότητα απορρόφησης των διαθέσιμων πόρων εξ αιτίας της έλλειψης αποτελεσματικής διοίκησης, αλλά και της γενικευμένης διαφθοράς, στην οποία συμμετέχουν και παράγοντες του αναπτυγμένου κόσμου. Από μια εξελικτική σκοπιά, στην αλυσίδα των αλλαγών μετά τη δεκαετία του '70 θα πρέπει φυσικά ν'αναφέρουμε ότι σε πολλές χώρες οι κοινωνικές συνθήκες βελτιώθηκαν, η πρόσβαση στην βασική εκπαίδευση καλύπτει πλέον σημαντικό μέρος του πληθυσμού, ο ιδιωτικός τομέας αναπτύχθηκε και ότι οι νέες τεχνολογίες διαδόθηκαν παντού. ***Έτσι οι καρποί της διεθνούς συνεργασίας σε ορισμένους τομείς είναι εμφανείς και δημιουργούν το υπόβαθρο για μια περισσότερο εντατική προσπάθεια προς όφελος της ανάπτυξης.*** Παρά όμως τις αλλαγές αυτές η οικονομία των λιγότερο αναπτυγμένων χωρών, αλλά και πολλών πρώην κομμουνιστικών χωρών βρίσκεται στο χείλος της καταστροφής.

Τώρα, αν σ'αυτό το πλαίσιο προσθέσουμε τις χρόνιες ένοπλες συγκρούσεις, τις δραματικές επιπτώσεις των κλιματολογικών αλλαγών, τη μάστιγα του AIDS και τις επιδημίες, θα δούμε ότι οι φτωχές χώρες δεν θα μπορέσουν να ορθοποδήσουν χωρίς μια ουσιαστική αλλαγή του τρόπου συνεργασίας και λειτουργίας του σημερινού μοντέλου. Από τη μια χρειάζεται γενναιόδωρη διεθνής οικονομική και τεχνική βοήθεια και από την άλλη θέσπιση ειδικών κανόνων και ρητρών που αντιβαίνουν την κυρίαρχη σήμερα αντίληψη περί ελεύθερου ανταγωνισμού. ***Στην ουσία οι φτωχές χώρες χρειάζονται περιόδους προστασίας των νέων βιομηχανιών τους για ενίσχυση της ντόπιας αγοράς και υψηλές επενδύσεις στους τομείς των υποδομών, της υγείας και της εκπαίδευσης για ενίσχυση της κοινωνικής συνοχής και προγράμματα αγροτικής ανάπτυξης για συγκράτηση των πληθυσμών στην ενδοχώρα.***

Ο νέος αιώνας προοιωνίζεται ως ο αιώνας των μαζικών μετακινήσεων των πληθυσμών, εξ αιτίας της αύξησης των ανισοτήτων και των ένοπλων συγκρούσεων. Οι φωνές διαμαρτυρίας εναντίον του ισχύοντος μοντέλου ανάπτυξης, που ακούγονται όλο και πιο συχνά τα τελευταία χρόνια, δεν μεταφράζονται σε πολιτική πράξη κι έτσι το χάσμα όχι μόνο εξακολουθεί να υπάρχει αλλά και διευρύνεται. Τα αντανακλαστικά ασφάλειας που εκδηλώνονται σαν αντίδραση στην τρομοκρατία και το οργανωμένο έγκλημα δεν επαρκούν για αντιμετώπιση της δομικής αστάθειας του πλανήτη. Αυτή είναι η αντίφαση που ζούμε σήμερα. Το διεθνές σύστημα πρέπει επειγόντως να προωθήσει νέου τύπου αναπτυξιακά μοντέλα, μεγάλης εμβέλειας και χωρίς δογματικές προκαταλήψεις, που θα έχουν σαν στόχο την υποβοήθηση της βιώσιμης ανάπτυξης. Με την σημερινή πορεία της ανθρωπότητας οι ανισότητες θα διευρύνονται και οι πιθανότητες συγκρούσεων θα αυξάνονται. Πρέπει να καταλάβουμε όλοι ότι η σημερινή κατάσταση εγκυμονεί κινδύνους για όλους επειδή παράγει κυρίως αστάθεια. Ο αναπτυγμένος κόσμος, που αποτελεί μια μικρή μειοψηφία στον πλανήτη, δεν θα μπορέσει ν' απολαύσει τα αγαθά που διαθέτει επειδή η ανασφάλεια, και κατά συνέπεια, οι οικονομικοί και κοινωνικοί κλυδωνισμοί είναι αναπόφευκτοι. Η παγκοσμιοποίηση σαν οικονομικό φαινόμενο πρέπει να εμπλουτιστεί με μια ισχυρή πολιτική διάσταση ώστε να αποκτήσει πραγματικά οικουμενικό χαρακτήρα, προς όφελος όλων των λαών. Η Ευρωπαϊκή Ενωση οφείλει να πρωτοστατήσει σ'αυτή την προσπάθεια υπέρβασης του σημερινού status quo και να διαμορφώσει ένα νέο διεθνές consensus, λειτουργικό και συμμετοχικό. ■

Μέλημά μας η φροντίδα σας

Γι' αυτό δουλεύουμε με πάθος

Για να κάνουμε την εξυπηρέτηση τρόπο ζωής,
όπως εσείς απαιτείτε και όπως πραγματικά σας αξίζει.

Γι ' αυτό αλλάζουμε τα δεδομένα

Για να μπορούμε να στεκόμαστε στο ύψος των προσδοκιών σας
για πολύπλευρη ασφαλιστική κάλυψη Ζωής,
Οικογένειας και Περιουσίας.

Γι' αυτό ερχόμαστε ακόμα πιο κοντά σας

Για να στηρίζεστε στη δύναμη, τη φερεγγυότητα και το κύρος του Ομίλου
της Αγροτικής Τράπεζας και να νιώθετε πιο ασφαλείς για... ***ό,τι κι αν τύχει!***

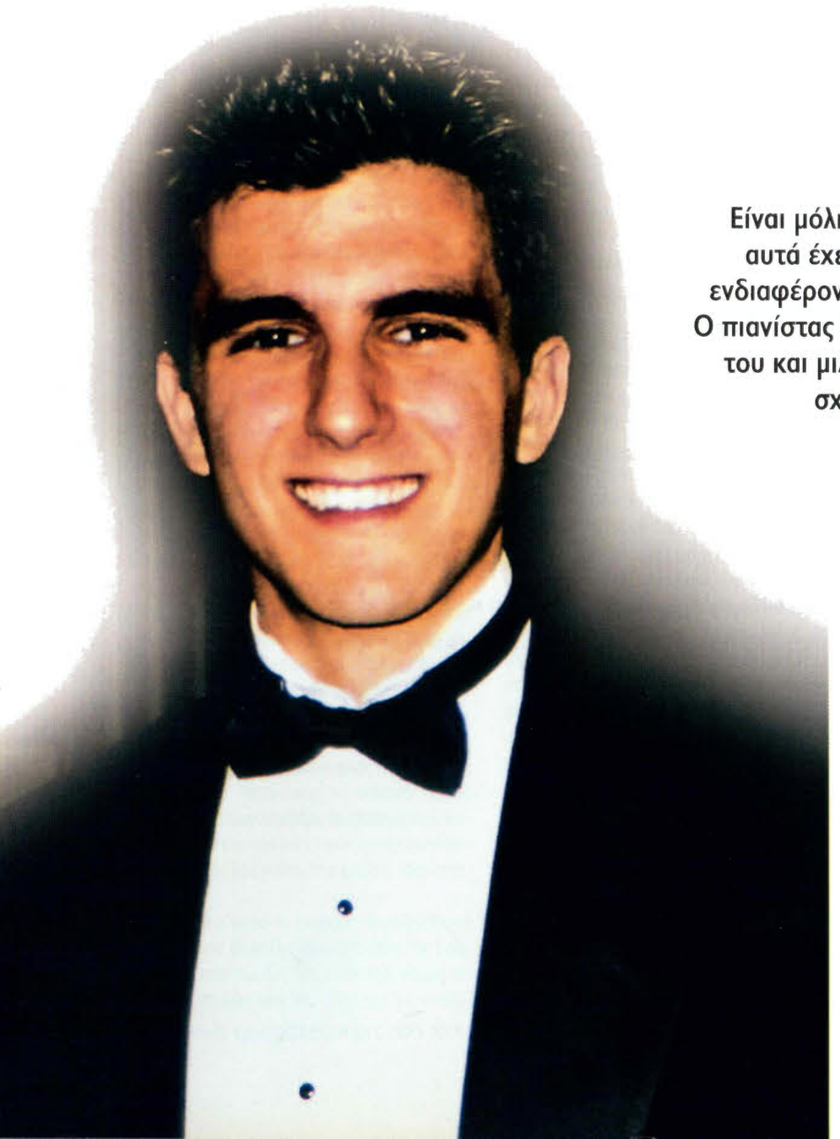
ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΙΛΟΥ ΑΤΕ
κοντά σας ό,τι κι αν τύχει

Λ. Συγγρού 163, 171 21 Ν. Σμύρνη, Τηλ.: 210 9379100, 210 9311777, FAX: 210 9358924, http: //www.agroins.com

Πάνος Καράν:

Θα 'θελα να με αποκαλούν ο «Έλληνας καλλιτέχνης»!

Μια συζήτηση με τον Βαγγέλη και Κωστή Σπύρου
(24.2.2005, Κάντζα Αττικής)



Είναι μόλις εικοσιτριών ετών και παρ'όλα αυτά έχει καταφέρει να προσελκύσει το ενδιαφέρον πολλών ανθρώπων της τέχνης. Ο πιανίστας Πάνος Καράν ανοίγει τη καρδιά του και μιλάει για τον ίδιο αλλά και για τα σχέδιά του στο Ασφαλιστικό ΝΑΙ.

Ευάγ. Σπύρου: Πάνο, συγχαρητήρια κατ' αρχάς, για όσα κατέκτησες ως τώρα και σ' ευχαριστώ που δέχτηκες να μοιραστούμε λίγη απ' τη χαρά και ευφροσύνη που δίνει η μουσική, μεταξύ μας και με τους αναγνώστες του ΝΑΙ, οι οποίοι είναι για μένα, σαν ασφαλιστές, όμορφες μελωδίες στη ζωή των πελατών τους. Τουλάχιστον για μένα οι λέξεις «κύριε πελάτη τα έξοδα της νοσηλείας σας θα τα πληρώσει η ασφαλιστική εταιρεία», είναι κάτι σαν ένα θαυμάσιο concerto, μια «Σπουδή Υπερβατικής Εκτέλεσης», μια Ραψωδία του Franz List ή αποσπάσματα «Καρυοθραύστη» του Τσαϊκόφσκυ. Τί άλλο θα μπορούσε να ήταν στ' αυτιά ενός ορφανού ή μιας χήρας οι φράσεις ασφαλιστού που ανακοινώνει μια χρηματική αποζημίωση για συνέχιση σπουδών ή για βοήθεια στις δυσκολίες του μαύρου «συμβάντος» της απουσίας ενός πατέρα;

Οι άνθρωποι τολμούν πολλά στη ζωή τους αλλά πολλές φορές «πέφτουν» σαν τον Δαίδαλο που βλέπω στο μεγάλο πίνακα εκεί απέναντι στον τοίχο. (Υπήρχε ένας μεγάλος πίνακας με τον Δαίδαλο και Ίκαρο). Οι άνθρωποι που τα καταφέρνουν είναι αυτοί που νιώθουν ότι έχουν προορισμό να «πετάξουν» λίγο ψηλότερα χρησιμοποιώντας «το Δικαίωμα στην Αποτυχία»... θέλουν να προσπαθήσουν ξανά και ξανά κι ας αποτύχουν. Η επιτυχία είναι ίσως μια από τις πολλές προσπάθειες που δεν απέτυχε...

Πάνος Καράν: Αν δεν τολμήσεις, αν δεν ξεκινήσεις, δεν φτάνεις πουθενά...

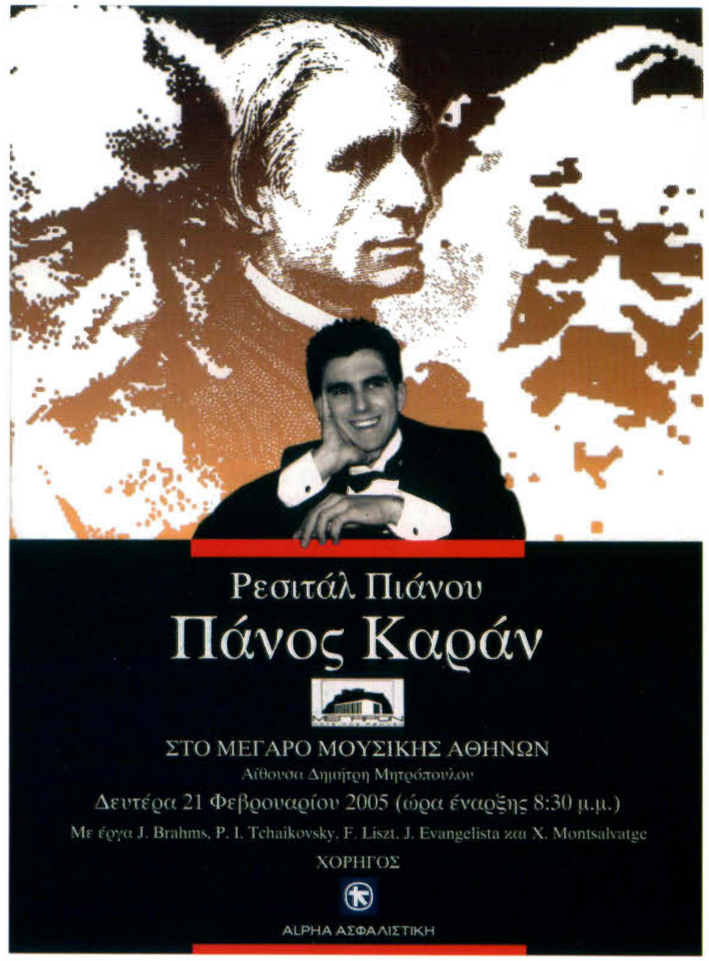
Ευάγ. Σπύρου: Εδώ φαίνεται η αξία των πάσης φύσεως «γονέων», φυσικών ή άλλων, όταν ενθαρρύνουν τα «παιδιά» τους να τολμήσουν. Είναι και μερικοί που αποθαρρύνουν τα παιδιά τους. Τους «κόβουν» τα πόδια. Αυτά τα «μη» είναι μαχαίρια. «Μην το κάνεις», «Δεν θα τα καταφέρεις», «Δεν είναι για σένα», «Αυτά είναι για άλλους», κ.λπ. Όπου υπάρχει ενθάρρυνση υπάρχει και επιτυχία... Τόλμησε παιδί μου... Δοκίμασε να πετάξεις...

Πάνος Καράν: Μου θυμίζετε εκείνη την ιστορία που κάποιος μέγας ερευνητής προσπαθούσε και απέτυχε εκατό φορές. Γιατί προσπαθείς του έλεγαν, αφού απέτυχες εκατό φορές; Δεν απέτυχα, στο 101 πέτυχα και έμαθα τι πρέπει να κάνω στις 100! Ο Άμπερ ήταν; Δεν θυμάμαι...

Ευάγ. Σπύρου: Πριν έρθω εδώ, έψαξα και βρήκα ένα βιβλιαράκι στο οποίο πολλά παιδιά της Γ' τάξης Δημοτικού Σχολείου που πήγαινε η κόρη μου η Ελπίδα, έγραψαν απαντήσεις στο ερώτημα: «Τί θα γίνεις όταν μεγαλώσεις;». Θα έχει ενδιαφέρον να δούμε μετά από πολλά χρόνια τί απέγιναν αυτά τα παιδιά. Η Ελπίδα έγραψε μεταξύ άλλων το εξής: «... Θέλω να γίνω καθηγήτρια πιάνου. Αλλά θα πρέπει να μάθω ξένες γλώσσες, να δώσω εξετάσεις σε αυστηρούς δασκάλους και να πάω σε ξένες χώρες. Τα δάχτυλά μου πρέπει να περάσουν πολλά πιάνα μέχρι να κατακτήσω το δικό μου. Εύχομαι να γίνω πιανίστρια!».

Πάνος Καράν: Πόσο χρονών ήταν; Γ' Δημοτικού; Φοβερό...

Ευάγ. Σπύρου: Ναι. Έκανε οχτώ χρόνια μαθήματα πιάνου. Τελικά όμως δεν ακολούθησε τους δρόμους του πιάνου. Σπουδάζει Αρχιτεκτονική στο Λονδίνο. Πάνο, πόσα πιάνα πέρασες μέχρι να φτάσεις στη σημερινή σου επιτυχία, να σπουδάζεις στη Βασιλική Ακαδημία Μουσικής του Λονδίνου, να τιμηθείς με υποτροφία του Ιδρύματος Αλέξανδρος Ωνάσης, να σχεδιάζεις εμφανίσεις σόλο και με ορχήστρα σε Αγγλία, Ισπανία, Ιταλία, Ρωσία, Λιθουανία, Αρμενία, κ.λπ.; Και τί είναι αυτό που κάνει κάποιους να γίνουν κάτι και άλλα ταλέντα να χάνονται;



Πάνος Καράν: Αριθμητικά πολλές εκατοντάδες θα 'λεγα! Η ουσία είναι ότι το κάθε πιάνο είναι και μια τολμηρή προσπάθεια... Η κάθε τόλμη είναι ένα πιάνο... Εκατοντάδες! Στο Σαν Φραντσίσκο στα εννιά μου χρόνια έκανα την πρώτη μου δημόσια εμφάνιση. Μαθήματα πιάνου ξεκίνησα στα εφτά μου χρόνια. Μακάρι να είχα κάτι από εκείνη την πρώτη εμφάνιση... Έπαιξα ένα πρόγραμμα περίπου 40-45 λεπτά, απ' έξω , φυσικά. Είχα παίξει κάποιες σοματίνες, Μότσαρτ, και... Ήθελα όμως να πω κάτι γι' αυτό που λέγατε, για την ενθάρρυνση, για το ότι πρέπει να παροτρύνουμε τα παιδιά να προσπαθούν, να τολμούν. Θυμάμαι ότι δυστυχώς όταν ξεκίνησα είχα λίγο «άτσαλο» ξεκίνημα. Είχα προβλήματα με τη δασκάλα μου στην αρχή. Δεν εντυπωσιάστηκε, δεν έδειξε ενδιαφέρον για τα πρώτα μου δείγματα στην αρχή... Ούτε είδα να επενδύει στις προσπάθειές μου. Κάπου στα 12-13 μου χρόνια συγκρουσθήκαμε κιόλας με τις διαφορετικές μας απόψεις (εδώ ο Πάνος έβγαλε ένα βαθύ αναστεναγμό).

Ευάγ. Σπύρου: Νίκησε το ταλέντο, εκείνη τη στιγμή ή ήταν μια σύμπτωση; Πολλά παιδιά βρίσκονται σε παρόμοιες στιγμές, άλλα για πιάνο, άλλα για κάτι άλλο.

Πάνος Καράν: Δεν θέλω να πω ότι νίκησε το ταλέντο. Αχ! Απλώς διαφωνήσαμε. Και όταν οι γονείς μου της τηλεφώνησαν και είπαν ότι βρήκαν μια άλλη καθηγήτρια που μ' έφερε αργότερα σ' ένα άλλο δρόμο είπε

ότι «ελπίζω να βγω ψεύτρα, αλλά ο Πανα-γιώτης θα σταματήσει το πιάνο!». Κάπως έτσι...

Ευάγ. Σπύρου: Ευτυχώς βγήκε ψεύτρα! Συμβαίνουν και αυτά...

Πάνος Καράν: Αυτό οι γονείς, μου το είπαν 2-3 χρόνια αργότερα... Όλα όμως έχουν ένα ρόλο στη ζωή...

Ευάγ. Σπύρου: Ας μείνουμε λίγο σ' αυτό που σε ρώτησα και νωρίτερα με αφορμή ότι η Ελπίδα δεν έγινε πιανίστρια, αλλά κάτι άλλο. Πολύ με προβληματίζει τι είναι αυτό που κάποιους τους πάει εδώ και άλλους εκεί. Παίζουν ρόλο και οι άνθρωποι, οι γονείς, οι δάσκαλοι; Η κοινωνία χάνει ταλέντα, είτε επειδή τα ίδια ταλέντα δεν επιμένουν, είτε επειδή κάποιοι τους απογοητεύουν (συμβαίνει και κάποιοι στα εμπόδια να δυναμώνουν!).

Πάνος Καράν: Πιστεύω ότι όλα παίζουν κάποιο ρόλο, αλλά κυρίαρχο ρόλο παίζει ο χαρακτήρας του καθενός. Κάποιοι άνθρωποι εγκαταλείπουν πιο εύκολα από άλλους. Και μου θυμίζει φράσεις φίλων και συγγενών μου που λένε ότι ο Πάνος έχει ταλέντο! Τί θα πει όμως ταλέντο; Ταλέντο να πούμε ότι έχεις στη μουσικότητα, όμως υπάρχει ταλέντο στην προσπάθεια; Υπάρχει ταλέντο στις αποτυχίες; Στην επιμονή; Στην εκπαίδευση;

Ευάγ. Σπύρου: Εκτός του ταλέντου χρειάζεται και η προπόνηση, η πρόβα. Σου κάνει εντύπωση Πάνο που οι διεθνείς ποδοσφαιριστές, ο Ζιντάν, ο Φίγκο, ο Ρονάλτο, ο Ρ. Κάρλο, ο Ριβάλντο, ο Ροναλτίνιο κ.ά. προπονούνται 4-5 ώρες κάθε μέρα; Αφού ξέρουν μπάλα γιατί προπονούνται συνέχεια αυτά τα μεγάλα ταλέντα;

Πάνος Καράν: ... Το θεωρείτε πολύ ή λίγο; Ρωτήσανε και τον Ροστροπόβιτς τώρα πρόσφατα σε ηλικία 80 χρονών, γιατί μελετά ακόμα 6 ώρες την ημέρα και απάντησε: «Για να γίνω μεγαλύτερος». Και στην τέχνη και στον αθλητισμό και παντού αν μείνεις στατικός δεν μένεις απλώς εκεί, αλλά οπισθοχωρείς!

Ευάγ. Σπύρου: Αεροπλάνο που σταματά... πέφτει!

Πάνος Καράν: Ακριβώς! Η πορεία πρέπει να είναι ανοδική και να προσπαθείς να γίνεσαι καλύτερος! Αλλιώς τελείωσες!

Ευάγ. Σπύρου: Διαβάζω ότι πολλοί μεγάλοι μουσικοί ξεκίνησαν πολύ νωρίς, παιδάκια κάτω των 10 ετών. Μαθαίνω όμως ότι και πολλές κορυφαίες μουσικές γράφτηκαν σε μεγάλες ηλικίες... Πότε βγαίνουν οι επιτυχίες; Από νέους ή ώριμους;

Πάνος Καράν: Και τα δύο συμβαίνουν. Είναι διαφορετικές όψεις και πτυχές του ίδιου νομίσματος. Οι νέοι έχουν απλή δύναμη και φλόγα και ενέργεια... Οι μεγάλοι έχουν να δώσουν μια άλλη σοφία και εμπειρία και ωριμότητα που μακάρι να την είχαμε στα 20 μας. Αλλά...

Ευάγ. Σπύρου: Πολλοί όμως ζουν στα γεράματά τους και πλουτίζουν παίζοντας έργα νεανικά... Τα λεφτά χαλάνε τους καλλιτέχνες;

Πάνος Καράν: Ίσως κάποιοι να ήταν καλλιτέχνες «τότε» και «τώρα» να μην είναι... Τα λεφτά, ναι, δυστυχώς τους χαλάνε τους καλλιτέχνες!

Ευάγ. Σπύρου: Δεν εννοώ τον χαρακτήρα τους μόνο. Εννοώ και τη «δουλειά» τους!

Πάνος Καράν: Γενικά τους χαλάνε. Οι νέοι καλλιτέχνες νομίζουν ότι αυτά που κάνουν τα κάνουν για την τέχνη και μόνο και ότι δεν τους νοιάζουν τα λεφτά. Θυμάμαι έναν καθηγητή μας στη Μουσική Ακαδημία του Λονδίνου στο μάθημα Marketing και Δημοσίων Σχέσεων που ρώτησε στην πρώτη διάλεξη το εξής: «Πείτε μου απλά για ποιο λόγο κάνετε αυτό που κάνετε». Άλλοι είπαν ότι το κάνουν επειδή τους αρέσει, άλλοι για την τέχνη, άλλοι γιατί θέλουν να προσφέρουν, άλλοι επειδή αυτό αγαπάνε κ.λπ. Τότε μετά ένα 15λεπτο μας είπε: «Κανείς δεν μου είπε ότι το κάνει για να βγάλει λεφτά και για να ζήσει». Δεν είναι βασικό αυτό; Ζούμε σ' ένα καπιταλιστικό κόσμο και παίζουν ρόλο και τα χρήματα. Χρειάζονται και χρήματα να επιβιώσεις, αλλά και να γνωστοποιήσεις αυτό που κάνεις...

Ευάγ. Σπύρου: Πόσοι θα ήξεραν για το ρεσιτάλ πιάνου που έδωσες στο Μέγαρο Μουσικής αν η Άλφα Ασφαλιστική δεν πλήρωνε το κόστος;

Πάνος Καράν: Ναι, υπάρχει ένα μέτρο για όλα και όλα έχουν το ρόλο τους... Οι χορηγοί παίζουν μεγάλο ρόλο στη διάδοση της τέχνης και πολιτισμού.

Ευάγ. Σπύρου: Πολλοί έχουν κακή άποψη για το χρήμα... Αλλά χωρίς χρήματα δεν θα γινόταν ούτε η Ακρόπολη... Μπράβο στην Alpha Ασφαλιστική που άκουσε θετικά την πρότασή σας για ρεσιτάλ πιάνου στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών.

Πάνος Καράν: Ναι, έχουν όλα τα ρόλο τους. **Ο πατέρας μου συνεργάζεται με την Alpha Ασφαλιστική** και από 'κει ξεκίνησε η γνωριμία. Μεγάλωσα στην Αθήνα, αλλά γεννήθηκα στα Χανιά που κάποτε υπηρετούσε στη Σούδα ο πατέρας μου, στο Ναυτικό.

Ο πατέρας μου μεγάλωσε στη Σύρο. Ο πατέρας του ήταν από τη Βόρεια Εύβοια, η μητέρα του από την Κωνσταντινούπολη. Το 1982 γνωρίστηκε με την Άλφα Ασφαλιστική τη χρονιά που γεννήθηκα. Τον θυμάμαι που γύριζε, έβγαζε τη στολή και σαν παλαβός έτρεχε να πουλήσει ασφάλειες ως αργά το βράδυ και τα μεσάνυχτα να κάνει υπολογισμούς τί πούλησε... **Προσπαθώ να βρω τί τον έκανε να γίνει ασφαλιστής μετά την επιτυχημένη καριέρα του στο Ναυτικό όταν οι άλλοι πήγαιναν στη σύνταξη... Είχε μια διάθεση προσφοράς στους άλλους... Και ενεργού δράσης.**

Ευάγ. Σπύρου: Σου ασφάλισε τα χέρια που παίζουν πιάνο;

Πάνος Καράν: Φυσικά, με ασφάλισε γενικώς και μάλιστα τώρα στην Αγγλία σχεδιάζω να κάνω μεγαλύτερη ασφάλεια στα «χέρια»... Πιο εξειδικευμένα αυτή την ικανότητα...

Ευάγ. Σπύρου: Πολύ σημαντικός δεν είναι αυτός ο θεσμός που εξασφαλίζει ανθρώπους, ικανότητες, υποχρεώσεις πατεράδων; Από τα χέρια σου μέχρι να έχει ένα παιδί βιβλία ή φαγητό στο ψυγείο...

Πάνος Καράν: Εκτός αυτής της λειτουργίας η Άλφα Ασφαλιστική προχώρησε πιο πέρα με τη χορηγία της.

Ευάγ. Σπύρου: Έχουν δώσει πολλά οι ασφαλιστικές εταιρίες στο ελληνικό κοινό και δυστυχώς λίγοι γνωρίζουν το ακριβές μέγεθος της προσφοράς τους... Δεν μου λες Παναγιώτη, σαν παιδί μικρό, πώς ήσουνα; Πολλοί, παιδιά σαν κι εσένα τα θεωρούν λίγο «απόμακρα», διαφορετικά, έξω από τα συνηθισμένα... Και η φωτογραφία σε κάνει «μεγαλύτερο» από αυτό που βλέπω μπροστά μου, ένα «χαριτωμένο παλικαράκι» και μάλιστα πολύ «Ελληνάκι»!

Πάνος Καράν: Ναι, συμβαίνει κάποιοι να πιστεύουν ότι γεννιούνται επιτυχημένοι κάποιοι και ξεκίνησαν από ένα σημείο. Δεν είναι έτσι... Και δεν καταλαβαίνω γιατί κάποιοι νομίζουν ότι όλα είναι εύκολα και ότι για τα ταλέντα όλα γύρω τους είναι ωραία... Λες και απλώνεις το χέρι και παίρνεις ό,τι θέλεις χωρίς να κουνηθείς. Δεν είναι έτσι. Όταν ήμουν στο Λύκειο έκανα πρωταθλητισμό... Να σας πω λίγο το πρόγραμμά μου τότε... Ξεκινούσα 8.30 για το σχολείο ως τις 3.30. Έκανα προπόνηση μετά 3.30-5.30 στα 100 μ. στίβο. Γύριζα σπίτι, μπάνιο και φαγητό... Έμενα εδώ, πήγαινα στην Κηφισιά στο Ζηρίνειο. Ξεκινούσα μουσικό διάβασμα από τις 6.30 ως τις 12. Και μετά ό,τι προλάβαινα για τα μαθήματα του σχολείου, κάθε μέρα αυτό. Τα Σαββατοκύριακα έκανα περισσότερες ώρες πιάνο για να μπορέσω να καλύψω κενά της εβδομάδας. Με το ζόρι έβγαινα για κανένα καφέ το Σάββατο.

Ευάγ. Σπύρου: Εκκλησία πήγαινες;

Πάνος Καράν: Πολύ σπάνια, όταν πήγαινα, πήγαινα εδώ σε μια εκκλησία στην κορφή του λόφου ή στον Άγιο Γεώργιο, πλατείας Καρύτση με τον πατέρα μου.

Ευάγ. Σπύρου: Είχε χορωδία εκεί; Σου έμειναν τίποτε απ' τις ακολουθίες της Μεγάλης Εβδομάδας;

Πάνος Καράν, Κωστής Σπύρου (αριστερά) και Ευάγγελος Σπύρου

Πάνος Καράν: Μου έχουν μείνει τα μοτίβα της Μεγάλης Εβδομάδας στη Σύρο που πηγαίναμε με τον πατέρα μου. Είναι κάτι μοναδικό αυτό που ακούς εκεί! Έχω τραγουδήσει στη χορωδία εκεί!

Ευάγ. Σπύρου: Ωραία η Ελλάδα μας. Κάθε κομμάτι της και κάτι άλλο! Στην Ήπειρο, άλλα. Στην Κρήτη, άλλα. Στη Ρούμελη, στη Μακεδονία άλλα. Και ο Όμηρος τραγουδιστής και ποιητής ήταν! Το ΝΑΙ που κυκλοφορεί θα έχει Παλαμά! Θα στο στέλνω στο Λονδίνο από δω και πέρα κάθε τεύχος για να με θυμάσαι! Ανακάλυψα ένα ωραίο άνθρωπο σήμερα Πάνο, να σε χαίρονται οι γονείς σου που μάλλον βοήθησαν πολύ να σταθούν κοντά σου στις ατέλειωτες προσπάθειές σου...

Πάνος Καράν: Ναι, έχω να πω κι άλλα λίγα για την προσπάθεια του αγώνα και τις στερήσεις μέχρι να πετύχεις κάτι. Πολλές φορές έλεγα μέσα μου «γιατί εγώ στα δεκαέξι μου χρόνια να υποφέρω τόσα πολλά;». Εγώ βέβαια τα είχα επιλέξει, αλλά πάλι αναρωτιόμουν γιατί το έκανα. Γιατί έχω κάθε τι έχει την τιμή του, την αξία του. Δηλαδή μπορεί να χρειάστηκε να στερηθώ κάποια πράγματα, μια παιδικότητα, μια εφηβεία, τελικά όμως άξιζε τον κόπο, λέω τώρα.

Δεν είχα την πολυτέλεια να νιώσω αυτά που ένιωθαν οι συνομήλικοί μου. Ακόμα και λίγο χρόνο στην καφετέρια...

Ευάγ. Σπύρου: Δεν έχασες και τίποτα στην καφετέρια, μεταξύ μας!

Πάνος Καράν: Δεν έχει σημασία βέβαια, αλλά για μένα τότε ήταν το ίδιο η Πέμπτη και η Κυριακή... Ήμουν συνέχεια μ' ένα ρολόι στο χέρι, πόσο προλαβαίνω, πόση ώρα ακόμα κ.λπ... μέχρι να τελειώσω τις σπουδές... Πόσο χρόνο μπορώ να «κλέψω» για να κάνω κάτι...

Ευάγ. Σπύρου: Άξιζε τον κόπο;

Πάνος Καράν: Ναι, σαφώς άξιζε τον κόπο! Γνώρισα άλλα πράγματα που ούτε καν τα φαντάζονται κάποιοι!

Ευάγ. Σπύρου: Όλα αυτά που πέρασες στη ζυγαριά με το χειροκρότημα ζυγίζονται; Ισοφαρίζονται; Πόσα χρόνια χρειάζονται για

"Αν δεν επενδύσεις στην ψυχή σου δεν γίνεται τίποτα"

αναγκάσει τον εαυτό μου να είμαι κλεισμένος και να διαβάζω, έλεγα. Γιατί οι άλλοι να πηγαίνουν πενθήμερες εκδρομές και εγώ να λέω δεν μπορώ, δεν προλαβαίνω... Γιατί οι άλλοι να βγαίνουν να διασκεδάσουν κι εγώ να μένω μέσα... Γιατί να έχω φέρει τον εαυτό μου σε μια θέση τέτοια που να με εμποδίζει να συνεννοηθώ με τους συνομηλίκους μου; Εκεί πάλι έδινα απάντηση ότι ένα λεπτό χειροκρότημα καταξίωσης;

Πάνος Καράν: Άξιζαν! Θα έδινα κι άλλα περισσότερα! Ακόμα περισσότερα! Δεν μετριέται η στιγμή που ανοίγει η αυλαία στη σκηνή! Ουράνιες στιγμές οι στιγμές που ολοκληρώνονται οι προσπάθειες...

Ευάγ. Σπύρου: Μ' άρεσε ο τρόπος που ύψωνες το δεξί σου χέρι στο τέλος κάθε κομματιού! Έδινες εσύ τη λήξη. Οδηγού-

Ο Πάνος Καράν γεννήθηκε στην Κρήτη το 1982. Μεγάλωσε στην Αθήνα, όπου άρχισε μαθήματα πιάνου σε ηλικία 7 ετών και αμέσως διακρίθηκε για τη δεξιοτεχνία του. Δυο χρόνια αργότερα πραγματοποίησε την πρώτη του δημόσια εμφάνιση στο Σαν Φρανσίσκο.

Το 1997 έγινε δεκτός στο Εθνικό Ωδείο Αθηνών για να σπουδάσει κοντά στην Αγάθη Λεϊμονή. Μόλις τρία χρόνια μετά αποφοίτησε με την ανώτατη διάκριση του Ωδείου, «Άριστα Παμψηφεί, 1ο Βραβείο και Αριστείο Εξαιρετικής Επιδόσεως».

Ο Πάνος έχει κερδίσει πολλά βραβεία σε πανελλήνιους και διεθνείς Διαγωνισμούς, όπως το Konzerteum στο Μαρκόπουλο και Senigallia στην Ιταλία. Το 2001 στο Λονδίνο κέρδισε το βραβείο της Βασιλικής Ακαδημίας Μουσικής «Wilfrid Parry» για την καλύτερη ερμηνεία της Σονάτας Φρανκ για βιολί και πιάνο και το 2003 κέρδισε το 3ο βραβείο στον Παγκόσμιο Διαγωνισμό Πιάνου «Alicia de Larrocha» στην Ανδόρα. Πρόσφατα διακρίθηκε στον Παγκόσμιο Διαγωνισμό «Jose Iturbi» στη Βαλένθια της Ισπανίας και κέρδισε το 4ο βραβείο παίζοντας στον τελικό με τη Συμφωνική Ορχήστρα της Βαλένθια.

Οι εμφανίσεις του έχουν στεφθεί με επιτυχία στην Αγγλία, στην Ιταλία, στη Λιθουανία και σε πολλές πόλεις της Ελλάδας, με ορχήστρα, με σύνολα μουσικής δωματίου, καθώς και σε σόλο ρεσιτάλ. Το Μάιο του 2002 η ερμηνεία του στο Κοντσέρτο Μπετόβεν αρ. 2 στο South Bank Centre με την ορχήστρα LSCO, έγινε δεκτή με ενθουσιώδεις κριτικές. Πρόσφατα ο Πάνος Καράν ερμήνευσε το 2ο Κοντσέρτο Ραχμάνινοφ στον Άγιο Μαρτίνο των Αγρών (St. Martin-in-the-Fields) με την ορχήστρα LSCO.

Από το 1998 ξεκίνησε ιδιωτικές σπουδές με την Sulamita Aronovsky, ενώ το 2000 έγινε δεκτός στη Βασιλική Ακαδημία Μουσικής του Λονδίνου για να σπουδάσει κοντά στην ίδια διακεκριμένη καθηγήτρια, όπου συνεχίζει τις σπουδές του μέχρι σήμερα. Το 2004 ο Πάνος Καράν τιμήθηκε με υποτροφία του ιδρύματος Αλέξανδρος Ωνάσης.

Τα μελλοντικά του σχέδια περιλαμβάνουν εμφανίσεις σόλο και με ορχήστρα στην Αγγλία, Αρμενία, Ρωσία, Λιθουανία, Ισπανία και Ιταλία.

σες τις αισθήσεις μας σε μαγευτικό ταξίδι και μετά μας έλεγες, τέλος! Κατεβείτε από την άμαξα! Ωραίο το ταλέντο σου. Οι άνθρωποι γεννιούνται ή φτιάχνονται ταλέντα; Τί λες;

Πάνος Καράν: Τα ταλέντα είναι το ξεκίνημα. Η βάση. Από κει και πέρα χρειάζονται κι άλλα.

Μια πέτρα είναι χρυσός (ταλέντο), αλλά αυτό δεν σημαίνει ότι αυτομάτως θα γίνει και όμορφο κόσμημα. Πρέπει να προστεθούν τέχνη, εκλεπτυσμός, δουλειά. Δεν φτάνει μόνο η πέτρα, ο χρυσός που είναι σημαντικό.

Ευάγ. Σπύρου: Από λάσπη δεν μπορείς να κάνεις χρυσά κοσμήματα, όμως!

Πάνος Καράν: Η πέτρα από μόνη της δεν λέει πολλά. Μια ακατέργαστη πέτρα όσο ακριβή κι αν είναι δεν μας ικανοποιεί όσο το κόσμημα που για να γίνει θέλει πολλά ακόμα να γίνουν. Είναι αυτονόητο πως χρειάζεται και το χάρισμα, το ταλέντο σαν προϋπόθεση... Αν δεν επενδύσεις στην ψυχή σου δεν γίνεται τίποτα. Η απλή προσπάθεια δεν φτάνει... Αν δεν καταθέσεις την ψυχή σου δεν θα φθάσεις ψηλά. Πολλές φορές βλέπω τον εαυτό μου στις διακοπές να είναι πιο κουρασμένος από τότε που εργάζομαι. Κάνω και διακοπές έξω αλλά και για να δω τους γονείς μου, τη μητέρα μου, τον πατέρα...

Ευάγ. Σπύρου: Θέλεις να μου μιλήσεις και για τη μητέρα σου;

Πάνος Καράν: Η μητέρα μου ήταν το αντίβαρο στην όλη υπόθεση. Ο πατέρας ήταν ο υπεραισιόδοξος και υπερενθουσιώδης. Η μητέρα μας κρατούσε στη ρεαλιστική λογική. Ήταν πιο ψύχραιμη...

Ευάγ. Σπύρου: Τί μουσική θα ταίριαζε αν κάναμε μια προσωπογραφία της μάνας σου;

Πάνος Καράν: Σίγουρα θα ταίριαζε κάτι ρομαντικό, κάτι απαλό, κάτι γλυκό. Νυχτερινό Σοπέν ίσως! Θα της άρεσε πάρα πολύ!

Ευάγ. Σπύρου: Στον ασφαλιστή πατέρα σου;

Πάνος Καράν: Κάτι πιο δυναμικό! Πιο αποφασιστικό. Ντβόρακ, Μπετόβεν! Κάτι πιο δραματικό! Ή και τη συμφωνία της χαράς...

Ευάγ. Σπύρου: Εδώ πάνω στον Υμηττό αναπαύεται και ο Χατζηδάκις με έργο του οποίου έκλεισες το πρόγραμμα στο Μέγαρο Μουσικής.

Πάνος Καράν: Ήταν από μια συλλογή του για πιάνο που λέγεται «για μια λευκή Αχιβάδα», ήταν σούστα...

Ευάγ. Σπύρου: Τα νέα παιδιά ήρθαν σε επαφή με τον Χατζηδάκι μέσα από τις ασπρόμαυρες ταινίες του ελληνικού σινεμά. Σου κάνει εντύπωση που βλέπουν και ξαναβλέπουν αυτές τις ταινίες χωρίς να κουράζονται;

Πάνος Καράν: Η ποιότητα είναι που έχουν αυτές οι ταινίες. Αυτό κάνει τη διαφορά και στην τέχνη και στην καθημερινότητα και σ' οποιαδήποτε έκφραση της ζωής μας. Η ποιότητα, είναι μέσα στην ανθρώπινη φύση να τραβά την προσοχή μας. Ακόμα και του πιο άξεστου που ίσως να μην ξέρει ειδικότερες σχέσεις. Την έχουμε ανάγκη την ποιότητα...

Ευάγ. Σπύρου: Στο Fame Story και όλες αυτές τις εκπομπές τραγουδιού, κ.λπ. θα πήγαινες; Βλέπεις καθόλου;

Πάνος Καράν: Όχι! Απλά όχι! Αυτό με στενοχωρεί που γίνεται. Κάποιοι θέλουν με το ζόρι να πνίξουν τις επιθυμίες της ανθρώπινης φύσης μας για ποιότητα και σερβίρουν χυδαία ακούσματα και...

Ευάγ. Σπύρου: Είναι φάλτσοι;

Πάνος Καράν: Όχι μόνο φάλτσοι στη μουσική... Γενικώς. Αλλά είναι άλλο θέμα... Ας μην μπούμε, θα χαθούμε!

Ευάγ. Σπύρου: Πώς βλέπεις αυτούς τους ανθρώπους της πρώτης γραμμής, τους ασφαλιστές, που κάθε μέρα μπαίνουν στην κρίση του κοινού και συνήθως κρίνονται αρνητικά; Πώς τράβηξες το δρόμο σου και επέλεξες να γίνεις μουσικός κι όχι ας πούμε ασφαλιστής;

Πάνος Καράν: Όταν ήμουν 12 χρονών είπα πως εγώ θα γίνω μουσικός - πιανίστας. Η μητέρα μου «τρομοκρατήθηκε» κατά κάποιο τρόπο και είπε μάλιστα και σε κάποιους καθηγητές μου ότι «το παιδί μου εγώ δεν θέλω να το κάνω πιανίστα και να εκτίθεται στο κοινό». Πολλές φορές κάποιοι βάζουν τον εαυτό τους στη θέση κάποιου άλλου και αντίστοιχα σκέφτονται. Συμβαίνει και με τους ασφαλιστές αυτό. Δεν μπορούν όλοι να κάνουν αυτά που κάνουν οι ασφαλιστές. Υπάρχουν στερεότυπα και δουλειά κάποιων είναι να τα καταρρίπτουν... Κωστή πώς τ' ακούς αυτά; (Απευθύνεται στον Κωστή Σπύρου).

Κωστής Σπύρου: Σαν νέος άνθρωπος κι εγώ σκέφτομαι πάρα πολλά. Έπαιζα κι εγώ πιάνο και προσπάθησα κάποτε να μάθω και μπουζούκι. Τώρα αγόρασα και μια κρητική λύρα... Χάρηκα και θαύμασα πολλά από αυτά που είπε ο Πάνος με τον οποίο είμαστε συνομήλικοι. Γεννηθήκαμε την ίδια χρονιά, το 1982. Μου άρεσε η μουσική, αλλά δεν μπήκα στο «παιχνίδι» όπως εσύ. Τι ήταν αυτό που σ' έκανε να επιμείνεις και να συνεχίσεις; Εγώ παρ' ότι μου άρεσε δεν συνέχισα... Δεν άντεξα... Κάτι υπάρχει και εσένα σε έκανε να στερηθείς κάποια πράγματα για το σκοπό σου. Δεν νομίζω να σε πίεσε και κάποιος...

Πάνος Καράν: Αντιθέτως! Επειδή ήμουν και καλός στο σχολείο το θεωρούσαν και μεγάλο ρίσκο να εγκαταλείψω μια ακαδημαϊκή πορεία... Μάλλον ο χαρακτήρας μου, Κωστή, δεν επέτρεπε να κάνω κάτι άλλο. Το είχα μεγάλη ανάγκη μέσα στην ψυχή μου να γίνω μουσικός που δεν με γέμιζε τίποτα άλλο.

Κωστής Σπύρου: Είχες κάποιο ερέθισμα, κάποια μουσική, κάποιο τραγούδι που ήταν αφορμή;

Πάνος Καράν: Μάλλον υπήρχε συνέχεια μέσα μου αυτή η ροπή προς τη μουσική. Θυμάμαι ότι όταν άκουγα κλασική μουσική σε αγώνες πατινάζ είτε σε συναυλίες ή αλλού, ένιωθα μια βαθιά συγκίνηση και ζήλεια αν θέλεις, κι έλεγα ότι θέλω κι εγώ να κάνω αυτό το πράγμα, θέλω κι εγώ να ανέβω εκεί πέρα... Πιο πεζά κι απλά έλεγα μέσα μου αν κάτι άλλο κάνω και πάει στραβά θα στενοχωριέμαι που δεν έγινα μουσικός, ενώ αν γίνω μουσικός και αποτύχω θα λέγω και μου φτάνει, ότι τουλάχιστον προσπάθησα!

Κωστής Σπύρου: Πολλές φορές φράσεις, ιδέες, περιστατικά με βοηθάνε στις δικές μου φιλοδοξίες και επιδιώξεις. Διάβαζα π.χ. πρόσφατα κάπου ότι «αν δεν σπάσεις αυγά, ομελέτα δεν κάνεις». Έχεις εσύ τέτοιους οδηγούς, γνωμικά, ιδέες που σε βοηθάνε καθημερινά εκεί που προσπαθείς; Χρησιμοποιείς τέτοια κλισέ;

Πάνος Καράν: Ναι, έχω πολλά! Στις μουσικές μου καθημερινότητες έχω μια φράση του Σαίξπηρ που έλεγε ότι «αν η Μουσική είναι τροφή για τον έρωτα, συνεχίστε να παίζετε!». Μια άλλη φράση του Νίτσε που τη θυμάμαι συχνά, λέει πως «ό,τι δεν σε σκοτώνει σε κάνει δυνατότερο». Και να ξαναπούμε αυτά που ξεκινήσαμε για το δικαίωμα στην αποτυχία λέω ότι «όσο πιο κουράγιο έχεις να φύγεις από αποτυχίες, τόσες επιτυχίες θα βρεις μπροστά σου»!

Κωστής Σπύρου: Πιστεύω πως συμβαίνει συχνά με πολλούς μεγάλους και με όσους τολμούν ότι τα εμπόδια τους δυναμώνουν. Και η πρώτη δασκάλα σου ίσως ήταν ένα κίνητρο δυνατό να συνεχίσεις όταν λίγο σε ψιλοεμπόδισε...

Πάνος Καράν: Δεν με εμπόδισε! Είχε άλλη άποψη, αλλά ήταν ένα εμπόδιο που έπρεπε να υπερπηδηθεί! Ίσως δεν έβλεπε τότε τα καλά από άλλη πλευρά... Όλα όμως παίζουν το ρόλο τους... Και όλοι μας οφείλουμε να ψάχνουμε τα θετικά... Οτιδήποτε δεις μονόπλευρα δεν θα σε φθάσει πολύ μακριά... Κι εγώ αν δω μονόπλευρα την κλασική μουσική ίσως κάνω λάθη αν δεν ακούσω και άλλα είδη μουσικής και ροκ και ποπ και τζαζ για να πάρω κι άλλα ερεθίσματα... Πρέπει να διαβάσω και λογοτεχνία και ιστορία... Όσο μπορώ διαβάζω τώρα που έχω λίγο χρόνο περισσότερο... Για να έχω παιδεία...

Κωστής Σπύρου: Δεν μου λες, εσύ τί τραγουδάς στην καθημερινότητά σου; Τί σου βγαίνει στο... μπάνιο;

Πάνος Καράν: Είμαι τόσο δοσμένος στην κλασική μουσική που δεν έχω συνδέσει τη μουσική με λόγια... Η μουσική μέσα μου είναι μελωδίες. Μου βγαίνουν μελωδίες μόνες τους... Όταν είμαστε όμως σε μια παρέα πολλές φορές, σ' ένα κέντρο, λέω παλιά τραγούδια, γιατί τα νέα δεν τα γνωρίζω...

Ευάγ. Σπύρου: Σ' αυτούς τους δίσκους που βλέπω εδώ δίπλα στο πιάνο σου υπάρχουν καθόλου δίσκοι λαϊκής μουσικής; Κρητικές μελωδίες; Ο List χρησιμοποίησε τις «αστικές» λαϊκές μελωδίες και το χωριάτικο φολκλόρ της Ουγγαρίας για τις ουγγρικές ραψωδίες του. Θα σου άρεσε να συμβάλεις με όποιο τρόπο μπορείς στο να διαδοθούν ελληνικές λαϊκές μελωδίες που έχουμε και είναι τόσες πολλές και τόσο όμορφες;

Πάνος Καράν: Την παραδοσιακή μας μουσική τη σέβομαι και την χαίρομαι πάρα πολύ, ίσως και πιο πολύ από την κλασική μουσική που στο κάτω κάτω ξεκίνησε από την παραδοσιακή μουσική που είναι αυθόρμητη και πιο αυτοσχεδιαστική βέβαια, αλλά είναι βάση για την κλασική. Και στα έργα που έπαιξα στο Μέγαρο Μουσικής, σχεδόν όλα είχαν τη βάση τους σε παραδοσιακές μουσικές που παρουσιάζονται βέβαια με ένα πιο εκλεπτυσμένο τρόπο.

Ευάγ. Σπύρου: Έχεις κάποιο όνειρο να συμβάλεις σε μια ανάδειξη της παραδοσιακής ελληνικής μουσικής ή δεν έχεις προλάβει ακόμα κάτι τέτοιο; Ο Σκαλκώτας, ο Καλομοίρης, ο Μ. Θεοδωράκης τόλμησαν. Ο Μ. Θεοδωράκης το λέει συνέχεια για τη βυζαντινή μουσική και την επίδρασή της πάνω του.

Πάνος Καράν: Το δόσιμό μου τώρα είναι στην ερμηνεία και την εκτέλεση. Θα 'θελα να μου δοθεί η ευκαιρία να κάνω κι ένα πρόγραμμα με ελληνική μουσική στην Ελλάδα και στο εξωτερικό, με Έλληνες συνθέτες και με εθνικά μας στοιχεία. Ίσως τα καταφέρω καλύτερα να παίξω τέτοια κομμάτια, παρά να δημιουργήσω κάτι... Να συνθέσω... Αλλά καμιά φορά γίνονται όλα τα απίθανα. Θα με συγκινούσε πολύ να φανεί πίσω από τη δουλειά μου ότι είμαι ένας Έλληνας καλλιτέχνης. Μου είναι σημαντικό να φανεί αυτό και μέσα από το παίξιμο και μέσα από την προσωπικότητά μου. Αν πουν κάποιοι εξαιτίας μου ότι η Ελλάδα έχει πολιτισμό και αξιόλογους καλλιτέχνες, έχει τέχνη, τότε θα θεωρήσω ότι κάτι σημαντικό έκανα... Έχουμε πολλούς αξιόλογους Έλληνες εδώ και έξω με μεγάλα χαρίσματα. Πολλοί δυστυχώς χάνονται και είναι λυπηρό να αναγνωρίζονται εκτός πατρίδας μόνο, κάτι που τους πικραίνει και εγκαλεί-

"Θα 'θελα να μου δοθεί η ευκαιρία να κάνω κι ένα πρόγραμμα με ελληνική μουσική στην Ελλάδα και στο εξωτερικό"

"Την παραδοσιακή μας μουσική τη σέβομαι και την χαίρομαι πάρα πολύ"

πουν την Ελλάδα...

Ευάγ. Σπύρου: Λειτουργεί κι ανάποδα αυτό. Κάποιοι παλεύουν ν' αποδείξουν ότι αξίζουν και ότι τους περιφρόνησαν στην πατρίδα.

Πάνος Καράν: Ναι, ναι γίνεται κι αυτό! Και γίνονται άριστοι και πρώτοι όπου σπουδάζουν!

Ευάγ. Σπύρου: Στη Μουσική Ακαδημία Λονδίνου τί μαθήματα κάνεις; Ποια είναι η παιδεία σας;

Πάνος Καράν: Σήμερα είμαι στο Μάστερ. Στο πρώτο πτυχίο τα μαθήματα επικεντρώνονται κυρίως στην εκτέλεση, στο παίξιμο. Υπάρχουν βοηθητικά μαθήματα όπως ιστορία της μουσικής, αρμονία, ακουστική, διεύθυνση ορχήστρας, μουσική Γερμανίας, Αγγλίας, σύγχρονη μουσική. Είναι ένα ωδείο στην ουσία. Την άλλη παιδεία και το ήθος που πρέπει να έχεις δεν την δίνουν τα ωδεία. Τις αρχές στη ζωή σαν άνθρωπος πρώτα και μετά σαν μουσικός δεν θα τις αποκτήσεις στα ωδεία! Δεν μαθαίνονται αυτά ούτε στα ωδεία ούτε στα σχολεία μόνο! Αυτό έρχεται από πολλούς συνδυασμούς, οικογένεια, γονείς, μέντορες, πατρίδες, παράδοση σε συνδυασμό και με τις προσωπικές σου μάχες...

Ευάγ. Σπύρου: Εσύ πήρες πολλά από τους πολιτισμούς των δικών σου από Ελλάδα, από Κωνσταντινούπολη, από Σύρο, από Αθήνα, από Κρήτη... Σ' ευχαριστώ πολύ Πάνο για όλα όσα είπαμε και τον χρόνο που διέθεσες. Εύχομαι να πετύχεις στα όνειρά σου, να κάνουμε κι ένα ρεσιτάλ στα Χανιά να σε χειροκροτήσουμε σαν μεγάλο Έλληνα και να το γιορτάσουμε με σούστες και πεντοζάλια, πίνοντας κρητικό κόκκινο κρασί μετά τις τσικουδιές σε κρητική παρέα... Δεν θα 'ναι μόνο Κρητικοί εκεί. Εκεί χωράνε Άγγλοι, Γάλλοι, Πορτογάλοι, Ιταλοί και Γερμανοί, Σουηδοί και Ρώσοι, όπως λένε τα βιβλία... Δεν είναι και τόσο πολύ τοπικιστές αρκεί πάνω απ' όλα να... παραδέχεσαι την Κρήτη! ■

ING

Οι area manager του ING μιλούν στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ»

Τέσσερις ιππότες για... τη Σοφία

Ένα νέο οργανόγραμμα έχει θέσει σε εφαρμογή από τα μέσα του 2003 το ING με στόχο την αύξηση της παραγωγής και τη βελτίωση της παραγωγικότητας των πωλήσεων χωρίζοντας την Ελλάδα σε τέσσερις περιοχές και εγκαθιστώντας ανάλογο αριθμό area managers υπεύθυνους για τις περιοχές αυτές. Τέσσερις managers που έχουν προέλθει από τα «σπλάχνα» της εταιρείας που υπό την καθοδήγηση της διευθύντριας πωλήσεων Σοφίας Ρατσιάτου δίνουν την δική τους μάχη για την ενδυνάμωση των πωλήσεων του Ομίλου. «Τέσσερις ιππότες» για τη Σοφία λοιπόν με στόχο την αύξηση της παραγωγής της ενίσχυσης και βελτίωσης της παραγωγικότητας των υποκαταστημάτων της εταιρείας, την εξεύρεση και ενίσχυση νέων ασφαλιστικών συμβούλων. Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» απευθύνθηκε στους τέσσερις area managers του ING ζητώντας την άποψή τους για την αγορά , τα καθήκοντά τους, τους στόχους και τις προοπτικές της δουλειάς τους και της εταιρείας τους.

Σοφία Ρατσιάτου
Διευθύντρια Πωλήσεων της ING

Παντελής Πιτόγλου,
Area manager της Περιφερειακής Διεύθυνσης Πωλήσεων Νοτίου Ελλάδος

Εργατικότητα, αισιοδοξία, μαχητικότητα

-Ποια είναι ακριβώς τα καθήκοντα στο ING GROUP;

-Ως Area Manager, τα καθήκοντά μου αφορούν την επίβλεψη, παρακολούθηση λειτουργίας των Υποκαταστημάτων, κυρίως όμως την ανάπτυξή τους παραγωγικά, αλλά και την στελέχωσή τους με ανθρώπινο δυναμικό! Την βάση των καθηκόντων μου αποτελεί η διαμόρφωση ενός περιβάλλοντος από το οποίο οι συνεργάτες μου θα νιώθουν ικανοποιημένοι... ό,τι μπορεί να σημαίνει για τον καθένα τους προσωπικά, ως χαρακτηρισμός, παράλληλα με την επαγγελματική τους δραστηριότητα.

-Ποιοι είναι οι στόχοι σας για τη φετινή χρονιά;

-Η Οικονομική ανταμοιβή των συνεργατών μου από την οποία θα προκύπτει καλή διάθεση και πωλησιακή σιγουριά είναι ο βασικός μου στόχος για την φετινή χρονιά!

Αν θέλουμε βέβαια να αποτιμήσουμε αριθμητικά τον στόχο μου, επιδιώκω κατά 20% την αύξηση παραγωγικότητας της Area μου καθώς και την διαμόρφωση ανάλογης υποδομής για νέες θέσεις εργασίας ασφαλιστικών συμβούλων! Στα πλαίσια των παραπάνω εντάσσω την δημιουργία νέων Unit Managers με βλέψεις ποιοτικής και υγιούς καθοδήγησης, «μοναδικής» πωλησιακής νοοτροπίας στην ασφαλιστική αγορά και εγγύησης για το ING με την παράλληλη δημιουργία νέων Υποκαταστημάτων με σωστή βάση και εσωτερική οργάνωση!

- Γενική είναι η αίσθηση ότι η «πώληση», είναι μια δύσκολη υπόθεση τα τελευταία χρόνια στην ασφαλιστική αγορά. Ποια μηνύματα παίρνετε από τους ασφαλιστές σας;

- Η αίσθηση της δυσκολίας στην πώληση είναι κάτι, που ποτέ δεν αμφισβήτησα! Γιατί λοιπόν να μπούμε στη διαδικασία του προβληματισμού, ιδιαίτερα τον τελευταίο καιρό, όταν και πριν είκοσι χρόνια η αίσθηση δυσκολίας υπήρχε! Ουσιαστικά λοιπόν, αυτό το οποίο πρέπει να μας απασχολεί είναι πώς θα μπορούμε στο εξής να ανταποκρινόμαστε στις νέες απαιτήσεις της αγοράς με νέα προϊόντα, πώς να δημιουργούμε προϋποθέσεις εξέλιξης για τους συνεργάτες μας έχοντας πάντοτε ως βάση την σωστή και έγκαιρη ενημέρωσή τους.

- Πώς ξεπερνάτε τις δυσκολίες; Ποια «όπλα» χρησιμοποιείτε;

- Η επιτυχία με την δυσκολία είναι αλληλένδετες, άρα η κατάκτηση της πρώτης προϋποθέτει αντιμετώπιση της δεύτερης. Εργατικότητα, αισιοδοξία, μαχητικότητα και «καλές» σχέσεις με τους συνεργάτες μου, είναι η δύναμή μου! Πρόβλεψη, υπομονή και επιείκεια με το χρόνο και τους ανθρώπους σου για το αποτέλεσμα είναι μετά από εμπειρία το μήνυμά μου!

- Γιατί να γίνει κάποιος ασφαλιστής στην ING, αυτή τη περίοδο;

- Η ένταξη ενός ασφαλιστή στο ING, που αποτελεί ένα Group διεθνούς κύρους με τις καλύτερες δυνατές προϋποθέσεις για ένα υγιές, ευχάριστο και σίγουρο επαγγελματικό περιβάλλον, αποτελεί στόχο και όχι δίλημμα! Είμαστε έμπειροι! Κατέχουμε τον τρόπο δημιουργίας καριέρας! Εμπνέουμε εμπιστοσύνη και ασφάλεια, διότι προτεραιότητά μας είναι η ποιότητα!

Γιώργος Ζαφείρης,
Area manager της Περιφερειακής Διεύθυνσης Πωλήσεων Βορείου Ελλάδος

50% αύξηση παραγωγής σε σχέση με το 2003

- Ποια είναι ακριβώς τα νέα σας καθήκοντα στο ING Group;

-Εργάζομαι στο ING τα τελευταία 20 χρόνια, ξεκινώντας ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος, Unit, Assistant Manager, Agency Manager και τον τελευταίο ενάμιση χρόνο, ως Area Manager της Περιφερειακής Διεύθυνσης Πωλήσεων Βορείου Ελλάδος. Ως Area Manager έχω την ευθύνη της ανάπτυξης της περιφέρειας, έχοντας υπό την επίβλεψή μου όλα τα Υποκαταστήματα και Γραφεία του ING, από τη Λαμία έως και την Ορεστιάδα. Η ανάπτυξη πωλήσεων, η παρακίνηση των συνεργατών, η στρατολόγηση νέων συμβούλων, καθώς και η εκπαίδευση και καθοδήγηση όλων των βαθμοφόρων και υποψηφίων Managers, εντάσσονται στα νέα μου καθήκοντα. Επιπλέον, η δημιουργία σύγχρονων Υποκαταστημάτων, η ανάπτυξη των υπαρχόντων Agency – Assistant - Unit Managers, αλλά και η δημιουργία νέων Unit Managers, οι οποίοι θα αποτελέσουν τα αυριανά δυναμικά στελέχη των Υποκαταστημάτων, είναι μέσα στα πλαίσια των νέων μου αρμοδιοτήτων.

- Ποιοι είναι οι στόχοι σας για τη φετινή χρονιά;

- Βασικός στόχος παραμένει η ολοκλήρωση του πλάνου ανάπτυξης των Υποκαταστημάτων και Γραφείων της Περιφέρειας και η συντονισμένη προσπάθεια όλων των στελεχών για την επίτευξη των ποιοτικών και παραγωγικών στόχων αύξησης παραγωγής για το 2005.

- Οι ασφαλιστές σήμερα δέχονται πιέσεις από πολλές πλευρές, όπως είναι τα εναλλακτικά δίκτυα «τραπεζικά, πρακτορειακά, κλπ.», αλλά και τη γενικότερη αρνητική οικονομική συγκυρία. Πώς το ING βοηθά τους ασφαλιστικούς του συμβούλους να ξεπεράσουν αυτές τις δυσκολίες; Ποια συγκεκριμένα μέτρα έχετε λάβει;

- Οι σύμβουλοι του ING έχουν μάθει να είναι μαχητές και να αντιμετωπίζουν με σύνεση και ψυχραιμία τις πιέσεις που δέχονται. Προσπαθούμε να βλέπουμε μέσα από κάθε αρνητική οικονομική συγκυρία, τις ευκαιρίες που αναδεικνύονται και να τις μετατρέπουμε σε θετικά αποτελέσματα. Η διαρκής επιμόρφωση, η καθημερινή παρακίνηση, η δημιουργία νέων, ανταγωνιστικών προϊόντων, αλλά πάνω από όλα η αγάπη μας για τον άνθρωπο, τον ασφαλιστή του ING, είναι η δική μας απάντηση στις πιέσεις.

- Τί άλλαξε τα τελευταία χρόνια στο δίκτυο του ING; Τί καινούργιο έφερε η νέα διοίκηση;

- Το Re-branding, η αλλαγή επωνυμίας από Nationale Nederlanden σε ING, σηματοδότησε την έναρξη της νέας εποχής για το ING, όχι μόνον στην Ελλάδα αλλά και σε όλες τις άλλες χώρες, όπου δραστηριοποιείται ο Όμιλος. Σε ότι αφορά τις πωλήσεις, η νέα διοί-

κηση έθεσε σε άμεση εφαρμογή το νέο σχεδιασμό ανάπτυξης του Δικτύου, δημιουργώντας τέσσερις περιφέρειες (Area) για την καλύτερη διαχείριση και ανάπτυξη των πωλήσεων. Διανύοντας ήδη το δεύτερο χρόνο λειτουργίας και σε ότι αφορά στην περιφέρεια της δικής μου δικαιοδοσίας, έχουμε καταγράψει σημαντικά αποτελέσματα, τα οποία φτάνουν το 49,44% αύξηση παραγωγής, σε σχέση με το 2003.

- Πώς βλέπετε το μέλλον του ασφαλιστικού συμβούλου;

- Όπως προανέφερα, υπήρξα και ο ίδιος ασφαλιστικός σύμβουλος και εξακολουθώ να βλέπω με αισιοδοξία τις ευκαιρίες που παρέχει το επάγγελμα αυτό για τους νέους ανθρώπους. Είναι ένας χώρος γεμάτος δυναμισμό και διακρίσεις, απευθύνεται σε επαγγελματίες που θέλουν να αγωνιστούν και να πετύχουν, παρέχοντας υψηλές αποδοχές, κίνητρα και απεριόριστες δυνατότητες ανάπτυξης. Ο ασφαλιστικός σύμβουλος είναι ένας πρωταθλητής, ο οποίος δεν γνωρίζει όρια. Είμαι λοιπόν πεπεισμένος ότι το μέλλον ανήκει σε τέτοιου είδους ανθρώπους.

Στέφανος Ψαράκης,
Area manager της Περιφερειακής Διεύθυνσης Πωλήσεων Νοτίου Ελλάδος

Ομαδική εκπαίδευση, ατομική ανάπτυξη

- Ποια είναι ακριβώς τα νέα σας καθήκοντα στο ING GROUP;

- Από τον Οκτώβριο του 2003 ανέλαβα την θέση του Area Manager στον Όμιλο μας, μία θέση με αυξημένες απαιτήσεις και υποχρεώσεις.

Σκοπός και στόχος δικός μου και της Γενικής Διεύθυνσης Πωλήσεων είναι η ανάπτυξη των πωλήσεων, η δημιουργία νέων υποκαταστημάτων και η ποιοτική εξυπηρέτηση των πελατών.

Ο δικός μου ρόλος σήμερα είναι να συντονίζω και να παρέχω βοήθεια στην λειτουργία των υποκαταστημάτων και γραφείων σε συνεργασία με τους Agency Manager.

Η ανάπτυξη των υποκαταστημάτων (στρατολόγηση) η εφαρμογή νέων τρόπων εργασίας και η δημιουργία νέων γραφείων πωλήσεων είναι πρώτη προτεραιότητα για όλους.

Στα νέα μου καθήκοντα πρωτεύοντα ρόλο έχει η εκπαίδευση των ασφαλιστών του υποκαταστήματος.

Η εκπαίδευση γίνεται με σχεδιασμό τρίμηνο, εξάμηνο, ετήσιο και ανάλογα με τις ανάγκες και ιδιαιτερότητες του κάθε υποκαταστήματος, με την συμμετοχή των Manager σε ατομικό και ομαδικό επίπεδο.

Επίσης ευθύνη δική μου είναι η τήρηση της στρατηγικής της εταιρείας, η κοινή κουλτούρα και η παρακίνηση των ασφαλιστών και manager για την επίτευξη των προσωπικών τους στόχων.

- Ποιοι είναι οι στόχοι σας τη φετινή χρονιά;

- Ο πρώτος στόχος για τα υποκαταστήματα που αποτελούν την επιθεώρησή μου είναι η αύξηση του εισοδήματος των ασφαλιστών μας.

Αυτό θα έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση της παραγωγικότητας ανά υποκατάστημα, ανά Unit και ανά συνεργάτη δημιουργώντας ταυτόχρονα υγιή και κερδοφόρα υποκαταστήματα .

Στόχος μου είναι η βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών που παρέχουμε προς τους ασφαλιστές και τους πελάτες μας.

Επίσης η δημιουργία νέων Unit και ενός υποκαταστήματος είναι στον σχεδιασμό του 2005.

- Από τις συζητήσεις σας με τους ασφαλιστές , ποια είναι τα σημαντικότερα εμπόδια που αντιμετωπίζουν στις πωλήσεις;

- Η αντίρρηση των πελατών «δεν έχω χρήματα» σας θυμίζω ότι υπήρχε πάντα, υπάρχει και θα υπάρχει.

Στο οικονομικό περιβάλλον που βρισκόμαστε τα τελευταία χρόνια, ο Έλληνας καταναλωτής έχει γίνει πιο απαιτητικός και γνώστης της ασφαλιστικής αγοράς. Επιλέγει! Δεν αγοράζει εύκολα πια, αλλά αγοράζει όταν η προσέγγιση είναι επαγγελματική, ανθρώπινη & τεκμηριωμένη, με ένα καλό συμβόλαιο από μία δυνατή και φερέγγυα εταιρία όπως η ING που πραγματικά ενδιαφέρεται για τον πελάτη της.

- Ποια είναι τα εφόδια που τους δίνετε για να ανταποκριθούν και να καλύψουν τους στόχους τους;

- Σήμερα ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος πρέπει να είναι ενημερωμένος για τα προγράμματα της ασφαλιστικής αγοράς, τα δρώμενα και τις εξελίξεις στην κοινωνία μας καθώς επίσης και το πώς λειτουργούν τα συστήματα που έχουν σχέση με θέματα υγείας και σύνταξης, είτε ιδιωτικά είτε κρατικά είναι αυτά. Για το λόγο αυτό απαιτείται συστηματική εκπαίδευση και εξειδίκευση των συνεργατών, βοήθεια σε όλα τα επίπεδα της δουλειάς τους και τεχνική υποστήριξη.

Η εταιρία μας φροντίζει να δημιουργεί σύγχρονα ασφαλιστικά προϊόντα και ταυτόχρονα προγράμματα υποστήριξης πωλήσεων τα οποία χρησιμοποιούν στα laptop τους οι ασφαλιστές μας. Το σύγχρονο εκπαιδευτικό κέντρο που έχει δημιουργηθεί παρέχει εκπαίδευση σε νέους και παλιούς συνεργάτες.

Ταυτόχρονα η επιθεώρηση μας με συμμετοχή όλων των Διευθυντών, manager αλλά και ασφαλιστών έχει καθιερώσει ένα σύστημα που μετατρέπει το υποκατάστημα σε οργανισμό μάθησης και όχι απλά εκπαίδευσης. Ομαδική εκπαίδευση, ατομική ανάπτυξη.

Στόχος μου είναι να συνδέσω την εκπαίδευση με τους επιχειρηματικούς στόχους της εταιρίας και των υποκαταστημάτων μετρώντας την αποδοτικότητά της.

Η Κοινή εκπαίδευση μεταφέρει γνώση και εμπειρία, ανάπτυξη δεξιοτήτων και αλλαγές στην συμπεριφορά των ασφαλιστών μας.

- Με τί ρυθμούς κινείται η στρατολόγηση νέων συνεργατών;

- Η ανάπτυξη των υποκαταστημάτων ήταν και παραμένει ο κύριος στόχος όλων μας. Το πρώτο δίμηνο του 2005 έχουμε ικανοποιητικά αποτελέσματα σε νέους συνεργάτες, υπάρχει ροή.

Στόχος όλων μας μέχρι το τέλος του χρόνου είναι αύξηση του δυναμικού του αριθμού των εν ενεργεία ασφαλιστών ,ανάλογα με το κάθε υποκατάστημα από 10% έως 30%.

Για το λόγο αυτό γίνονται εξειδικευμένες συναντήσεις με ανθρώπους των υποκαταστημάτων δίνοντας εφόδια, τρόπους και λύσεις διότι η "Στρατολόγηση" είναι συνδεδεμένη με τους προσωπικούς στόχους και την καριέρα στο management πολλών συνεργατών μας.

Θεοφάνης Χριστόπουλος,
Area manager της Περιφερειακής Διεύθυνσης Πωλήσεων Νοτίου Ελλάδος

Υλοποιούμε μία νέα νοοτροπία

Ποια είναι ακριβώς τα νέα σας καθήκοντα στο ING Group ;

Πρωτοπόρος στα προϊόντα και στην ανάπτυξη εκ των έσω, στον επαγγελματισμό, ο όμιλος ING δεν θα μπορούσε να μην ενεργήσει ανάλογα και στο θέμα της υποστήριξης των πωλήσεών του. Στα μέσα του 2003 γεννήθηκε η ιδέα των Area Managers παράλληλα με την ανάληψη των καθηκόντων της διεύθυνσης πωλήσεων από την κ. Σοφία Ρατσιάτου. Η ιδέα έγινε πράξη άμεσα με σκοπό την υποστήριξη, την οργάνωση και τον πλήρη εκσυγχρονισμό λειτουργίας των υποκαταστημάτων και γραφείων σε όλη τη Ελλάδα. Σε απάντηση ποια είναι ακριβώς τα νέα καθήκοντα θα σας πω μόνο να δείτε τα παραγωγικά πρόσφατα αποτελέσματα και πιστεύω ότι με συνεχή εκμάθηση σε όλα τα επίπεδα του επαγγέλματός μας θα μπορεί να γίνει γνωμάτευση και θεραπεία στα πολλά θέματα που η σημερινή εξέλιξη και τεχνογνωσία απαιτούν λύσεις δίκαιες και σωστές για καλή λειτουργία, ανάπτυξη και αποτέλεσμα.

Ποιοι είναι οι στόχοι σας για την φετινή χρονιά;

Σε συγκεκριμένα πλαίσια το επάγγελμα μας σαν στόχους ερμηνεύει την παραγωγικότητα ή την αύξηση χαρτοφυλακίου ή τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα και γενικώς οικονομικά αποτελέσματα κερδοφορίας κλπ. Εμείς από την θέση μας και ζητώ συγνώμη αλλά νομίζω εκφράζω και άλλους συναδέλφους μου, σαν στόχο έχουμε την δομημένη ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού, την στελέχωση των γραφείων με σωστούς επαγγελματίες, την αναβάθμιση του ρόλου των managers, την πλήρη γνώση των στελεχών σε όλα τα προϊόντα, παλιά και νέα με σειρά σεμιναρίων, την σύσφιξη των σχέσεων σε όλους τους τομείς και τον σχεδιασμό υγιούς σχέσης στο τρίπτυχο ΠΕΛΑΤΗΣ-ΕΤΑΙΡΕΙΑ-ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ. Η σειρά κατάταξης δεν είναι τυχαία.

ΠΕΛΑΤΗΣ

Για τον πελάτη έχουμε στόχους υψηλούς με νέα εξειδικευμένα προϊόντα (Family Income, Pension Eterna, Optima). Εξυπηρέτηση από ειδικά επιλεγμένους ανθρώπους για οποιαδήποτε συμβάν, απορία, παράπονο ενδεχομένως παράλληλα πάντα με τον ασφαλιστικό σύμβουλο. Αναδιοργάνωση συστήματος είσπραξης ασφαλίστρων μέσω σχεδόν όλων των τραπεζών στα αστικά κέντρα. Παράλληλα αναπτύξαμε νέα ιστοσελίδα στο Internet με πρόσβαση σε όλα τα επενδυτικά και ασφαλιστικά προϊόντα που προσφέρει ο Όμιλος και όχι μόνο.

ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Για την εταιρεία δεν νομίζω ότι είμαι ο ειδικός ούτε χρειάζεται να αναφερθώ για ένα από τα πιο ισχυρά Brand names της αγοράς με πλήρη εμπιστοσύνη του ομίλου στα ελληνικά δρώμενα. Οικονομικά αποτελέσματα και δείκτη φερεγγυότητας από τα καλύτερα της αγοράς . Με γκάμα προϊόντων στα επενδυτικά προγράμματα στην υγεία, στους γενικούς κλάδους με πάνω από 50 αμοιβαία κεφάλαια και παράλληλα δραστηριοποίηση σε όλους τους κλάδους μέσω της ING Πρακτορειακής. Οι στόχοι είναι δουλειά και καλά αποτελέσματα.

ΣΥΝΕΡΓΑΤΗΣ

Θα ξεκινήσω με το βιβλίο συνεργασίας ή διαφορετικά Κανονισμός πωλήσεων. Στις μεγάλες εταιρείες όπου η κύρια δύναμη είναι το ανθρώπινο δυναμικό χρειαζόμαστε συγκεκριμένη στρατηγική συμπεριφοράς και όχι μια γενική στάση. Ο νέος κανονισμός πιστεύω πως περιλαμβάνει τα πάντα δίνοντας νέα ώθηση στις αποφάσεις, τους στόχους , την καριέρα, τις αμοιβές, τις προϋποθέσεις παραμονής ανάπτυξης με δικαιοσύνη και ακριβολογία κτισμένος από ανθρώπους με εμπειρία και αγάπη για τον συνεργάτη και την εταιρεία. Ο συνεργάτης που γνωρίζει τι πρέπει να κάνει, τι δεν πρέπει να κάνει, ποιες είναι οι βασικές αμοιβές, τα extra bonus, οι βαθμίδες αξιολόγησης σαν σύμβουλος ή σαν manager από την πρώτη στιγμή που έρχεται σε επαφή με το επάγγελμα καταλαβαίνει ότι υπάρχει καθαρή διαδρομή καριέρας σε ένα επάγγελμα όπως το δικό μας.

Ποια είναι τα ασφαλιστικά προϊόντα που προτιμούν σήμερα οι καταναλωτές;

Οι καταναλωτές οδηγούνται από τα προϊόντα. Τα προϊόντα δημιουργούνται από τις ανάγκες της αγοράς και η αγορά βάσει των ειδικών συνθηκών θέτει τους κανόνες. Στο ελληνικό χώρο την τελευταία 20ετία κυριαρχούν τα προγράμματα υγείας και ακολουθούν τα επενδυτικά (συντάξεις, αμοιβαία). Σήμερα διακρίνουμε μια σαφή προτίμηση στα επενδυτικά εξελιγμένου τύπου αμοιβαία προστασίας, συνταξιοδοτικά με συγκεκριμένη σύνταξη. Μεικτά πακέτα προστασίας με επένδυση και μια νέα γενιά προγραμμάτων υγείας με πιο εξειδικευμένες καλύψεις.

Ποια μέτρα λαμβάνει η εταιρεία σας σε ότι αφορά των εκπαίδευση των ασφαλιστών;

Η εταιρεία το 2003 ακολουθώντας τις σημαντικές αλλαγές βελτίωσης όπως νέα διοίκηση νέα διεύθυνση πωλήσεων, τμήμα υποστήριξης διευθύνσεων, τμήμα ανθρώπινου δυναμικού κα. Ολοκλήρωσε και το νέο εκπαιδευτικό κέντρο του ING στο νέο κτιριακό συγκρότημα Συγγρού 348 με νέα διεύθυνση και εκπαιδευτές υψηλών προδιαγραφών με μεγάλη εμπειρία στο χώρο. Εξοπλισμένο με τα τελευταίου τύπου οπτικοακουστικά μέσα αλλά και σχεδιασμό εκπαίδευσης που καλύπτει τους ασφαλιστές αλλά και τους managers ανάλογα τα χρόνια, την εμπειρία, το χαρτοφυλάκιο και κυρίως την θέση που έχει ο κάθε ένας ώστε να είναι πιο αποδοτικός στον πελάτη, στον εαυτό του και στους συνεργάτες του.

Μια πλήρης γκάμα σεμιναρίων από το Α που είναι εισαγωγή στο θεσμό μέχρι πλήρης γνώση για τις αρχές ιδιωτικής ασφάλισης, τα αμοιβαία κεφάλαια, τους γενικούς κλάδους. Σεμινάρια πώλησης, αντίρρησης, management σωστή επιλογή νέων συνεργατών, διαχείριση χρόνου και βεβαίως πώλησης των προϊόντων και σωστής κάλυψης αναγκών του πελάτη. Οι συνεργάτες που παρακολουθούν τα σεμινάρια πιστοποιούνται και με αυτόν τον τρόπο ελέγχουμε και παρακολουθούμε εάν κάποιος για κάποιο λόγο δεν έχει συμπληρώσει τα απαιτούμενα σεμινάρια και τον προγραμματίζουμε για το μέλλον.

Πείτε μου ένα λόγο για να γίνει κάποιος σήμερα ασφαλιστής;

Στην διαδρομή ο ασφαλιστής ζωής εξελίχθηκε και τα τελευταία 2 χρόνια ένα νέο μοντέλο κινείται στην αγορά. Ο πιστοποιημένος εκπαιδευμένος επαγγελματίας επενδυτικός και ασφαλιστικός σύμβουλος με επίπεδα senior – executive με προνόμια βαθμού, μισθού, γραμματέως, εξόδων μεταφορικού μέσου (αυτοκίνητο), κατοχύρωση σύνταξης και δυνατότητα συμμετοχής σε επίλεκτα εκπαιδευτικά ταξίδια και βεβαίως επάγγελμα ανάπτυξης ικανοτήτων και δημιουργίας σε υψηλό βαθμό.

Πείτε μου λοιπόν εσείς σας παρακαλώ ένα λόγο να μην γίνει σήμερα κάποιος ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΣ.■

Ομαδική ασφάλιση:

Επιχειρήσεις & ασφαλιστικές ανακαλύπτουν τα πλεονεκτήματά της

Του Ν. Σακελλαρίου

Οι ομαδικές ασφαλίσεις είναι κυρίως συμπληρωματικές στην κοινωνική ασφάλιση και είναι το νέο πεδίο επέκτασης αλλά και διεκδίκησης των μεγάλων ιδιωτικών ασφαλιστικών στη χώρα. Ο κλάδος σήμερα στην Ελλάδα βρίσκεται ακόμη σε εμβρυακό στάδιο παρά τα 40 χρόνια που πέρασαν από την πρώτη ομαδική ασφάλιση.

«Η νέα γη της επαγγελίας» για τις ιδιωτικές ασφαλιστικές

Η ασφαλιστική παραγωγή στον κλάδο δεν ξεπερνά τα 200 εκατ. ευρώ και θεωρείται ότι έχει περιθώρια να φτάσει το 1 δις. Ευρώ μέσα στα επόμενα 5 χρόνια εφόσον βέβαια το επιτρέψουν οι επιχειρηματικές και οικονομικές συνθήκες.

Οι προσπάθειες που γίνονται για την απελευθέρωση της ασφαλιστικής αγοράς αλλά και τα υψηλά περιθώρια ανάπτυξης που έχουν οι ομαδικές ασφαλίσεις τόσο στους τομείς Ζωής και Υγείας όσο και κυρίως στις Συνταξιοδοτικές καθιστούν αυτή την κατηγορία ασφαλίσεων ως νέο πεδίο ανάπτυξης και εξάπλωσης των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών. Για τις επιχειρήσεις, οι ομαδικές ασφαλίσεις αποτελούν εργαλείο έκπτωσης φορολογικών δαπανών αλλά κυρίως μέσο στήριξης και ενίσχυσης της εμπιστοσύνης των εργαζομένων προς την εταιρεία.

Οι ομαδικές ασφαλίσεις έκαναν την εμφάνισή τους στην Αμερική μετά το τέλος του Β' Παγκοσμίου Πολέμου. Η ανασύσταση της αμερικανικής οικονομίας κατά τα τέλη του '40 και η αναθέρμανση της επιχειρηματικής δραστηριότητας τη δεκαετία του '50 στις ΗΠΑ σε συνδυασμό με την σταδιακή απόσυρση του κράτους πρόνοιας , οδήγησαν στην υιοθέτηση των ομαδικών ασφαλίσεων ως βασικούς πυλώνες ασφάλισης. Η Ευρώπη και ειδικά η Βρετανία ακολούθησαν στα τέλη της δεκαετίας του 1950 ενώ στην Ελλάδα η ομαδική ασφάλιση έκανε πρώτη φορά την παρουσία της το 1964-1965 και έγινε ευρύτερα δεκτή μόλις την δεκαετία του 1990.

Ο κρατικός προστατευτισμός στα ασφαλιστικά ζητήματα αλλά και η γενικότερη αδιαφορία για την επίτευξη υψηλών ρυθμών ανάπτυξης στις επιχειρήσεις οι οποίες μάλλον αγνοούσαν την έννοια της «Εταιρικής Πίστης» (Company Loyalty) κρατούσαν τα προϊόντα της ομαδικής ασφάλισης στο περιθώριο του ενδιαφέροντος.

Οι ίδιοι οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι ασχολούνταν περισσότερο με την προώθηση των ατομικών συμβολαίων Ζωής τα οποία είχαν πολύ μεγαλύτερο περιθώριο κέρδους.

Σταδιακά το κλίμα άλλαξε. Οι μεγάλες επιχειρήσεις θεωρούσαν ότι το να προσφέρουν ομαδικά ασφαλιστικά προϊόντα θα ήταν πρόσθετη επένδυση για τη βελτίωση της εικόνας της επιχείρησης προς τα έσω. Μία κίνηση καλής θέλησης που θα ενδυνάμωνε τους δεσμούς εργαζομένων-επιχείρησης. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις θεώρησαν ότι το να πραγματοποιήσουν ομαδικά ασφαλιστικά συμβόλαια αφενός δημιουργεί ισχυρές πελατειακές βάσεις τόσο με επιχειρήσεις όσο και με τους εργαζόμενους και ταυτόχρονα διευρύνει την «αναγνωρισιμότητα» της επιχείρησης ανάμεσα σε μεγάλο αριθμό εργαζομένων και πελατών.

Οι μελλοντικές και αναγκαίες αλλαγές στο ασφαλιστικό θα επιφέρουν σίγουρα και αλλαγές στις εργασιακές σχέσεις. Κομμάτι των νέων συνθηκών που αναμένεται να βοηθήσουν την ανάπτυξη της Ομαδικής Ασφάλισης είναι οι αλλαγές στο ασφαλιστικό και ειδικά στους κλάδους της Υγείας. Η διεύρυνση του 2ου πυλώνα ασφάλισης, δηλαδή αυτού που θα κατευθύνεται από τις ίδιες τις επιχειρήσεις θα δώσει μεγαλύτερα περιθώρια επέκτασης των ομαδικών ασφαλίσεων όχι μόνο σε τομείς Υγείας αλλά και Συνταξιοδότησης.

ΚΙΝΗΤΡΟ ΟΙ ΦΟΡΟΛΟΓΙΚΕΣ ΑΠΑΛΛΑΓΕΣ ΣΤΙΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΑ ΟΜΑΔΙΚΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΑ

Οι παράγοντες της ασφαλιστικής αγοράς θεωρούν απαραίτητες ακόμα μεγαλύτερες φορολογικές ελαφρύνσεις στις επιχειρήσεις για την πραγματοποίηση του ποιοτικού και ποσοτικού «άλματος» των ομαδικών ασφαλίσεων.

Θετικό θεωρείται το γεγονός της μείωσης των φορολογικών συντελεστών που επιτρέπει την κατεύθυνση διαθεσίμων σε άλλες πιο παραγωγικές κατευθύνσεις ανάμεσα στις οποίες θα είναι και η ιδιωτική ασφάλιση. Σύμφωνα με τα μέχρι σήμερα στοιχεία που δίνουν στελέχη των ασφαλιστικών εταιρειών τα φορολογικά πλεονεκτήματα για τις επιχειρήσεις που έχουν ομαδικά ασφαλιστήρια ανέρχονται σε 1.500 ευρώ ανά εργαζόμενο ετησίως.

ΠΟΙΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΚΛΑΔΟΙ ΤΩΝ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ

Οι δύο κύριοι κλάδοι των ομαδικών ασφαλίσεων είναι οι Ασφαλίσεις Ζωής-Υγείας-Ατυχημάτων και οι Ομαδικές Συνταξιοδοτικές Ασφαλίσεις.

Στην πρώτη κατηγορία βρίσκονται τα ομαδικά ασφαλιστήρια που αφορούν κυρίως ασφαλίσεις σε θέματα Υγείας και Νοσοκομειακών Καλύψεων και στη δεύτερη οι ασφαλίσεις που αφορούν συνταξιοδοτικές εισφορές στη λήξη τους υπό τη μορφή εφάπαξ ή τακτικών μηνιαίων συντάξεων.

Σύμφωνα με στοιχεία της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος, μόλις το 10% της συνολικής παραγωγής ασφαλίστρων ανήκουν στις ομαδικές ασφαλίσεις. Τα περισσότερα ομαδικά συμβόλαια είναι Ζωής και Υγείας ενώ τα δύο τελευταία χρόνια έχουν αρχίσει να αυξάνουν και τα Συνταξιοδοτικά.

Ενδεικτικό ομαδικό πρόγραμμα Ζωής και Υγείας

ΖΩΗ	
Από φυσιολογικά αίτια	20.000,00 € ή 14 μ. μισθοί
Από ατύχημα	40.000,00 € ή 28 μ. μισθοί
Μόνιμη ολική / Μερική ανικανότητα	
Από Ασθένεια	20.000,00 € ή 14 μ. μισθοί
Από Ατύχημα	20.000,00 € ή 14 μ. μισθοί
Παροχές υγείας	
Κάλυψη Εξόδων Υγείας προς 80% (100% μαζί με άλλο φορέα ασφάλισης)	20.000,00 € ετήσια
Δωμάτιο	Β' Θέση
Επιδόματα Νοσηλείας	
Ημερήσιο Νοσοκομειακό	100,00 €
Χειρουργικό	1.000,00 €
Επιδόματα Μητρότητας	
Φυσιολογικός Τοκετός	500,00 €
Αποβολή	250,00 €
Καισαρική Τομή	1.000,00 €

*Σημ. Στο σχεδιασμό προβλέπεται εκπιπτόμενο ποσό

Ενδεικτικό Ετήσιο Κόστος ως % στο μισθολόγιο 2%

Ενδεικτικό ομαδικό συνταξιοδοτικό πρόγραμμα

Πρόγραμμα Καθορισμένων Εισφορών

Εισφορές 3% στον μισθό για τους υπαλλήλους, 9% για τα στελέχη

Παροχές

- Κανονικής ή Πρόωρης Συνταξιοδότησης
- Θανάτου / Αναπηρίας
- Αποχώρησης από την υπηρεσία

ΧΑΜΗΛΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ ΑΝΑ ΕΡΓΑΖΟΜΕΝΟ

Το κύριο χαρακτηριστικό των ομαδικών ασφαλίσεων Υγείας ή Συνταξιοδότησης είναι το χαμηλό κατά κεφαλή ασφάλιστρο για κάθε εργαζόμενο. Είναι λογικό οι ομαδικές ασφαλίσεις να έχουν χαμηλά ασφάλιστρα αφού μοιάζουν με τις χονδρικές πωλήσεις στο εμπόριο.

Υπολογίζεται ότι τα ασφάλιστρα Υγείας σε ένα ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο για 100 εργαζόμενους σε μία επιχείρηση παροχής υπηρεσιών είναι 50-60% χαμηλότερα από τα ατομικά ασφάλιστρα Υγείας. Για παράδειγμα ένα απλό ομαδικό συνταξιοδοτικό κοστίζει από 2-5% σ' ένα μισθολόγιο με μέσο μισθό ύψους 1.500 Ευρώ.

ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΣΤΕΛΕΧΗ

Η ανάπτυξη του κλάδου των ομαδικών ασφαλίσεων, απαιτεί εξειδικευμένα ασφαλιστικά στελέχη τα οποία μπορούν ανά πάσα στιγμή να «διαβάσουν» τις ανάγκες των επιχειρήσεων αλλά και των εργαζομένων τους. Θα πρέπει να έχουν ολοκληρωμένη γνώση της ασφαλιστικής αγοράς αλλά και γνώσεις αναλογιστικής. Τα εξειδικευμένα ασφαλιστικά στελέχη θα πρέπει να μπορούν να χειριστούν με άνεση «πακέτα» τεχνολογίας και ειδικά μηχανογραφικά συστήματα. **Επομένως, οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες θα πρέπει να επενδύσουν στην δημιουργία τέτοιων ασφαλιστικών στελεχών προκειμένου να διεκδικήσουν μεγαλύτερα μερίδια απ' αυτή την αγορά.**

Ηθική και υλική ανύψωση των εργαζομένων προσφέρουν οι ομαδικές ασφαλίσεις

Όπως μας ανέφερε η υπεύθυνη επί των ομαδικών ασφαλίσεων της Alico, κα Πόλυ Κοσώρα , τα φορολογικά πλεονεκτήματα που προσφέρει ένα ομαδικό ασφαλιστήριο στις επιχειρήσεις είναι λιγότερα των ουσιαστικών πλεονεκτημάτων που μπορούν να αποφέρουν στην παραγωγικότητα των εργαζομένων: «Μία επιχείρηση που δημιουργεί ένα ομαδικό ασφαλιστήριο δείχνει ότι υπολογίζει πραγματικά το ανθρώπινό δυναμικό της και καταφέρνει έτσι να δημιουργήσει μία εικόνα εταιρικής εμπιστοσύνης και αφοσίωσης (company loyalty) ανάμεσα στους εργαζομένους της. Ταυτόχρονα, καταφέρνει να προσελκύσει νέα καλά στελέχη, τα οποία ως γνωστόν δίνουν ιδιαίτερη σημασία στις καλύψεις αυτές. Ταυτόχρονα οι παροχές προς τους εργαζομένους είναι πολύ υψηλότερες έναντι αυτών που θα είχαν απ' ένα απλό ασφαλιστήριο συμβόλαιο γι' αυτό και οι εργαζόμενοι ζητάνε ομαδικές ασφαλίσεις όλο και περισσότερο τα τελευταία χρόνια.» Οι δηλώσεις του Αντιπροέδρου του ΣΕΒ (και προέδρου της Infoquest) κου Φέσσα κατά τη διάρκεια της Ετήσιας Γενικής Συνέλευσης της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος δημιουργούν την πεποίθηση ότι ο επιχειρηματικός κόσμος έχει αλλάξει την άποψή του σχετικά με την ιδιωτική ασφαλιστική αγορά. Οι έμπειροι και ικανοί επιχειρηματίες θεωρούν απαραίτητη την ιδιωτική ασφάλιση για την μείωση των κινδύνων στις επιχειρήσεις. Στο πλαίσιο αυτό, η ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης σε συνδυασμό πάντα με την χορήγηση φορολογικών κινήτρων αναμένεται να είναι μέσα στα σχέδια των επιχειρήσεων τα επόμενα χρόνια.

> **"Μία επιχείρηση που δημιουργεί ένα ομαδικό ασφαλιστήριο δείχνει ότι υπολογίζει πραγματικά το ανθρώπινό δυναμικό της και καταφέρνει έτσι να δημιουργήσει μία εικόνα εταιρικής εμπιστοσύνης και αφοσίωσης (company loyalty) ανάμεσα στους εργαζομένους της"**

ΑΠΟ ΠΟΙΟΥΣ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΕΞΑΡΤΑΤΑΙ Η ΤΙΜΗ ΤΩΝ ΟΜΑΔΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΛΑΙΩΝ

Αναφέραμε παραπάνω ένα ενδεικτικό παράδειγμα για την τιμολόγηση ενός ομαδικού ασφαλιστικού προγράμματος. Στην πράξη , οι τιμές των ομαδικών συμβολαίων Ζωής-Υγείας-Ατυχήματος διαμορφώνονται σε μεγάλο βαθμό από πολλούς παράγοντες που καθορίζουν είτε την επικινδυνότητα της εργασίας είτε την πιθανότητα του ατυχήματος.

Για παράδειγμα άλλα ασφάλιστρα Υγείας- Ατυχήματος πληρώνει η επιχείρηση που κινείται σε τομείς παροχής υπηρεσιών (π.χ. τράπεζα, διαφημιστική, εκδοτική) και άλλα ασφάλιστρα πληρώνουν εταιρείες στη βιομηχανία (π.χ. χειρισμό τόρνου) ή στην πρωτογενή παραγωγή (ορυχεία). Στην περίπτωση των εταιρειών του τριτογενούς τομέα, οι πιθανότητες αλλά και οι επιπτώσεις των ατυχημάτων ή των ασθενειών είναι σαφώς μικρότερες από τις αντίστοιχες στον δευτερογενή και πρωτογενή τομέα.

Ο δεύτερος παράγοντας είναι ο αριθμός των εργαζομένων. Όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμός των εργαζομένων που θα ασφαλιστούν τόσο μικρότερα θα είναι τα κατά κεφαλή ετήσια ασφάλιστρα που θα πληρωθούν.

Ο τρίτος παράγοντας είναι οι καλύψεις που θα υπάρχουν στο ομαδικό συμβόλαιο Ζωής-Υγείας- Ατυχήματος. Εάν ουσιαστικά καλύπτονται και οι τρείς αυτοί τομείς , τότε τα ασφάλιστρα που θα κληθεί η επιχείρηση να πληρώσει θα είναι αισθητά υψηλότερα απ' τα αντίστοιχα των συμβολαίων που θα έχουν μόνο Ζωή ή Υγεία.

Τέταρτος παράγοντας είναι το ύψος των αποζημιώσεων και κατά συνέπεια των καλύψεων που περιέχουν. Εάν τα ομαδικά ασφαλιστικά συμβόλαια περιέχουν υψηλές αποζημιώσεις ή παροχές υγείας στα διάφορα νοσοκομεία , τότε τα ασφάλιστρα είναι υψηλότερα. Το φαινόμενο αυτό παρατηρείται κυρίως όταν γίνονται ομαδικά ασφαλιστήρια σε υψηλά εισοδηματικά κλιμάκια επιχειρήσεων, όπου οι καλύψεις πρέπει να είναι οι καλύτερες δυνατές. Στα ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια Συνταξιοδότησης, τα ασφαλιστήρια εξαρτώνται κυρίως από το μέγεθος των αποζημιώσεων που θα κληθούν να δώσουν, από το εάν θα υπάρχει τακτική αναπροσαρμογή στα ασφαλιστήρια συμβόλαια και βέβαια από τον αριθμό των εργαζομένων.

Εάν τα ασφάλιστρα εκπίπτουν από την φορολογία των επιχειρήσεων, τότε τις εταιρείες και τους εργαζόμενους συμφέρει να έχουν ομαδικά ασφαλιστήρια συμβόλαια που θα καλύπτουν μεγάλο μέρος της συνταξιοδοτικής ασφάλισης αφού οι μηνιαίες κρατήσεις θα είναι πολύ μικρότερες. Βέβαια, το πρόβλημα υπάρχει από την στιγμή που ο εργαζόμενος αλλάξει εργασία οπότε θα διακοπεί αυτομάτως η κάλυψη του ομαδικού συμβολαίου. Στην περίπτωση αυτή θα πρέπει τα ομαδικά συνταξιοδοτικά να λειτουργούν **συμπληρωματικά** με την κοινωνική ασφάλιση.

ΤΙ ΚΑΛΥΠΤΟΥΝ ΟΙ ΟΜΑΔΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΖΩΗΣ

Οι καλύψεις ανάγονται σε μηνιαίες αποζημιώσεις με την μορφή μισθών. Στις Ασφαλίσεις Ζωής υπάρχει ανώτατο ποσό κάλυψης που εξαρτάται εάν θα προσκομισθούν αποδεικτικά ή όχι.

Άλλες καλύψεις που μπορούν να υπάρξουν είναι για μόνιμη ολική ανικανότητα από ασθένεια, οι παροχές για εργατικό ατύχημα με συνδυασμό με ασφάλεια ζωής, μόνιμη ολική ανικανότητα και μόνιμη μερική ανικανότητα. Τέλος, υπάρχει και η κάλυψη για την Απώλεια Εισοδήματος από ασθένεια ή ατύχημα.

Στην Ιατροφαρμακευτική Περίθαλψη, διακρίνεται η νοσοκομειακή και η εξωνοσοκομειακή. Απ' αυτές γίνεται και η διάκριση εάν η νοσοκομειακή κάλυψη είναι στην Ελλάδα ή στο Εξωτερικό.

Όλες οι Ασφαλιστικές εταιρείες καλύπτουν:
-Δωμάτιο και τροφή σε αναγνωρισμένο Νοσοκομείο ή κλινική μέχρι το όριο του ποσού που αναγνωρίζεται - Έξοδα για νοσηλεία σε εντατική παρακολούθηση μέχρι του ποσού και του αριθμού ημερών νοσηλείας που αναφέρονται στις παροχές - Μεταφορά προς το νοσοκομείο (νοσοκομειακό αυτοκίνητο) - Αμοιβή ιατρών εντός και εκτός νοσοκομείου - Υπηρεσίες νοσοκόμων και φυσιοθεραπευτών - Έξοδα φαρμάκων - Ακτινογραφίες

Η ΕΙΚΟΝΑ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ ΤΗΣ ΟΜΑΔΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Το αυξανόμενο ενδιαφέρον των ιδιωτικών ασφαλιστικών επιχειρήσεων για τις ομαδικές ασφαλίσεις είναι ίσως το μεγαλύτερο ανάμεσα στον κλάδο Ζωής. Σύμφωνα με στοιχεία των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών, το μεγαλύτερο μερίδιο διατηρεί η Alico με 34% στις ομαδικές Ζωής και Υγείας και 43% στις Συνταξιοδοτικές ομαδικές ασφαλίσεις. Για το 2004, η εταιρεία αναμένει νέα αύξηση παραγωγής στα 30 εκατ. ευρώ για τις ομαδικές Ζωής και Υγείας και περίπου 85 εκατ. ευρώ για τα συνταξιοδοτικά. Αυξανόμενες τάσεις υπάρχουν στα μερίδια της Εθνικής Ασφαλιστικής, της Interamerican, της Generali, της Allianz, ενώ μέσα στους στόχους της ING , της Alpha Ασφαλιστικής, της Ασπίς Πρόνοια αλλά και της Αγροτικής Ασφαλιστικής είναι να πολλαπλασιάσουν την παρουσία τους στην αναπτυσσόμενη αυτή αγορά. ■

Νέο ασφαλιστικό πρόγραμμα ζωής και επενδύσεων **OPTIMA**

Εκτινάξτε

τις αποδόσεις σας από τον πρώτο χρόνο!

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

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

ING
Όλος ο κόσμος εσύ!

www.ing.gr 210 9506000

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

INSURANCE INVESTMENT MANAGEMENT EMPLOYEE BENEFITS BANKING

Prepare Pesos

Προετοιμαστείτε!

Το να είσαι ηγέτης δεν είναι απλή υπόθεση. Έχουν γραφεί χιλιάδες βιβλία για το αν ένας ηγέτης γεννιέται ή φτιάχνεται. Είτε γεννιέται ο ηγέτης είτε γίνεται στην πορεία η εμπειρία μας λέει ότι από τη στιγμή που αναλαμβάνει καθήκοντα οφείλει να είναι καλά προετοιμασμένος για την αποστολή του. Χρειάζεται βελτίωση των ικανοτήτων του μετά από σκληρή... προπόνηση (π.χ. Ζιντάν, Μπέκαμ) αν γεννηθεί ηγέτης και πολύ περισσότερο αν δεν γεννηθεί... και πρέπει να φτιαχτεί.

Κατέληξα μετά από αρκετές θεωρητικές γνώσεις και δύο πτυχία ανωτάτων σχολών που προστέθηκαν ως επαλήθευση στην πράξη περίπου δεκαπέντε βιοποριστικών επαγγελμάτων από 8 έως 58 ετών ότι οι ηγέτες γεννιούνται. Έχουν ιδιαίτερα χαρίσματα, έχουν νιώσει το άγγιγμα του Θεού, είναι χαρισματικά άτομα και ό,τι και να γίνουν θα εκδηλώσουν την... ιδιαιτερότητά τους στο παιχνίδι της γειτονιάς ως πιτσιρικάδες, στην τάξη του σχολείου ως επικεφαλής ομάδων εργασίας ή παιχνιδιού, στην εργασία ως συνδικαλιστές, στην εκκλησία ως επίτροποι, ιεροκήρυκες, ιεραπόστολοι, πνευματικοί, επίσκοποι, στα κόμματα ως κομματάρχες, παράγοντες, διαφωνούντες, πρόεδροι επιτροπών, δημιουργοί κόμματος, αρχηγοί, αποστάτες, διασπαστές, ανανεωτές, παραιτούμενοι, ομιλητές, ομαδάρχες, επικεφαλής ρευμάτων κ.λπ. στην οικονομία ως πρωταγωνιστές καινοτομίας, ως ιδρυτές εταιριών, ως πρόεδροι σωματείων, ως διαπλεκόμενοι, ως φιλάνθρωποι, ως δωρητές - χορηγοί, ως αυτοί που είναι "από πίσω", ως περιζήτητοι κοινωνικών εκδηλώσεων κ.λπ. Ουδείς όμως από όλους αυτούς δεν αυτοσχεδιάζει. Βασίζεται μεν στα οράματα και τις ιδέες του για τα οποία όμως διαθέτει αρκετό χρόνο προετοιμασίας πριν την υλοποίηση. Διαβάστε τα βιογραφικά τους και θα δείτε. Προετοιμάζονται πολλές φορές για πάρα πολλά χρόνια και προσέχουν πολύ να είναι αυτό που είναι και αυτό που στο βάθος θέλουν. Όσοι αποτυγχάνουν είναι οι απροετοίμαστοι, οι βιαστικοί, οι χωρίς σχέδια, οι χωρίς πίστη στον εαυτό τους, οι προσποιούμενοι ότι είναι αυτό ενώ είναι κάτι άλλο. Δεν είναι όλοι οι ηγέτες, ηγέτες. Κάποιοι χάνουν στο δρόμο το ταλέντο τους. Ήταν γάτες αλλά δυστυχώς δεν προετοιμάστηκαν καλά, για το ρόλο τους και άλλαξαν στο δρόμο. Από "γάτες" έγιναν "γουρουνάκια"... Άφησαν κάποιους άλλους να τους αλλάξουν. Δεν προετοιμάστηκαν να μείνουν ηγέτες-γάτες! Αυτό ισχύει και στον ασφαλιστικό χώρο. Δεν τους βλέπετε; Εγώ βλέπω αρκετούς.

Ε.Σ

pEsos Explain

Εξηγήστε!

Ο αποτελεσματικός ηγέτης-Manager εξηγεί στους ανθρώπους του τί θέλει από αυτούς. Όπου δεν υπάρχουν καλά αποτελέσματα συνήθως οι άνθρωποι δεν καταλαβαίνουν τί έπρεπε να κάνουν και τί ρόλο θα παίξουν. Άλλο να πεις σε κάποιον ότι από 'δω και πέρα θα είσαι "γάτα" και άλλο θα είσαι "ψάρι". Στην καθημερινότητα τα πράγματα δεν είναι τόσο απλά όπως τα προδιαγράφει στις εγκυκλίους και τις ομιλίες του ο ηγέτης. Τίποτα δεν είναι αυτονόητο. Κάποιοι ηγέτες δημιουργούν με την ανικανότητά τους (πολλές φορές με την ικανότητά τους) τέτοια σύγχυση που ενώ κάποιοι προσελήφθησαν ως "γάτες" σε κάποια ειδικότητα στο τέλος έγιναν άφωνα "ψάρια" χάνοντας φωνή, νιαούρισμα και "στριγγλιές"... Μερικοί ηγέτες προσλαμβάνουν σκυλιά στην αυλή τους αλλά "γαυγίζουν" οι ίδιοι, μόνοι τους, όπως μου έλεγε πρόσφατα ο φίλος Αχιλλέας Μίχος που ασχολείται δεκαετίες με την παραγωγή επιχειρησιακών εκδηλώσεων. Επειδή δεν εξηγούν πεντακάθαρα στους ανθρώπους τους ποιοι είναι και γιατί προσελήφθησαν στη συγκεκριμένη θέση φέρνουν τέτοια μπερδέματα που στο τέλος κάνει ο καθένας ό,τι θέλει, ό,τι νομίζει ή και τίποτα. Το να είσαι γάτος και να σου αλλοιώσουν τις γνώσεις, τις δεξιότητες, την εμφάνιση, τη συμπεριφορά και να σε κάνουν ψάρι οδηγεί κάποιες φορές κάποιους να μπερδεύονται τόσο πολύ που ακόμα και αυτό που "φαίνονται" το αλλάζουν. Ψάρι, ΙΧΘΥΣ σημαίνει Ιησούς Χριστός Θεού Υιός Σωτήρ για τους χριστιανούς και ξαφνικά κάποια ψάρια γίνονται ΘΕΟΙ... Φαύλος κύκλος! Τί γελάτε, δεν τους βλέπετε μερικούς στα συνέδρια; Δεν νιώθετε το "βλέμμα προβάτου" στο θρόνο της καρέκλας του Manager; Κάποιος πρέπει να τους μιλήσει και να τους εξηγήσει. Αυτός είναι ο ρόλος του Manager. Εξηγεί! Αυτό θέλουμε, αυτό θα κάνεις, έτσι θα το κάνεις, τίποτα άλλο.

Ε.Σ.

pesos show

Δείξτε!

Οι γάτες έχουν μια αποστολή, ένα ρόλο ως σαρκοφάγα ζώα. Η κοινή ευρωπαϊκή γάτα που ζει στην Ευρώπη είναι οικοδίαιτη, καλό ζώο για συντροφιά και καλός κυνηγός ποντικών. Εμείς γνωρίζουμε περισσότερο την ευρωπαϊκή γάτα αλλά υπάρχουν πολλά είδη όπως η Αβησσυνιακή, η Βιρμανική, η Μπλε Ρωσσοαμερικανική, η Σιαμική, η Περσική, η Σαρτρέζ, η νήσου Μαν, και από τις Ευρωπαϊκές πολλές ράτσες όπως η Ευρωπαϊκή Τιγροειδής, η Ευρωπαϊκή τρίχρωμη ή ισπανική, η Ευρωπαϊκή μονόχρωμη, η Ευρωπαϊκή-Tabby κ.λπ.

Είναι γνωστή η φράση "δεν με νοιάζει αν είναι άσπρη ή μαύρη η γάτα, αρκεί να πιάνει ποντίκια!".

Οι Managers οφείλουν να επιλέγουν γάτες-ασφαλιστές για τον συγκεκριμένο ρόλο, να πωλούν! Δεν ενδιαφέρει τί είναι, τί ήταν, πώς είναι ο πωλητής αρκεί να φέρνει πωλήσεις. Τί μας νοιάζουν τα χρώματα της γάτας όταν δεν εκπληρώνει την αποστολή της! Δείξτε στους γάτες-πωλητές σας τί θέλετε και πώς γίνεται αυτό που θέλετε! Δείξτε τους που είναι τα ποντίκια κι αφήστε τους να παίζουν το ρόλο τους. Αλλιώς αλλάξτε τις γάτες. Δεν τους πήρατε για καλλιστεία, για επίδειξη, για δημόσιες σχέσεις. Δείξτε τους πώς γίνεται η δουλειά και αν δεν υλοποιούν αυτά που θέλετε μάλλον αγοράσατε λάθος ράτσα γάτας... Δεν υπάρχει περίπτωση γάτα να της δείξετε ποντίκι και να μην το κυνηγήσει... Πολλοί Δ/ντές όμως έχουν κατ' όνομα γάτες-πωλητές που δεν κυνηγάνε πωλήσεις. Δείξτε τους απ' τις πρώτες μέρες που είναι τα διάφορα "θηλαστικά" και η "τροφή". Είναι εύκολο να καταλάβετε τί "γάτες" τρέφετε και κάνετε ένα σωρό έξοδα!

Ε.Σ.

pesOs observe

Παρατηρήστε!

Όταν έρθει η στιγμή, μετά τη βασική εκπαίδευση, να βγουν οι άνθρωποί σας να εφαρμόσουν αυτά για τα οποία τους προσλάβατε, παρατηρήστε από κοντά την πορεία τους για να δείτε αν κάνουν αυτά που τους είπατε και αυτά που σας διαβεβαίωναν ότι ξέρουν στη φάση επιλογής και πρόσληψης.

Προσωπικά δεν πιστεύω απολύτως αυτά που υποστηρίζουν οι υποψήφιοι για μια δουλειά. Είναι δυνατόν να μαρτυρήσει κάποιος τις αδυναμίες κι ελλείψεις;

Άλλο τα τεστ και άλλο η πράξη. Αφήστε που οι πιο πολλοί "εκπαιδεύονται" να απαντήσουν σωστά στα γνωστά πια σε όλους τεστ πρόσληψης. Οι ικανότητες φαίνονται στην πράξη. Παρατηρήστε λοιπόν αν αυτά που έλεγε έχουν σχέση με την υλοποίηση στην πράξη.

Οι γάτες βλέπουν ακόμα και όταν το φως είναι ανεπαρκέστατο, στο σκοτάδι. Είναι συνέπεια μιας ικανότητας που έχουν να προσαρμόζουν συστέλλοντας ή διαστέλλοντας την κόρη του ματιού τους στο φως του περιβάλλοντος. Οι πωλητές που θα φέρουν αποτελέσματα έχουν ικανότητα να προσαρμόζουν τη "στάση" τους ανάλογα με τον πελάτη για να "δουν" την πώληση να ολοκληρωθεί. Οι άλλοι χάνονται στο σκοτάδι. Αυτό δεν το γράφουν τα τεστ και τα έντυπα, φαίνεται στο αποτέλεσμα. Το έμπειρο μάτι ενός ηγέτη το παρατηρεί αμέσως το λάθος πρόσληψης. Είναι αμαρτία να φορτωθείτε στον ώμο σας λάθος γάτα, ενώ είναι ευχάριστο να πάρετε στους ώμους σας γάτα-πωλητή ικανότατο ζώο...

Ο ικανός ηγέτης "παρατηρεί" εύκολα αν είναι "γάτα" ο άνθρωπος που επέλεξε για μια αρμοδιότητα στις πωλήσεις ή είναι κάποιο άλλο ζώο ... Παρατηρήστε για να μη σας κοστίσει χρόνο και χρήμα ο "νέος".

Ε.Σ.

pesoSupervise

Ελέγξτε & επιβλέψτε!

Όλοι οι ηγέτες αντιμετωπίζουν προβλήματα και σκάνδαλα όταν δεν είναι ικανοί να επιβλέπουν και να ελέγχουν τα αποτελέσματα των ενεργειών κατωτέρων τους στην ιεραρχία. Ο ηγέτης είτε μόνος του είτε με την βοήθεια τρίτων οφείλει να ελέγχει συνεχώς και το περιβάλλον του, τους βοηθούς του και το έργο των ανθρώπων που διοικεί απ' τον τελευταίο ως τον πρώτο. Η "γάτα-πωλητής" πρέπει να ελέγχεται συνεχώς για την εκπαίδευση, για τις πωλήσεις, για την προσωπικότητά του και συμπεριφορά του μέσα κι έξω από την εταιρία που εργάζεται. Μερικοί τον προσκυνούν σαν Θεό - εκεί όμως είναι το λάθος τους. Οι Θεοί δεν κάνουν παρεκτροπές του Ευαγγελίου τους. Όλοι οι άνθρωποι κάνουν σφάλματα και αμαρτίες αφού, «ουδείς αναμάρτητος»!!! Ο ηγέτης οφείλει να "στήνει" προς εξέταση καθένα υφιστάμενό του μπροστά στα μάτια όλων των "πιστών" - πελατών! Αν τηρεί τους νόμους και κανόνες, όλα καλά. Αν όχι, θα υπάρχουν κυρώσεις και μέτρα επαναφοράς στο σωστό δρόμο! Διαφορετικά η οργή του θεού - πελάτη θα κάψει τους πάντες! Στη θέση λατρείας μπαίνει ο πελάτης που πληρώνει για κάποιο λόγο και εμπιστεύεται κάποιους που του υπόσχονται υπηρεσίες.
Οι ηγέτες είναι "ιερείς-λειτουργοί", υπηρέτες της κοινωνίας και των θεσμών. Ούτε αυτοί είναι ανεξέλεγκτοι. Κάποιοι άλλοι τους επιβλέπουν και θα ελεγχθούν για τις πράξεις τους και αυτοί.

Ε.Σ.

Γίνεται και οι 5 πρώτες θέσεις να ανήκουν σε έναν;

PHOENIX METROLIFE-STAR LIFE VI (EUR)	PHOENIX METROLIFE-STAR LIFE V (EUR)	PHOENIX METROLIFE-ΣΥΝΤΑΞΗ ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΕΓΓΥΗΣΗ 3%	PHOENIX METROLIFE-STAR LIFE VII (EUR)	PHOENIX METROLIFE-STAR LIFE III & IV (EUR)
41,23%	40,06%	38,20%	35,81%	32,25%

1-5

Ναι! Με την ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ.

Τα επενδυτικά-ασφαλιστικά προγράμματα τύπου Unit Linked της **PHOENIX METROLIFE, STAR LIFE VI, V, VII, (III & IV)** και **PHOENIX METROLIFE-ΣΥΝΤΑΞΗ ΕΛΑΧΙΣΤΗ ΕΓΓΥΗΣΗ 3% στην περίοδο 2002-2004** κατέκτησαν τις 5 πρώτες θέσεις μεταξύ των αντίστοιχων Unit Linked προϊόντων της αγοράς, με συσσωρευμένες αποδόσεις τριετίας που κυμαίνονται από 32,25% έως 41,23% και μέση ετήσια απόδοση από 9,85% έως 12,29%.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ EMPORIKI BANK

Νέα Αντίληψη και στις Επενδύσεις

Τηλέφωνο Εξυπηρέτησης Πελατών

800 11 93800

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

Αντίρρηση - Objection

Η εργασία των πωλητών ασφαλειών είναι μια διαδικασία σε πέντε στάδια που αρχίζει με το στάδιο εξεύρεσης πελατών, συνεχίζεται με το στάδιο κλεισίματος ραντεβού, φθάνει στο κεντρικό στάδιο της πώλησης, συνεχίζει με το στάδιο παράδοσης συμβολαίου και ολοκληρώνεται με το στάδιο εξυπηρέτησης-service που δεν σταματά ποτέ.

Σε όλα τα στάδια ο πωλητής θα συναντήσει αντιρρήσεις του πελάτη. Το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ σ' αυτό το τεύχος ασχολείται με τις αντιρρήσεις, που είναι αμυντικές κινήσεις του πελάτη απέναντι στις προσφορές-προτάσεις του πωλητή, και εκδηλώνονται σ' όλα τα στάδια της εργασίας ενός ασφαλιστή. Πολλοί ασφαλιστές κρυώνουν και παγώνουν όταν ακούνε αντιρρήσεις. Όμως η κοινωνία είναι κρύα και παγωμένη Ανταρκτική στα προβλήματα των ανθρώπων. Ρωτήστε πόσο παγερή είναι η φυσιογνωμία των γιατρών και των νοσοκομείων όταν ζητάνε λεφτά (δικαίως ή αδίκως) για να σε κάνουν καλά.

Ρωτήστε πόσο παγερά αδιάφοροι κοιτάνε οι χορτασμένοι τους πεινασμένους. Ρωτήστε πόσο παγεροί άνεμοι είναι αυτοί που ζητάνε από ένα ορφανό δίδακτρα για σχολεία, δόσεις εφορίας, τραπεζικά δάνεια κ.λπ. Ρωτήστε μια χήρα για το πόσο παγωμένη είναι η νύχτα της κοινωνίας όπου καλείται να ζήσει μόνη και ανεπάγγελτη. Έτσι είναι ασφαλιστές μου η δουλειά σας. Είναι ένα άλλο είδος παγωμένης Ανταρκτικής. Συμβολικά διάλεξα φωτογραφίες από κοινωνία πιγκουΐνων που ζούνε σε παγωμένες και σκληρές συνθήκες. Τις φωτογραφίες τράβηξε ο Ελβετός Bruno Penguin Zehnder. Τις βρήκα σ' ένα ημερολόγιο που μου έστειλε δώρο απ' τη Ζυρίχη η Λένα Γοννάκη, υπάλληλος ελβετικής τράπεζας. Στη διάρκεια πολλών επιστημονικών αποστολών στην Ανταρκτική φωτογράφισε πολλά στιγμιότυπα απ' τη ζωή των πιγκουΐνων. 52 χρονών τον βρήκαν παγωμένο-πεθαμένο στην Ανταρκτική. Ήταν ένας άνθρωπος αγάπης στη φύση, στη ζωή, στο συνάνθρωπο που πρόσθεσε στ' όνομά του το Penguin.

Bruno Penguin Zehnder

Γράφει ο Ε. Σπύρου

Εξεύρεση πελατών

Είναι η πρώτη κίνηση των ασφαλιστών όπου από το τίποτα, από τις γενικότητες, απ' το καμία σχέση, επιχειρούν να δημιουργήσουν ανθρώπινες σχέσεις με στόχο την ένταξη κάποιων στη γενική κατηγορία "υποψήφιοι πελάτες". Εν ευρεία εννοία όλοι είναι υποψήφιοι. Δεν ισχύει στην πράξη. Υπάρχουν κατηγορίες και ομάδες που δεν είναι υποψήφιοι: π.χ. Άτομα μεγάλης ηλικίας άνω των 70 και ανάπηροι δεν θα γίνουν πελάτες. Κάποιοι άλλοι έχουν ελάχιστες πιθανότητες: π.χ. ασφαλιστές άλλων εταιριών, στελέχη άλλων εταιριών, συγγενείς α' βαθμού ανταγωνιστών, αλλοδαποί που θα εγκαταλείψουν τη χώρα. Στην πρώτη αυτή διαδικασία συνήθως γίνονται πρώτα επαφές - σχέσεις και γενικώς υπάρχουν "γενικές αντιρρήσεις"... Ακούστε τις αντιρρήσεις. Μην κατηγορείτε άλλους. Μην μπαίνετε σε λεπτομέρειες. Δείξτε κατανόηση. Δημιουργήστε συμπάθεια και περιέργεια ότι πιθανόν να έχετε κάτι "χρήσιμο" να πείτε και να προσφέρετε. Αφήστε καλή εικόνα. Δημιουργήστε περιέργεια να σας ακούσουν. Κάντε τον άλλο να ζητήσει εκείνος να μάθει τί έχετε να του πείτε. Κάντε τον να σας εμπιστευτεί και περιμένετε, μέχρι να βγει απ' το μακρινό σωρό και να έρθει κοντά σας.

Ε.Σ.

Κλείσιμο ραντεβού

Απρίλιος
22
Τετάρτη
7 μ.μ.

Είναι η περίοδος που σιγά-σιγά ενηλικιώνεται η σχέση σας. Λίγο ακόμα και θα γίνει πελάτης σας. Περιμένετε λίγο να μεγαλώσει, μη βιάζεστε. Είναι το στάδιο που ο ασφαλιστής-πωλητής ζητά ένα ραντεβού για να συζητήσει συγκεκριμένα πράγματα με συγκεκριμένη πρόταση και προσφορά, σε συγκεκριμένη ώρα, συγκεκριμένο τόπο και κάλες συνθήκες για ανάλυση της προσφοράς του που είναι συγκεκριμένες ιδέες και λύσεις για συγκεκριμένο πελάτη. Πολλοί υποψήφιοι πελάτες έχουν αντιρρήσεις, αναβάλλουν, βρίσκουν ότι δεν μπορούν να κάνουν ασφάλιση, ότι δεν αξίζει τον κόπο, ότι δεν τους αφορά τώρα, ότι γνωρίζουν γενικώς, ότι δεν είναι αλήθεια, ότι, ότι, ότι...

Στις αντιρρήσεις αυτές ακούστε τον. Ζητήστε να μάθετε συγκεκριμένα γεγονότα. Δείξτε συμμετοχή (αληθινή) στα συναισθήματά του. Μην τον κατηγορείτε αυτόν ούτε άλλον. Πείτε του ότι θα έχει όφελος απ' το ραντεβού χωρίς να του το αναλύσετε. Ρωτήστε τον αν κατάλαβε και συμφωνεί στις προθέσεις σας. Μιλήστε του ειλικρινά γι' αυτά και μόνο που εσείς θα του προσφέρετε. Ξεκαθαρίστε του ότι η προσφορά σας - πρόταση θα συγκριθεί με την αντίρρησή του και ότι σκοπός σας είναι το όφελος που θα έχετε και εσείς και αυτός. Μην τον διακόπτετε όταν σας μιλά. Επικεντρωθείτε στο ότι ζητάτε ραντεβού για να αναλύσετε τις αντιρρήσεις του και ότι αυτό ίσως να είναι μεγάλο όφελος. Δείξτε ότι παίρνετε σοβαρά όσα σας λέει και ότι ένα ραντεβού είναι σημαντική στιγμή για να βγει όφελος για τον ίδιο - και για σας και ότι τόσο σοβαρές αντιρρήσεις για ένα θέμα τόσο σημαντικό δεν λύνονται πρόχειρα.

Ε.Σ.

Πώληση
Διαπραγμάτευση

Η ασφάλιση είναι μια πράξη αγάπης. Γίνεται για αγαπημένα πρόσωπα. Αφορά τους κοντινούς σας αγαπημένους. Ο πελάτης θέλει το καλύτερο γι' αυτούς, γι' αυτό και ρωτά συνέχεια. Έχει και αντιρρήσεις. Αναλύστε όλα όσα του είχατε υποσχεθεί στο στάδιο κλεισίματος ραντεβού. Ακούστε τον ειλικρινά χωρίς διακοπές. Κρατήστε σημειώσεις. Μην κατηγορείτε κανέναν. Καταθέστε την πρότασή σας και τα ωφελήματα που θα έχει ο συνομιλητής σας. Βάλτε τον να τα συγκρίνει με όσα ήξερε ή πίστευε ώστε να καταλάβει τί κερδίζει και ότι αυτός αποφασίζει **χωρίς αντιρρήσεις.**

Αν κάτι από αυτά που περιέχονται στις αντιρρήσεις της άλλης πλευράς δεν τα προσφέρετε, μιλήστε του με ειλικρίνεια. Δικαιολογήστε του τις αντιρρήσεις που έχει, ότι κατανοείτε ότι όλες είναι προς όφελός του και ότι είναι υγιές σε μια καλή αγορά. Δείξτε του να καταλάβει ότι χιλιάδες σαν και αυτόν είχαν αντιρρήσεις πριν ασφαλιστούν. Τονίστε του ότι δεν πρέπει να υπογράψει αν έχει κάποιες αντιρρήσεις που δεν απαντήθηκαν. Μη δίνετε τετριμμένες απαντήσεις, αλλά μιλήστε με την καρδιά και τα πιστεύω σας.

Ε.Σ.

Παράδοση συμβολαίου

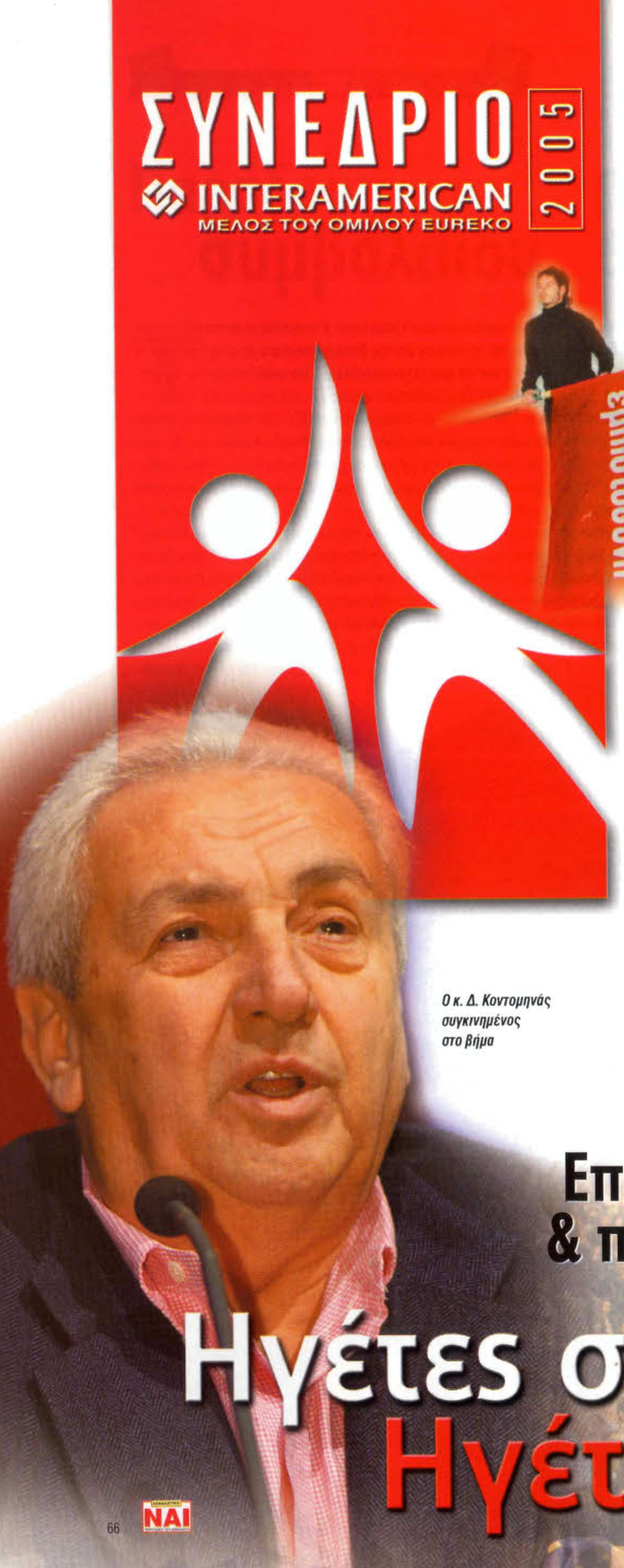
Το συμβόλαιο είναι κάτι νέο που αφορά τον πελάτη. Δεν είναι για άλλους, για μακρινούς φίλους ή συγγενείς. Είναι κάτι δικό του. Αφορά τα πιο κοντινά στον εαυτό του άτομα. Είναι κάτι καινούργιο. Είναι σημαντική - επετειακή στιγμή και αξίζει να επαναλάβετε τα οφέλη της προσφοράς σας που έγιναν δικαιώματα για τον πελάτη σας. Εν τούτοις πολλοί πελάτες εξακολουθούν να έχουν αντιρρήσεις επειδή είναι φυσικό λόγω ανθρώπινης αδυναμίας και του πωλητή και του πελάτη πολλές αντιρρήσεις να έμειναν αναπάντητες ή με σκιές. Ίσως τη στιγμή που ανέλυε ο πωλητής κάτι ο πελάτης να σκεφτόταν κάτι άλλο. Ίσως να παρέλειψε ο πωλητής. Ίσως κάποιος νομικός όρος να μην έγινε κατανοητός. Ίσως μετά την πώληση να θυμήθηκε ο πελάτης κάτι που δεν το είχε ρωτήσει. Ίσως κάποιος ανταγωνιστής να παρενέβη στο κενό διάστημα μεταξύ πώλησης-παράδοσης. Ίσως, ίσως, ίσως... Υπενθυμίστε τί συμβόλαιο κάνατε. Ξαναναλύστε έξυπνα και πιο απλά τις απαντήσεις για τις αντιρρήσεις που προέβαλε στην πώληση ο πελάτης. Ξαναπουλήστε τις παροχές σας. Σιγουρέψτε τη σχέση σας με τον πελάτη. Ζητήστε να σας αναφέρει κάθε αντίρρηση ή απορία για να έχει επίσημη και υπεύθυνη απάντηση.

Ε.Σ.

Εξυπηρέτηση Service

Όπως όλες οι προσωπικές σχέσεις έχουν κάτι ιδιαίτερο έτσι και ο ασφαλιστής πρέπει να είναι κοντά. Σχέσεις στοργής και αγάπης δεν γίνονται μέσω τρίτων ή εξ αποστάσεως. Πρέπει να τα λέει συχνά με τον πελάτη. Στο στάδιο αυτό εμφανίζονται αντιρρήσεις αν ο πελάτης θα αποζημιώνεται, αν αξίζει να κρατά σε ισχύ το συμβόλαιο ή πρέπει να το ακυρώσει, αν πρέπει να πάει σε άλλη εταιρία, αν αξίζει να πληρώνει αυτά που πληρώνει για αυτά που έχει, αν πρέπει να το μετατρέψει σε άλλο είδος συμβολαίων, αν έκανε σωστά να το έχει για τόσα χρόνια, αν ήταν σωστή επιλογή, αν πρέπει να το εξαγοράσει λόγω οικονομικών δυσκολιών, αν τον συμφέρει η Ασφαλιστική σε σχέση με μια τράπεζα, αν θα το ακυρώσει επειδή δεν αποζημιώθηκε σε κάτι, ή αν αυτό ήταν ελάχιστο κ.ά.
Σε όλες αυτές τις αντιρρήσεις ο ασφαλιστής ακούει ήρεμος. Ζητά διευκρινήσεις και λεπτομέρειες. Δείχνει συμπάθεια και ειλικρίνεια. Κατανοεί ότι είναι δικαίωμα του πελάτη και φυσιολογική αντίδραση. Ξαναθυμίζει τα γενικά οφέλη και το πλαίσιο για το οποίο έγινε το συμβόλαιο τότε που έγινε και με τις συνθήκες που έγινε. Αναλύει με απλό κατανοητό τρόπο τα συγκεκριμένα οφέλη σε σύγκριση με αυτά που λέει ο πελάτης. Εξυπακούεται, ότι ο ασφαλιστής εκπαιδεύεται συνεχώς, βελτιώνεται συνεχώς και δεν εγκαταλείπει τον πελάτη του. Σε συχνές επισκέψεις δημιουργεί ανθρώπινη σχέση ώστε να φαίνεται η ειλικρίνεια και η καλή διάθεση. Η προσωπικότητά του είναι άριστη και το ήθος του είναι αδιαπραγμάτευτο.

Ε.Σ.



Επίδειξη δύναμης & πάθους, με σύνθημα...

Ηγέτες σήμερα Ηγέτες πάντα!

Μια νέα σελίδα στην πολύχρονη ιστορία της αρχίζει να γράφει η Interamerican, με το ίδιο όμως πάθος και την ίδια δύναμη των πρώτων χρόνων ύπαρξής της, και με ένα πάντοτε στόχο: Την ηγετική της παρουσία στην ελληνική αγορά αλλά και στην ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής Μεσογείου και των Βαλκανικών χωρών.

Οι πρώτες γραμμές της νέας σελίδας, κάτω από το σύνθημα-υπόσχεση «Ηγέτες σήμερα, Ηγέτες πάντα» «γέμισαν» με τις υπογραφές των 2.500 ανθρώπων της που συμμετείχαν στο ιδιαίτερα επιτυχημένο Συνέδριο του Ομίλου που πραγματοποιήθηκε στις 26 και 27 Φεβρουαρίου στο χώρο των κλειστών Ολυμπιακών εγκαταστάσεων του Pavillion Sport , στο Φάληρο.

Περίπου 2.500 άνθρωποι του Ομίλου απ' όλη την Ελλάδα – στελέχη της κεντρικής διοίκησης, των εταιρειών και στην πλειονότητα οι άνθρωποι των πωλήσεων, συντονιστές και ασφαλιστικοί σύμβουλοι – έδωσαν ένα ενθουσιώδες «παρών». Ο παλμός των συνέδρων, το περιεχόμενο των ομιλιών των εισηγητών και οι πολλές καινοτομικές πτυχές της εκδήλωσης, από τη σκηνογραφική επιμέλεια του τεράστιου χώρου και την εντυπωσιακή τελετή έναρξης μέχρι την πρωτοποριακή επίδειξη της ηλεκτρονικής πλατφόρμας ενδοενημέρωσης «Ask me», της έντυπης εικόνας των προϊόντων και του κοινωνικού προγράμματος «Πράξεις Ζωής» της INTERAMERICAN στον εκθεσιακό χώρο, υπογράμμισαν το κεντρικό μήνυμα του Συνεδρίου : «**Ηγέτες σήμερα, Ηγέτες πάντα**».

Το υποβλητικό ξεκίνημα του Συνεδρίου θύμισε έντονα την τελετή έναρξης των Ολυμπιακών Αγώνων της Αθήνας. Στους ρυθμούς των τυμπανιστών, κατέβηκαν μέσα σε καπνούς, από την οροφή της αρένας 5 σχοινοβάτες με λάβαρα, που έγραφαν τις **συστατικές έννοιες της ηγετικής δύναμης: φιλοδοξία, έμπνευση, πάθος, αφοσίωση, εμπιστοσύνη.**

Ακολούθησε ο χαιρετισμός του υφυπουργού Ανάπτυξης κ. **Γιάννη Παπαθανασίου**, ο οποίος διέκρινε στην INTERAMERICAN την υγιή εταιρεία που μπορεί να αποτελέσει πρότυπο σύγχρονης λειτουργίας και συνέπειας στην ασφαλιστική αγορά, ώστε να ξεκινήσει μία νέα εποχή για τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα και να ξεπεραστούν τα προβλήματα αναξιοπιστίας και αμφισβήτησης, που ταλανίζουν τον χώρο της ασφαλιστικής βιομηχανίας, κυρίως μέσα από την αφερεγγυότητα και τον αθέμιτο ανταγωνισμό. Ο κ. υφυπουργός πρόβαλε ιδιαίτερα κατά τον χαιρετισμό του το ύψος των αποζημιώσεων που κατέβαλε το 2004 η Εταιρεία στους ασφαλισμένους της, λέγοντας ότι «**τα 240 εκατομμύρια ευρώ που πλήρωσε η INTERAMERICAN στους πελάτες της αποδεικνύουν την αξιοπιστία της**».

Σειρά στο βήμα πήρε η Γενική Διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος κα **Μαργαρίτα Αντωνάκη**, η οποία έδωσε το σημερινό στίγμα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Η κα Αντωνάκη παρουσίασε την Ευρωπαϊκή πραγματικότητα, σύμφωνα με την οποία οι αγορές παραμένουν τοπικές, παρ' ότι ανοίγουν τα σύνορα για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που έχουν δυνατότητες και φιλοδοξίες για ανάπτυξη. Η ομιλήτρια επεσήμανε την υστέρηση της Ελλάδας σε κατά κεφαλήν ασφάλιστρα (263 ευρώ) σε σχέση με τον μέσο όρο στην Ε.Ε. (2.110 ευρώ), ενώ αναφέρθηκε στις εμπειρίες από τις αναπτυγμένες αγορές και στην επίδραση της Ευρωπαϊκής νομοθεσίας και των οδηγιών στις ασφαλιστικές εργασίες. Σχετικά με τους παράγοντες ανάπτυξης εργασιών, διέκρινε ως πρώτο παράγοντα τις δημογραφικές αλλαγές που οδηγούν σε αυξημένες απαιτήσεις για ασφαλίσεις ζωής και συντάξεων, καθώς και την αύξηση των προς ασφάλιση αγαθών. **Η κα Αντωνάκη παρουσίασε και τις πρώτες εκτιμήσεις παραγωγής ασφαλίστρων του 2004, σύμφωνα με τις οποίες η INTERAMERICAN βρίσκεται στην πρώτη θέση ασφαλίστρων ζωής.**

Στη συνέχεια, θέση στο βήμα πήρε ο κ. **Δημήτρης Μαύρος**, Διευθύνων Σύμβουλος της MRB HELLAS, ο οποίος με βάση την πολύ μεγάλη ερευνητική εμπειρία του και γνώση της αγοράς ανέπτυξε το θέμα για τα χαρακτηριστικά του σημερινού καταναλωτή. Προσδιόρισε τις περιοχές καταναλωτών κοινής στόχευσης, με κριτήριο τις κοινές αξίες ζωής που τους χαρακτηρίζουν, επισημαίνοντας ότι στην Ελλάδα παρατηρείται μία μετάβαση από

Ο κ. Δ. Κοντομηνάς συγκινημένος στο βήμα

Ο υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Παπαθανασίου απευθύνει χαιρετισμό

Η Γεν. Διευθύντρια της ΕΑΕΕ κα Μ. Αντωνάκη

Ο Διευθύνων Σύμβουλος κ. Γ. Κώτσαλος

Κατάμεστο από 2.500 συνέδρους το «Pavillion Sport»

Ο Πρόεδρος της Εκτελεστικής Επιτροπής κ. Κ. Μπερτσιάς

ΣΥΝΕΔΡΙΟ 2005
INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO

Ηγέτες σήμερα Ηγέτες πάντα!

Οι βραβευθέντες ανά κατηγορία

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

- **ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ (ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ)**
  1. Θωμόπουλος Θωμάς 2. Κίτσου Ντίνα – Καντιώτης Δημήτρης 3. Κοντογιάννης Ηλίας 4. Παπαδοπούλου Μαρία 5. Χαλκίδα 6. Παναγόπουλος Κώστας 7. Δοκούζης Απόστολος 8. Γραμματικός Ιωάννης 9. Γιαννουδάκος Δημήτρης 10. Δενδρινός Μιχάλης
- **ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ (ΒΟΡ. ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Βαδράτσικας Γιώργος – Καλυβάς Μιχαήλ
- **ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ (ΝΔ ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Χατζόπουλος Παντελής
- **ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ (ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ)**
  1. Μπαχάς Μαρίνος

- **ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗ ΖΩΗΣ (ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ)**
  1. Θωμόπουλος Θωμάς 2. Κίτσου Ντίνα – Καντιώτης Δημήτρης 3. Κοντογιάννης Ηλίας 4. Παπαδοπούλου Μαρία 5. Παναγόπουλος Κώστας 6. Δοκούζης Απόστολος 7. Χαλκίδα 8. Γραμματικός Ιωάννης 9. Γιαννουδάκος Δημήτρης 10. Μίχα Μαρία
- **ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗ ΖΩΗΣ (ΒΟΡ. ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Ξαντάς Στάθης
- **ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗ ΖΩΗΣ (ΝΔ ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Χατζόπουλος Παντελής
- **ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗ ΖΩΗΣ (ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ)**
  1. Μπαχάς Μαρίνος

- **ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ (ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ)**
  1. Γραμματικός Ιωάννης και Κίτσου Ντίνα – Καντιώτης Δημήτρης 3. Αγία Παρασκευή (Δημάκη Αγγ.) 4. Παναγόπουλος Κώστας 5. Θωμόπουλος Θωμάς 6. Σαριδάκης Κώστας 7. Τσιφτσής Λεωνίδας 8. Χαλκίδα 9. Λάμπρου Κώστας 10. Χαμουζάς Νίκος
- **ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ (ΒΟΡ. ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Λάμπρου Κώστας
- **ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ (ΝΔ ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Ιωάννινα (Ρούσης Αιμ. Κοσμάς Λεων.)
- **ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ (ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ)**
  1. Σαριδάκης Κώστας

- **ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ (ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ)**
  1. Παπαδοπούλου Μαρία 2. Κίτσου Ντίνα – Καντιώτης Δημήτρης 3. Παναγόπουλος Κώστας 4. Λαΐνας Βασίλειος 5. Κουβελιώτης Κώστας 6. Λάμπρου Κώστας 7. Ηράκλειο (Παπαδημητράκης Εμμ.) 8. Δοκούζης Απόστολος 9. Μπουζίκας Χαράλαμπος 10. Φαραντούρης Δημήτρης
- **ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ (ΒΟΡ. ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Λαΐνας Βασίλειος
- **ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ (ΝΔ ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Ιωάννινα (Ρούσης Αιμ. Κοσμάς Λεων.)
- **ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ (ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ)**
  1. Παπαδημητράκης Εμμανουήλ

- **ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΝΕΑ ΚΑΘ. ΠΑΡΑΓΩΓΗ (ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ)**
  1. Παναγόπουλος Κώστας 2. Δημόπουλος Γεώργιος 3. Διαμάντος Θωμάς 4. Λάμπρου Κώστας 5. Κέρκυρα 6. Ξαντάς Στάθης 7. Χρυσανθακόπουλος Γεώργιος 8. Κουσαθανάς Ιάκωβος 9. Πρέβεζα 10. Βασιλόπουλος Βασίλης 11. Κεφαλογιάννης Εμμανουήλ 12. Νικολόπουλος Παναγιώτης

Ο κ. Μπερτσιάς τιμά τον κ. Κοντομηνά εκ μέρους των ανθρώπων του Ομίλου

Από το πάνελ της παρουσίασης των δραστηριοτήτων ανά κλάδο, με συντονιστή τον κ. Μ. Φραγκουλόπουλο, Διευθυντή Marketing.

Ο πρώτος των πρώτων συντονιστών κ. Θ. Θωμόπουλος, με τους κ. Κ. Μπερτσιά και Α. Ρούβα.

την εξέλιξη στη σταθερότητα, ως ζητούμενο από τους πολίτες, με κύριο χαρακτηριστικό την εξατομίκευση και διαφορετικότητα των αναγκών και συμπεριφορών.

Ο επόμενος προσκεκλημένος εισηγητής, κ. **Δημήτρης Μπουραντάς**, καθηγητής του Οικονομικού Πανεπιστημίου της Αθήνας, μίλησε για την Ηγεσία και τα στοιχεία του Ηγέτη. **Χαρακτήρισε τα ηγετικά γνωρίσματα ως κοινό παρονομαστή της επιχείρησης που θέλει να ηγείται, του προϊσταμένου ηγέτη και του ασφαλιστικού συμβούλου ηγέτη και τόνισε ότι η γνώση και η συνεχής εξέλιξη βρίσκεται στον πυρήνα κάθε επιχείρησης με ηγετική θέση, παρατηρώντας ότι η INTERAMERICAN αποτελεί χαρακτηριστικό παράδειγμα.**

Τον κύκλο των προσκεκλημένων ομιλητών έκλεισε ο κ. **Σ. Ταγκόπουλος**, Γενικός Διευθυντής της ALICO, ο οποίος μίλησε για το παρόν και το μέλλον του επαγγέλματος του ασφαλιστικού συμβούλου, εκτιμώντας ότι **τα δίκτυα πωλήσεων θα παραμείνουν βασικά και αναντικατάστατα κανάλια προώθησης και υποστήριξης ασφαλιστικών προϊόντων και υπηρεσιών.**

Η πρώτη ημέρα του Συνεδρίου ολοκληρώθηκε με την ομιλία του κ. **Γιώργου Κώτσαλου**, Διευθύνοντος Συμβούλου της INTERAMERICAN, ο οποίος έδωσε **το περίγραμμα των στρατηγικών επιλογών της Εταιρίας, με στόχο τη διατήρηση της ηγετικής θέσης στην ασφαλιστική αγορά.**

Ο κ. Κώτσαλος επεσήμανε ότι το περιβάλλον και οι ανάγκες του καταναλωτή σήμερα επιβάλλουν άλλες λογικές στη δημιουργία

Στην πρώτη σειρά : Γ. Κώτσαλος, Γ. Τανισκίδης, Δ. Μαύρος, Δ. Κοντομηνάς, Ι. Παπαθανασίου.

Οι βραβευθέντες κορυφαίοι συντονιστές, η ηγετική δύναμη των πωλήσεων της INTERAMERICAN.

Άλλος ένας κορυφαίος κατά τη στιγμή της βράβευσής του από τον κ. Α. Ρούβα : ο κ. Η. Κοντογιάννης

ασφαλιστικών προϊόντων, αλλά και στις πρακτικές προσέγγισης και πώλησης. **Παρατήρησε ότι η αναγνώριση της ιδιωτικής ασφάλισης ως συμπληρωματικής της κοινωνικής είναι μονόδρομος και περιέγραψε τις σημερινές συνθήκες: τη συγκέντρωση της αγοράς – προβλέποντας λιγότερες εταιρείες στο άμεσο μέλλον – τη χαμηλή παραγωγικότητα, την ανάγκη μείωσης του λειτουργικού κόστους σε ό,τι αφορά στις μη παραγωγικές δαπάνες.**

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας τόνισε ότι η INTERAMERICAN θα έχει την κατάλληλη τοποθέτηση, ώστε με προτάσεις αποτελεσματικές να αδράξει τις ευκαιρίες που θα προβάλουν, αναφέροντας χαρακτηριστικά ότι από τις πολλές ντιρεκτίβες της ΕΕ που απαρίθμησε στην ομιλία της η κα Αντωνάκη, οι περισσότερες ανοίγουν για την Ελλάδα μία νέα αγορά.

Ειδικότερα ως προς την προϊοντική πολιτική, **ο κ. Κώτσαλος υπογράμμισε την απόφαση να στραφεί η Εταιρεία σε απλούστερες ασφαλιστικές προτάσεις στη Ζωή, με έμφαση στο συνδυασμό προσιτού κόστους και αποτελεσματικότητας των προϊόντων, αλλά και την σύνθεση του χαρτοφυλακίου προκειμένου να ενδυναμωθεί η επιχειρηματική ευρωστία της INTERAMERICAN.**

Τη δεύτερη μέρα του Συνεδρίου άνοιξε με την ομιλία του ο κ. **Ανδρέας Ρούβας**, Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing, ο οποίος επεσήμανε μία μέση ετήσια αύξηση ασφαλίστρων για την INTERAMERICAN από το 1996 έως σήμερα περί το 8%. Με βάση τα εκτιμώμενα στοιχεία του 2004, όπως παρατήρησε ο κ. Ρούβας, **η INTERAMERICAN βρίσκεται στην πρώτη θέση της αγοράς στη Ζωή και Υγεία, καθώς επίσης και στη Βοήθεια (Ιατρική και Οδική), ενώ στις Γενικές Ασφάλειες και στα Αμοιβαία Κεφάλαια βρίσκεται στην τέταρτη θέση.** Ο ομιλητής όρισε **τα ισχυρά σημεία της Εταιρείας: τη φήμη και την απόλυτη αναγνωρισιμότητά της, τη μεγάλη βάση των πελατών της με μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης του cross selling, το δίκτυο πωλήσεων, τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της.**

Μιλώντας για το 2004, σημείωσε την **αύξηση 8% σε σχέση με το 2003 στα ασφάλιστρα Ζωής και Υγείας**, που έφθασαν τα 257 εκατ. ευρώ και την αύξηση **8% στις Γενικές Ασφάλειες**, που έφθασαν τα 140 εκατ. ευρώ και παρατήρησε ότι στη στρατολόγηση τα αποτελέσματα κατά την τελευταία διετία είναι κάτι περισσότερο από αξιόλογα, με 1.154 νέους συνεργάτες, οι οποίοι έχουν συμμετοχή περίπου 10,5% επί του συνόλου σε νέα παραγωγή. Αυτό, σε συνδυασμό με τις κατά 18% αυξημένες από πέρυσι αμοιβές του Δικτύου και τα πολλαπλά κίνητρα για το Δίκτυο Πωλήσεων, δηλώνει την ελκυστικότητα της INTERAMERICAN για νέους ασφαλιστές.

Ο Γενικός Διευθυντής Πωλήσεων και Marketing έδωσε επίσης το πλαίσιο των κινήσεων για την ενίσχυση της αποτελεσματικότητας του Δικτύου και για την εξασφάλιση ικανοποιητικού εργασιακού

ΣΥΝΕΔΡΙΟ

- **ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΝΕΑ ΚΑΘ. ΠΑΡΑΓΩΓΗ (ΒΟΡ. ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Διαμάντος Θωμάς
- **ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΝΕΑ ΚΑΘ. ΠΑΡΑΓΩΓΗ (ΝΔ ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Κέρκυρα (Γουλή Αλεξάνδρα)
- **ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΝΕΑ ΚΑΘ. ΠΑΡΑΓΩΓΗ (ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ)**
  1. Κεφαλογιάννης Εμμανουήλ

- **MEDISYSTEM (ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ)**
  1. Θωμόπουλος Θωμάς 2. Χαμουζάς Νικόλαος 3. Κοντογιάννης Ηλίας 4. Δοκούζης Απόστολος 5. Κίτσου Ντίνα – Καντιώτης Δημήτρης 6. Γιαννουδάκος Δημήτρης 7. Δενδρινός Μιχάλης 8. Παπαδοπούλου Μαρία 9. Παναγόπουλος Κώστας 10. Γραμματικός Ιωάννης
- **MEDISYSTEM (ΒΟΡ. ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Ξαντάς Στάθης
- **MEDISYSTEM (ΝΔ ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Ατσοπάρδης Σπύρος
- **MEDISYSTEM (ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ)**
  1. Μπαχάς Μαρίνος

- **ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΘΕΝΤΩΝ (ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ)**
  1. Χαλκίδα 2. Βασιλόπουλος Βασίλης 3. Μπαχάς Μαρίνος 4. Μίχα Μαρία 5. Φαραντούρης Δημήτρης 6. Νικολόπουλος Παναγιώτης 7. Τσούδης Άγγελος 8. Νέο Πατρών 9. Ζέρβας Χρήστος 10. Σπάρτη
- **ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΘΕΝΤΩΝ (ΒΟΡ. ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Νικολόπουλος Παναγιώτης
- **ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΘΕΝΤΩΝ (ΝΔ ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Τσούδης Άγγελος
- **ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΣΤΡΑΤΟΛΟΓΗΘΕΝΤΩΝ (ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ)**
  1. Μπαχάς Μαρίνος

Το δίδυμο Κ. Κίτσου – Δ. Καντιώτη βραβεύεται από τους κ. Κ. Μπερτσιά και Α. Ρούβα.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ

- **ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ (ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ)**
  1. Λεβέντης Μ. (Κίτσου – Καντιώτης) 2. Οικονομάκος Γ. (Δενδρινός) 3. Ελεφάντης Γ. (Κίτσου – Καντιώτης) 4. Παλιούρας Γ. (Γιαννουδάκος) 5. Βαρδαβάς Ι. (Κίτσου – Καντιώτης) 6. Λαγοπάτης Γ. (Χατζόπουλος) 7. Μανίδου Μ. (Βαδράτσικας – Καλυβάς) 8. Χριστοδουλάτου Μ. (Παναγόπουλος) 9. Κωστόπουλος Α. (Πειραιάς 133) 10. Ραυτόπουλος – Λίγγας Δ. (Μπουζίκας)
- **ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ (ΒΟΡ. ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Μανίδου Μ. (Βαδράτσικας – Καλυβάς)
- **ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ (ΝΔ ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Λαγοπάτης Γ. (Χατζόπουλος)
- **ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΖΩΗΣ (ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ)**
  1. Σπάρταλη (Ρόδος)

- **ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗ Ν.Π. ΖΩΗΣ (ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ)**
  1. Οικονομάκος Γ. (Δενδρινός) 2. Λεβέντης Μ. (Κίτσου – Καντιώτης) 3. Χριστοδουλάτου Μ. (Παναγόπουλος) 4. Λαγοπάτης Γ. (Χατζόπουλος) 5. Ραυτόπουλος – Λίγγας Δ. (Μπουζίκας) 6. Κωστόπουλος Α. (Πειραιάς 133) 7. Βαρδαβάς Ι. (Κίτσου – Καντιώτης) 8. Μανίδου Μ. (Βαδράτσικας – Καλυβάς) 9. Κατέβας Σ. (Αντωνίου) 10. Μαστρογιάννη Μ. (Θωμόπουλος)
- **ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗ Ν.Π. ΖΩΗΣ (ΒΟΡ. ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Μανίδου Μ. (Βαδράτσικας – Καλυβάς)
- **ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗ Ν.Π. ΖΩΗΣ (ΝΔ ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Λαγοπάτης Γ. (Χατζόπουλος)
- **ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΠΡΩΤΟΕΤΗ Ν.Π. ΖΩΗΣ (ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ)**
  1. Σπάρταλη Κ. (Ρόδος)

- **ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ (ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ)**
  1. Κονταξής Ν. (Γραμματικός) 2. Ταμβάκος Γ. (Γραμματικός) 3. Χαμουζάς Μ. (Χαμουζάς) 4. Κανάκης Α. (Ποσειδώνος 42) 5. Πιερρουτσάκος Θ. (Γραμματικός) 6. Καρλοβιτς Ν. (Φαραντούρης) 7. Μπουρδούκη Αικ. (Παναγόπουλος) 8. Ευκολίδης Ι. (Στεφανίδης) 9. Χάμψας Π. (Κίτσου – Καντιώτης) 10. Παρμάκης Α. (Τσαμπαρλής)
- **ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ (ΒΟΡ. ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Παρμάκης Α. (Τσαμπαρλής)
- **ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ (ΝΔ ΕΛΛΑΔΑ)**
  1. Λυμπερόπουλος Β. (Αντωνάκος)
- **ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ**

(ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ)
1. Σαριδάκης Γ. (Σαριδάκης)

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ (ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ)
1. Βούκα Σ. (Παπαδοπούλου Μ.) 2. Ραγκούση Μ. (Παπαδοπούλου Μ.) 3. Βασιλείου Δ. (Λαΐνας) 4. Μακαρώνης Ν. (Παπαδοπούλου Μ.) 5. Φιλιππίδης Ι. (Παναγόπουλος) 6. Ποντικάκης Κ. (Σαμαλέκης) 7. Ζολώτας Γ. (Κουβελιώτης) 8. Αποστολίδης Χ. (Παπαδοπούλου Μ.) 9. Σταθόπουλος Ε. (Τσακίρης) 10. Ρούσσος Ι. (Σύρος)

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ (ΒΟΡ. ΕΛΛΑΔΑ)
1. Ποντικάκης Κ. (Σαμαλέκης)

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ (ΝΔ ΕΛΛΑΔΑ)
1. Καρπούζη Μ. (Ιωάννινα)

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ (ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ)
1. Ρούσσος Ι. (Σύρος)

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΝΕΑ ΚΑΘ. ΠΑΡΑΓΩΓΗ (ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ)
1. Φιλιππίδης Ι. (Παναγόπουλος) 2. Λουτράρη Μ. (Παναγόπουλος) 3. Μαυραλεξάκη Ε. (Παναγόπουλος) 4. Καρρά Α. (Βασιλόπουλος) 5. Χατζησαάκ Π. (Λαΐνας) 6. Μακρής Ε. (Παπαδοπούλου Μ.) 7. Γιαννακοδήμος Δ. (Παπαδόπουλος Μ.) 8. Τασόπουλος Π. (Αυγίκος) 9. Μελάς Χ. (Δημόπουλος) 10. Παπαδόπουλος Γ. (Φαραντούρης)

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΝΕΑ ΚΑΘ. ΠΑΡΑΓΩΓΗ (ΒΟΡ. ΕΛΛΑΔΑ)
1. Χατζησαάκ Π. (Λαΐνας)

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΝΕΑ ΚΑΘ. ΠΑΡΑΓΩΓΗ (ΝΔ. ΕΛΛΑΔΑ)
1. Δούης Σ. (Κέρκυρα)

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ, ΝΕΑ ΚΑΘ. ΠΑΡΑΓΩΓΗ (ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ)
1. Βαρθαλίτου Α. (Σύρος)

MEDISYSTEM (ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ)
1. Κωστόπουλος Α. (Πειραιάς) 2. Μαμάκου Ε. (Χαμουζάς) 3. Μπίθα Ν. (Χαμουζάς) 4. Οικονομάκος Γ. (Δενδρινός) 5. Βασιλείου Α. (Μπουζίκας) 6. Σταυριανός Γ. (Σταυρόπουλος) 7. Βασιλάκης Μ. (Δημοσθένους) 8. Παζαρλής Α. (Λαΐνας) 9. Μέγκουλας Α. (Περιάλης) 10. Τερζόπουλος Α. (Αναγνόπουλος)

MEDISYSTEM (ΒΟΡ. ΕΛΛΑΔΑ)
1. Παζαρλής Α. (Λαΐνας)

MEDISYSTEM (ΝΔ ΕΛΛΑΔΑ)
1. Τσάλη Αικ. (Αντωνάκος)

MEDISYSTEM (ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ)
1. Μέγκουλας Α. (Περιάλης)

Ν.Π. ΖΩΗΣ ΝΕΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ (ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ)
1. Δημομελέτη – Τζαφέρη Α. (Μίχα) 2. Καρρά Α. (Βασιλόπουλος) 3. Θεοδοσίου Μ. (Χαλκίδα) 4. Μπάγκου – Καραζάχου Α. (Πεύκη) 5. Συμεωνίδης Λ. (Τσώτος) 6. Ρώμας Α. (Ποσειδώνος 42) 7. Καποτού Μ. (Μαρινάκης) 8. Νικολενδρή Κ. (Κως) 9. Ζησιάδης Κ. (Χαλκίδα) 10. Αποστολόπουλος Ν. (Αθήνα 118) 11. Σαμαρά Μ. (Φαραντούρης)

Ν. Π. ΖΩΗΣ ΝΕΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ (ΒΟΡ. ΕΛΛΑΔΑ)
1. Μασούρας Δ. (Ζέρβας)

ΝΕΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΝΕΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ (ΝΔ ΕΛΛΑΔΑ)
1. Δρακοπούλου Χ. (Νέο Πατρών)

Ν.Π. ΖΩΗΣ ΝΕΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ (ΝΗΣΙΑ ΑΙΓΑΙΟΥ)
1. Συμεωνίδης Λ. (Τσώτος)

ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΙ

GAMA INTERNATIONAL

FIRST IN CLASS AWARD
1. Κοντογιάννης Ηλίας

INTERNATIONAL MANAGEMENT AWARD - BRONZE
1. Κοντογιάννης Ηλίας. 2. Θωμόπουλος Θωμάς 3. Παπαδοπούλου Μαρία 4. Παναγόπουλος Κώστας 5. Γραμματικός Ιωάννης 6. Μίχα Μαρία 7. Αντωνίου Ηλίας 8. Δενδρινός Μιχαήλ 9. Γιαννουδάκος Δημήτρης 10. Χαμουζάς Νίκος

MILLION DOLLAR ROUND TABLE

COURT OF THE TABLE
1. Λεβέντης Μ. (Κίτσου – Καντιώτης) 2. Οικονομάκος Γ. (Δενδρινός)

LIMRA

INTERNATIONAL QUALITY AWARD
(ΠΑΝΩ ΑΠΟ 10 ΕΤΗ ΣΥΝΕΧΟΥΣ ΒΡΑΒΕΥΣΗΣ)
1. Λιάκου Σ. (Γιαννουδάκος) 2. Ρούσσος Ι. (Σύρος)
3. Σταυριανός Γ. (Σταυρόπουλος)

Ηγέτες σήμερα
Ηγέτες πάντα!

Οι προσκεκλημένοι ομιλητές : κ. Σ. Ταγκόπουλος (ALICO), Δ. Μαύρος (MRB) και ο καθηγητής Δ. Μπουραντάς.

περιβάλλοντος στις πωλήσεις, ενώ **πρόβαλε και ένα νέο «όπλο» στη μάχη των πωλήσεων για τους συνεργάτες, το «ask me». Πρόκειται για μία μοναδική ηλεκτρονική πλατφόρμα διαρκώς ανανεούμενη, για την υποστήριξη του Δικτύου Πωλήσεων.**

Τον κύκλο των ομιλητών έκλεισε ο κ. **Κώστας Μπερτσιάς**, Πρόεδρος της Εκτελεστικής Επιτροπής του Ομίλου, ο οποίος αναφέρθηκε στην αξία του ανθρώπινου δυναμικού, στις σταθερές αρχές και στην ηγετική δύναμη που έχει η INTERAMERICAN.

Ο κ. Μπερτσιάς τόνισε ότι η INTERAMERICAN είναι τρόπος ζωής για όσους φιλοδοξούν να βρίσκονται στην κορυφή και προσπαθούν συνεχώς γι' αυτό. «**Το πάθος για τη δουλειά, για τη δημιουργία, για ένα καλύτερο αύριο για τον καθένα μας, για την οικογένειά μας, για την κοινωνία, ενώνει όλους εμάς, ενώ είμαστε διαφορετικοί άνθρωποι**», παρατήρησε και επεσήμανε ότι η INTERAMERICAN ξεχωρίζει από τα βασικά χαρακτηριστικά της, που πρέπει να διαφυλαχθούν και στη συνέχεια: τον πελατοκεντρικό προσανατολισμό της, την αξιοπιστία της, την αναπτυξιακή δυναμική της, το κοινωνικό έργο της. Όρισε ως «κλειδιά» για την επιτυχία της καθημερινής προσπάθειας την παραγωγικότητα και τη δημιουργικότητα και ζήτησε τη δέσμευση όλων σ' αυτή την προσπάθεια.

Τέλος ο κ. Μπερτσιάς κάλεσε στη σκηνή τον Πρόεδρο του Ομίλου κ. **Δημήτρη Κοντομηνά**, απαράμιλλο πρότυπο εμπνευσμένου ηγέτη στην ασφαλιστική αγορά – και όχι μόνο – και του επέδωσε ένα αναμνηστικό εκ μέρους όλων των ανθρώπων της INTERAMERICAN, σαν **δείγμα αγάπης «που δεν χωράει σε λόγια»**, όπως είπε.

Ο κ. Κοντομηνάς έκλεισε το Συνέδριο, μέσα σε έντονα φορτισμένο από τη συγκίνηση κλίμα, δίνοντας τον τόνο ενός νέου ξεκινήματος για την INTERAMERICAN, με υψηλούς στόχους και προσδοκίες.

Μεγάλο μέρος της δεύτερης ημέρας αφιερώθηκε στις βραβεύσεις των κορυφαίων συντονιστών και συνεργατών, με βάση τα αποτελέσματα του 2004, ενώ αξίζει να σημειωθεί η κλήρωση μίας πολυτελούς Mercedes CLK 200 μεταξύ των συνεργατών που συγκέντρωναν τις παραγωγικές προϋποθέσεις. Μέγας τυχερός ο κ. Βρεττός Πολίτης, που ανήκει στο κατάστημα της κ. Μαρίας Παπαδοπούλου. ■

Ο μεγάλος τυχερός του Συνεδρίου, που κέρδισε άξια τη Mercedes: ο κ. Βρεττός Πολίτης, συνεργάτης του καταστήματος Μ. Παπαδοπούλου.

AKSHOTELS
CONFERENCE CENTRE
PORTO HELI • PELOPONNESE

New AKS Conference Center,
Porto Heli...
where all the images of Greece meet.

Porto Heli offers a true view of Greece. A charming seaside town - perhaps, the most beautiful bay on the planet - Porto Heli is a gateway to the authentic, local culture of the eastern Peloponnese and its famed antiquities including the ancient theatre of Epidavros. A golden coast with beautiful beaches, Porto Heli is just minutes away from the cosmopolitan islands of Spetses and Hydra.

The new AKS Conference Centre offers state-of-the-art facilities and services in a spectacular setting touched by the art of nature. The ideal conference venue that turns every meeting into a memorable event.

One Event. Make it Eventful.

* 450 fully equipped guestrooms and suites
* Main conference hall for 700 delegates
* Auxiliary hall for 200 delegates
* 14 syndicate rooms from 10-45m²
* 1.2000m² of exhibition space
* Business Centre with all services
* State-of-the-art audiovisual equipment
* Underground parking area for 200 cars
* Just 2½ hours by coach from Athens or by jetfoil from Piraeus
* Open all year round

Head office: 346, Kifissias Ave., 152 33 Halandri, Athens, GREECE Tel.: +30 210 68 56 992, Fax: +30 210 68 52 440
www.akshotels.com e-mail: info@akshotels.com

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 «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» συνεχίζει την παρουσίαση γυναικών στις πωλήσεις καθώς και μερικών σκέψεών τους.

Επιμέλεια: Βιβή Σεβαστάκη

Αντουανέττα Δαπόλλα

Allianz

Ναι στη σταυροειδή πώληση

Στη σχέση εμπιστοσύνης ανάμεσα στον καταναλωτή - πελάτη και τον επαγγελματία ασφαλιστικό σύμβουλο, δίνει έμφαση η Διευθύντρια Γραφείου Πωλήσεων Allianz Αμαρουσίου, Αντουανέττα Δαπόλλα και προτρέπει τον υποψήφιο πελάτη να κάνει τη σχετική έρευνα αγοράς, τόσο για την επιλογή εταιρείας, όσο και ασφαλιστικού Συμβούλου.

Σαρώσατε στην κυριολεξία τα βραβεία στο συνέδριο της εταιρείας σας. Μιλήστε μας για αυτές τις διακρίσεις.

Στο παιχνίδι που διαλέγει ο καθένας μας να παίξει στη ζωή, θα πάρει τη νίκη, μόνον με μεθοδική, καθημερινή και συστηματική προσπάθεια. Την τελευταία πενταετία, οι συνεργάτες μου και εγώ είμαστε αυστηρά προσηλωμένοι σε αυτό το παιχνίδι. Θέλω όμως να κάνω σαφές από την αρχή ότι οι διακρίσεις αυτές, που αποτυπώνονται στο πρόσωπό μου και αναπτερώνουν το ηθικό μου, προκαλώντας τη δημιουργική μου ενέργεια ώστε να θέσω υψηλότερους στόχους για το μέλλον, αντανακλούν τις σκληρές προσπάθειες όλων των συνεργατών του γραφείου μας. Με τους συνεργάτες, managers και ασφαλιστικούς συμβούλους, όλοι μια ομάδα, ακολουθούμε ένα «Σύστημα Προσέγγισης Πελατών», με το οποίο προωθούμε όλα τα προϊόντα του Ομίλου Allianz. Για αυτό και οι βραβεύσεις που μας έγιναν, αφορούν τις διακρίσεις μας σε όλους τους εμπορικούς κλάδους του Ομίλου Allianz. Παλαιοί και έμπειροι συνεργάτες, αποτελούν τον κορμό τού Γραφείου μας και βοηθούν στην ποιοτική του ανάπτυξη.

Τί ασφάλειες πουλάτε περισσότερο και πόσο ο Έλληνας καταναλωτής είναι εξοικειωμένος με τις ασφάλειες;

Στόχος μας, όπως άλλωστε και ολόκληρου του Ομίλου, είναι η **"σταυροειδής πώληση"**. Είναι γνωστό ότι στο παρελθόν, ως βάση στο Agency System επιλέγονταν οι Ασφαλίσεις Ζωής, με αποτέλεσμα το μεγαλύτερο μέρος των χαρτοφυλακίων να απαρτίζεται από "Ζωϊκές" ασφάλειες. Στο ήδη υπάρχον πελατολόγιο απευθυνόμαστε με σκοπό να καλύψουμε τους πελάτες μας και από άλλους πιθανούς κινδύνους, ενώ στις νέες μας εργασίες, προσπαθούμε να καλύψουμε το σύνολο των αναγκών του καταναλωτή. Έτσι παράλληλα, επιτυγχάνουμε ένα επιπλέον όφελος, που αφορά το ύψος και τη σταθερότητα των προμηθειών.

> **"Με τους συνεργάτες, managers και ασφαλιστικούς συμβούλους, όλοι μια ομάδα, ακολουθούμε ένα "Σύστημα προσέγγισης πελατών" με το οποίο προωθούμε όλα τα προϊόντα του ομίλου Allianz"**

Ο Έλληνας καταναλωτής είναι πλέον κατά πολύ περισσότερο ενημερωμένος και εξοικειωμένος με το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης, σε σχέση με το παρελθόν. Το ενδιαφέρον του εστιάζεται στη φερεγγυότητα της Ασφαλιστικής Εταιρείας και στον επαγγελματισμό του Ασφαλιστικού Συμβούλου που την εκπροσωπεί απέναντί του. Η σημερινή εποχή επιβάλλει με τον πιο απόλυτο τρόπο, **Σχέση Εμπιστοσύνης** ανάμεσα στον **Καταναλωτή/Πελάτη** και τον **Επαγγελματία Ασφαλιστικό Σύμβουλο.** Το παρελθόν εξάλλου μας διδάσκει, πως ο άνθρωπος είναι ικανός να κάνει τα πάντα, προκειμένου να προστατεύσει τα συμφέροντά του! Γι' αυτό όλη μας η προσοχή είναι στραμμένη στην αυστηρή επιλογή των μελλοντικών συνεργατών του Γραφείου και στην εντατική εκπαίδευσή τους, ώστε να είναι σε θέση να παρέχουν στον πελάτη τις καλύτερες δυνατές επιλογές.

Τί υπηρεσίες προσφέρει η Allianz επιπλέον στους πελάτες;

Η Allianz είναι ένας παγκόσμιος Ασφαλιστικός και Χρηματοοικονομικός κολοσσός, κατέχοντας ηγετική θέση και έχοντας αντεπεξέλθει στις μεγαλύτερες ζημίες της τελευταίας 20ετίας, όπως οι Δίδυμοι Πύργοι στην Νέα Υόρκη (2,6 δις €!) και οι καταστροφικές πλημμύρες στην Πράγα (20 δις €!). Όσο για την ελληνική ασφαλιστική αγορά, κρατούμε ακόμη **το ρεκόρ χρόνου αποζημιώσεως** κατά την περίοδο του σεισμού του Σεπτεμβρίου του 1999. Όλα αυτά στοιχειοθετούν την **προστιθέμενη αξία** που προσδίδει η Allianz, ακόμη και στο φθηνότερο ασφαλιστήριο που θα αγοράσει κάποιος. Είναι η εταιρία η οποία διαθέτει τεχνογνωσία για την Ασφάλιση Μεγάλων Έργων, αξιοπιστία στις επενδύσεις, την καλύτερη αναλογία αποθεματοποίησης σε σχέση με τα ασφάλιστρα. Παράλληλα, μέσω των εταιριών διαχείρισης κεφαλαίων του Ομίλου, η Allianz διαχειρίζεται κεφάλαια ύψους πάνω από 400 εκατομμύρια ευρώ, ενώ το Κέντρο Εξυπηρέτησης Πελατών παρέχει άμεση πληροφόρηση στους ασφαλισμένους και στους συνεργάτες της.

Να δούμε και την πλευρά των πελατών. Τί πρέπει να προσέχει ο ασφαλισμένος;

Θα σταθώ και πάλι στη φερεγγυότητα της ασφαλιστικής εταιρίας και στον επαγγελματισμό του ασφαλιστικού συμβούλου. Ο κάθε ασφαλισμένος, πρέπει να εξετάζει με σύνεση και επιφυλακτικότητα, ...κάποια **"ελκυστικά"** στο κόστος **"ασφαλιστικά προϊόντα"**, που κατά κύριο λόγο αποδεικνύονται **παγίδες** στο μέλλον και στην ουσία του **"κοστίζουν"** πολύ ακριβότερα! Ο υποψήφιος πελάτης οφείλει να κάνει τη σχετική έρευνα αγοράς, τόσο για την επιλογή της Ασφαλιστικής εταιρείας, την οποία θα εξουσιοδοτήσει να καλύψει τις ανάγκες του, όσο και για την επιλογή του Ασφαλιστικού Συμβούλου, ώστε να κρίνει και να αποφασίσει ο ίδιος πού θα εμπιστευθεί το μέλλον του!

Βιογραφικό

Γεννήθηκε και μεγάλωσε στην Αθήνα. Είναι παντρεμένη και μητέρα δύο παιδιών. Στο χώρο των ασφαλειών είναι από το 1986 και έχει αναλάβει διεύθυνση γραφείου από το 1996.

Σταυρούλα Επιτροπάκη

INTERAMERICAN

Κερδίζεις όταν είσαι αληθινή

Δεν αρκούμαι να πουλήσω, θέλω να διατηρήσω τον πελάτη, τονίζει η Σταυρούλα Επιτροπάκη, ασφαλιστική σύμβουλος στη Χίο. Στα πλεονεκτήματα της Interamerican καταγράφει τη μεγάλη υποστήριξη προς το δίκτυο πωλήσεων.

Γέννημα θρέμμα της Χίου, αλλά και παιδί της Interamerican. Ήταν συνειδητή η επιλογή να παραμείνετε στο νησί, και τί είναι αυτό κατά τη γνώμη σας που διαφοροποιεί την εταιρία σας έναντι των άλλων;

Για μένα ήταν καθαρή τύχη και ευλογία το γεγονός, ότι μόλις τελείωσα το σχολείο αμέσως είχα δουλειά. Ο θείος μου, ο οποίος ήταν διευθυντής της CONTINENTAL, μου πρότεινε να δουλέψω σαν βοηθητική γρραμματέας στο υποκατάστημά του. Τα υπόλοιπα ήταν απλώς εξέλιξη. Δεν το έχω σκεφθεί ποτέ, όμως μάλλον κάποια πράγματα είχαν πάρει το δρόμο τους από μόνα. Άλλωστε εδώ βρίσκεται ό,τι αγαπάω. Την οικογένειά μου, τους ανθρώπους για τους οποίους νοιάζομαι πραγματικά και φυσικά τους πελάτες και τη δουλειά μου. Τώρα που το σκέφτομαι, μάλλον δεν θα μπορούσα να λειτουργήσω κάπου αλλού εξίσου καλά. Και ιδίως σε μια μεγαλούπολη με ρυθμούς τελείως διαφορετικούς από αυτούς που έχω συνηθίσει.

Μεγάλη ευτυχία και πλεονέκτημα είναι το γεγονός ότι βρίσκομαι στην INTERAMERICAN. Κυριολεκτικά μεγάλωσα μαζί της και μάλλον όλα τα βλέπω πολύ συναισθηματικά. Για αρχή αυτό που τη διαφοροποιεί έναντι των άλλων εταιρειών είναι η μεγάλη αναγνωρισιμότητά της, πράγμα που σημαίνει ότι δημιουργεί πιο εύκολη πρόσβαση. Οι όροι του συμβολαίου της υπερτερούν σε πολλά σημεία. Η μεγάλη ποικιλία των προϊόντων της καλύπτει όλες τις ανάγκες των υποψηφίων πελατών της. Η μεγαλύτερη όμως διαφοροποίησή της είναι η μεγάλη υποστήριξη που δείχνει στο δίκτυο πωλήσεών της και το γεγονός ότι ποτέ δε μένει στάσιμη. Προηγείται πάντα των αλλαγών και τις περισσότερες φορές είναι πρωτοπόρος. Είμαι υπερήφανη που βρίσκομαι στην INTERAMERICAN. Νιώθω ότι, πάντα, όποιος αποφασίσει να συνεργαστεί με την εταιρεία μου δεν θα το μετανιώσει και ότι οι υπηρεσίες που θα του δοθούν όταν τις χρειαστεί, θα είναι ποιοτικές, αξιοπρεπείς και ανθρώπινες.

Αν ήμουν εγώ υποψήφια πελάτισσα τί θα κάνατε για να με προσεγγίσετε;

Ανέκαθεν το μεγάλο πλεονέκτημά μου στην πώληση ήταν η πολύ εύκολη προσέγγιση. Ίσως γι' αυτό το λόγο νιώθω ότι είμαι γεννημένη για τις πωλήσεις. Όταν είσαι αληθινή και θέλεις πραγματικά να πετύχεις το στόχο σου τότε πιστεύω ότι δεν δυσκολεύεσαι να προσεγγίσεις τον υποψήφιο πελάτη. Έχω την αίσθηση ότι μάλλον δεν χρειάζονται θαύματα για να κάνεις την πρώτη επαφή. Συνήθως μετά τα πρώτα λεπτά της συνάντησής μου με κάποιον, δηλώνω το επάγγελμά μου. Και κατά τη διάρκεια, του ζητάω συνήθως να μου αφιερώσει λίγο από το χρόνο του για να του μιλήσω για τη δουλειά μου. Σχεδόν ποτέ, ακόμη και όταν έχουν συμβόλαιο σε άλλη εταιρεία, δεν αρνούνται. Και όλα αυτά πάντα με ένα μεγάλο χαμόγελο και ευγένεια. Νομίζω ότι αντιλαμβάνονται πάρα πολύ εύκολα ότι η δουλειά μου είναι το χόμπυ μου. Και συνήθως είναι πιο εύκολο να συζητάς για χόμπυ παρά για δουλειές.

Ποια ήταν η πιο δύσκολη περίπτωση πελάτη και πώς την αντιμετωπίσατε;

Σε δύο περιπτώσεις στο παρελθόν δεν κατάφερνα στην αρχή να βρω το σωστό σημείο για να κάνω την πρώτη επαφή. Ήταν δύο υποψήφιοι πελάτες, οι οποίοι έδειχναν απροσπέλαστοι. Δεν έβρισκα το σημείο προσέγγισης. Ο ένας είχε συνεργείο μοτοποδηλάτων. Μόλις είχα ξεκινήσει στις πωλήσεις, πολύ μικρή ηλικιακά και εντελώς άπειρη. Αναγκάστηκα να πηγαίνω στο συνεργείο ξανά και ξανά, συ-

Γυναίκες στις Πωλήσεις

> "Πώς έκανα την πρώτη πώληση; Πήγαινα και ξαναπήγαινα στο συνεργείο του. Μάλλον εκτίμησε την επιμονή μου."

Βασιλική Κιοσελάκη

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Να ακούς τον πελάτη

Δύο μόλις χρόνια ασχολείται με τις ασφάλειες η Βασιλική Κιοσελάκη και ανέβηκε πολύ γρήγορα τα σκαλιά της επιτυχίας, καθώς βραβεύθηκε πρόσφατα από την εταιρεία της, την Εθνική Ασφαλιστική, ως νέα ασφαλίστρια. Αγαπημένη της φράση: Να αγαπάς αυτό που κάνεις.

Πρωτιά στους νέους ασφαλιστικούς συμβούλους της εταιρείας σας, της Εθνικής Ασφαλιστικής. Υπάρχουν μυστικά στις πωλήσεις;
Βεβαίως και υπάρχουν μυστικά για επιτυχία στις πωλήσεις. Πρώτα πρέπει να αγαπάς, να είσαι ερωτευμένη θα έλεγα, με αυτό που κάνεις διότι έτσι μεγιστοποιείς την απόδοση των προσπαθειών σου και των στρατηγικών που εφαρμόζεις, έχεις συνεχώς νέες ιδέες, είσαι ακούραστη, αναζητάς το καλύτερο και τη βελτίωσή σου συνεχώς, και γενικά αυτοπαρακινείσαι μόνιμα. Δεύτερον και όχι ελάσσον είναι να αγαπάς τους ανθρώπους και να αντιληφθείς ότι η επιτυχία σου έρχεται μέσα από τη δική τους ικανοποίηση όσον αφορά την κάλυψη των ασφαλιστικών αναγκών τους και μέσα από τη συνεχή ενασχόληση μαζί τους με πραγματικό ενδιαφέρον για το αμοιβαίο καλό. Τρίτον είναι να συμμετέχεις στη ζωή του Γραφείου, και στις δραστηριότητες και εκπαιδεύσεις της Εταιρείας διότι κερδίζεις πολλά από τις εμπειρίες των άλλων. Τέταρτον είναι να έχεις επιμονή, υπομονή, και αυτοπεποίθηση. Πέμπτον να ακούς τον πελάτη περισσότερο από όσο εσύ μιλάς, να παρεμβαίνεις όταν πρέπει, να συμβουλεύεις, να έχεις πάθος και σιγουριά και να βοηθάς τον πελάτη να αγοράσει, και όχι να εφαρμόζεις τις τεχνικές ξύλινα. Τέλος πρέπει να αυτοβελτιώνεσαι συνεχώς ώστε γνωρίζοντας περισσότερα να είσαι πιο δυνατός αλλά και πιο χρήσιμος. Όλα αυτά θα σε βοηθήσουν να κάνεις τα σωστά πράγματα με σωστό τρόπο.

Η επιτυχία σας δημιουργεί αυξημένες υποχρεώσεις. Θα βάλετε τώρα τον πήχη ψηλότερα στην παραγωγή;
Το ότι θα βάλω τον πήχη υψηλότερα είναι αδιαπραγμάτευτο. Και γιατί αυτό είναι απαραίτητο για την ανάπτυξη της Εταιρείας και τη δική μου, αλλά, και γιατί θέλω οπωσδήποτε να διαδώσω τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης σε περισσότερο κόσμο, να βοηθήσω όσο γίνεται περισσότερους συνανθρώπους μου να αντιληφθούν ότι απειλούνται από κινδύνους και απρόβλεπτα γεγονότα και να τους θωρακίσω έναντι της διακύβευσης της ομαλής, υγιούς και αξιοπρεπούς διαβίωσής τους.

Επαγγελματική δραστηριότητα ή οικογένεια; Πού θα δώσετε προτεραιότητα;
Θα δώσω και στα δύο την ίδια προτεραιότητα διότι πιστεύω ότι για να πηγαίνω στο ένα καλά πρέπει να πηγαίνω και στο άλλο καλά, και δεν υπάρχει σειρά αιτίας και αιτιατού. Δηλαδή δεν μπορώ να πω με βεβαιότητα ότι πρέπει πρώτα να δώσω προτεραιότητα στο ένα ή στο άλλο. Και τα δύο παράλληλα λοιπόν. Εξάλλου περιστοιχίζομαι από παραδείγματα, ακόμα και στο Γραφείο μου, συναδέλφων που είναι επιτυχημένοι και στους δύο θεσμούς. Προσθέτω δε ότι η οικογένεια βοηθάει τον ασφαλιστικό σύμβουλο δίδοντάς του τη δυνατότητα να αντιλαμβάνεται και να κατανοεί την αγορά του ώστε να είναι γι' αυτήν χρησιμότερος και για τον εαυτό του αποτελεσματικότερος. Θεωρώ ψευδοδίλημμα την ανάγκη επιλογής μεταξύ των δύο αποστολών του κάθε ανθρώπου: επαγγελματική δραστηριότητα ή οικογένεια. Μπορούμε όταν πραγματικά θέλουμε να τα εξυπηρετούμε και τα δύο. Είναι όπως είπα πιο πάνω θέμα αγάπης προς αυτό με το οποίο ασχολείσαι και το τι θεωρεί κανείς επιτυχία. Σε καμία δε περίπτωση και εφόσον έχω οικογένεια δεν δικαιούμαι να της στερήσω την προτεραιότητα που της χρειάζεται αλλά και να προβάλλω τους οικογενειακούς λόγους για να αποφύγω την προτεραιότητα της επαγγελματικής δραστηριότητας. Αυτά είναι αυτονόητα.

Δραστηριοποιείστε στην ευρύτερη περιοχή της Ημαθίας. Θα επιλέγατε και γιατί την Αθήνα να δραστηριοποιηθείτε επαγγελματικά;
Υπό το καθεστώς των παρούσων συνθηκών δεν θα επέλεγα την Αθήνα διότι αφενός δεν είναι η Ελλάδα μόνο Αθήνα, και αφετέρου ασφαλιστικές ανάγκες έχουν και οι εκτός Αθηνών κάτοικοι της χώρας μας: η εκτός Αθηνών αγορά προσφέρεται για επαγγελματική δραστηριότητα. Και τέλος, δεν μου λείπει το Κέντρο διότι η Εταιρεία μας δίνει σε όλους τους συνεργάτες της, όπου και αν ευρίσκονται, έγκυρα, έγκαιρα, και ισότιμα όλη την απαιτούμενη πληροφόρηση, ενημέρωση, αναγνώριση, και ευκαιρία για εξέλιξη.

Βιογραφικό

Γεννήθηκε στην Πέλλα και εργάζεται στην ευρύτερη περιοχή. Ασχολείται δύο χρόνια με τον ασφαλιστικό κλάδο και είναι άγαμη.

> "Να ακούς τον πελάτη περισσότερο από όσο εσύ μιλάς, και να παρεμβαίνεις όταν πρέπει και πάνω από όλα επιμονή, υπομονή και αυτοπεποίθηση"

Βέρα Μυστράκη

ΕΥΑΤΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Αποχωρούν από τον κλάδο οι κερδοσκόποι

Θάρρος, υπομονή, αυτοπεποίθηση, ευγένεια, σοβαρότητα και συνεχή ενημέρωση είναι τα "κλειδιά" για μια επιτυχημένη πώληση τονίζει η Βέρα Μυστράκη. Σε ποια προϊόντα δείχνουν ενδιαφέρον οι πελάτες; Προηγούνται τα ασφαλιστήρια αυτοκινήτων.

Διαβάζω συχνά ότι το επάγγελμα του ασφαλιστή είναι παρεξηγημένο. Ισχύει αυτό και γιατί;
Δυστυχώς, το επάγγελμα του ασφαλιστή υπήρξε όντως παρεξηγημένο για πάρα πολλά χρόνια και εξακολουθεί να είναι με μικρότερη όμως βαρύτητα. Σε αυτό είμαστε όλοι συνυπεύθυνοι: οι ασφαλιστικές εταιρείες που προσπαθούν –όπως είναι αναμενόμενο- να προωθήσουν τα προϊόντα τους χωρίς όμως να επικεντρώνονται στην ανάπτυξη ασφαλιστικής συνείδησης των επικείμενων πελατών, μα και οι διαμεσολαβούντες που μέχρι πρόσφατα μπορούσαν να μπαίνουν και να βγαίνουν από το χώρο σαν κομήτες χωρίς να διαθέτουν τις απαραίτητες γνώσεις καθώς και την συνέπεια και σοβαρότητα που απαιτεί το επάγγελμά μας. Ευτυχώς, το τοπίο αρχίζει να ξεκαθαρίζει σιγά σιγά και οι παντός τύπου κερδοσκόποι αποχωρούν από τον κλάδο.

Πριν 4 χρόνια επιλέξατε να γίνετε ασφαλιστικός σύμβουλος. Τί θυμάστε από την πρώτη σας πώληση και τί θα συμβουλεύατε μία νέα συνάδελφό σας, που χτυπά την πόρτα του πελάτη για να κάνει μία ασφάλεια;
Από την πρώτη μου εμπειρία στην πώληση ενθυμούμαι την αναστάτωση που αισθανόμουν για την επιτυχία μου να δείξω στον πελάτη μου τόσο την απαιτούμενη σοβαρότητα όσο και τη σύνεση προκειμένου να με ακούσει με εμπιστοσύνη. Πιο σημαντική όμως υπήρξε η ηθική συμπαράσταση που μου προσέφερε η παρουσία του τωρινού μου συνεταίρου καθώς διέθετε ήδη μεγάλη εμπειρία στο χώρο και ένιωθα την σιγουριά των γνώσεων που μου είχε εμφυσήσει.
Οι συμβουλές μου για κάθε νέα συνάδελφο που θα ήθελε να κάνει καριέρα στον ασφαλιστικό χώρο στερούνται πρωτοτυπίας αλλά όχι ουσίας. Θα πρέπει να διαθέτει θάρρος, υπομονή, αυτοπεποίθηση, ευγένεια, σοβαρότητα, ειλικρίνεια, συνέπεια και φυσικά τις απαιτούμενες τεχνικές γνώσεις.
Το μόνο στο οποίο θα ήθελα να δώσουν προσοχή, είναι η συνεχής ενημέρωση και εκπαίδευση που στην εν λόγω επαγγελματική δραστηριότητα είναι απαραίτητη.

Πού βλέπετε να κινούνται οι επιθυμίες των πελατών; Τί προϊόντα ζητούν πιο πολύ;
Όσον αφορά στα προϊόντα για τα οποία εκ-

Γυναίκες στις Πωλήσεις

> "Τί θυμάμαι από την πρώτη μου εμπειρία στην πώληση; Την αναστάτωση που αισθανόμουν για την επιτυχία μου να δείξω στον πελάτη μου τόσο την απαιτούμενη σοβαρότητα όσο και τη σύνεση προκειμένου να με ακούσει με εμπιστοσύνη"

Αλεξάνδρα Χατζηγιαννάκη

VICTORIA

Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία

Ο Έλληνας δεν αγοράζει εύκολα ασφάλεια ζωής

Γλώσσα απλή και κατανοητή, προσεγμένη εμφάνιση και προϊόντα που χρειάζεται ο πελάτης είναι οι συμβουλές που δίνει η Αλεξάνδρα Χατζηγιαννάκη για μια επιτυχημένη πώληση. Σε ό,τι αφορά την αγορά, τονίζει πως πρέπει να αφήσει τον πελάτη να αποφασίζει μόνος του για το τι ακριβώς του χρειάζεται.

Επτά χρόνια στις πωλήσεις. Πώς θα ορίζατε τις δυσκολίες του επαγγέλματος;
Σήμερα γενικά τα χρόνια μας είναι δύσκολα. Παντού συναντάς δυσπιστία, δυσκολία στο να πιστέψουν αυτά που τους λες και αυτό δεν είναι παράξενο. Με τις μικρές εταιρείες να έχουν κατακλύσει την αγορά με φτηνές καλύψεις και παροχές ο κόσμος δεν ξέρει τί να πιστέψει και ποιον να εμπιστευθεί. Πρέπει να είσαι πολύ προσεκτικός, να έχεις καλό όνομα και εσύ και η εταιρεία σου για να μπορέσεις να αποδείξεις στον πελάτη ότι είσαι αυτό που του παρουσιάζεις.

> "Με τις μικρές εταιρίες να έχουν κατακλύσει την αγορά με φτηνές καλύψεις και παροχές ο κόσμος δεν ξέρει τι να πιστέψει και ποιον να εμπιστευτεί"

Ο Έλληνας καταναλωτής τί ασφάλεια δεν αγοράζει εύκολα και γιατί;
Δεν αγοράζει εύκολα ασφάλεια ζωής και αυτό οφείλεται στο ότι παλαιότερα τα μερίσματα που συσσωρεύονταν ήταν πολύ περισσότερα βάση πληθωρισμού ενώ τώρα δεν ισχύει κάτι τέτοιο.
Έπειτα, άλλος ισχυρίζεται "ότι τώρα δεν είναι καιρός για τέτοια έξοδα" και ότι και η ασφάλεια του οχήματός του αν δεν ήταν υποχρεωτική δεν θα την έκανε. Οπότε η κουβέντα σταματάει εκεί.
Τί πρέπει να κάνουν οι ασφαλιστικές εταιρίες γι' αυτό;
Καταρχήν πρέπει να ξεκαθαρίσει το ασφαλιστικό σκηνικό. Να διαμορφωθεί η αγορά με τις εταιρείες που θα παραμείνουν στο χώρο έτσι ώστε να υπάρχει υγιής ανταγωνισμός με ολοκληρωμένα πακέτα προϊόντων για κάθε ασφαλιστική ανάγκη και για όλα τα βαλάντια. Είναι πια καιρός να αποτελματωθεί η αγορά και να πάψει να βομβαρδίζει τον πελάτη με παροχές που πιστεύει ότι τις έχει ανάγκη και να τον αφήσει ελεύθερο να αποφασίσει μόνος του και όχι κάτω από κράτος πίεσης.
Τί συμβουλές θα δίνατε στις νέες ασφαλίστριες για μία επιτυχημένη πώληση;
Ακριβείς στο ραντεβού. Προσεγμένη εμφάνιση. Γλώσσα απλή και ευνόητη. Προϊόντα που χρειάζεται ο εκάστοτε πελάτης.

Βιογραφικό

Γεννήθηκε στις 10/12/73 στην Ελευθερούπολη. Τελείωσε το Λύκειο και πήρε το πτυχίο του πολιτικού δομικών έργων. Ασχολείται με τις ασφάλειες επαγγελματικά 7 χρόνια και εύχεται σε όλους καλές πωλήσεις.

Βιογραφικό

Η Βέρα Μυστράκη γεννήθηκε στην Αθήνα και είναι άγαμη.Είναι πτυχιούχος του University of Portsmouth και μιλά Αγγλικά και Γαλλικά.
Τον Δεκέμβριο του 2000 πειραματικά διερεύνησε τον χώρο των ασφαλειών και ξεκίνησε την πρώτη της συνεργασία με μία μεγάλη ασφαλιστική εταιρία.
Τον Φεβρουάριο του 2001 άνοιξε συνεταιρικά πρακτορείο,με την επωνυμία MiG.Σήμερα η MiG εξυπηρετεί 2500 πελάτες, απασχολεί 4 υπαλλήλους, έχει δημιουργήσει ένα δίκτυο 10 συνεργατών, συνεργάζεται με 5 μεγάλες ασφαλιστικές εταιρείες.

Ελάτε με τους ισχυρούς!

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

Για μια καριέρα χωρίς όρια, ελάτε με τους ισχυρούς!

40 ΧΡΟΝΙΑ

No 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ALICO AIG Life

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ

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

CGU Insurance

Ερρίκος Μ. Μοάτσος

Η CGU στοχεύει σε συγκεκριμένες αγορές, με συγκεκριμένη πρόταση

Του Νίκου Σακελλαρίου

«Το καλύτερο προϊόν δεν είναι αναγκαία το φτηνότερο. Είναι το προϊόν που αφενός καλύπτει πραγματικές ανάγκες και αφετέρου έχει την καλύτερη τιμή σε σχέση με την αξία που προσφέρει», τονίζει στη συνέντευξη του στο ΝΑΙ ο Διευθύνων Σύμβουλος της CGU κ. Ερρίκος Μοάτσος. Παράλληλα σημειώνει ότι αν βρεθεί λύση με την εποπτεία, τα περισσότερα άλλα προβλήματα του κλάδου θα βρουν λύση από μόνα τους.

Ερρίκος Μ. Μοάτσος
Διευθύνων Σύμβουλος της CGU

Δώστε μας το ιστορικό της CGU στην Ελλάδα και τί έχει επιτευχθεί όλα αυτά τα χρόνια.

Η CGU Insurance έχει συνεχή παρουσία στην Ελλάδα 135 χρόνια.

Η ιστορία μας ξεκινάει το 1869 στη Θεσσαλονίκη με την εγκατάσταση πρακτορείου της North British & Mercantile, μετέπειτα θυγατρικής της Commercial Union.

Το 1998 αποτέλεσε σταθμό στη σύγχρονη ιστορία μας με τη συγχώνευση σε διεθνές επίπεδο δύο εκ των 5 μεγαλυτέρων τότε ασφαλιστικών ομίλων της Βρετανίας, της Commercial Union και της General Accident. Με τη συγχώνευση αυτή δημιουργήθηκε η CGU Insurance.

Στη συνέχεια, το 2000, ο όμιλος CGU συγχωνεύτηκε με την επίσης βρετανικής προέλευσης Norwich Union και σήμερα ο όμιλος ονομάζεται Aviva και είναι ο μεγαλύτερος βρετανικός ασφαλιστικός όμιλος και ο έκτος μεγαλύτερος στον κόσμο.

Στην Ελλάδα διατηρούμε την επωνυμία CGU Insurance. Από το 2002, λειτουργούμε με τη μορφή ελληνικής ασφαλιστικής επιχείρησης, και είμαστε συνδεδεμένη εταιρία του ομίλου Aviva.

Η εξαγορά το 1999 από τη CGU Insurance, των ελληνικών εργασιών του δεύτερου τότε σε μέγεθος βρετανικού ασφαλιστικού ομίλου Royal & SunAlliance, έπαιξε επίσης σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση της σημερινής μας θέσης στην ελληνική αγορά.

Ο συνδυασμός της μακρόχρονης παρουσίας μας στην Ελλάδα, της τεχνογνωσίας που αντλούμε από τη σχέση μας με έναν εκ των πιο σημαντικών ασφαλιστικών ομίλων του κόσμου και της προσήλωσής μας στους στρατηγικούς στόχους και τις σταθερές αξίες μας, μας επιτρέπουν να διατηρούμε ένα ειδικό προφίλ το οποίο χαρακτηρίζεται από την έμφαση που δίνουμε στην κερδοφορία και την ποιότητα.

Η CGU Insurance, είναι σήμερα μια εταιρία ώριμη που στοχεύει σε συγκεκριμένες αγορές, με συγκεκριμένη πρόταση.

Ποια η επιχειρηματική φιλοσοφία της διοίκησης της εταιρείας και ποιοι οι στόχοι της;

Όλες οι αποφάσεις μας, από τις πιο απλές καθημερινές μέχρι τις μεγάλες στρατηγικού χαρακτήρα, διέπονται από τις σταθερές μας αξίες:

- **Προοδευτικό πνεύμα.**
- **Αποδοτικότητα.**
- **Ακεραιότητα.**
- **Ομαδική δουλειά.**

Προοδευτικό πνεύμα σημαίνει ότι βελτιώνουμε συνεχώς τα προϊόντα μας. Η αξία αυτή μας επιτρέπει να καινοτομούμε στον τομέα των προϊόντων καθοδηγούμενοι από τις ανάγκες των πελατών μας.

Αποδοτικότητα σημαίνει ότι γινόμαστε καθημερινά καλύτεροι από τον χθεσινό μας εαυτό. Η αξία αυτή μας εξασφαλίζει την προσαρμογή στο συνεχώς μεταβαλλόμενο και ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Ακεραιότητα σημαίνει ότι λέμε αυτό που πιστεύουμε και κάνουμε αυτό που λέμε. Η αξία αυτή διέπει τις σχέσεις διαφάνειας και σεβασμού με τους πελάτες μας.

Ομαδική δουλειά σημαίνει ότι μοιραζόμαστε τη γνώση μας και προσθέτουμε αξία με τη δουλειά μας στη δουλειά των συναδέλφων και των συνεργατών μας. Η αξία αυτή επιτρέπει στις προηγούμενες να λειτουργήσουν σωστά.

Στρατηγικοί στόχοι μας είναι:

- **Η σταθερή ανάπτυξη με κερδοφορία. Δεν θυσιάζουμε την κερδοφορία για την ανάπτυξη.**
- **Η παροχή προϊόντων και υπηρεσιών υψηλού επιπέδου στα τμήματα της αγοράς που έχουμε επιλέξει. Δεν μπορούμε να είμαστε οι καλύτεροι για όλους, απλά γιατί αυτό δεν γίνεται. Επιλέγουμε να κάνουμε αυτά που γνωρίζουμε καλά. Εκεί που έχουμε επιλέξει να δραστηριοποιηθούμε, στοχεύουμε να είμαστε πρώτοι.**
- **Η ανάπτυξη των ανθρώπων μας, η συνεχής βελτίωση των διαδικασιών και η καλύτερη δυνατή χρήση της τεχνολογίας. Οι στόχοι αυτοί εξασφαλίζουν την επίτευξη των προηγούμενων.**

Ποια ασφαλιστικά προϊόντα διαθέτει η CGU στην Ελλάδα και ποια τα χαρακτηριστικά τους; Σε τί διαφοροποιούνται από τον ανταγωνισμό;

Η CGU Insurance διαθέτει ασφαλιστικά προϊόντα στους περισσότερους κλάδους γενικών ασφαλίσεων.

Στη CGU Insurance όμως δεν λειτουργούμε με κριτήριο τον κλάδο ασφάλισης. Λειτουργούμε με κριτήριο τα χαρακτηριστικά των πελατών.

Για πελάτες ιδιώτες και μικρές επιχειρήσεις, των οποίων οι ασφαλιστικές ανάγκες είναι παρεμφερείς, προωθούμε κατά κύριο λόγο τυποποιημένα προϊόντα-προγράμματα ασφάλισης.

Ο σχεδιασμός των προϊόντων της CGU Insurance διέπεται από τις εξής βασικές αρχές:

- **Λαμβάνει υπόψη τις ανάγκες των πελατών. Τα προϊόντα μας σχεδιάζονται με κριτήριο την κάλυψη αναγκών που προκύπτουν μέσα από έρευνα αγοράς και ανάλυση αναγκών.**
- **Εκτιμάται και μεγιστοποιείται η σχέση της αξίας προς την τιμή του προϊόντος (value for money).**

Το καλύτερο προϊόν δεν είναι αναγκαία το φτηνότερο. Είναι το προϊόν που αφενός καλύπτει πραγματικές ανάγκες και αφετέρου έχει την καλύτερη τιμή σε σχέση με την αξία που προσφέρει.

Για τις μεσαίες και μεγάλες επιχειρήσεις των οποίων οι ανάγκες διαφοροποιούνται, παρέχουμε ειδικά προϊόντα προσαρμοσμένα στις ιδιαίτερες ανάγκες κάθε επιχείρησης καθώς επίσης και πολύτιμες συμβουλές στον τομέα της διαχείρισης των κινδύνων.

Ουσιαστική διαφοροποίηση από τα προϊόντα του ανταγωνισμού εντοπίζεται στην παρουσίαση και σύνταξη των όρων των ασφαλιστηρίων.

Η CGU Insurance πρώτη υιοθέτησε το 2002 ξεκάθαρη αναφορά στις εξαιρέσεις των καλύψεων με το καινοτόμο ασφαλιστήριο Περιουσίας.

Η CGU Insurance πρώτη υιοθέτησε ασφαλιστήριο στο πρώτο πρόσωπο με το πρότυπο για την ελληνική αγορά ασφαλιστήριο Αυτοκινήτου που κυκλοφόρησε στις αρχές του 2005.

> **«Δεν έχει νόημα να προσπαθούμε να πείσουμε το κοινό ν' ασφαλιστεί ή να προβληματιζόμαστε για τα λίγα ασφάλιστρα που ξοδεύει ο Έλληνας, αν δεν λύσουμε το πρόβλημα της εφαρμογής των κανόνων εποπτείας. Και αυτό είναι υπόθεση όλων μας, κυρίως των ασφαλιστικών επιχειρήσεων!»**

Ποια τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της CGU έναντι του ανταγωνισμού;

Πιστεύουμε ότι τα πλεονεκτήματά μας είναι:

- **Το υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης.**
- **Ο σεβασμός στη σχέση και στο ασφαλιστήριο.**
- **Η διαφάνεια και δίκαιη αντιμετώπιση συνεργατών και ασφαλισμένων.**
- **Τα "καθαρά" συμβόλαια.**
- **Η φερεγγυότητα.**
- **Η άριστη σχέση τιμής - αξίας προϊόντος.**
- **Η δυνατότητα ανάληψης μεγάλων μεριδίων σε μεγάλους βιομηχανικούς και εμπορικούς κινδύνους.**
- **Το υψηλό επίπεδο χρήσης σύγχρονων τεχνολογιών.**

Πώς διαμορφώνεται το δίκτυο διανομής της εταιρείας και πώς πιστεύετε ότι θα εξελιχθεί;

Το μεγαλύτερο μέρος των εργασιών μας προέρχεται από συνεργασίες με διαμεσολαβούντες.

Σήμερα έχουμε περίπου 200 συνεργασίες με ασφαλιστικούς πράκτορες και μεσίτες οι περισσότεροι από τους οποίους δραστηριοποιούνται στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη. Έχουμε όμως και συνεργασίες στις περισσότερες μεγάλες πόλεις της χώρας.

Το δίκτυο διανομής ασφαλιστικών προϊόντων γενικών ασφαλίσεων αποτελούταν μέχρι πολύ πρόσφατα από ασφαλιστικούς πράκτορες και συμβούλους.

Σήμερα, η διανομή ασφαλιστικών προϊόντων πραγματοποιείται από πολλά διαφορετικά και ανταγωνιστικά μεταξύ τους κανάλια. Υπάρχουν οι πράκτορες, οι σύμβουλοι, οι μεσίτες, οι τράπεζες, οι εταιρίες που ανήκουν σε επιχειρηματικούς ομίλους (captive brokers).

Στο μέλλον θα υπάρξουν και στην Ελλάδα, διότι στο εξωτερικό λειτουργούν ήδη, άλλα εναλλακτικά, όπως ονομάζονται, κανάλια διανομής. Τα σούπερ μάρκετ, το internet, οι απευθείας πωλήσεις κ.λπ.

Η διανομή είναι ίσως ο πιο δυναμικός και γρήγορα εξελισσόμενος τομέας της ασφαλιστικής αγοράς.

Ορισμένα κανάλια και ειδικά αυτά που βρέθηκαν στην αγορά πρώτα, έχουν εκφράσει κατά καιρούς επιφυλάξεις για την υποστήριξη από τις ασφαλιστικές εταιρείες νεοεισερχόμενων καναλιών. Ο ανταγωνισμός δημιουργείται ανάμεσα στα δίκτυα και όχι από τις ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες είναι αναγκασμένες να συνεργάζονται με όλα τα δίκτυα, αφού αυτά έχουν πρόσβαση στους καταναλωτές.

Η πολιτική της CGU Insurance είναι η συνεργασία με όλα τα κανάλια διασφαλίζοντας ταυτόχρονα την ίση αντιμετώπισή τους με διαφανείς κανόνες.

Ποιες είναι οι αρχές που πρέπει να διέπουν τους ασφαλιστές σας και πού δίνετε έμφαση στην επαγγελματική τους εκπαίδευση;

Οι διαμεσολαβούντες διαδραματίζουν πολύ σημαντικό ρόλο στην προώθηση των προϊόντων μας.

Με δεδομένο ότι αυτοί έρχονται σε επαφή

με τους πελάτες είναι εξαιρετικά σημαντικό να λειτουργούν με υψηλά επαγγελματικά πρότυπα και να διαθέτουν άριστη γνώση των ασφαλιστικών θεμάτων.

Τα τελευταία δύο χρόνια στη CGU Insurance ακούγεται συνεχώς η λέξη "Επίλεκτος". Π.χ. "Είναι Επίλεκτος, η προσφορά να γίνει σε 24 ώρες..." ή "Είναι Επίλεκτος, ο διακανονισμός της ζημιάς να γίνει σε 3 μέρες...".

Και αναφερόμαστε βεβαίως σε συνεργάτες μας οι οποίοι έλαβαν υψηλή βαθμολογία με βάση το αντικειμενικό και διαφανές σύστημα αξιολόγησης συνεργατών της CGU Insurance, το οποίο λαμβάνει υπόψη όχι μόνο την ποσότητα των εργασιών, αλλά τη συναλλακτική τάξη, το τεχνικό αποτέλεσμα των εργασιών, την επαγγελματική επάρκεια, την τεχνολογική υποδομή και την ποιότητα της σχέσης.

Γι' αυτούς τους συνεργάτες, που εκ των πραγμάτων πρέπει να διαθέτουν υψηλή επαγγελματική κατάρτιση για να συμβουλεύσουν ορθά τους πελάτες τους, η CGU Insurance αναλαμβάνει την περαιτέρω εκπαίδευσή τους.

Η εκπαίδευση είναι το Α και το Ω...

Πιστεύετε στο δόγμα ότι ο καλά αμειβόμενος ασφαλιστής είναι καλός ασφαλιστής;

"Καλά αμειβόμενος" είναι σχετικό.

Η αμοιβή είναι αναμφίβολα σημαντικός παράγοντας παρακίνησης.

Η αμοιβή όμως είναι συνάρτηση της απόδοσης.

Αν είναι σαφής και συμφωνημένος ο στόχος που πρέπει να επιτευχθεί από μια συνεργασία, και για μας είναι το αποτέλεσμα - το κέρδος και για τις δυο πλευρές - και όχι ο τζίρος, τότε πιστεύω ότι το δόγμα ισχύει.

Τί μερίδιο αγοράς κατέχει η CGU στους διάφορους κλάδους και ποιοι οι επιχειρηματικοί στόχοι σας για την επόμενη τριετία (ή έστω το 2005);

Η CGU Insurance κατέχει σημαντικό μερίδιο αγοράς στις ασφαλίσεις Περιουσίας και Μεταφορών.

Με βάση τα στοιχεία του 2003, τα πιο πρόσφατα που είναι διαθέσιμα για το σύνολο της αγοράς, κατέχουμε μερίδιο αγοράς 3,5% στις ασφαλίσεις Περιουσίας (κλάδοι ασφάλισης πυρκαγιάς, λοιπών ζημιών και χρηματικών απωλειών) και 2,5% στις ασφαλίσεις Μεταφερομένων Εμπορευμάτων και κατέχουμε την 8η και 11η θέση αντίστοιχα μεταξύ των εταιριών που δραστηριοποιούνται στους κλάδους αυτούς.

Το 2004 έκλεισε με:

- **Παραγωγή ασφαλίστρων 26,7 εκατομμύρια €, εκ των οποίων 63% στις ασφαλίσεις Περιουσίας.**
- **Σύνθετο Λειτουργικό Ποσοστό (Combined Operating Ratio) 96,2% και συνεπώς θετικό τεχνικό αποτέλεσμα.**
- **Κέρδη προ φόρου 2,1 εκατομμύρια €.**

Παράλληλα διαθέτουμε με βάση τα στοιχεία του ισολογισμού 2004, υπερδιπλάσια αποθέματα εκκρεμών ζημιών προς ασφάλιστρα σε σχέση με το μέσο όρο της αγοράς και υπερδιπλάσια ίδια κεφάλαια σε σχέση με το απαιτούμενο περιθώριο φερεγγυότητας.

Το 2005 είναι έτος με νέες και πολλές προκλήσεις.

Ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιριών έχει ενταθεί σημαντικά, ιδίως στις ασφαλίσεις μεγάλων βιομηχανικών κινδύνων.

Πρέπει να διαχειριστούμε την κατάσταση αυτή και να επιλέξουμε τις εργασίες που μπορούν να μας οδηγήσουν στην επίτευξη του στόχου της κερδοφορίας.

Για το 2005 στοχεύουμε σε:

- **Αύξηση παραγωγής σε 27,6 εκατομμύρια€.**
- **Σύνθετο Λειτουργικό Ποσοστό 96,4%.**
- **Κέρδη προ φόρου 1,7 εκατομμύρια €.**

Στοχεύουμε επίσης στη διατήρηση του υψηλού δείκτη αποθεματοποίησης και φερεγγυότητας, δηλαδή ενός ισχυρού ισολογισμού, καθώς επίσης και τη διατήρηση της θέσης μας στην αγορά ως εταιρία με υψηλά πρότυπα εξυπηρέτησης και τεχνογνωσίας.

Δεν είναι τυχαίο ότι, χορηγούμε τον πολιτισμό, διαθέτουμε για τους συνεργάτες μας το πλουσιότερο σε ύλη και υπηρεσίες διαδικτυακό τόπο, το MyCGU-link, ότι πρώτοι υιοθετούμε το πρότυπο διαχείρισης ζημιών του ΟΟΣΑ και ότι πρόσφατα αναδιοργανώσαμε τις υπηρεσίες του τομέα ανάληψης κινδύνων στα πρότυπα των πιο σύγχρονων αγορών ολοκληρώνοντας την προσπάθεια εξωστρέφειας μέσα από την ενδυνάμωση των ανθρώπων μας.

Η ελληνική ασφαλιστική αγορά πέρασε από στενωπούς δρόμους τα τελευταία χρόνια. Πιστεύετε ότι βλέπουμε "φως στην άκρη του τούνελ" και τί πρέπει να αλλάξει τόσο από πλευράς εταιρειών όσο και από πλευράς πολιτείας για να αυξηθεί η δυναμική των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών;

Η χαμηλή ασφαλιστική συνείδηση του Έλληνα και η μη αναγνώριση της ασφάλισης ως σημαντικής υπηρεσίας, το γεγονός ότι ξοδεύουμε πολύ λίγα χρήματα σε ασφαλίσεις, η δυσπιστία του κοινού προς τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και η κακή εικόνα του κλάδου, η αθέμιτη συμπεριφορά ορισμένων επιχειρήσεων οι οποίες πωλούν τα προϊόντα τους σε τιμές σαφώς κάτω του κόστους, το υπέρογκο έλλειμμα του Επικουρικού Κεφαλαίου, η λειτουργία ορισμένων επιχειρήσεων, έστω και παροδικά, χωρίς να καλύπτουν τις προϋποθέσεις φερεγγυότητας, είναι προβλήματα εξαιρετικά σημαντικά, όμως δευτερογενή.

Κατά την άποψή μου όλα τα παραπάνω πηγάζουν από την ίδια αιτία –το πρωτογενές πρόβλημα– δηλαδή την εποπτεία, τόσο το πλαίσιο αυτής όσο και την εφαρμογή του.

Πηγάζουν από τη μη σωστή εφαρμογή των κανόνων του παιχνιδιού. Όπως στον αθλητισμό και ο καθένας μπορεί να σκεφτεί με όρους του αθλήματος που υποστηρίζει - αν οι συναγωνιστές δεν παίζουν με τους κανόνες του παιχνιδιού και ο διαιτητής δεν λαμβάνει δίκαιες αποφάσεις, τότε το αποτέλεσμα είναι άδικο, οι αθλητές τσακώνονται, οι θεατές είναι δυσαρεστημένοι και το άθλημα παύει να είναι δημοφιλές.

Το πλαίσιο της εποπτείας είναι υπόθεση της Ευρωπαϊκής Ένωσης η οποία επεξεργάζεται ήδη τους νέους κανόνες που θα ισχύσουν από το 2007. Πρόκειται για το σημαντικό έργο Solvency II.

Η εφαρμογή των κανόνων όμως είναι δική μας υπόθεση.

Η προσπάθεια επίλυσης όλων των προβλημάτων ταυτόχρονα, χωρίς να γνωρίζουμε ποιο πηγάζει από κάποιο άλλο, οδηγούν στη διατήρηση της σημερινής μη ικανοποιητικής κατάστασης.

Δεν έχει νόημα να προσπαθούμε να πείσουμε το κοινό ν' ασφαλιστεί ή να προβληματιζόμαστε για τα λίγα ασφάλιστρα που ξοδεύει ο Έλληνας, αν δεν λύσουμε το πρόβλημα της εφαρμογής των κανόνων εποπτείας.

Και αυτό είναι υπόθεση όλων μας, κυρίως των ασφαλιστικών επιχειρήσεων!

Πρόσφατα η ΕΑΕΕ εξέλεξε το νέο της διοικητικό συμβούλιο. Ποιες πιστεύετε ότι πρέπει να είναι οι προτεραιότητες και οι στόχοι του;

Ασφαλώς η προώθηση και υποστήριξη της πλήρους εφαρμογής των κανόνων εποπτείας. Αν βρεθεί λύση σε αυτό το ζήτημα, τα περισσότερα άλλα θέματα θα βρουν λύση από μόνα τους. ■

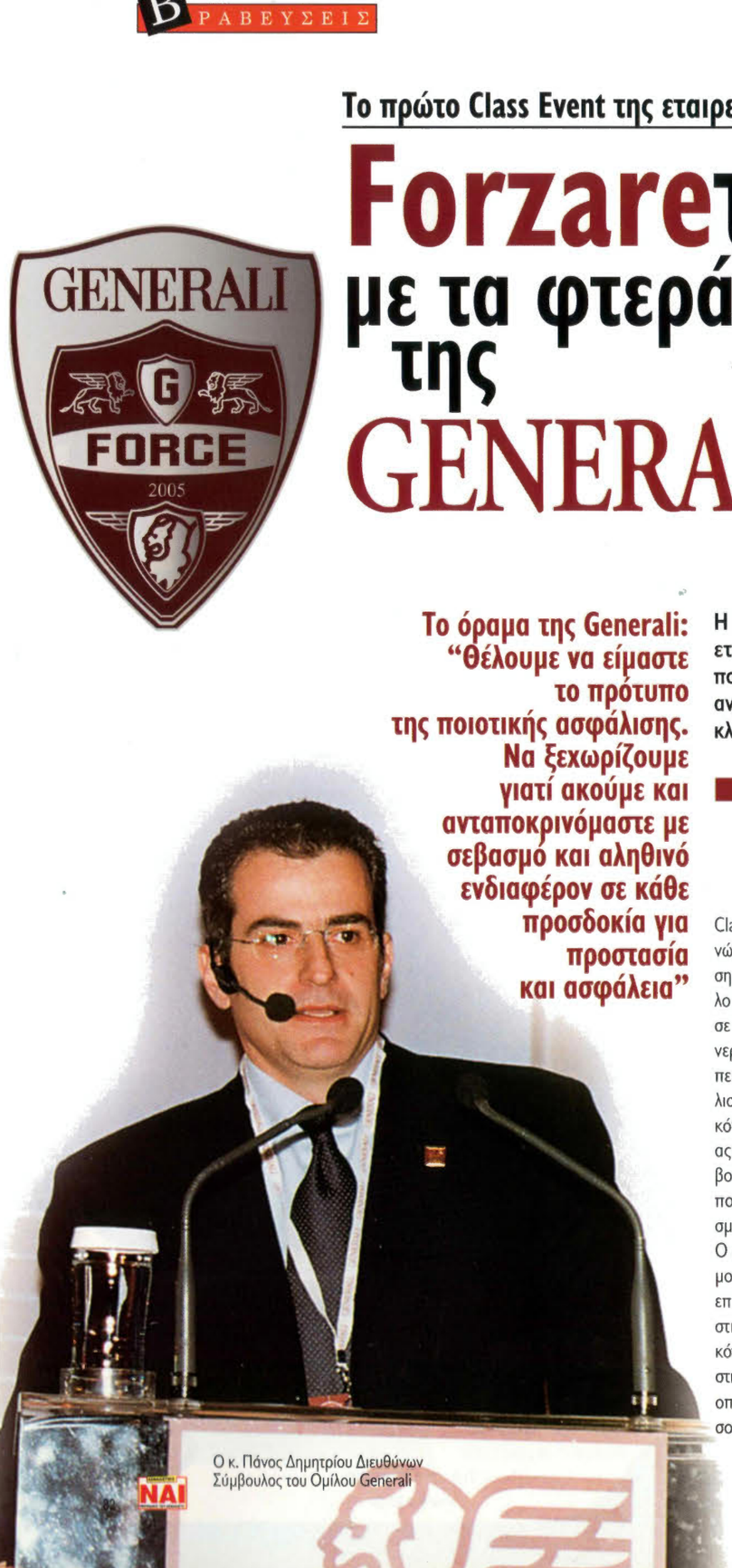
> **"Ασφαλώς η προώθηση και υποστήριξη της πλήρους εφαρμογής των κανόνων εποπτείας. Αν βρεθεί λύση σε αυτό το ζήτημα, τα περισσότερα άλλα θέματα θα βρουν λύση από μόνα τους"**

ΜΙΛΟΥΜΕ ΤΗΝ ΞΕΚΑΘΑΡ-ΕΥΟΥΣΑ!
(Σε όλα μας τα ασφαλιστήρια)
Βλέπετε ο λόγος μας είναι ξεκάθαρος, φιλικός και ανθρώπινος, όπως θέλουμε να είναι και οι σχέσεις μας με σας και τους πελάτες. Γιατί στη CGU Insurance πιστεύουμε ότι ο καλύτερος τρόπος για να διατηρήσει μια ασφαλιστική εταιρία το κύρος και την αξιοπιστία της, είναι να λέει στον πελάτη πάντα την αλήθεια, δίχως να κρύβεται πίσω από "ψιλά" γράμματα, δύσκολες εκφράσεις και ακαταλαβίστικους ασφαλιστικούς όρους.
Συνδεδεμένη εταιρία του ομίλου Aviva
Τηλ. 210 7728800
www.cgu.gr
CGU Insurance

Το πρώτο Class Event της εταιρείας

Forzareτε με τα φτερά της GENERALI

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



Ο κ. Πάνος Δημητρίου Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου Generali

Η 119 Πτέρυγα Μάχης είναι σε ετοιμότητα. Όλες οι μοίρες είναι επί ποδός πολέμου. Ο στόχος έχει αναγνωρισθεί. Τα αεροσκάφη εφορμούν, κλειδώνουν το στόχο και…

Τα υπόλοιπα είναι ιστορία… Με μονάδα της πολεμικής αεροπορίας έμοιαζε η αίθουσα γνωστού ξενοδοχείου δίπλα στο αεροδρόμιο Ελευθέριος Βενιζέλος (η σημειολογία προφανής) όπου πραγματοποιήθηκε το πρώτο Class Event των συνεργατών της Generali Life. Ξεπερνώντας κάθε ιστορικό προηγούμενο, η φετινή συνάντηση επιλέκτων της Generali Life δεν ήταν όπως κάθε άλλο συνέδριο ασφαλιστικής εταιρείας. Η Generali τόλμησε και δημιούργησε το διαφορετικό. Έδωσε στους συνεργάτες της μία νέα καινοτόμο άποψη για το πώς πρέπει να είναι οι συναντήσεις των κορυφαίων μίας ασφαλιστικής εταιρείας και ταυτόχρονα έδωσε μία σαφή εικόνα του στόχου που έχει θέσει η διοίκηση της εταιρείας: Η Generali θέλει επίλεκτους ασφαλιστικούς συμβούλους, τους καλύτερους επαγγελματίες της αγοράς, που θα προσφέρουν ποιοτική ασφάλιση προσαρμοσμένη στις ανάγκες των καταναλωτών σε χαμηλές τιμές. Ο παραλληλισμός μιας ασφαλιστικής εταιρείας, με μία μονάδα της πολεμικής αεροπορίας, ήταν πρωτότυπος, επιτυχής και καίριος. Πολεμική αεροπορία και ασφαλιστικές εταιρείες έχουν πολλές ομοιότητες με σημαντικότερη ότι κα τα δύο για να αποδώσουν πρέπει να έχουν στις τάξεις τους επίλεκτους αεροπόρους-ασφαλιστές, οι οποίοι με την υποστήριξη όλων των υπολοίπων θα φθάσουν στο σημείο «μηδέν», να «κλειδώσουν» τον στόχο, είτε πρόκειται για εχθρικό αεροπλάνο είτε για συμβόλαιο.

Για να φθάσουν όμως σε θέση βολής απαιτούνται μία σειρά προϋποθέσεων που για λογαριασμό των αεροπόρων ανέλαβε να αναπτύξει με την ομιλία του ο ανώτερος αξιωματικός της πολεμικής αεροπορίας κ. Γιώργος Σπυρέλλης. Βήμα-βήμα ο κ. Σπυρέλλης αναφέρθηκε στο πως λειτουργεί μία μονάδα μάχης της πολεμικής αεροπορίας, στις άρτιες εγκαταστάσεις που διατηρεί, στον επαρκή εφοδιασμό, την τεχνική υποστήριξη, την εκπαίδευση, την επιλογή των καλύτερων, των επίλεκτων, το ρόλο του σύγχρονου αεροσκάφους, τον σαφή καθορισμό της αποστολής, την επίτευξη του στόχου. Απαιτείται επίσης στρατιωτική πειθαρχία, ιεραρχία, προσήλωση στο στόχο, γνώση και τήρηση των κανόνων και διαταγών, ακρίβεια ενεργειών, ποιότητα στην όλη λειτουργία.

Αλλά και τα «πιστεύω» των επίλεκτων αεροπόρων δεν απέχουν από αυτά των επίλεκτων ασφαλιστών:

- η αγάπη για αυτό που κάνω μου δίνει δύναμη να ανακαλύψω τα όριά μου
- για να μπορέσω να πετύχω το στόχο μου θα πρέπει να έχω πάθος να τον υλοποιήσω
- δεν υπάρχουν προβλήματα αλλά μόνο ευκαιρίες για βελτίωση
- ο τίτλος του επίλεκτου είναι αποτέλεσμα προσπάθειας και θέλησης και όχι μόνο ταλέντου

Στη συνέχεια μετά τον κ. Σπυρέλη, το λόγο έλαβε ο κ. Βαγγέλης Βλαβιανός Διευθυντής Δικτύου Πωλήσεων Ζωής του Ομίλου Generali, ο οποίος καλοσώρισε τους επίλεκτους της Generali στο «γενικό επιτελείο της G Force», στο Κέντρο Επιχειρήσεων της επίλεκτης ομάδας μαχητών της Generali. Ο κ. Βλαβιανός ανέλυσε από την πλευρά του «βήμα-βήμα» πως με βάση την λειτουργία των επίλεκτων της πολεμικής αεροπορικής μονάδας θα πρέπει να λειτουργεί και το δίκτυο των επίλεκτων μίας ασφαλιστικής εταιρείας ώστε «φεύγοντας από το κέντρο επιχειρήσεων της G Force, ο καθένας μας να γνωρίζει ποιες είναι οι επόμενες κινήσεις, ώστε το πλάνο της κορυφαίας πτητικής δύναμης της ασφαλιστικής αγοράς της Generali να είναι πλήρως κατανοητό».

Ακολούθως τέσσερις επίλεκτοι της Generali εκπροσωπώντας τις αντίστοιχες μοίρες τους συμμετείχαν σε ειδική αποστολή. «Μπήκαν» στον simulator (προσομοιωτή) και διαγωνίσθηκαν στην κατάρριψη στόχων, αποδεικνύοντας με τις επιδόσεις τους ότι δίκαια κατέχουν τον τίτλο του επίλεκτου της G Force.

Στη συνέχεια και αφού οι επίλεκτοι της Generali «προσγειώθηκαν» μετά την επιτυχή αποστολή τους ο κ. Γιώργος Αυλωνίτης καθηγητής marketing του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών ανέλυσε το θέμα «η εστίαση στον πελάτη, ένα διατηρήσιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα».

Ήρθε όμως η στιγμή για τους επίλεκτους της Generali να απογειωθούν και πάλι γιατί πήρε το λόγο ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρείας ο κ. Πάνος Δημητρίου, ο οποίος αναφέρθηκε στη μέχρι τώρα πορεία της 119 Πτέρυγας Μάχης, στο όραμα της και τους στόχους της για την επόμενη χρονιά, ξεδιαλύνοντας στην αρχή το «μυστήριο» γιατί η Generali μετατράπηκε σε «119 Πτέρυγα μάχης». Γιατί φέτος η μεγάλη αυτή ιταλική ασφαλιστική εταιρεία συμπληρώνει 119 χρόνια παρουσίας στην ελληνική ασφαλιστική αγορά. Ακολουθούν αποσπάσματα των ομιλιών του κ. Βαγγέλη Βλαβιανού και του κ. Πάνου Δημητρίου.

Ο κ. Βαγγέλης Βλαβιανός Διευθυντής Δικτύου Πωλήσεων Ζωής του Ομίλου Generali

Ο κ. Γιώργος Σπυρέλλης ανώτερος αξιωματικός της πολεμικής αεροπορίας

Ο κ. Π. Ρογάρης, Διευθυντής Πωλήσεων Ζωής

Ο κ. Γιώργος Αυλωνίτης καθηγητής marketing του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών

Οι στόχοι της Generali:

- να δημιουργήσουμε μία επιθετική εταιρεία από πλευράς τιμολογιακής πολιτικής

- να δείξουμε σεβασμό προς τον πελάτη παρέχοντάς του ό,τι καλύτερο θα υπάρχει από πλευράς προγραμμάτων

-να δημιουργήσουμε μια εταιρεία που θα προσφέρει κάτι το διαφορετικό και θα ξεχωρίσει από τους ανταγωνιστές της για τις λύσεις που προσφέρει

όλο και πιο ψηλά

1. ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΙΔΗΣ, Επόπτης Ασφαλιστικών Συμβούλων - Γραφείο Θεσσαλονίκης
• 2ος σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ για το έτος 2004
• Βράβευση για την επίτευξη των ποιοτικών και παραγωγικών κριτηρίων της Διεθνούς Βράβευσης Διατηρησιμότητας IQA της LIMRA κατά το έτος 2004

2. ΕΛΕΝΗ ΖΩΝΟΜΕΣΗ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος - Γραφείο Σάμου
• 3η σε παραγωγή ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΖΩΗΣ 1ου ΕΤΟΥΣ για το έτος 2004
• Βράβευση για την επίτευξη των ποιοτικών και παραγωγικών κριτηρίων της Διεθνούς Βράβευσης Διατηρησιμότητας IQA της LIMRA κατά το έτος 2004

3. ΕΦΗ ΓΙΑΝΝΑΡΗ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος - Γραφείο Αθηνών
• 2η σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ για το έτος 2004

4. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΓΙΑΝΝΑΣ, Διευθυντής Ομάδας - Γραφείο Χίου
• 3ος σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ για το έτος 2004

5. ΕΦΗ ΓΙΑΝΝΟΠΟΥΛΟΥ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος - Γραφείο Αθηνών
• 1ος σε παραγωγή ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ για το έτος 2004

6. ΙΩΑΝΝΗΣ ΓΙΑΝΝΟΥΡΗΣ, Executive Producer - Γραφείο Κω
• 2ος σε παραγωγή ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΖΩΗΣ 1ου ΕΤΟΥΣ για το έτος 2004
• 3ος σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ για το έτος 2004
• Βραβείο για την επίτευξη των ποιοτικών και παραγωγικών στόχων συμμετοχής του στην Ομάδα των EXECUTIVE PRODUCERS της GENERALI κατά το έτος 2004.
• Βράβευση για την επίτευξη των ποιοτικών και παραγωγικών κριτηρίων της Διεθνούς Βράβευσης Διατηρησιμότητας IQA της LIMRA κατά το έτος 2004

7. ΜΕΛΤΙΝΗ ΚΑΜΠΟΥΡΑΚΗ, Διευθύντρια Ανάπτυξης Γραφείου - Γραφείο Θεσσαλονίκης
• 1η σε παραγωγή ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ για το έτος 2004
• 2η σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ για το έτος 2004

8. ΝΑΝΑ ΚΑΣΙΜΟΥ - ΑΣΣΕΟ, Ασφαλιστικός Σύμβουλος - Γραφείο Αθηνών
• 5η σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ για το έτος 2004

9. ΕΛΕΑΝΝΑ ΚΟΥΚΟΥΛΗ, Executive Producer - Γραφείο Αθηνών
• 2η σε παραγωγή ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ για το έτος 2004
• 1η σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ για το έτος 2004
• Βραβείο για την επίτευξη των ποιοτικών και παραγωγικών στόχων συμμετοχής της στην Ομάδα των EXECUTIVE PRODUCERS της GENERALI κατά το έτος 2004.

10. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΠΑΞΕΒΑΝΗΣ, Επόπτης Ασφαλιστικών Συμβούλων - Γραφείο Θεσσαλονίκης
• 1ος σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ για το έτος 2004
• Βράβευση για την επίτευξη των ποιοτικών και παραγωγικών κριτηρίων της Διεθνούς Βράβευσης Διατηρησιμότητας IQA της LIMRA κατά το έτος 2004

11. ΧΡΗΣΤΟΣ ΠΑΠΑΖΟΓΛΟΥ, Διευθυντής Ομάδας - Γραφείο Αθηνών
• 1ος σε παραγωγή ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ για το έτος 2004
• 1ος σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ για το έτος 2004

12. ΠΟΠΗ ΠΑΡΑΓΙΟΥΔΑΚΗ, Διευθυντρια Ομάδας - Γραφείο Ηρακλείου
• 2η σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ για το έτος 2004

13. ΣΤΑΜΑΤΙΟΣ ΨΥΛΛΑΣ, Executive Producer - Γραφείο Χίου
• 1ος σε παραγωγή ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΖΩΗΣ 1ου ΕΤΟΥΣ για το έτος 2004
• 4ος σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ για το έτος 2004
• Βραβείο για την επίτευξη των ποιοτικών και παραγωγικών στόχων συμμετοχής του στην Ομάδα των EXECUTIVE PRODUCERS της GENERALI κατά το έτος 2004
• Βράβευση για την επίτευξη των ποιοτικών και παραγωγικών κριτηρίων της Διεθνούς Βράβευσης Διατηρησιμότητας IQA κατά το έτος 2004.

14. ΑΝΝΑ ΣΑΡΡΗ, Διευθύντρια Ανάπτυξης Γραφείου - Γραφείο Χίου
• 1η σε ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΖΩΗΣ για το έτος 2004

15. ΣΤΥΛΙΑΝΟΣ ΣΤΕΦΑΝΑΚΗΣ, Επόπτης Ασφαλιστικών Συμβούλων - Γραφείο Ηρακλείου
• 1ος σε παραγωγή ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ για το έτος 004

16. ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ ΤΣΑΚΥΡΙΔΗΣ, Διευθυντής Ομάδας - Γραφείο Θεσσαλονίκης
• 1ος σε παραγωγή ΕΙΣΠΡΑΧΘΕΝΤΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΖΩΗΣ 1ου ΕΤΟΥΣ για το έτος 2004
• 1ος στην ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΕΠΟΠΤΕΙΑ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ κατά το έτος 2004

17. ΓΕΩΡΓΙΑ ΤΣΑΜΠΟΥΡΑΚΗ, Ασφαλιστικός Συμβούλος - Γραφείο Ηρακλείου
• 3η σε παραγωγή ΕΓΓΕΓΡΑΜΜΕΝΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ για το έτος 2004

Ο κ. Β. Βλαβιανός

Καλώς ήρθατε στο Γενικό Επιτελείο της GForce. Καλώς ήρθατε στο Κέντρο Επιχειρήσεων της επίλεκτης Ομάδας μαχητών της Generali.
Εδώ, σήμερα, θα προσπαθήσουμε να οριοθετήσουμε και να σχεδιάσουμε τις επόμενες κινήσεις μας, ώστε όλοι μαζί, συντεταγμένα, κερδίζοντας τη μία μάχη μετά από την άλλη, να οδηγηθούμε στη νίκη. Μια νίκη προσωπικής και επαγγελματικής καταξίωσης.
Αυτό ακριβώς το πλάνο δράσης θα προσπαθήσω να σας αναπτύξω, αναλύοντας βήμα-βήμα τα σημεία, έτσι ώστε φεύγοντας από το Κέντρο Επιχειρήσεων της G Force, ο καθένας μας, να γνωρίζει ακριβώς ποιες πρέπει να είναι οι επόμενες κινήσεις του.

1ο ΒΗΜΑ
Η σαφής κατανόηση της αποστολής
Χρειάζεται όλοι να αντιληφθούμε πώς διαμορφώνεται το πεδίο της μάχης, τί τακτικές είναι δυνατόν να εφαρμοστούν και τί αποτελέσματα μπορούμε να περιμένουμε ανάλογα την τακτική.
Ποια είναι η δική μας αποστολή έτσι όπως διαμορφώνεται το κλίμα:
Αποστολή μας είναι να δείξουμε στον πελάτη τον σεβασμό που του αρμόζει και να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη του.
Όπως στη μάχη σεβόμαστε έναν ισχυρό αντίπαλο, έτσι και στον ασφαλιστικό χώρο οφείλουμε να σεβόμαστε τους πελάτες και να μην τους υποτιμάμε ποτέ, επαναλαμβάνοντας συνήθη λάθη.

2ο ΒΗΜΑ
Το αξιόμαχο σκάφος
Το δικό μας σκάφος, η Generali, που τα δικά της φτερά θα χρειαστούμε για να ανεβούμε ψηλά και να κατακτήσουμε τη νίκη. Είναι ένας όμιλος εταιριών, που στην μακρόχρονη ιστορία της στην Ελληνική Αγορά ουδέποτε:
• Παραπληροφόρησε τους Πελάτες.
• Υπέρ-υποσχέθηκε πράγματα
και πάντοτε προσπάθησε να τηρήσει όσα υποσχέθηκε, διασφαλίζοντας την ποιότητα των υπηρεσιών της.
Έχει συνδέσει το όνομά της με το κύρος, την οικονομική ευρωστία, τη διεθνή τεχνογνωσία και τη σωστή στρατηγική.

3ο ΒΗΜΑ
Ο εξοπλισμός μας με αποτελεσματικά όπλα ακριβείας
Εμείς ως ασφαλιστές θα πρέπει να δίνουμε στον πελάτη τις καλύψεις που έχει πραγματικά ανάγκη. Χωρίς παράπλευρες απώλειες ή άλλες καταστροφές. Αυτό είναι το δικό μας έξυπνο και αποτελεσματικό όπλο στη δημιουργία και διατήρηση του σωστού πελατολογίου, που θα στηρίξει την καριέρα μας στο μέλλον.

4ο ΒΗΜΑ
Σωστή εκτέλεση του σχεδίου πτήσης
Σημαίνει ότι θα πρέπει να στοχεύουμε σε υψηλότερο κοινωνικά, οικονομικά και μορφωτικά τμήμα της αγοράς, όπου συνήθως υπάρχουν πιο σύνθετες ασφαλιστικές ανάγκες, καλύτερη ασφαλιστική συνείδηση και μεγαλύτερη οικονομική δυνατότητα για να αγοράσουν εξειδικευμένες καλύψεις.

5ο ΒΗΜΑ
Η διαρκής προσαρμογή στις επικρατούσες συνθήκες
Χρειάζεται να συνειδητοποιήσουμε ότι ο θεσμός και ο Όμιλος που εκπροσωπούμε είναι σήμερα μια από τις πολλές επιλογές του υποψήφιου πελάτη στην προσπάθειά του να καλύψει τις χρηματοοικονομικές του ανάγκες. Να μην ξεχνάμε, επίσης, πως αυτό που δεν μπορούμε να κάνουμε εμείς, πιθανό να μπορέσει να το κάνει κάποιος άλλος.
Το μέλλον απαιτεί από εμάς μια συνεχή προσπάθεια.

6ο ΒΗΜΑ
Πειθαρχία στις εντολές του αρχηγού
Με το σωστό και πειθαρχημένο τρόπο δουλειάς, μπορούμε όλοι να επωφεληθούμε τα μέγιστα από την επαγγελματική φήμη των επίλεκτων της Generali, η οποία, μέσα στις συνθήκες της αγοράς όπως διαμορφώνονται, μπορεί να αποτελέσει το μεγαλύτερο περιουσιακό στοιχείο για τη συνέχιση της καριέρας μας.

7ο ΒΗΜΑ
Προσήλωση στο στόχο
Σήμερα όμως πρέπει να ξεπεράσουμε τους φόβους μας. Να δούμε τον κόσμο όπως ακριβώς είναι και να αντιληφθούμε πόσο μεγάλη ανάγκη έχουμε να δουλέψουμε διαφορετικά.
Πόσο μεγάλη ανάγκη έχουμε να δημιουργήσουμε πελάτες-συμμάχους, πελάτες-συνεργάτες, που μαζί τους, θα χτίσουμε το δικό τους και το δικό μας μέλλον.

8ο ΒΗΜΑ
Κοιτάμε ψηλά
Για τον λόγο αυτόν πιστεύω ότι όλοι εσείς θα παίξετε έναν ακόμα σημαντικό ρόλο στα χρόνια που έρχονται, γιατί εσείς μπορείτε να οδηγήσετε και την Generali αλλά και τους ίδιους τους εαυτούς σας ακόμη πιο ψηλά.
Γιατί έχετε τη δύναμη και την ευκαιρία να δημιουργήσετε την κατάλληλη, ανθρώπινη σχέση μεταξύ των πελατών και της Generali. Είστε το ανθρώπινο κεφάλαιο της Generali στο οποίο ο Όμιλός μας ήδη επενδύει και θα συνεχίσει να επενδύει ακόμα πιο πολύ στο μέλλον.

Η Generali στην Ελλάδα

Σύγκριση Οικονομικών Χρήσεων 1998 με 2004

	1998	2004	Ποσοστιαία
Αύξηση Παραγωγής (εκ. ευρώ)	37	77	108%
Έξοδα	Μειώθηκαν κατά 1 εκ. ευρώ Ποσοστιαία 9%		

	2004	2003
Δείκτης NCR	89%	98%
Net Loss Ratio	51%	56,5%

Παραγωγή Ομίλου

Αύξηση παραγωγής	Ποσοστό
2004 με 2002	42%
2003 με 2002	24%
2004 με 2003	15%

Ο κ. Π. Δημητρίου

Θα ήθελα αγαπητοί συνάδελφοι να επικεντρώσω την ομιλία μου σε τρία σημεία: Συγκεκριμένα θα ήθελα να μου επιτρέψετε να σας παρουσιάσω τα αποτελέσματα του ομίλου μας, τα αποτελέσματα τα οποία παρουσιάζουμε σαν Ελλάδα και τέλος θα ήθελα στην τελευταία ενότητά μου να αναφερθώ στην αγορά μας αλλά και στο μέλλον της Generali σε ένα ταξίδι που έχει ήδη ξεκινήσει και πιστεύω ότι θα είναι συναρπαστικό για όλους μας.
Η Assicurazioni Generali τα τελευταία χρόνια, παρουσιάζει αλματώδη ανάπτυξη.
Κατατάσσεται σαν εταιρεία από πλευράς αξιολόγησης σε ΑΑ έναντι αρκετών ευρωπαϊκών ανταγωνιστών της που, ενώ το rating τους ήταν εφάμιλλο με το δικό μας, εξακολουθούν, και μετά την πάροδο δύο ετών από τότε που μειώθηκε το rating τους, να συνεχίζει να είναι υποδεέστερο, λόγω του ότι δεν είχαν τελικά την οικονομική ευρωστία να αντιμετωπίσουν τις οικονομικές απώλειες που καταγράψανε από τις πτώσεις των χρηματιστηρίων γιατί η αλόγιστη επενδυτική πολιτική που έκαναν στο παρελθόν, που ως γνωστόν ένα μεγάλο μέρος των αποθεμάτων τους ήταν επενδεδυμένο στα χρηματιστήρια, τους έχει οδηγήσει σε δυσμενή θέση. Σαν Generali παγκοσμίως επενδύουμε μόλις το 8% των συνολικών μας αποθεμάτων στα χρηματιστήρια ανά τον κόσμο ακολουθώντας μια συντηρητική πολιτική στον τομέα των επενδύσεων. Η φιλοσοφία μας στον τομέα των επενδύσεων ήταν στο παρελθόν, είναι και σήμερα αλλά και θα είναι και στο μέλλον ότι την καλύτερη επένδυση αποτελεί η ακίνητη περιουσία. Αυτή η φιλοσοφία κατατάσσει την Generali σε πρωταγωνιστικό ρόλο στον τομέα αυτό αφού επενδύει σε ακίνητη περιουσία και γη σε όλο τον κόσμο.
Για να σας αποτυπώσω το μέγεθος των επενδύσεών της αρκεί να σας αναφέρω ότι αν η Generali μπορούσε να δημιουργήσει μια πόλη με τα κτίρια και τη γη που κατέχει, θα μπορούσαμε να δημιουργήσουμε ένα ολόκληρο δήμο μεγαλύτερο σε μέγεθος πιθανόν από τον δήμο της Αθήνας.
Ανάλογα θετικά θα χαρακτήριζα τα στοιχεία για την δική μας εταιρεία, εννοώ την Generali Life και Generali Hellas. Τα τελευταία χρόνια παρουσιάζει ποιοτική αλλά και ποσοτική ανάπτυξη σε αντίθεση με τους χαλεπούς καιρούς που αντιμετωπίζουμε. Το 2004 είχαμε 15% αύξηση παραγωγής σε σχέση με το 2003. Δηλ. παρουσιάζουμε ανοδική τάση και οι αυξήσεις και τις δυο χρονιές ήταν μεγαλύτερες από το μέσο όρο της αγοράς. Ευελπιστούμε και το 2005 να έχουμε υψηλές αυξήσεις ανάλογες, αν όχι καλύτερες, σε σχέση με το 2004.
Τα έξοδά μας τα έχουμε μειώσει σε επίπεδα που είναι κάτω από τα επίπεδα του 1998. Δηλαδή κάτω από τα επίπεδα που είχαμε πριν από μια επταετία. Συγκεκριμένα τα έξοδά μας είναι 9% πιο κάτω από τα έξοδα που είχαμε την οικονομική χρήση 1998, αν μάλιστα αποπληθωρίσουμε αυτά τα ποσά τα έξοδά μας είναι 20% πιο κάτω από τα έξοδα εκείνης της χρήσης ενώ η παραγωγή μας συνολικά σαν εταιρεία έχει υπερδιπλασιαστεί.
Νομίζω ότι από μόνα τους τα στοιχεία αποδίδουν την εικόνα της εταιρείας και αναδεικνύουν τη βελτίωση που υπάρχει τον τελευ-

ταίο καιρό και δεν αποδέχονται κανένα σχολιασμό.
Θα μπορούσε κάποιος να ερμηνεύσει αυτά τα στοιχεία σαν μια επιβράβευση των προσπαθειών που κάνουμε όλοι μαζί για να βελτιώσουμε τους δείκτες τις εταιρίες.
Στόχος μας είναι το 2005 να ξεπεράσουμε ό,τι καταφέραμε το 2004 και να σηκώσουμε ακόμα πιο ψηλά παραγωγικά και ποιοτικά την εταιρεία αναδεικνύοντάς την για άλλη μια φορά σαν την πιο ποιοτική εταιρεία του ομίλου της Generali αλλά και της αγοράς.
Βαρεθήκαμε τα μεγάλα λόγια, τα πολλά, τα ψεύτικα και τις υποκρισίες.
Με την στάση μας έχουμε ταράξει τα νερά της αγοράς και θα συνεχίσουμε να το κάνουμε και ας δημιουργούμε προβλήματα στις μύτες κάποιων μεγάλων. Αναρωτιέμαι πού είναι αυτοί οι μεγάλοι της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς που αναλογικά αποτελούν τον τελευταίο τροχό στο όχημα της Ευρωπαϊκής ασφαλιστικής αγοράς που όταν πρωτοξεκίνησα να εργάζομαι στην ασφαλιστική αγορά αποτελούσαν τα ιερά τέρατα αυτής, πού είναι τα μεγάλα αυτά ονόματα, που έχουν εξαφανιστεί τώρα που η αγορά δεν βρίσκεται στα καλύτερα σημεία της. Ποιοί φταίνε άραγε για αυτή την κατάσταση της αγοράς;
Πού είναι άραγε εκείνη η εταιρεία που ήταν ασυναγώνιστη στις εξαγορές που μόλις πρόσφατα στο παρελθόν πετούσε χρήματα αριστερά και δεξιά και νόμιζε ότι μπορεί να εξαγοράσει όλο τον κόσμο; Το μόνο που ξέρω είναι ότι τώρα προσπαθεί αγκομαχώντας να καλύψει τα αποθεματικά της. Καλή της τύχη στην ίδια αλλά και στον μέτοχό της.
Η αγορά, αγαπητοί συνάδελφοι, έχει γεμίσει με ασήμαντες εταιρείες που θέλουν να φαίνονται, να επιδεικνύουν τον πλούτο τους πιστεύοντας ότι οι πελάτες και οι υπάλληλοί τους αρέσκονται να τους βλέπουν να σπαταλάνε χρήματα σαν μεγιστάνες. Άραγε μήπως αυτά τα χρήματα είναι των πελατών που τα έχουν εμπιστευτεί σε αυτούς για την καλύτερη δυνατή διαχείριση αλλά και την αντιμετώπιση του ρίσκου που έχουν αγοράσει. Εγώ απλώς αναρωτιέμαι.
Νομίζω ότι τα πράγματα είναι απλά και ξεκάθαρα, οι περισσότερες εταιρείες που λειτουργούν σήμερα δεν έχουν μέλλον... Σκεφτείτε πόσες εταιρείες λειτουργούν με το σήμερα και ενδιαφέρονται μόνο για το σήμερα, ενώ το αύριο για αυτούς αποτελεί κάτι άγνωστο. Δεν αγωνιούν για αυτό, γιατί έχουν να αγωνιούν και να αγωνιστούν μόνο για το σήμερα. Δεν είμαι αρνητικός ούτε κασάνδρα. Απλά είμαι ρεαλιστής και πραγματιστής.
Αυτό όμως που θα πρέπει να μας ενδιαφέρει εμάς είναι πώς θα εκμεταλλευτούμε αυτή την αγορά που καταρρέει από τις παλιές κακές συνήθειες που είχε αποκτήσει και πώς εμείς θα σχεδιάσουμε να λειτουργήσουμε στο αύριο που ανοίγει διάπλατα μπροστά μας.
Αλλά ποιο θα είναι το αύριο; Εκεί θα ζήσουμε... Μας ενδιαφέρει να προσεγγίσουμε, να το καταγράψουμε για να μπορέσουμε να αναπτύξουμε την μελλοντική πολιτική μας με απώτερο στόχο να το κατακτήσουμε.
Τί πιστεύουμε λοιπόν για το αύριο;;; Πώς θα είναι η κοινωνία μας, πώς θα είναι οι καταναλωτές μας; Πώς θα είναι οι μελλοντικοί πελάτες μας; Πώς θα συμπεριφέρονται... Θα είναι άραγε οι ίδιοι που είναι σήμερα... Εμείς; Πού θα είμαστε εμείς...
Πάντα πίστευα και πιστεύω ότι αν δεν μπορείς να οραματιστείς το αύριο, δεν μπορείς να πιστεύεις ότι θα υπάρχεις.
Αν θα μπορούσαμε λοιπόν να γίνουμε για λίγο Νοστράδαμοι θα λέγαμε ότι προβλέπουμε ότι το αύριο θα αποτελείται από πελάτες καταναλωτές που θα κατατάσσονται σε δύο κατηγορίες. Η μια κατηγορία θα είναι πελάτες υψηλού εισοδήματος και η δεύτερη κατηγορία θα είναι πελάτες χαμηλού εισοδήματος, ενώ, ταυτόχρονα, η μεσαία τάξη, η οποία αποτελεί σήμερα την πολυπληθέστερη τάξη και στηρίζει την οικονομία μας, θα εξαφανιστεί και θα οδηγηθεί το μεγαλύτερο μέρος της στην κατηγορία των πελατών με χαμηλά εισοδήματα. Επομένως θα υπάρχουν πελάτες με διαμετρικά αντίθετες διαφορετικές καταναλωτικές άρα και ασφαλιστικές ανάγκες.
Αυτή είναι για μας η πραγματικότητα όσο και σκληρή και να ακούγεται...
Επομένως τί χρειαζόμαστε... Τί θα πρέπει να κάνουμε για να κατακτήσουμε τη νέα αγορά που θα αναπτυχθεί γύρω μας;;; Σε όλα αυτά τα θέματα οι λύσεις είναι απλές. Χρειάζεται απλά να δημιουργήσουμε προγράμματα και υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στα νέα δεδομένα δηλ. να δημιουργήσουμε προγράμματα που καλύπτουν τις ανάγκες των πελατών που ανήκουν είτε στην κατηγορία των χαμηλών είτε στην κατηγορία των υψηλών εισοδημάτων.
Και ποια θα είναι η ανάγκη γενικά της αγοράς που δημιουργείται;;;
Πιστεύουμε ότι αυτή η ανάγκη είναι διαχρονική και θα παραμείνει η ίδια με σήμερα. Απλά θα είναι πολύ πιο έντονη απ' ότι την αντιμετωπίζουμε σήμερα στις καθημερινές μας συναλλαγές.
Επομένως δεν θα μπορεί οι στόχοι μας να είναι άλλοι εκτός από το να δημιουργήσουμε μία εταιρεία που ανταποκρίνεται στα νέα μηνύματα της αγοράς και υπηρετεί τις ανάγκες της.
Να λοιπόν ποιοι ειναι οι στόχοι μας:
1. Να δημιουργήσουμε μια επιθετική εταιρία από πλευράς τιμολογιακής πολιτικής. Στόχος μας είναι να μπορέσουμε στα επόμενα χρόνια να προχωρήσουμε σε μια πολιτική μείωσης ασφαλίστρων δηλ. μια πολιτική η οποία θα είναι αντίθετη με την πολιτική που ακολουθεί η αγορά τα τελευταία χρόνια. Φανταστείτε να εργάζεστε σε μια εταιρία η οποία θα κινείται, ενεργεί και θα αντιμετωπίζει τις καταστάσεις αντίθετα με αυτά που θα συμβαίνουν στην αγορά. Δηλαδή ενώ ο ανταγωνισμός - η αγορά γενικά - θα προχωράει σε αυξήσεις ασφαλίστρων, εσείς θα πηγαίνετε στους πελάτες σας και θα μιλάτε για μείωση των ασφαλίστρων. Αυτή θα είναι η πολιτική που θα θέλαμε να εφαρμόσουμε.
2. Αυτό που όλοι υπόσχονται εμείς να το πραγματοποιήσουμε. Δηλ. να δείξουμε σεβασμό προς τον πελάτη παρέχοντάς του ό,τι καλύτερο θα υπάρχει στην Ευρώπη από πλευράς προγραμμάτων. Θα πρέπει να εκμεταλλευτούμε τις δυνατότητες που μας δίνει το μεγάλο όνομα της Generali και εμείς πρώτοι θα πρέπει να οδηγήσουμε τους υποψηφίους πελάτες μας να σκέφτονται Ευρωπαϊκά και να αναζητούν, να ψάχνουν για προγράμματα χωρίς σύνορα και εταιρίες χωρίς σύνορα.
3. Να δημιουργήσουμε μια εταιρία που θα προσφέρει κάτι το διαφορετικό και θα ξεχωρίζει από τους ανταγωνιστές της για τις λύσεις που προσφέρει. Η αγορά χρειάζεται φρέσκες ιδέες, νέες ιδέες, άλλες νοοτροπίες. Θα πρέπει εμείς να δημιουργήσουμε το περιβάλλον και τους κανόνες του ανταγωνισμού, να πρωτοτυπούμε και να καινοτομούμε. Αυτό λέγεται πρωτοπορία, αυτή θα είναι η αγορά του αύριο. Μας ενδιαφέρουν οι συνεργάτες που έχουν το ίδιο όραμα με μας και ενδιαφέρονται να λειτουργήσουν με υψηλά στάνταρτς. Μας ενδιαφέρει οι συνεργάτες μας να είναι επαγγελματίες όχι κατά όνομα μόνο αλλά και στην ουσία, να τιμούν τη σημασία της Generali, να ενδιαφέρονται για την εταιρία, τους πελάτες τους και να είναι ποιοτικοί. Αυτοί είναι οι στόχοι μας και ο στρατηγικός μας προγραμματισμός βασίζεται στην υλοποίηση των παραπάνω στόχων.
Οι κυρίαρχοι του μέλλοντος είναι αυτοί που θα μπορέσουν να αντιληφθούν το αύριο. Αυτοί που θα καθυστερήσουν να ανταποκριθούν μπορεί να μην αποτελέσουν πλέον παίκτες της αγοράς.
Μιας αγοράς που θα επιζητεί οι εταιρίες να έχουν υψηλή οικονομική βάση και επαρκή κεφάλαια για να αντιμετωπίσουν τις μελλοντικές δυσκολίες.
Μιας αγοράς στην οποία θα πρωταγωνιστούν λίγες εταιρίες και εμείς θα είμαστε μία από αυτές. Γιατί είμαστε μια εταιρία που σχεδιάζει το μέλλον, ενδιαφέρεται για αυτό, είναι κοντά στους ανθρώπους της, προσφέρει κοινωνικό έργο και θέλει και μπορεί να ανταποκρίνεται στις σημερινές και μελλοντικές τους ανάγκες. ■

Leo Burnett

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

Η μόνη ασφάλεια
που μπορεί να συγκριθεί μαζί μας.

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Κάνουμε την ασφάλεια ποιότητα ζωής!

Τελικά, μήπως το χειροκρότημα κοστίζει ακριβά;

Γράφει ο Αχιλλέας Μίχος

"Half my advertising is wasted, I just don't know which half"

John Wanamaker (1838-1922)

Ο John Wanamaker είναι γνωστός ως ο ιδρυτής του πρώτου πολυκαταστήματος στη Φιλαδέλφεια το 1876. Ταυτόχρονα έπαιξε σπουδαίο ρόλο στην διαφήμιση και στο marketing. Περισσότερο γνωστή όμως από αυτόν είναι η φράση του "Ξέρω ότι το μισό της διαφήμισής μου σπαταλιέται, αλλά δεν ξέρω ποιο μισό." Σήμερα ο John Wanamaker δεν θα είχε αυτό το πρόβλημα αφού τα σύγχρονα ερευνητικά εργαλεία δίνουν στην επιχείρηση την δυνατότητα να γνωρίζει με μεγάλη ακρίβεια την αποδοτικότητα του κάθε cent που επενδύει. Σε εποχές έντονου ανταγωνισμού, με όλο και μικρότερα budgets στο κυνήγι μεριδίου από μια συρρικνούμενη αγορά δεν νοείται ενέργεια ή δαπάνη χωρίς βασανιστική αξιολόγηση. Ο πρώτος στόχος των επιχειρήσεων είναι η βελτίωση των διαχειριστικών δεικτών. Η αποτελεσματικότητα κάθε ενέργειας μπαίνει στο μικροσκόπιο, κάθε περιθώριο βελτίωσης εξαντλείται, κάθε κίνηση αναλύεται σε σχέση με το αποτέλεσμά της. Πάντοτε με εξελιγμένες οικονομικές μεθόδους και αδιάψευστους αριθμούς. Έτσι λοιπόν έχουμε το περίφημο ROI (Return On Investment) (ή το ROO - Return On Objectives). Η κάθε οργανωτική μονάδα στο εσωτερικό της επιχείρησης αναλύεται σε Profit Center ή Cost Center και αξιολογείται ανάλογα με την συμμετοχή της στα κέρδη ή στο κόστος της επιχείρησης. Οι αμοιβές των ανώτερων στελεχών είναι άμεσα συνδεδεμένες με τα οικονομικά αποτελέσματα εξ ου και το Year-end Bonus για το οποίο όλοι αγωνιούν και κοπιάζουν. Σήμερα πια ακόμη και στην Ελλάδα η διαφήμιση έχει αρχίσει να αμοίβεται ανάλογα με τα αποτελέσματα. Με άλλα λόγια, η διαφημιστική εταιρία από σύμβουλος και "agency" γίνεται συνέταιρος. Έτσι οι μεν διαφημιζόμενοι δεν ξοδεύουν χρήματα σε ατελέσφορες διαφημιστικές ενέργειες, ενώ οι διαφημιστικές εταιρίες έχουν πλέον μερίδιο από τα κέρδη που με την επιτυχημένη συνεργασία τους αποφέρουν στον πελάτη τους. Κι εφόσον η επιλογή συνεργατών γίνεται βάσει αποτελεσμάτων η επιτυχία της συνεργασίας θα πρέπει να εξασφαλιστεί με κάθε τρόπο. Γι' αυτό και οι επιστημονικές έρευνες αγοράς, τα Focus groups, τα In-depth Interviews, το Neurolinguistic Planning, τα Appreciative Inquiries και όλα τα σύγχρονα ερευνητικά εργαλεία. Πέρα από προσωπικές γνώμες και υποκειμενικές κρίσεις οι αποφάσεις βασίζονται σε αριθμούς και αποτελέσματα. Η ονομασία, η συσκευασία, τα χρώματα και γενικά η εικόνα του προϊόντος, η διαφήμισή του, το προωθητικό υλικό. Τα πάντα σχεδιάζονται, αξιολογούνται και επανασχεδιάζονται ανάλογα με τα αποτελέσματα της έρευνας σε όλα τα στάδια και σε όλα τα επίπεδα. Είναι χαρακτηριστικό ότι τα 750 καρρέ (δηλαδή, οι μεμονωμένες εικόνες) που απο-

> **"Θα πρέπει να πάρουμε τους πωλητές από την αγορά ή τα στελέχη από τα γραφεία τους με ό,τι κόστος συνεπάγεται αυτό; Στην εποχή των δικτύων, του Internet, των Intranets, του Teleconferencing ή των CD-ROM's και του DVD, δεν υπάρχουν αποτελεσματικότερες επιλογές;"**

τελούν το τηλεοπτικό spot των 30 δευτερολέπτων περνούν ένα-ένα από βασανιστική αξιολόγηση. Marketeers από διαφορετικά επίπεδα, όπως ο Product Manager, ο Brand Manager, ίσως ακόμη και ο Marketing Manager, ο σκηνοθέτης της ταινίας, ο μοντέρ, παίρνουν μέρος σε επίπονα editing sessions όπου μοντάρουν και ξαναμοντάρουν το spot σε δύο, τρεις ή και περισσότερες εκδοχές. Ακολουθούν οι δοκιμαστικές προβολές σε αυστηρά επιλεγμένες ομάδες κοινού (τα focus groups) κι ανάλογα με τα αποτελέσματα της ποιοτικής έρευνας καταλήγουν στην τελική κόπια. Η επιλογή του τηλεοπτικού προγράμματος που θα παίξει το spot καθορίζεται από τα ποσοστά τηλεθέασης. Ενώ τα ποσοστά τηλεθέασης κρίνουν ταυτόχρονα και την βιωσιμότητα της κάθε εκπομπής. Όπως οι εισπράξεις της κινηματογραφικής ταινίας στο box office κρίνουν το μέλλον του σκηνοθέτη της κι ίσως και του παραγωγού της. Κι ενώ οι πάντες και τα πάντα κρίνονονται by results, μέσα σ' αυτό το περιβάλλον του απόλυτου ορθολογισμού, ένα σπουδαίο κομμάτι της μαρκετινικής επικοινωνίας -αυτό των business meetings, αξιολογείται με το χειροκρότημα, τα γέλια (ή τα χάχανα), τις επευφυμίες του κοινού (τα διάφορα "Μεγάλε!!" κ.λ.π), και γενικά με την by consensus διαπίστωση ότι "τους άρεσε!" . Η αλήθεια είναι ότι η συνάντηση των πωλητών, η εκδήλωση για το λανσάρισμα του νέου προϊόντος, ή το Μεγάλο Ετήσιο Συνέδριο δεν είναι κοινωνικές εκδηλώσεις. Είναι εργαλεία μεγάλης εμβέλειας και υπολογίσιμου κόστους για την επιτυχία συγκεκριμένων στόχων. Οι στόχοι μπορεί να είναι ποσοτικοί, όπως η αύξηση των πωλήσεων ή μπορεί να είναι ποιοτικοί, όπως η βελτίωση του service ή η πρόθυμη απάντηση στο τηλέφωνο. Σε κάθε περίπτωση πάντως μιλάμε για αλλαγή συμπεριφοράς, για υιοθέτηση νέων συνηθειών, για μεταβολή στάσης απέναντι στα πράγματα. Έτσι κριτήριο επιτυχίας του meeting δεν μπορεί να είναι άλλο από την ικανοποίηση για παράδειγμα του στόχου πρώτης τοποθέτησης του νέου προϊόντος αμέσως μετά το meeting, ή την τεκμηριωμένη βελτίωση του service έξι μήνες αργότερα. Ο στιγμιαίος ενθουσιασμός και οι ζητωκραυγές μπορεί να είναι αναγκαία στοιχεία επιτυχίας αλλά δεν είναι ο Στόχος. Ο Στόχος είναι η βελτίωση των επιδόσεων της επιχείρησης. Το κατά πόσον καλύτερα αποτελέσματα μπορούμε να πετύχουμε με την δέσμευση των ίδιων ή λιγότερων πόρων. Zero Base Evaluation: Είναι το meeting απαραίτητο;

Θα πρέπει να πάρουμε τους πωλητές από την αγορά ή τα στελέχη από τα γραφεία τους με ό,τι κόστος συνεπάγεται αυτό; Στην εποχή των δικτύων, του Internet, των Intranets, του Teleconferencing ή των CD-ROM's και του DVD, δεν υπάρχουν αποτελεσματικότερες επιλογές; Αντί δηλαδή να έρθουν εκείνοι στην παρουσίαση να πάει η παρουσίαση σ' αυτούς; Γιατί δηλαδή σε μια άλλη δραστηριότητα marketing όπως π.χ. της outdoor διαφήμισης να μπορούμε να βλέπουμε ένα commercial στον τοίχο της σήραγγας του Μετρό και στις εταιρικές παρουσιάσεις να εμμένουμε στις έτοιμες συνταγές -το videowall αριστερά, το video projector δεξιά, το πλαστικό βήμα του ομιλητή κάπου στη μέση, το σκηνικό με τις φωτεινές στήλες, το video με τις συνεντεύξεις του προσωπικού και τα slides του Power Point με το μπλέ φόντο και τα άσπρα (δυσανάγνωστα) γράμματα;

Και εν τέλει ποιους συνεργάτες μπορούμε να εμπιστευθούμε ; Αυτούς με τις "καταπληκτικές Ιδέες"; Ή εκείνους που θα μας εξασφαλίσουν το Αποτέλεσμα; Όχι το χειροκρότημα (πράγμα εύκολο), αλλά αυτή καθεαυτή την επιτυχία του Στόχου (πράγμα τελείως διαφορετικό και δύσκολο) που με απλά λόγια σημαίνει: Κέρδος. Είτε από την επιτυχία του νέου προϊόντος είτε από την υιοθέτηση των νέων διαδικασιών και μεθόδων. Γιατί αντίθετα με ό,τι πιστεύουν πολλοί, η επιτυχία ενός sales meeting δεν κρίνεται από τα φώτα, τα μηχανήματα, τα σκηνικά, τα "εφέ", και γενικώς από την "Ιδέα". Αλλά από την ικανότητα ορισμένων να εξασφαλίζουν πωλήσεις και μάλιστα σε τέτοιο βαθμό ώστε να συνδέουν την αμοιβή τους με το αποτέλεσμα. Οι "σύμβουλοι" είναι υπόθεση του Χθες. Το Σήμερα απαιτεί "Business Partners". Όχι απλώς προτάσεις και ιδέες, αλλά μετρούμενα αποτελέσματα. Οι ευχάριστοι ομιλητές "που τα λένε ωραία" ίσως να'χουν θέση στις κοινωνικές συναναστροφές ή στα πολιτικά μπαλκόνια, όμως για το Ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων χρειάζονται άνθρωποι που να μπορούν να πετύχουν στόχους, να δώσουν διεξόδους, να αποκαλύψουν νέες προοπτικές. Οι "πετυχημένοι" σύμβουλοι πωλήσεων και εισηγητές σεμιναρίων δεν φτάνει να συναρπάζουν το κοινό με τη ρητορική τους δεινότητα αλλά να μπορούν να αποδείξουν την ικανότητά τους έξω στην αγορά μαζί με τους πωλητές του Πελάτη. Κι αν για τους αστέρες της τηλεόρασης, τους δημοσιογράφους, ή τους Ολυμπιονίκες, η συμμετοχή τους σε μία επιχειρησιακή εκδήλωση είναι αναμφισβήτητα οφέλιμη, θα πρέπει να αποδειχθεί ότι ισχύει το ίδιο και για την εκδήλωση. Ότι δηλαδή ο πωλητής που "συναναστράφηκε" την τάδε διασημότητα, την άλλη ημέρα θα νιώθει απαλλαγμένος από προβλήματα, από αγωνίες και αναστολές. Κι εφόσον ισχύει ότι "η επιχείρηση αξίζει όσο οι άνθρωποί της" τότε η επικοινωνία με τους ανθρώπους της επιχείρησης αξίζει μεγαλύτερη προσοχή. Γιατί αλλιώς το κόστος δεν είναι μεγάλο, είναι δυσβάστακτο. Και το χειροκρότημα θα'χει κοστίσει όντως ακριβά.

> **"Και εν τέλει ποιούς συνεργάτες μπορούμε να εμπιστευθούμε; Αυτούς με τις «καταπληκτικές Ιδέες», ή εκείνους που θα μας εξασφαλίσουν το Αποτέλεσμα; Όχι το χειροκρότημα (πράγμα εύκολο), αλλά αυτή καθεαυτή την επιτυχία του Στόχου (πράγμα τελείως διαφορετικό και δύσκολο) που με απλά λόγια σημαίνει: Κέρδος."**

Ο κ. Αχιλλέας Ν. Μίχος ασχολείται για μερικές δεκαετίες με την παραγωγή επιχειρησιακών εκδηλώσεων.

Εκεί που οι ανθρώπινες σχέσεις είναι κυρίαρχες:

Ασφαλιστής: Φίλος και συνεργάτης

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

Τί με έκανε ασφαλιστή

Την αναγκαιότητα της ασφάλισης επισημαίνει ο Μαρίνος Μπαχάς από τη Χίο και από τις πρώτες του ασφαλίσεις θυμάται την αβεβαιότητα για τη σωστή κάλυψη των πελατών. Ποια προσόντα πρέπει να διαθέτει ένας ασφαλιστής; Πρέπει πρώτα να βάλει τον εαυτό του στη θέση του πελάτη, τονίζει ο κ. Μπαχάς.

INTERAMERICAN

Μαρίνος Μπαχάς
Χίος

Ποια είναι τα εφόδια και τα προσόντα που πρέπει να διαθέτει ένας ασφαλιστής για να διακριθεί στην εταιρία;
Γνώσεις, υπευθυνότητα, όραμα. Για να γίνει κάποιος καλός ασφαλιστής πρέπει πρώτα να βάλει τον εαυτό του στη θέση του πελάτη. Να βάλει τα ζητούμενα. Να βρει τί θα αγόραζε και από ποιον. Να βρει το μοντέλο. Όταν λοιπόν αποφασίσει πρέπει να φτιάξει στον εαυτό του τον επαγγελματία όπως ακριβώς τον ήθελε γι'αυτόν.

Είστε συντονιστής του υποκαταστήματος της Interamerican στη Χίο. Πώς στρατολογείτε τους νέους ασφαλιστές;
Μεταδίδοντας το πάθος για την κάλυψη των αναγκών των συνανθρώπων μας και την προσφορά που μπορεί ένας ασφαλιστής να δώσει σε αυτόν.

Ποιο είναι το "οπλοστάσιο" των συνεργατών της Interamerican, στους τομείς των προγραμμάτων και των υπηρεσιών;
Η μοναδικότητα έως αποκλειστικότητα ορισμένων προϊόντων - υπηρεσιών και το ότι τα προϊόντα μας είναι επώνυμα. Άλλωστε αν η ασφάλεια είχε επώνυμο θα ήταν INTERAMERICAN.

Υπάρχει συγκεκριμένη ζήτηση προϊόντων στη Χίο; Αν ναι θεωρείτε ότι έχει σχέση με την ανθρωπογεωγραφία της περιοχής;
Οι ανάγκες για σύνταξη, υγεία - κάλυψη εισοδήματος δεν είχαν και δεν θα αποκτήσουν τόπο καταγωγής. Είναι παγκόσμια ανάγκη. Σε σχέση με την ανθρωπογεωγραφία, ναι, υπάρχει αυξημένη ζήτηση στην κατά αποκλειστικότητα παρεχόμενη «επείγουσα αερομεταφορά».

Τί θυμάστε από την πρώτη σας ασφάλιση;
Για τις πρώτες ασφαλίσεις θυμάμαι την αβεβαιότητα για την σωστή κάλυψη προς τους πελάτες. Η αποζημίωση ήταν αυτή που «με έκανε ασφαλιστή».Το ξύπνημα του ότι όλος ο κόσμος χρειάζεται τις υπηρεσίες μου. ΟΛΟΙ ΕΧΟΥΝ ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΕΙΑ.

Βιογραφικό Σημείωμα

Γεννήθηκε στη Χίο. Είναι παντρεμένος και έχει τρία παιδιά. Ξεκίνησε την επαγγελματική του δραστηριότητα στο Εμπορικό Ναυτικό, ενώ στον ασφαλιστικό χώρο ξεκίνησε το 1990 σαν ασφαλιστής στην αρχή και συντονιστής στην Continental (θυγατρική της INTERAMERICAN) μέχρι το 1996 όπου ανέλαβε την διεύθυνση του υποκαταστήματος της INTERAMERICAN έως και σήμερα επιτυγχάνοντας σταθερά κάθε χρόνο καλές επιδόσεις και διακρίσεις.

Να καλλιεργήσουμε την ασφαλιστική συνείδηση του Έλληνα

Στη σχέση που διαμορφώνεται με τον πελάτη μετά την απόκτηση ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου, την οποία και χαρακτηρίζει σημαντικότερη και από αυτήν καθεαυτήν την πώληση, επικεντρώνεται ο Γιάννης Σακλαμπανάκης από το Ηράκλειο Κρήτης. Πώς προετοιμάζονται οι ασφαλιστές στην Allianz; Με σκληρή δουλειά και διαρκή εκπαίδευση τονίζει.

Allianz

Ιωάννης Σακλαμπανάκης
Ηράκλειο Κρήτης

Τί έχετε κερδίσει μετά από 14 και πλέον χρόνια ενασχόλησης με τις ασφάλειες;
Το πιο σημαντικό πράγμα που έχω κερδίσει είναι η κοινωνική αποδοχή και καταξίωση. Έχω γνωρίσει, μέσα από την εργασία μου, πάρα πολλούς ανθρώπους και έχω κάνει πολλούς φίλους. Έχω εισπράξει τέτοια συναισθήματα αποδοχής και εκτίμησης κατά τη διάρκεια αυτών των ετών, ώστε καθημερινά να επιβεβαιώνεται η επιλογή μου να ασχοληθώ επαγγελματικά με τις ασφάλειες, συνδέοντας παράλληλα το όνομα και την καριέρα μου με έναν Όμιλο του μεγέθους και της αξιοπιστίας της Allianz.

Είστε manager. Πώς προετοιμάζετε τους συνεργάτες σας, ώστε να ανταποκρίνονται σωστά στις προκλήσεις του επαγγέλματος αλλά και να διασφαλίζουν το εισόδημα τους;
Σημαντικό στοιχείο είναι, πιστεύω, η συνεχής και πολύπλευρη ενημέρωση των συνεργατών μου πάνω στις οικονομικές, κοινωνικές και ασφαλιστικές εξελίξεις στη χώρα μας. Η ενημέρωση στοχεύει πάντα στην όσο το δυνατόν καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών μας.

Άλλωστε η σχέση που διαμορφώνεται με τον πελάτη μας, μετά την απόκτηση ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου, είναι σημαντικότερη από αυτήν καθεαυτήν την πώληση και σε αυτήν τη σχέση στοχεύουμε στην Allianz.

Με τί κριτήρια στρατολογείτε τους νέους συνεργάτες;

Εξίσου σημαντικά κριτήρια είναι, κατά την άποψή μου, ο δυναμικός χαρακτήρας, ο θετικός τρόπος σκέψης, η δυνατότητα του να επικοινωνεί και βεβαίως η απόλυτη σοβαρότητα και εντιμότητα που άλλωστε πρέπει να χαρακηρίζει όλους τους επαγγελματίες, άσχετα με τον τομέα στον οποίο δραστηριοποιούνται. Όλα αυτά που προανέφερα, σε συνδυασμό με διάθεση για σκληρή δουλειά και διαρκή εκπαίδευση.

Πολλά χρόνια στις πωλήσεις. Σε ποια στιγμή της καριέρας σας θα θέλατε να σταθείτε;

Το συναίσθημα που νιώθει ο ασφαλιστής κάθε φορά που πουλά μια ασφάλεια και κάθε φορά που αποζημιώνει τον πελάτη, είναι πάντα το ίδιο έντονο όπως την πρώτη φορά και σε γεμίζει ενέργεια και αυτοπεποίθηση. Τελικά νομίζω ότι αυτό μου έχει μείνει μετά από αυτά τα χρόνια.

Αν χαρτογραφούσατε τα προβλήματα του νομού Ηρακλείου και γενικότερα της Κρήτης πού θα δίνατε έμφαση;

Ιδιαίτερα προβλήματα δεν νομίζω ότι υπάρχουν. Η χαμηλή ίσως ασφαλιστική συνείδηση που έχει σήμερα ο Έλληνας, την οποία εμείς καλούμαστε να καλλιεργήσουμε μέσα από την σωστή ενημέρωση και την απόλυτη ποιότητα στη δουλειά μας.

Βιογραφικό Σημείωμα

Γεννήθηκε στο Ηράκλειο της Κρήτης το 1966. Το 1986 τελείωσε την Ανώτερη Σχολή Εμπορικού Ναυτικού Χανίων.

Μέχρι το 1990 εργαζόταν στο εμπορικό ναυτικό. Το 1991 ξεκίνησε στον ασφαλιστικό χώρο, και από το 1995 είναι στην Allianz.

Είναι παντρεμένος από το 1994 με ασφαλίστρια και έχει δύο παιδιά.

Δικαιώθηκα για την επιλογή μου

Τη δυνατότητα της ανθρώπινης επαφής, αλλά και τον επικερδή χαρακτήρα του επαγγέλματος καταγράφει ως καθοριστικά στοιχεία στην επιλογή της επαγγελματικής κατεύθυνσης ο Ευθύμης Ορφανίδης από τη Θεσσαλονίκη. Το ότι είναι ασφαλιστής επί 12 χρόνια, με σημαντική μάλιστα πρωτιά το 2004 δικαιώνει την επιλογή του.

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Ευθύμης Ορφανίδης

Θεσσαλονίκη

Σπουδάσατε Ηλεκτρολόγος Μηχανολόγος και ασχολείστε με τις ασφάλειες. Ποιο ήταν το συνδετικό στοιχείο για την επιλογή της επαγγελματικής κατεύθυνσης;

Όπως καταλαβαίνετε συνδετικό στοιχείο μεταξύ της Ηλεκτρολογίας και των ασφαλίσεων δεν υπάρχει. Κάποια στιγμή συναντήθηκα με μια μεγάλη στρατολόγο του χώρου-παρεμπιπτόντως εξακολουθεί να είναι η σημερινή μου διευθύντρια - η οποία μου μίλησε για τη δουλειά. Καθοριστικά για την επιλογή μου στάθηκαν από τη μία ο επικερδής χαρακτήρας της εργασίας κι από την άλλη η δυνατότητα που σου παρέχει να έρχεσαι σε επαφή με ανθρώπους, να μιλάς, να ακούς και να προτείνεις την καλύτερη λύση για την εξασφάλισή τους.

Πιστεύετε ότι η επιλογή σας δικαιώθηκε;

Δικαιώθηκε, ναι. Είμαι στο χώρο από το 1993 και από την αρχή της πορείας μου κατάλαβα ότι αυτή η δουλειά μου ταιριάζει. Άλλωστε, το γεγονός ότι εξακολουθώ - επιτυχώς - να ασκώ αυτό το επάγγελμα από μόνο του αποδεικνύει την ορθότητα της απόφασής μου.

Ποιες τάσεις βλέπετε στη ζήτηση των προϊόντων στη Θεσσαλονίκη;

Οι τάσεις στα προϊόντα που κυριαρχούν είναι μια κατάσταση μεταβλητή, ανάλογα με την εποχή και τις ανάγκες που αυτή δημιουργεί. Στις μέρες μας υπάρχει οικονομική αβεβαιότητα που μεγαλώνει την ανασφάλεια όλων μας. Μιλώντας με τους ανθρώπους, διαπιστώνω ότι το κυρίαρχο πρόβλημά τους είναι η έλλειψη χρήματος. Αυτή τους την ανάγκη προσπαθούμε να καλύψουμε, είτε μέσω δανειακών προτάσεων που θα τους βοηθήσουν στην ανάπτυξή τους είτε δημιουργώντας αποταμιευτικούς λογαριασμούς. Όλα αυτά, βέβαια, κάτω από την ομπρέλα της ασφαλιστικής κάλυψης με την πρωταρχική της έννοια.

Τα δίκτυα πώς αναπτύσσονται στην περιοχή;

Δεν μπορώ να γενικεύσω. Ξέρω ότι υπάρχουν μονάδες οι οποίες είναι παντός καιρού και αναπτύσσονται σταθερά. Υπάρχουν πάντως περιθώρια ανάπτυξης για όλους καθώς η Θεσσαλονίκη προσφέρει μεγάλες προοπτικές.

Ποια είναι τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της εταιρίας σας έναντι των υπολοίπων του ανταγωνισμού;

Στην καριέρα μου έχω πολλές εμπειρίες από εταιρείες. Άρα είμαι σε θέση να γνωρίζω ότι η Ασπίς διαθέτει τα πιο γενναιόδωρα, ευέλικτα και πρωτοπόρα για τον πελάτη προϊόντα της αγοράς και τον αντιμετωπίζει με κατανόηση. Όπως όλες τις εταιρίες δεν μπορεί να μην την απασχολεί η καλή της πορεία και η πρωτιά, χωρίς όμως να χάσει το αληθινά ανθρώπινο προφίλ της. Στην Ασπίδα την ευθύνη των αποφάσεων έχει ένας άνθρωπος, ο οποίος είναι πάντα κοντά στους συνεργάτες του. Και που επιπλέον, η κάρτα του εξακολουθεί να γράφει «ασφαλιστής». Τέλος, έχει τον καλύτερο κανονισμό πωλήσεων του ανταγωνισμού που, όπως και να 'χει, είναι ένα από τα βασικότερα κίνητρα του ασφαλιστή.

Βιογραφικό Σημείωμα

Γεννήθηκε στη Θεσσαλονίκη το 1970. Ανήκει στον ασφαλιστικό χώρο από το 1993. Ξεκίνησε από την Continental της Interamerican και στη συνέχεια συνεργάστηκε με τις εταιρίες AGF Cosmos, Commercial Union, Interamerican και από το 2001 με την Ασπίς Πρόνοια. Το 2004 βραβεύτηκε ως 1ος Assistant Manager της εταιρίας σε όλη την Ελλάδα.

Να σχεδιασθούν προϊόντα ειδικά για την περιφέρεια

Προϊοντική πολιτική σχεδιασμένη ειδικά για την περιφέρεια με ειδική μάλιστα τιμολόγηση, προτείνει ο Θανάσης Γεωργιανός από τις Σέρρες, για την περαιτέρω ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης. Σε ότι αφορά στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι ασφαλιστές καταγράφει την έλλειψη εμπιστοσύνης από ελλιπή ενημέρωση και το πλημμελές service.

ING

Θανάσης Γεωργιανός

Σέρρες

Ποια είναι τα προβλήματα αλλά και οι ευκολίες των ασφαλιστών στην περιφέρεια σε ό,τι αφορά την επικοινωνία τους με τις τοπικές κοινωνίες αλλά και την ανάπτυξη των καταστημάτων τους;

1) Προβλήματα:

Α) Η οικονομική δυσπραγία μεγάλων κοινωνικών ομάδων (όπως οι αγρότες).

Β) η αυξανόμενη ανεργία και από την μετακίνηση επιχειρήσεων στη γειτονική Βουλγαρία.

Γ) Η έλλειψη εμπιστοσύνης από ελλιπή ενημέρωση, το πλημμελές service και οι μετακινήσεις ασφαλιστών από εταιρία σε εταιρία, δημιουργούν σύγχυση, δυσπιστία και καχυποψία στο κοινό.

Δ) Η μη ύπαρξη συστηματικής προβολής των πλεονεκτημάτων της ασφάλισης, παρά μόνο η κεντρική προβολή των εταιριών σε μέσα πανελλαδικής εμβέλειας κ.τ.λ.

2) Ευκολίες:

Α) Η μικρή τοπική κοινωνία σου δίνει την εύκολη πρόσβαση, γιατί λίγο πολύ είμαστε γνωστοί.

Β) Ο επαγγελματισμός, η γνώση, η συνέπεια, η εξυπηρέτηση, όπως επίσης και το όνομα της εταιρίας, διευκολύνουν το έργο του ασφαλιστή.

Γ) Η κοινωνική δράση από επαγγελματικούς συλλόγους, ποδοσφαιρικά σωμάτια, πολιτιστικούς συλλόγους κ.λ.π. αυξάνει την αναγνωρισιμότητα και διευκολύνει το έργο του ασφαλιστή.

Πιστεύετε ότι οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να δώσουν μεγαλύτερη προσοχή στην ανάπτυξη στην περιφέρεια; Ποιες κινήσεις κάνει η εταιρεία σας;

Είναι γεγονός αναμφισβήτητο ότι ασφαλιστικά, η περιφέρεια είναι πολύ πίσω στην ανάπτυξη ασφαλιστικών εργασιών από τα μεγάλα αστικά κέντρα. Δεν καλύπτονται με καταστήματα ούτε καν όλες οι πρωτεύουσες των νομών της χώρας, πόσο μάλλον τα επαρχιακά κέντρα.

Οι κινήσεις της εταιρίας μου είναι:

Α) Οι συχνότερες επισκέψεις των υπεύθυνων της περιοχής με τα καταστήματα και τους ανθρώπους που στελεχώνουν τα καταστήματα.

Β) Η καθιέρωση μια φορά το μήνα στελέχη από το κέντρο να βρίσκονται στη Θεσσαλονίκη, ώστε να αξιοποιούνται άμεσα από τα καταστήματα ακόμη και σε πωλήσεις.

Γ) Η χρήση των e-mails για άμεση ενημέρωση για τις εξελίξεις στο χώρο γενικά, στην εταιρία,στα νέα προϊόντα, σε νέους τρόπους προσέγγισης και γενικά στην βελτίωση του συστήματος υποστήριξης.

Πώς κρίνετε τη ζήτηση που υπάρχει για ασφαλιστικά προϊόντα στις Σέρρες και πώς θα μπορούσε αυτή να αυξηθεί;

Η ζήτηση μπορεί να θεωρηθεί ικανοποιητική, από την άποψη ότι οι άνθρωποι και στην περιφέρεια ανησυχούν για την τύχη της κοινωνικής σύνταξης. Πότε θα την πάρουν, σε ποια ηλικία, ποιο ύψος θα έχει κ.λ.π. Ακόμη ανησυχούν για το κόστος της απώλειας εισοδήματος από ατύχημα ή ασθένεια, αλλά και το κόστος που μπορεί να έχει κάποια νοσηλεία σε ένα ιδιωτικό νοσηλευτικό ίδρυμα. Η ζήτηση θα μπορούσε να αυξηθεί, εφόσον συστηματικότερα δινόταν η ευκαιρία στο κατάστημα μας, να κάνει μια διαφημιστική καμπάνια στο νομό, ώστε να γίνει πιο γνωστή η ING στο ευρύ καταναλωτικό κοινό του νομού Σερρών. Αν επίσης γίνονταν διάφορες παρουσιάσεις (ομαδικές) κατά κοινωνική ομάδα ή επαγγελματικό κλάδο κ.λ.π.

Τί θα ζητούσατε από την εταιρεία σας για να αναπτυχθεί ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης στην περιοχή σας;

Εάν ήταν δυνατό να σχεδιασθούν προϊόντα ειδικά για την περιφέρεια με ειδική τιμολόγηση. Εάν ενισχυθεί η προσπάθειά μας με διαφημίσεις, με προϊοντικές καμπάνιες, με καλύτερη ενημέρωση και συχνότερες επισκέψεις των στελεχών στην επαρχία. Εάν τα στελέχη στον σχεδιασμό τους είχαν και συναντήσεις με τους τοπικούς κοινωνικούς φορείς (Δήμαρχο πρωτεύουσας νομού, Νομάρχη, Επαγγελματικό επιμελητήριο, Εργατικό κέντρο, επιχειρήσεις κ.λ.π.).

Υπάρχει ενδιαφέρον από τους νέους ανθρώπους της περιοχής να ακολουθήσουν το επάγγελμα του ασφαλιστή;

Τον τελευταίο καιρό φαίνεται πως κάτι αλλάζει. Η αυξανόμενη ανεργία (και των πτυχιούχων) από τη μια μεριά και η συστηματικότερη στρατολόγηση από την άλλη είμαι σίγουρος ότι θα φέρει νέο κόσμο στον ασφαλιστικό χώρο.

Βιογραφικό Σημείωμα

Ο Αθανάσιος Γεωργιανός, γεννήθηκε στην Άνω Ορεινή Σερρών και κατοικεί στον Λεύκωνα Σερρών. Είναι πτυχιούχος ηλεκτρολόγος των ΚΑΤΕΕ Καβάλας. Με τις ασφαλιστικές εργασίες ασχολείται από το 1990 έως σήμερα αποκλειστικά στην ING. Από το 2004 είναι μέλος του Δ.Σ. του Συλλόγου Ασφαλιστών Ν. Σερρών. Είναι παντρεμένος και έχει δυό παιδιά.

ΠΟΑΠ: Προστατέψτε την αγορά από τους αετονύχηδες

Επιστολή προς τον υφυπουργό Ανάπτυξης κ. Γιάννη Παπαθανασίου

Την λήψη μέτρων προκειμένου να εκλείψουν τα φαινόμενα «ύπαρξης» ανύπαρκτων εταιριών ζητά με επιστολή της η Πανελλήνια Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Πρακτόρων από τον υφυπουργό Ανάπτυξης κ. Γιάννη Παπαθανασίου. Η επιστολή έχει ως εξής:

«Κύριε Υπουργέ,

Αυτές τις ημέρες και πάλι αναστατώθηκε η ασφαλιστική αγορά με το γεγονός ότι διάφορα άτομα κυκλοφορούν και πωλούν ασφαλιστήρια συμβόλαια ανύπαρκτων ασφαλιστικών εταιριών, η δε δημοσιοποίηση αυτών των παρανόμων ενεργειών πλήττει βάναυσα το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης (ασφαλιστικές εταιρίες και διαμεσολαβούντες).

Ο κλάδος των ασφαλιστικών πρακτόρων έχει επανειλημμένως διαμαρτυρηθεί για παρόμοιες παράνομες κινήσεις χωρίς βεβαίως τα πρόσωπα αυτά που πωλούν τέτοια ασφαλιστήρια να είναι μέλη των σωματείων μελών μας που εκπροσωπεί η ΠΟΑΠ. Σε συνέντευξη που μας ζητήθηκε από τον τηλεοπτικό σταθμό ANTENNA, εξαιτίας της ανύπαρκτης ασφαλιστικής εταιρίας που δραστηριοποιείται στη Θεσσαλονίκη υπό την επωνυμία STANDARD HELLAS, δώσαμε και ό,τι άλλα στοιχεία είχαμε τόσο για την επίσης ανύπαρκτη ασφαλιστική εταιρία ENGLISH UNION INSURANCE με έδρα το Λονδίνο, συμβόλαια της οποίας πωλούσε ο Δημήτριος Τσοτάκος, INSURANCE BROKER, αντίγραφο συμβολαίου της οποίας σας επισυνάπτω, όσο και για άλλες καταγγελίες. Για την εταιρία αυτή διαμαρτυρήθηκε στην ΠΟΑΠ η κα Λύρη Αικατερίνη της οποίας συνέντευξη επίσης παρουσίασε ο ANTENNA. Διαμαρτυρίες εξάλλου προφορικώς φτάνουν στην Ομοσπονδία μας για την εταιρία SOVAK για την οποία η Διεύθυνση Αναλογιστικής και Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων του Υπουργείου σας μας ανακοίνωσε ότι διέκοψε τις εργασίες στην Ελλάδα από τον Σεπτέμβριο του 2004 και πάρα ταύτα ακόμη πωλούνται ασφαλιστήρια συμβόλαια. Επίσης έντονες διαμαρτυρίες υπάρχουν για κάποιον Θεόδωρο Πανόπουλο με ανύπαρκτα άλλα στοιχεία.

Κύριε Υπουργέ,

Είναι ανάγκη πλέον και ο καταναλωτής μετά από την υπεύθυνη πληροφόρηση που πρέπει να έχει τόσο από την Πολιτεία, άλλο τόσο και από πιστοποιημένους διαμεσολαβούντες για να καλύπτει τις ασφαλιστικές του ανάγκες και να μην ταλαιπωρείται από άτομα που προσβάλλουν το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης με μοναδικό κριτήριο το φθηνό ασφάλιστρο, ο καταναλωτής πρέπει να είναι ανήσυχος για τέτοιες συμπεριφορές. Σας παρακαλούμε να δώσετε οδηγίες ούτως ώστε από τους ίδιους τους καταγγέλοντες παθόντες να βρεθούν οι υπεύθυνοι πωλητές ανύπαρκτων συμβολαίων που καταστρέφουν οικογένειες, περιουσίες και διασύρουν το θεσμό. Μόνο έτσι θα βρεθούν αυτά τα παράνομα λειτουργούντα κυκλώματα και οι δημιουργία πυραμίδων από πωλήσεις ασφαλιστηρίων συμβολαίων που γίνονται από τους ίδιους τους ασφαλισμένους προς φίλους ή συγγενείς τους με παραχώρηση προμηθειών, ένα τέτοιο σύστημα έχουμε καταγγείλει ότι λειτουργεί από επιχείρηση με έδρα τον Βόλο με την επωνυμία ΔΙΚΤΥΟ 21 «Ν. ΣΥΝΑΤΙΚΑΣ – Ι. ΚΟΥΡΟΣ ΕΠΕ». Με την ευκαιρία αυτής της επικοινωνίας, σας υπενθυμίζουμε ότι θα πρέπει να υπάρχει ιδιαίτερη φροντίδα από μέρους σας για την ασφάλιση των αυτοκινήτων που ανήκουν στο κράτος ή σε οργανισμούς όπως εύστοχα ανακοινώσατε προ ολίγων ημερών. Πιστεύουμε ότι η προσωπική ευαισθησία σας και η απόφασή σας να εξυγιάνετε την ασφαλιστική αγορά θα έχει ένα αίσιο τέλος».

«Είναι ανάγκη πλέον και ο καταναλωτής μετά από την υπεύθυνη πληροφόρηση που πρέπει να έχει τόσο από την Πολιτεία, άλλο τόσο και από πιστοποιημένους διαμεσολαβούντες για να καλύπτει τις ασφαλιστικές του ανάγκες"

Ο Ν. Κόκκινος στο Rotary Club

Μια διαχρονική πορεία στην Ιστορία της Ιδιωτικής Ασφάλισης ήταν η εκδήλωση του Ροταριανού Ομίλου Αθηνών που πραγματοποιήθηκε την Τρίτη 8 Φεβρουαρίου στο ξενοδοχείο ROYAL OLYMPIC. Ομιλητής της εκδήλωσης ήταν ο Νικόλαος Κόκκινος Μεσίτης Ασφαλίσεων - ΣυνΔιευθύνων Σύμβουλος της Εταιρίας «ΛΑΜΠΡΟΣ ΚΟΚΚΙΝΟΣ INSURANCE BROKERS Α.Ε.»

Θέμα της ομιλίας ήταν «ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΡΟΪΟΝ ΑΓΑΠΗΣ ΠΡΟΣ ΤΟ ΣΥΝΑΝΘΡΩΠΟ Ή ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΣΥΝΑΛΛΑΓΗ;»

Ανέδειξε την αρχαιοελληνική καταγωγή της Ιδιωτικής Ασφάλισης και τη σπουδαιότητα στην πορεία της στο χρόνο.

Με μεστό και τεκμηριωμένο λόγο, τόνισε τη σπουδαιότητά της για την εθνική μας οικονομία αλλά και για το πλήθος των επαγγελμάτων που αναπτύσσονται γύρω της.

Ένα άλλο χαρακτηριστικό της Ιδιωτικής Ασφάλισης που σπάνια ακούμε είναι η κοινωνική αποστολή που επιτελούν οι Ασφαλιστικές Εταιρίες όταν για ανθρωπιστικούς, κοινωνικούς, οικονομικούς λόγους αποζημιώνουν ζημιές Ex Grattia αλλά και σε περιπτώσεις όπως ήταν η μεγάλη πυρκαγιά της Θεσσαλονίκης το 1917 την οποία και αποζημίωσε πλήρως η Εθνική Ασφαλιστική.

Τόνισε την ανάγκη εξυγίανσης της Ασφαλιστικής Αγοράς αλλά και τον εκσυγχρονισμό της με νέους θεσμούς όπως είναι οι BROKERS, οι διαμεσολαβούντες δηλαδή που ενεργούν για λογαριασμό του πελάτη.

Παρόντες στην εκδήλωση μεταξύ άλλων ο Γενικός Γραμματέας Καταναλωτή κ. Αθανάσιος Σκορδάς, ο Ειδικός Γραμματέας του Σώματος Επιθεώρησης Εργασίας κ. Χρήστος Κουρούσης, ο Πρόεδρος του ΣΕΜΑ κ. Λάμπρος Κόκκινος, ο εκδότης του «ΝΑΙ» κ. Ευάγγ. Σπύρου και πλήθος Ασφαλιστών.

Χ. Αλεξόπουλος: Θέλουμε την εξυγίανση της αγοράς

Ως ιδιαίτερης σπουδαιότητας χαρακτήρισε το 2005 ο κ. Χάρης Αλεξόπουλος σε ομιλία του που πραγματοποιήθηκε σε ειδική εκδήλωση της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος.

Παράλληλα έκανε ένα μικρό απολογισμό των πεπραγμένων του Δ.Σ. Αναφερόμενος στο τρέχον έτος για την τάξη των διαμεσολαβούντων σημείωσε ότι είναι ιδιαίτερα σημαντικό για την ασφάλιση προσώπων και γενικά την ασφαλιστική αγορά και τους φορείς της. Αναφέρθηκε στα νέα δεδομένα που προκύπτουν από την εφαρμογή της κοινοτικής οδηγίας 92/2002, αλλά και την επιχειρούμενη σε βάθος εξυγίανση της αγοράς με τη λειτουργία της επιτροπής εποπτείας για την ιδιωτική ασφάλιση.

Η εκδήλωση ξεκίνησε με το καλωσόρισμα της Γενικής Γραμματέως κας Ειρήνης Λατσούδη, η οποία απηύθυνε σύντομο χαιρετισμό και προσφώνησε τους εκλεκτούς παρευρισκομένους της εκδήλωσης. Στη συνέχεια το λόγο έλαβε ο Πρόεδρος κ. Χάρης Αλεξόπουλος ο οποίος μετέφερε τις ευχές ολόκληρου του Δ.Σ. για ένα Ευτυχισμένο και Δημιουργικό 2004. Στη συνέχεια ανέφερε προβλήματα στα οποία εστιάζουμε την προσοχή μας και η λύση των οποίων αποτελεί βασική προτεραιότητα της Ένωσης μας. Ενδεικτικά αναφέρθηκαν η εξυγίανση-εποπτεία, η καθιέρωση ασφαλιστηρίου επαγγελματικής ευθύνης, ο κώδικας δεοντολογίας διαμεσολαβούντων, η ανάγκη εγγραφής μας σε μητρώο-πιστοποίηση, η ενιαία σύμβαση συνεργασίας, η συνεργασία με την ΕΑΕΕ και άλλους φορείς, οι Εκλογές του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών με ενδυνάμωση συνδυασμού «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ» κ.α. Σχετικά με την υποχρέωση κάλυψής μας με συμβόλαιο επαγγελματικής ευθύνης, αναφέρθηκε στη σοβαρότητα με την οποία αντιμετωπίζουμε το θέμα, λέγοντας ότι ελπίζουμε ότι πολύ σύντομα θα έχουμε ολοκληρώσει τις έρευνες και θα είμαστε σε θέση να προτείνουμε ένα καλό και οικονομικό συμβόλαιο στα μέλη μας. Μετά από σύντομη αναφορά και σε άλλα θέματα που μας απασχόλησαν, έκλεισε την ομιλία του τονίζοντας την διαφαινόμενη ανάγκη όλων των συναδέλφων μας για συσπείρωση, και καλώντας τα μέλη να μας στηρίξουν ενεργά, δίνοντας μας τη δυνατότητα για αποτελεσματικότερη εκπροσώπηση. Κατόπιν πρόσκλησης του προέδρου ανέβηκε στο βήμα ο κ. Ιωάννης Δρούλιας, Πρόεδρος της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων και Αντιπρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, ο οποίος απηύθυνε σύντομο χαιρετισμό προς τους παρευρισκόμενους. Στην εκδήλωση ακόμη παραβρέθηκαν εκλεκτοί καλεσμένοι και μέλη της Ασφαλιστικής Αγοράς Η βραδιά έκλεισε μέσα σε ένα όμορφο κλίμα ανταλλαγής απόψεων & συζητήσεων.

Τα μέλη του Δ.Σ. της Ενωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος

Ο κος Ν. Λεβετσοβίτης νέος εκπρόσωπος

Εκπρόσωπος των διαμεσολαβούντων στην ιδιωτική ασφάλιση προσώπων στο Ταμείο Επικουρικής Ασφάλισης Ασφαλιστών και Προσωπικού Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων ορίστηκε ο κ. Νικόλαος Λεβετσοβίτης, μέλος Δ.Σ. της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων και της Ένωσης Επαγγελματιών Ασφαλιστών Ελλάδος.

Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε.
Insurance & Risk Management

Λύση για την Επαγγελματική Ευθύνη

Η «Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε.» προσέφερε τη λύση σε τρεις από τους πρώτους Μεσίτες Ασφαλίσεων (Brokers), που αποφάσισαν να προσαρμοστούν στις νέες αυστηρές απαιτήσεις της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ως προς την ασφαλιστική κάλυψη της Επαγγελματικής τους Ευθύνης. Συγκεκριμένα, πρόκειται για τους εξειδικευμένους Μεσίτες Ασφαλίσεων «GREENWOODS ΕΠΕ», «ΚΑΒΑΛΑΡΗΣ & ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ ΕΠΕ» και «COMERGON ΑΕ», που παρέχουν εξειδικευμένες ασφαλιστικές υπηρεσίες στο χώρο των επιχειρήσεων.

Ι. Δρούλιας: Ανοιχτή επιστολή

Το 2005 είναι ένας χρόνος με πολλά προβλήματα και πολλές προκλήσεις, είναι ένας χρόνος που περιμένουμε την εξυγίανση της ασφαλιστικής αγοράς και τη στήριξη του επαγγέλματός μας με την εφαρμογή της οδηγίας 2002/92 και την αναμόρφωση του Ν. 1569/85. Το 2005 φέρνει ένα μεγάλο λειτουργικό κόστος των πρακτορείων μας, αφού πέραν των γενικότερων ανακατατάξεων, στα έξοδα μας προστίθεται και το κόστος του ασφαλιστηρίου συμβολαίου επαγγελματικής αστικής ευθύνης ενώ μειώνονται μεθοδευμένα οι προμήθειες. Το 2005 είναι η χρονιά που πολλοί συνάδελφοι μας διαμεσολαβούντες θα αποχωρήσουν από το επάγγελμα όπως έγινε σε ολόκληρη την Ευρώπη, αφού δεν θα είναι σε θέση να αντιμετωπίσουν αυτές τις αυξανόμενες λειτουργικές και θεσμικές δυσκολίες. Το 2005 είναι τέλος, η χρονιά που η ασφαλιστική συνεργασία πρέπει να κατακτήσει τον καλύτερο δυνατό στόχο στις εκλογές των επαγγελματικών επιμελητηρίων της χώρας μας. Τα επιμελητήρια, οι επίσημοι σύμβουλοι του κράτους, είναι εκείνα που μπορούν να δώσουν στον κλάδο μας διεξόδους και δύναμη στις πιέσεις και τους κραδασμούς που υφιστάμεθα. Είναι ανάγκη και άμεση προτεραιότητα η στρατολόγηση υποψηφίων συναδέλφων μας για τα ψηφοδέλτια. Η παρουσία των διαμεσολαβούντων αναβάθμισε το Διοικητικό Συμβούλιο του Επιμελητηρίου και στόχος μας είναι πλέον να κατακτήσουμε την πρώτη θέση, μας αξίζει, την δικαιούμαστε και μπορούμε να είμαστε χρήσιμοι σε όλα τα μέλη και τους παντός είδους επαγγελματίες αφού είμαστε οι καλύτεροι.

Ο αγώνας του κλάδου των διαμεσολαβούντων είναι δύσκολος αλλά θα είναι νικηφόρος, διότι έχουμε συμμάχους και τους πελάτες μας.

Γιώργος Πυρινής

Πρόεδρος του Συλλόγου Ασφαλιστικών Πρακτόρων του Νομού Σερρών

Είμαστε ο καθρέπτης των ασφαλιστικών εταιριών

Οι ανθρώπινες σχέσεις αναπτύσσονται ευκολότερα λόγω της καθημερινής επικοινωνίας σημειώνει ο κ. Γιώργος Πυρινής ασφαλιστικός πράκτορας στις Σέρρες, τονίζοντας παράλληλα ότι η ανάπτυξη της ιδιωτικής ασφάλισης θα πρέπει να είναι μέλημα όλων των εταιριών και όχι μόνο μιας.

Του Νίκου Σακελλαρίου

Ποιες οι δυσκολίες και ποια τα πλεονεκτήματα των ασφαλιστών στην περιφέρεια σε ότι αφορά την επικοινωνία τους με τις τοπικές κοινωνίες αλλά και την ανάπτυξη των καταστημάτων τους;

Καταβάλλουμε ιδιαίτερη προσπάθεια για την ενημέρωση και την προβολή του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης και θεωρούμε πολύ δύσκολη αποστολή την επιλογή και προβολή της ασφαλιστικής εταιρείας στην οποία θα ασφαλίσουμε τον ενδιαφερόμενο.

Ως πλεονεκτήματα μπορούν να θεωρηθούν οι ανθρώπινες σχέσεις που αναπτύσσονται ευκολότερα λόγω της καθημερινής επικοινωνίας, γεγονός όμως που δημιουργεί και αυξημένες ευθύνες προς τον ασφαλιζόμενο αφού η συμπεριφορά των ασφαλιστικών εταιρειών σε περίπτωση ζημιάς επηρεάζει αναπόφευκτα τις σχέσεις μας.

Επίσης, μπορεί να επικοινωνείς ευκολότερα αλλά η ανάπτυξη του γραφείου γίνεται πιο δύσκολα αφού ο αθέμιτος και αντιεπαγγελματικός ανταγωνισμός επηρεάζει δυσμενώς αυτή την προσπάθεια.

Πώς κρίνετε την ζήτηση που υπάρχει για ασφαλιστικά προϊόντα στις Σέρρες και πώς θα μπορούσε αυτή να αυξηθεί;

Τα ασφαλιστικά προϊόντα που κυκλοφορούν σήμερα στην αγορά λίγο ή πολύ είναι γνωστά και σχεδόν τα ίδια για όλες τις εταιρίες, συνεχώς βέβαια βελτιώνονται, και επίσης βγαίνουν και νέα. Η ζήτηση θα αυξηθεί με την εφαρμογή από τις ΕΤΑΙΡΙΕΣ των όσων αναφέρω παραπάνω, σε συνδυασμό με τον επαγγελματισμό ημών των διαμεσολαβούντων.

Πιστεύετε ότι οι ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες πρέπει να δώσουν μεγαλύτερη προσοχή στην ανάπτυξη στην περιφέρεια;

Οι ασφαλιστικές εταιρείες-κρατικές και ιδιωτικές- έχουν απόλυτη ανάγκη την δική μας παρουσία με επαγγελματικό ήθος και αξιοπρεπή εκπροσώπηση, αφού για την περιφέρεια εμείς οι διαμεσολαβούντες είμαστε η δική τους αποκεντρωμένη μονάδα. Εμείς είμαστε ο καθρέπτης των ασφαλιστικών εταιρειών σε κάθε γωνιά της Ελλάδος και ακόμη περισσότερο στο εξωτερικό.

Γι'αυτό τον λόγο θα πρέπει να γίνεται προσεκτική επιλογή των συνεργατών τους, αλλά και να παρέχεται ταυτόχρονα μεγάλη υποστήριξη, διοικητικά και οικονομικά.

Η συμπεριφορά των εταιρειών στην αντιμετώπιση της ζημιάς και η ανταπόκρισή τους στον πελάτη αποτελεί θεμέλιο λίθο της συνεργασίας και της προβολής τους σε ένα κύκλο συμπολιτών μας από τους οποίους μπορεί να προβάλλεται ο επαγγελματισμός μας θετικά ή αρνητικά.

Ποιες είναι οι ιδιαίτερες ανάγκες της περιοχής που χρειάζονται ασφαλιστική κάλυψη;

Ο νομός Σερρών είναι κατ' εξοχήν αγροτικός και κτηνοτροφικός. Πρέπει επομένως να βρεθεί λύση πλήρους ασφάλισης και κάλυψης 100% των ζημιών σε συνεργασία πολιτείας και εταιρειών. Πρέπει να υπάρχει κάλυψη της αγροτικής παραγωγής από χαλάζι-θεομηνίες-πλημμύρες και λοιπών καιρικών φαινομένων, στο ζωικό κεφάλαιο δε από ασθένειες-καιρικά φαινόμενα κ.λ.π.

Τί θα ζητούσατε για να αναπτυχθεί ο θεσμός της ιδιωτικής ασφάλισης στην περιοχή σας και τί θα πρέπει να προσέξει το Υπουργείο Ανάπτυξης;

Η ανάπτυξη του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης στην περιοχή μας δεν εξαρτάται μόνο από μία εταιρεία-εν προκειμένω την εταιρεία με την οποία συνεργάζεται το δικό μας πρακτορείο-αλλά απαιτείται συνδρομή και ενδιαφέρον απ' όλες τις ιδιωτικές ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες πρέπει να δώσουν σημασία στην επιλογή των συνεργατών τους και στον τρόπο αντιμετώπισης των ζημιών.

Το Υπουργείο Ανάπτυξης μέσω των υπηρεσιών του και της νέας Εποπτικής Αρχής είναι ανάγκη να επιδιώξει την εξυγίανση των ασφαλιστικών εταιρειών και των διαμεσολαβούντων και να περιορίσει τον αθέμιτο ανταγωνισμό (ανεπαρκή ασφάλιστρα ή γραφειοκρατικές διαδικασίες έκδοσης ασφαλιστηρίων) προκειμένου να αποκατασταθεί το κύρος του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης στο καταναλωτικό κοινό και να αναπτυχθεί στα επίπεδα άλλων ευρωπαϊκών χωρών επ'ωφελεία της οικονομίας και της ενίσχυσης της ιδιωτικής ασφάλισης ως συμπληρωματικού φορέα της κοινωνικής ασφάλισης στους κλάδους υγείας και σύνταξης.

Βιογραφικό Σημείωμα

Α. Ατομικά Στοιχεία

Πυρίνης Γεώργιος

Β. Οικογενειακή κατάσταση

Είναι έγγαμος με παιδιά και εγγόνια.

Γ. Στοιχεία σπουδών

1. Απόφοιτος Γυμνασίου.
2. Τριτοετής της Ανωτάτης Εμπορικής Σχολής Αθηνών.
3. Απόφοιτος της Συνεταιριστικής Σχολής της ΠΑΣΕΓΕΣ.

Δ. Επαγγελματική κατάσταση

Διατέλεσε συνεταιριστικός υπάλληλος (Προϊστάμενος Λογιστηρίου) επί 25 έτη και από το 1981, χρονολογία που ιδρύθηκε η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α. είναι πράκτορας ασφαλειών στο Νομό Σερρών.

Συνέχεια όλα τα χρόνια έχει το Α' Πρακτορείο σε παραγωγή ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ, με την επωνυμία "ΓΕΩΡΓΙΟΣ και ΣΤΕΡΓΙΟΣ ΠΥΡΙΝΗΣ Ο.Ε." με αποκλειστική συνεργασία με ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Ε.Γ.Α. και ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ και ΥΓΕΙΑΣ.

- Από 1-1-2004 μεταβίβασε τη μετοχή του της Ο.Ε. στους κληρονόμους του υιού του Στέργιου που τον έχασαν σε αυτοκινητιστικό ατύχημα.

Ε. Επαγγελματική συνδικαλιστική δράση

- Για πολλά χρόνια ήταν Πρόεδρος του Συλλόγου ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ και ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ ΖΩΗΣ και για δώδεκα και πλέον χρόνια μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑΣ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ στις θέσεις Γενικού Γραμματέα και Α' Αντιπροέδρου.
- Μέλος της Επιτροπής Ιδιωτικής Ασφάλισης του Υπουργείου Ανάπτυξης ως εκπρόσωπος των ασφαλιστικών πρακτόρων.
- Μέλος της Τεχνικής Επιτροπής Εκπαίδευσης και Εξετάσεων Διαμεσολαβούντων του Υπουργείου Ανάπτυξης ως εκπρόσωπος των ασφαλιστικών πρακτόρων.

Στον ΝΟΜΟ ΣΕΡΡΩΝ ίδρυσαν το 1991 ΣΥΛΛΟΓΟ υπό την επωνυμία "ΣΥΛΛΟΓΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ ΝΟΜΟΥ ΣΕΡΡΩΝ", ο οποίος υπάρχει και σήμερα υπό την Προεδρία του.

Είναι γραμμένος ως μέλος στην ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΠΡΑΚΤΟΡΩΝ και λόγω της συμμετοχής του επί πολλά χρόνια στη Διοίκηση της ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑΣ, ως γενικός γραμματέας και Αντιπρόεδρος, προβάλουν τα αιτήματά τους, τα προβλήματά τους στην ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ, όπου πολλά από αυτά μέσω αυτής επιλύονται συγκεντρωτικά βέβαια και με τα αιτήματα των λοιπών μελών της ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑΣ.

Μέλη του Συλλόγου βάσει του ΚΑΤΑΣΤΑΤΙΚΟΥ εγγράφονται μόνον διαμεσολαβούντες με άδεια ΠΡΑΚΤΟΡΑ, καθ' ότι και η ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑ εγγράφει ως μέλη της, ΣΥΛΛΟΓΟΥΣ - ΣΩΜΑΤΕΙΑ των οποίων και τα εγγεγραμμένα μέλη είναι ΑΣΦ/ΚΟΙ ΠΡΑΚΤΟΡΕΣ.

Χαρακτηριστικές πρωτοβουλίες Κοινωνικής Ευθύνης στο παρελθόν

1

2

3

1. Συνδρομή στους σεισμοπαθείς της Αττικής, με συναυλία της Μαρινέλλας (1999).
2. Αποστολή στην Τουρκία, μετά τους σεισμούς, με υπηρεσίες υγείας (1999).
3. Υποστήριξη της UNHCR, με συναυλία Γ. Νταλάρα - Έ. Σάπλιν για τους Πρόσφυγες (2001).

INTERAMERICAN
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO

Κοινωνικό έργο με Πράξεις Ζωής

Οι πράξεις ανθρωπιάς και το κοινωνικό έργο, που υπερβαίνει τις επιχειρηματικές υποχρεώσεις, αποδίδουν ανάγλυφα το κοινωνικό πρόσωπο της INTERAMERICAN. Από τα πρώτα χρόνια της λειτουργίας της, η Εταιρία έχει επιδείξει κοινωνική ευαισθησία και υπευθυνότητα, αναλαμβάνοντας πρωτοβουλίες με χορηγικές και άλλες ενέργειες για κοινωνικές ομάδες που έχουν ανάγκη συνδρομής, αλλά και σε τομείς όπως η Υγεία, το Περιβάλλον, ο Πολιτισμός.

Κοινωνικό έργο με "Πράξεις Ζωής"

Σήμερα, πρόθεση της INTERAMERICAN είναι να οργανώσει και να πραγματοποιήσει ενέργειες που θα είναι ακόμη περισσότερο αποτελεσματικές και ευεργετικές για την κοινωνία. Γι' αυτό έχει σχεδιάσει και θέσει σε εφαρμογή ένα μακρόπνοο και πολυδιάστατο πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης, το πρόγραμμα "Πράξεις Ζωής", βασιζόμενη σε δύο καθοριστικές επιλογές:

1. Στη συνάφεια των ενεργειών με τις επιχειρηματικές δραστηριότητές της. Η Εταιρία χρησιμοποιεί τους μηχανισμούς και την τεχνογνωσία των υπηρεσιών της.
2. Στη συμμετοχή του ανθρώπινου δυναμικού της. Η ευαισθητοποίηση και η εθελοντική προσφορά των εργαζομένων της INTERAMERICAN υπογραμμίζει ότι η Εταιρία είναι οι άνθρωποί της και γι' αυτό έχει ανθρώπινο πρόσωπο.

"Πράξεις Ζωής" σημαίνει: Ενημέρωση, Εκπαίδευση, Ευαισθητοποίηση, Πρόληψη, Προστασία, Φροντίδα, Προσφορά.

Τί περιλαμβάνει το πρόγραμμα

Οι "Πράξεις Ζωής" περιλαμβάνουν ενέργειες που αναπτύσσονται σε 3 κατευθύνσεις:

- της πρόληψης και φροντίδας για την Υγεία,
- της εκπαίδευσης για την αντιμετώπιση Κινδύνων (κίνδυνοι στην οδική κυκλοφορία και από καταστροφικά φυσικά φαινόμενα),
- της στήριξης Ευπαθών Κοινωνικών Ομάδων.

Η υλοποίηση του προγράμματος

Στη φροντίδα για την Υγεία

Βασική προϋπόθεση για την επιθυμητή ποιότητα ζωής αποτελεί η συστηματική, έγκυρη και έγκαιρη ενημέρωση για τα θέματα υγείας, που προβληματίζουν κάθε άνθρωπο, καθώς επίσης η πρόληψη και φροντίδα για την υγεία. Γι' αυτόν τον λόγο η INTERAMERICAN, αξιοποιώντας την οργάνωσή της σε υπηρεσίες και τους εξειδικευμένους ανθρώπους της στον τομέα της υγείας, επενδύει στην ενημέρωση του κοινού με εκπαιδευτικά σεμινάρια και ειδικές εκδόσεις για την υγεία, σε παροχή υπηρεσιών υγείας με εκστρατείες πρόληψης και ιατρικού ελέγχου και σε κοινωνικές εκδηλώσεις για την υγεία.

Ενδεικτικά αναφέρονται οι ακόλουθες ενέργειες:

- Ενημερωτικά σεμινάρια για τη διαχείριση χρονίων νόσων, όπως είναι ο σακχαρώδης διαβήτης, η υπέρταση, τα καρδιαγγειακά νοσήματα κ.ά., με ταυτόχρονη παροχή δωρεάν ιατρικής εξέτασης.
- Αποστολές ιατρικής πρόληψης και φροντίδας σε δυστρόσιτες περιοχές της Ελλάδος, για ιατρικό έλεγχο του τοπικού πληθυσμού από ιατρούς της ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ ΑΘΗΝΩΝ, με ταυτόχρονη σχετική ενημέρωση των πολιτών.
- Ενημερωτικές εκδηλώσεις για το "ευ ζην", σε θέματα όπως είναι το κάπνισμα, η παχυσαρκία, η υγιεινή διατροφή, η άθληση κ.ά.

Στην εκπαίδευση για την αντιμετώπιση Κινδύνων

Η ανάπτυξη γνώσεων και η καλλιέργεια συνείδησης σχετικά με τις απειλές για τον άνθρωπο από την κυκλοφορία στους δρόμους, αλλά και από φυσικά φαινόμενα (σεισμούς, πλημμύρες, πυρκαϊές κ.ά.) είναι επιδίωξη της INTERAMERICAN, μέσα από ενέργειες ενημέρωσης για τους κινδύνους και για τον τρόπο αντιμετώπισής τους.

Ειδικότερα, η Εταιρία δραστηριοποιείται με "Πράξεις Ζωής" στον τομέα της κυκλοφοριακής αγωγής, με ένα πρόγραμμα ενημερωτικών σεμιναρίων, αλλά και επιδείξεων με αυτοκίνητο, σε συνεργασία με τον γνωστό οδηγό ΙΑΒΕΡΗ, για την ασφαλή οδήγηση και τη σωστή οδική συμπεριφορά. Το πρόγραμμα υλοποιείται σε σχολεία, ανώτερα και ανώτατα εκπαιδευτικά ιδρύματα, στρατιωτικές μονάδες και η επίδειξη είναι ανοιχτή για το κοινό κάθε πόλης, στην οποία διοργανώνεται η εκδήλωση.

Για την κυκλοφοριακή αγωγή η INTERAMERICAN διανέμει ενημερωτικές εκδόσεις στα παιδιά και στο ευρύ κοινό, με χαρακτηριστικά μηνύματα. Ακόμη, διαθέτει αλκοολόμετρα στις κατά τόπους διευθύνσεις της Τροχαίας και προβαίνει σε ενέργειες προβολής μηνυμάτων με κοινωνικό χαρακτήρα, με διανομή υλικού και με δημοσιότητα.

Στη στήριξη Ευπαθών Κοινωνικών Ομάδων

Η INTERAMERICAN δίνει προτεραιότητα στην ηθική και υλική στήριξη κοινωνικών ομάδων που έχουν ιδιαίτερες ανάγκες, αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα ένταξης στην κοινωνική ζωή ή δεν έχουν εξασφαλίσει τις ίδιες ευκαιρίες και δυνατότητες για να ζήσουν αξιοπρεπώς. Στο πρόγραμμα της INTERAMERICAN περιλαμβάνονται "Πράξεις Ζωής" για μονάδες απεξάρτησης από ναρκωτικά, για ιδρύματα προστασίας παιδιών και άλλους σχετικούς φορείς.

Η εθελοντική προσφορά των εργαζομένων

Οι "Πράξεις Ζωής" αποκτούν νόημα μόνο μέσα από τη συναντίληψη και εθελουσία συμμετοχή των εργαζομένων στην INTERAMERICAN.

Ο εθελοντισμός τους εκφράζεται με τη συμμετοχή τους σε προγράμματα αιμοδοσίας του Συλλόγου Υπαλλήλων της INTERAMERICAN, στις ενημερωτικές πρωτοβουλίες της Εταιρίας, σε αποστολές εξειδικευμένου προσωπικού και άλλες ενέργειες. Γι' αυτό οι "Πράξεις Ζωής" είναι πράξεις κοινωνικής συνείδησης και ευθύνης πρωτίστως των Ανθρώπων της Εταιρίας.

Πράξεις Ζωής

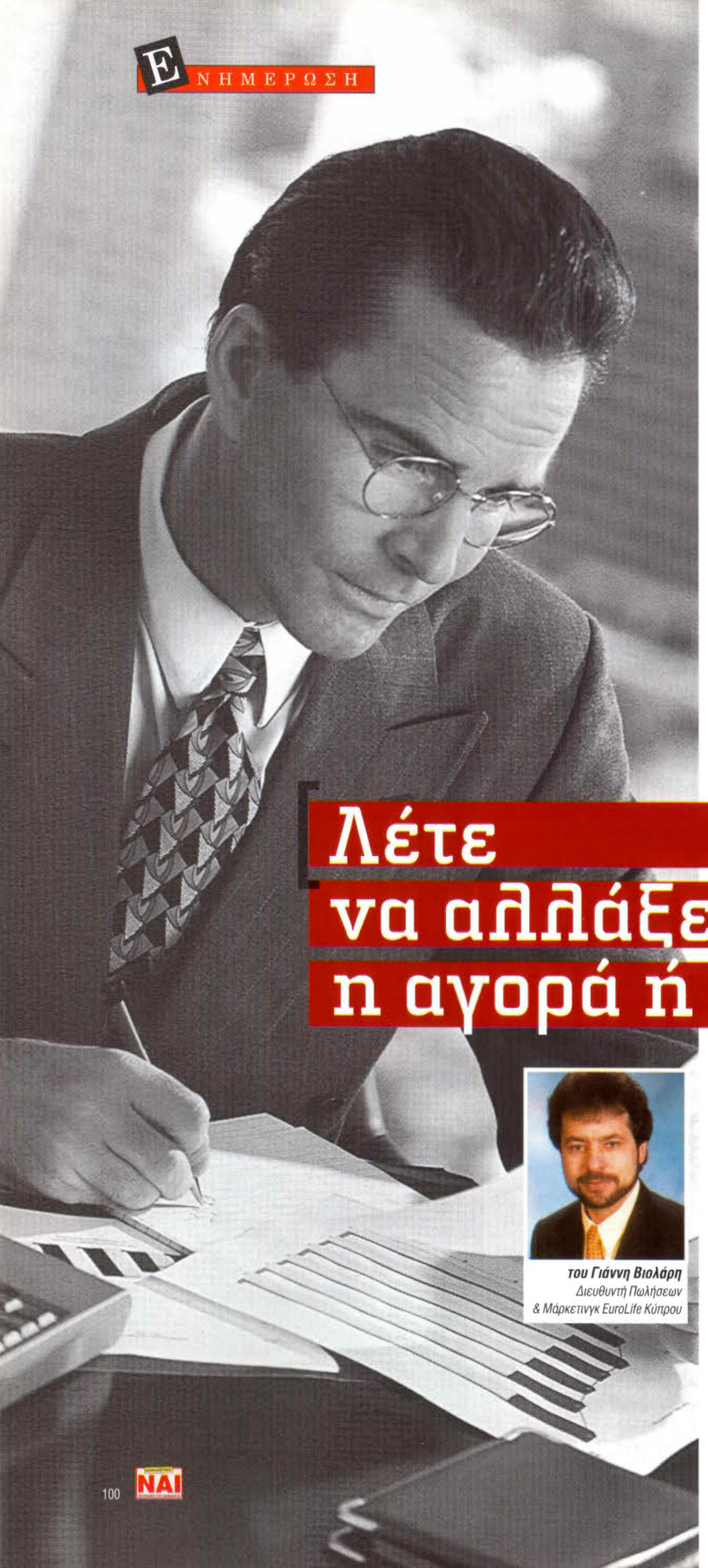
Πρόσφατες "Πράξεις Ζωής" από την INTERAMERICAN

1

2

3

1. Κυκλοφοριακή Αγωγή πολιτών με τη συνεργασία του γνωστού οδηγού Ιαβέρη.
2. Χορηγία συναυλίας της Νάντια Γουάινμπεργκ υπέρ του έργου των Φίλων Κοινωνικής Παιδιατρικής "Ανοιχτή Αγκαλιά".
3. Οργάνωση αιμοδοσίας από τον Σύλλογο Υπαλλήλων INTERAMERICAN



Λέτε να αλλάξει η αγορά ή όχι;

του Γιάννη Βιολάρη
Διευθυντή Πωλήσεων & Μάρκετινγκ EuroLife Κύπρου

Το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου έχει αλλάξει σημαντικά τα τελευταία χρόνια. Για την ακρίβεια πολύ λίγα πράγματα παραμένουν τα ίδια με την περασμένη 5ετία. Οι βασικές αιτίες για αυτές τις αλλαγές πηγάζουν από τα εξής:

1. Αυξημένες απαιτήσεις των πελατών
2. Αυξημένη γνώση πελατών
3. Ευκολία στην πληροφόρηση / σύγκριση
4. Ευρωπαϊκές οδηγίες για προστασία του καταναλωτή
5. Μειωμένη εμπιστοσύνη του κοινού στην Ασφαλιστική Βιομηχανία

Αυτά όλα είχαν αλυσιδωτές συνέπειες στις εταιρείες, όπως:

- Μειωμένη παραγωγικότητα των Δικτύων
- Μειωμένα εισοδήματα για τα Δίκτυα
- Μειωμένο ενδιαφέρον για το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου
- Μειωμένες παραγωγές για τις εταιρείες
- Μειωμένα εισοδήματα για τις εταιρείες
- Μειωμένους προϋπολογισμούς κ.τ.λ

Πολλές εταιρείες δεν συνειδητοποίησαν τα πραγματικά προβλήματα και τα αίτια της χαώδους αυτής κατάστασης και περιμένουν ακόμη να αλλάξουν τα πράγματα. Τα πράγματα όχι μόνο δεν θα αλλάξουν αλλά θα «χειροτερεύουν» ή θα «βελτιώνονται» ανάλογα με το πώς τα αντιμετωπίζει η κάθε εταιρεία.

Εάν αντιμετωπιστούν τα αίτια αποτελεσματικά τότε οι συνέπειες θα είναι θετικές. Εάν δεν αντιμετωπιστούν αποτελεσματικά, οι συνέπειες θα είναι αρνητικές και θα μεγαλώνουν συνεχώς χειροτερεύοντας ολοένα και περισσότερο την κατάσταση της συγκεκριμένης εταιρείας και των ανθρώπων της.

Η πολιτική των αυξημένων απαιτήσεων παραγωγής από τα δίκτυα, ακόμη και με αυξημένα κίνητρα δεν μπορεί να αποτελεί την απάντηση στα προβλήματα. Οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι έχουν αποδείξει πολλές φορές τις ικανότητές τους αλλά και την αποφασιστικότητα που διαθέτουν για διακρίσεις και ψηλά αποτελέσματα αρκεί να έχουν τα απαραίτητα όπλα που χρειάζονται. Τώρα είναι η ώρα των εταιρειών να αποδείξουν τις ικανότητες και την αποφασιστικότητα τους διευκολύνοντας τα Δίκτυα να αντιμετωπίσουν τις σημερινές προκλήσεις. Η αντιμετώπιση της κατάστασης χρειάζεται τεχνογνωσία και επενδύσεις που ξεπερνούν κατά πολύ τις απαιτήσεις τις οποίες θα πρέπει να έχει η όποια εταιρεία από τα δίκτυα της.

Μέσα από ένα άρθρο όπως αυτό, δεν θα μπορούσαν να περιγραφούν όλα όσα θα πρέπει να γίνουν ή να αλλάξουν. Ακόμη και εάν αυτό ήταν δυνατό, θα ήταν αδύνατο να αντιμετωπιστούν οι ιδιαιτερότητες της κάθε εταιρείας.

Θα αναφερθώ μόνο σε μία αναγκαιότητα την οποία θεωρώ πολύ σημαντική και καθοριστική για την πορεία της κάθε εταιρείας μέσα στο σημερινό περιβάλλον. Τεχνολογία P.O.S (Point of Sale). Το έχουμε ακούσει όλοι τόσες πολλές φορές. Τί είναι στ' αλήθεια; Τί μπορεί να κάνει; Πώς θα μας βοηθήσει; Πώς μπορούμε να το έχουμε; Τί θα μας στοιχίσει; Τι πρέπει να προσέξουμε; Αυτά και πολλά άλλα είναι εύλογα ερωτήματα για το P.O.S.

Το αποτελεσματικό P.O.S είναι το λογισμικό εκείνο το οποίο θα δώσει τη δυνατότητα με απλό τρόπο στον Ασφαλιστικό Σύμβουλο να κάνει όλη του την εργασία ευκολότερα και γρηγορότερα μέσω ενός φορητού ηλεκτρονικού υπολογιστή χωρίς να χρειάζεται να κουβαλά μαζί του έντυπα ή να επικοινωνεί με τα κεντρικά γραφεία για να πάρει πληροφορίες. Ένα τέτοιο σύστημα θα πρέπει να περιλαμβάνει τις εξής τουλάχιστον λειτουργίες.

1. Εξεύρεση / Ανάλυση Αναγκών & Επιθυμιών του πελάτη:

Η διαδικασία πρέπει να είναι απλή και κατανοητή από κάθε πελάτη και να βοηθά τον Ασφαλιστικό Σύμβουλο στην πώληση.

2. Δημιουργία Μελέτης

Η μελέτη θα πρέπει να στηρίζεται στις δηλώσεις του υποψηφίου πελάτη και με υπολογισμούς στηριζόμενους πάνω σε υγιείς Ασφαλιστικές Αρχές να δίνει επιλογές καλύπτοντας με τον καλύτερο τρόπο τον πελάτη βοηθώντας τον να αγοράσει αλλά και προστατεύοντας παράλληλα τον Ασφαλιστικό Σύμβουλο από τυχόν επαγγελματική ευθύνη.

3. Βοηθήματα Πωλήσεων

Η ιστορία του πληθωρισμού, τα επιτόκια, τα κόστη σπουδών, προβλέψεις / εκτιμήσεις, Ασφαλιστικά Προϊόντα, δείγματα Συμβολαίων κλπ. Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος θα πρέπει να έχει στον υπολογιστή του οτιδήποτε μπορεί να χρειαστεί για να πραγματοποιήσει την πώληση.

4. Ηλεκτρονικό Ημερολόγιο

Το ηλεκτρονικό ημερολόγιο θα πρέπει να μπορεί να δίνει όλα τα απαραίτητα στατιστικά στον Ασφαλιστικό Σύμβουλο και στον Διευθυντή του για παρακολούθηση της δραστηριότητας σε κάθε τομέα αλλά και τα αντίστοιχα ποσοστά επιτυχίας. Με αυτό τον τρόπο θα εντοπίζονται εύκολα τυχόν εκπαιδευτικές ανάγκες για βελτίωση / ανάπτυξη του ίδιου.

5. Αιτήσεις Ασφάλισης / Αλλαγές

Ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος θα επισκέπτεται τον πελάτη χωρίς έντυπα μήπως και του χρειαστούν.

6. Ηλεκτρονική Εκτίμηση Κινδύνου

Με τις σημερινές δυνατότητες το 70% των συμβολαίων μπορούν πολύ εύκολα να αξιολογούνται ηλεκτρονικά τη στιγμή που ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος συμπληρώνει την αίτηση Ασφάλισης μπροστά στον πελάτη. Κερδίζουμε χρόνο, χρήμα , χώρους αλλά και το πιο σημαντικό, τις εντυπώσεις.

7. Αυτόματη ενημέρωση παραγωγής και παρακολούθηση κινήτρων

Δεν υπάρχει λόγος να περιμένουμε να κλείσει ο κάθε μήνας για να ενημερωθεί ο κάθε συνεργάτης και ο Διευθυντής του σε σχέση με το που βρίσκεται και τί έπρεπε να κάνει ή τί κέρδισε ή τί θα μπορούσε να κερδίσει. Με την έγκριση του Συμβολαίου όλα αυτά μπορεί να τα βλέπουν την ίδια στιγμή έτσι ώστε να τους παρέχεται χρόνος να ενεργήσουν προληπτικά όπου χρειάζεται.

8. Εξυπηρέτηση πελατών

Στοιχεία όπως καλύψεις, ιστορικό πληρωμών, αξίες εξαγοράς και τόσα άλλα που μας ρωτούν οι πελάτες μας μπορούμε να τα βλέπουμε από τον υπολογιστή μας, έχοντας μπροστά μας την τελευταία εικόνα όπως την έχει η εταιρεία.

9. Εσωτερικό Ηλεκτρονικό ταχυδρομείο

Για σκοπούς εσωτερικής ειδικά αλληλογραφίας, γραπτά μηνύματα, φάκελοι, γραμματόσημα κλπ ανήκουν στην προηγούμενη εποχή. Το ηλεκτρονικό εσωτερικό ταχυδρομείο μπορεί να μας εξυπηρετήσει άμεσα και γρήγορα χωρίς απώλειες και έξοδα.

10. Καθορισμός & Παρακολούθηση Στόχων

Όλοι οι προσωπικοί μέσοι όροι και τα ποσοστά επιτυχίας του κάθε Ασφαλιστικού Συμβούλου είναι εκεί. Χωρίς δικούς μας υπολογισμούς και ενδεχόμενα λάθη. Αφού ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος καταλήξει με μια σειρά ερωτήσεων στα εισοδήματα που προσδοκά, την ίδια ώρα γνωρίζει τί θα πρέπει να κάνει κάθε μέρα για να επιτύχει. Τα στοιχεία αυτά είναι εις γνώση του Διευθυντή του ο οποίος έχει την ευθύνη επίβλεψης και συνεχούς ανάπτυξης του συνεργάτη του.

Πιο πάνω περιγράφονται οι βασικές λειτουργίες ενός πραγματικού P.O.S το οποίο θα πρέπει με την μέθοδο του «συγχρονισμού» να ενημερώνει και να ενημερώνεται από τα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρείας. Όλα τα πιο πάνω σε συνδυασμό με ένα καλοσχεδιασμένο M.I.S θα δώσουν αποτελεσματικές απαντήσεις στα προβλήματα που αντιμετωπίζει σήμερα η Βιομηχανία μας. Βεβαίως υπάρχουν και πολλά άλλα σημαντικά θέματα όπως είναι ο σχεδιασμός των προϊόντων, οι επενδύσεις, οι εσωτερικές διαδικασίες, τα περιθώρια κέρδους, οι Ασφαλιστικές Συμβάσεις, οι διαδικασίες και τα κριτήρια πρόσληψης Ασφαλιστικών Συμβούλων και τόσα άλλα. Ακόμη όμως και εάν όλα αυτά είναι αποτελεσματικά λίγο θα επηρεάσουν τις πωλήσεις. Το P.O.S είναι ένα εργαλείο το οποίο μπορεί να διαδραματίσει καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη των πωλήσεων, στην εξυπηρέτηση του πελάτη, στην αποτελεσματική διεύθυνση των πωλήσεων και στην συνολική εικόνα της Βιομηχανίας. Αν και υπάρχουν πολλά τέτοια προγράμματα στην αγορά, εντούτοις είναι συνήθως πολύ ακριβά τόσο στην αγορά τους, όσο και στην προσαρμογή και στην συντήρησή τους. Για μεγέθη εταιρειών όπως των εταιρειών του χώρου μας η εσωτερική ανάπτυξη τέτοιων προγραμμάτων είναι και δυνατή αλλά και ενδεικνυομένη αρκεί βεβαίως να υπάρχει η αναγκαία τεχνογνωσία στην Διεύθυνση Πωλήσεων της κάθε εταιρείας. Τα οφέλη τα οποία μπορούμε να έχουμε με αυτή την επένδυση είναι πιστεύω πολλά, σε όλα τα επίπεδα.

Το P.O.S δεν αποτελεί πλέον πολυτέλεια. Είναι επιτακτική ανάγκη της σύγχρονης εποχής και αποτελεί υποχρέωση της κάθε εταιρείας τόσο προς το δίκτυό της όσο και προς τους πελάτες της.

Το μέλλον δεν είναι πιο δύσκολο. Είναι όμως διαφορετικό.

Στην EuroLife έχουμε σχεδιάσει, αναπτύξει και εφαρμόσει το P.O.S εδώ και έξι μήνες και τα αποτελέσματα μας δικαιώνουν. Παρατηρείται ήδη σημαντική αύξηση τόσο στην παραγωγή όσο και στην παραγωγικότητα. Οι μέσοι όροι ασφαλίστρων αυξήθηκαν σημαντικά καθώς επίσης και τα ποσοστά κλεισίματος του δικτύου μας.

Το σημαντικότερο όμως είναι η καλύτερη κατανόηση από τους πελάτες σε σχέση με τις ασφαλιστικές ανάγκες και το απαιτούμενο ύψος των καλύψεων. Καλύψεις. Αυτός είναι εξάλλου και ο κύριος λόγος ύπαρξής μας στην αγορά. Πίσω λοιπόν στα βασικά όσο αφορά στην πώληση αλλά και μπροστά με την τεχνολογία για να είναι η ζωή μας ευκολότερη και οι πελάτες μας πιο ευχαριστημένοι.

Τολμήστε το!!!

Μεγαλύτερο μερίδιο πίτας ο στόχος της astra ασφαλιστική

Την Πέμπτη 10 Μαρτίου 2005, πραγματοποιήθηκε με μεγάλη επιτυχία στο ξενοδοχείο Athenaeum Intercontinental η καθιερωμένη εκδήλωση κοπής πίτας της ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Πανοραμική άποψη της αιθουσας του Intercontinental, όπου έγινε η εκδήλωση.

Ο πρόεδρος της ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ κ. Κυριάκος Τόμπρας ανάμεσα στα διευθυντικά στελέχη της εταιρίας και στενούς συνεργάτες του. Από αριστερά διακρίνονται οι κ.κ. Μαρίνης Χρήστος, Γιάννης Παυλίδης, Ρότζερ Γκοντζάλες, Ζώης Μπουτάτης, Ιφιγένεια Τσαντίλη, Δημήτριος Τόμπρας, Ευθύμιος Τασιόπουλος, Γεώργιος Περγάλης, Βασίλειος Πατρικάκος, Ντόρη Κανή, Δημήτριος Καββαδίας, Θανάσης Ζηργάνος.

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ κ. Κυριάκος Τόμπρας κατά τη διάρκεια της ομιλίας του.

Οι οικοδεσπότες της βραδιάς υποδέχθηκαν τους 350 προσκεκλημένους της εκδήλωσης κάτω από το μαγευτικό ήχο της άρπας του σολίστα της Εθνικής Συμφωνικής Ορχήστρας της ΕΡΤ, κου Θοδωρή Ματούλα.

Παρόντες οι μέτοχοι, τα στελέχη, το διοικητικό προσωπικό, οι περιφερειακοί διευθυντές και διακεκριμένοι επιθεωρητές και συνεργάτες της Εταιρίας από όλη την Ελλάδα, καθώς και οι νέοι Ιταλοί μέτοχοι της Εταιρίας κ.κ. Pasquale Tortella, Augusto Spinelli και Fortunato Loddi.

Την εκδήλωση τίμησαν επίσης με την παρουσία τους δημοσιογράφοι του κλαδικού, πολιτικού και οικονομικού τύπου και ο Βουλευτής Β' Αθηνών της Νέας Δημοκρατίας κος Λευτέρης Ζαγορίτης.

Ο Πρόεδρος Δ.Σ. κος Κυριάκος Τόμπρας, στην ομιλία του, έδωσε έμφαση στη μεγάλη σημασία του ανθρώπινου δυναμικού που αποτελεί, όπως τόνισε, το «μεγάλο κεφάλαιο» της ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ.

Επίσης αναφέρθηκε στις μεγάλες αλλαγές «που θα έρθουν στον κλάδο με τη μορφή χιονοστιβάδας» - όπως είπε - στα πολύ καλά αποτελέσματα της Εταιρίας για το 2004 και στους στόχους και τις προσδοκίες της ASTRA για το 2005.

«Το αύριο τρέχει ήδη από τον Οκτώβριο του 2004», είπε στους προσκεκλημένους ο κος Τόμπρας.

«Ένα αύριο που ξεκίνησε με τους καλύτερους οιωνούς για την ΑΣΤΡΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, η οποία έλαβε και φέτος, όπως κάθε χρόνο, τα πιστοποιητικά φερεγγυότητας και κάλυψης αποθεμάτων, από τα οποία προκύπτει ότι η Εταιρία είχε ήδη καλύψει όλες τις υποχρεώσεις της από τον Ιούνιο 2004».

Στη συνέχεια ο κ. Τόμπρας αναφέρθηκε στα οικονομικά στοιχεία και τα θεμελιώδη μεγέθη της Εταιρίας τα οποία αυξήθηκαν σημαντικά και, ειδικότερα, το μετοχικό της κε-

"Το ανθρώπινο δυναμικό αποτελεί το «μεγάλο κεφάλαιο» της ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ"

Ο Πρόεδρος κ. Κυριάκος Τόμπρας ενώ κόβει την πίτα, υπό το βλέμμα της Διευθύντριας Επικοινωνίας & Marketing, κας Ιφιγένειας Τσαντίλη.

Ο κ. Βασίλης Πατρικάκος, Γενικός Διευθυντής της εταιρίας, υποδέχεται στην εκδήλωση το Βουλευτή Β' Αθηνών της Νέας Δημοκρατίας κ. Λευτέρη Ζαγορίτη. Αριστερά διακρίνεται ο κ. Λεωνίδας Καββαδίας (ΣΟΛ) και δεξιά ο κ. Θανάσης Ράμος (ΠΗΓΑΣΟΣ ΑΧΕΠΕΥ).

Από αριστερά ο προϊστάμενος της Δ/νσης Αποζημιώσεων της ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ κ. Δημήτριος Τόμπρας και ο Δ/ντής Αποζημιώσεων κ. Γιώργος Περγάλης.

Ο Πρόεδρος κ. Κυριάκος Τόμπρας χαιρετάει εγκάρδια τον αναπληρωτή Γενικό Δ/ντή κ. Ευθύμιο Τασιόπουλο.

Ο εκδότης του περιοδικού ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ανάμεσα στο Δ/ντή Μηχανογράφησης της "ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ" κ. Ρότζερ Γκοντζάλες και το Γενικό Διευθυντή κ. Βασίλειο Πατρικάκο.

φάλαιο ανήλθε σε 4.800.000,00€ και τα ίδια κεφάλαια σε 5.642.366,41€.

Η παραγωγή ασφαλίστρων παρέμεινε το 2004 σταθερή λόγω της μεγάλης αναδιάρθρωσης και εξυγίανσης χαρτοφυλακίου που πραγματοποίησε επιτυχώς η Εταιρία.

Τα τεχνικά αποθέματα του 2004 ανήλθαν σε 8.846.558,65€, με την αποθεματοποίηση του κλάδου αυτοκινήτου να ανέρχεται πλέον στο 77,00 %.

Οι επενδύσεις της ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ για τη χρήση 2004 ανήλθαν σε 7.531.260,64€, ενώ η σχέση επενδύσεων προς προβλέψεις αποθεμάτων την 31/12/2004 είναι από τις υψηλότερες της αγοράς και ανέρχεται στο 85,13 %.

Οι επενδύσεις ενισχύθηκαν περαιτέρω το 2005 με νέες αγορές και ανέρχονται πλέον σε 9.531.260,64€, με τη σχέση επενδύσεων προς προβλέψεις αποθεμάτων να βρίσκεται ήδη στο 107,70 %, ενώ τα ακίνητα της ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ έχουν πλέον ξεπεράσει τα 6.500.000,00€.

Οι αποζημιώσεις που κατέβαλλε κατά το 2004 η Εταιρία αυξήθηκαν κατά 22,50% και ανήλθαν σε 6.406.449,74 € ενώ, ταυτόχρονα, τόσο οι κατά κλάδο ασφάλισης εκμεταλλεύσεις όσο και η χρήση 2004 στο σύνολό της διατήρησαν την παράδοση της σταθερής κερδοφορίας των τελευταίων ετών.

Επιπλέον, ο κος Κυριάκος Τόμπρας ανακοίνωσε νέες πρωτοποριακές συνεργασίες και εφαρμογή τεχνολογιών αιχμής στην εξυπηρέτηση πελατών και συνεργατών, καθώς η ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ – όπως τόνισε – «είναι πρωτοπόρος στις νέες τεχνολογίες και, γι' αυτό άλλωστε, το νέο της σλόγκαν είναι «ΟΔΗΓΕΙ»!!

Τέλος, σε κλίμα έντονης συγκινησιακής φόρτισης ευχαρίστησε όλα τα στελέχη της Εταιρίας, με πρώτο το Γενικό Διευθυντή κ. Βασίλη Πατρικάκο, για το μεγάλο έργο και την ανυπολόγιστη προσφορά του στην επιτυχία της Εταιρίας.

Η εκδήλωση ολοκληρώθηκε με την καθιερωμένη κοπή πίτας όπου το «μεγάλο κομμάτι» και το φλουρί πήγαν στο Δίκτυο Πωλήσεων, μαζί με μία MERCEDES BENZ για τους Συνεργάτες της Εταιρίας !!!

Η όμορφη αυτή βραδιά έκλεισε με την ανταλλαγή ευχών για ένα ευτυχισμένο και δημιουργικό 2005, με υγεία, αγάπη και επαγγελματική επιτυχία.

Από αριστερά: Η κα Ελένη Καββαδία, το ζεύγος Μιράντας και Ευθυμίου Τασιόπουλου, ο κ. Αθανάσιος Ζηργάνος, Γενικός Δ/ντής Νομικής Υπηρεσίας, ο κ. Δημήτριος Καββαδίας, Οικονομικός Δ/ντής και ο κ. Λεωνίδας Καββαδίας.

Ο Πρόεδρος κ. Κυριάκος Τόμπρας με το Γενικό Διευθυντή Πωλήσεων κ. Ζώη Μπουτάτη. Ανάμεσά τους ο κ. Σπύρος Αγάθης.

Το μήλο κάτω από τη μηλιά!! Η Διευθύντρια Νομικής Υπηρεσίας της Εταιρίας, κα Ντανίτσα Τιράνα, ανάμεσα στους γονείς της, Αιμίλιο και Βασιλική Τιράνα, οι οποίοι δικαίως αισθάνονται υπερήφανοι για την κόρη τους, που διευθύνει τη νομική Υπηρεσία της ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ με μεγάλη υπευθυνότητα και επιτυχία.

astra ασφαλιστική

516 εκ. ευρώ ίδια κεφάλαια

Ολοκληρώθηκαν οι έλεγχοι των ασφαλιστικών εταιριών από το Υπουργείο Ανάπτυξης. Η ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και φέτος, όπως κάθε χρόνο, έλαβε τα σχετικά πιστοποιητικά φερεγγυότητας και κάλυψης αποθεμάτων, από τα οποία προκύπτει ότι η εταιρία είχε τακτοποίησε πλήρως από 30/06/2004 όλες τις κατά νόμο υποχρεώσεις της.

Από την ανάγνωση των πιστοποιητικών της εταιρίας προκύπτει ότι όλα τα θεμελιώδη μεγέθη της ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ αυξήθηκαν σημαντικά και, ειδικότερα, το αναγκαίο περιθώριο φερεγγυότητας της εταιρίας συγκροτήθηκε σε € 2.717.343,99, το μετοχικό της κεφάλαιο ανήλθε σε € 4.800.000,00, ενώ τα ίδια κεφάλαια ανήλθαν σε € 5.642.366,41 και τα τεχνικά αποθέματα της χρήσης 2003 διαμορφώθηκαν σε € 8.110.710,30.

Επιπλέον, σύμφωνα με τις δημοσιευθείσες συνοπτικές οικονομικές καταστάσεις Β' εξαμήνου 2004, η χρήση 2004 έκλεισε για την ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ σχεδόν αμετάβλητη ως προς την παραγωγή ασφαλίστρων, με σύνολο εσόδων €16.376.065,67, λόγω της μεγάλης αναδιάρθρωσης και εξυγίανσης χαρτοφυλακίου που πραγματοποίησε επιτυχώς η εταιρία κατά τη χρήση 2004, απομακρύνοντας από το δίκτυό της 150 περίπου συνεργάτες.

Επίσης, κατά τη χρήση 2004 η ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ προέβη στην αναπροσαρμογή της αξίας των ακινήτων της, σύμφωνα με το αρθ. 15, Ν. 3229/2004, εγγράφοντας υπεραξίες συνολικού ποσού €785.759,74, οι οποίες ενίσχυσαν ισόποσα τα ίδια κεφάλαια και το περιθώριο φερεγγυότητάς της. Τα τεχνικά αποθέματα της ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ για τη χρήση 2004 αυξήθηκαν σημαντικά και ανήλθαν σε €8.846.558,65, παρότι η παραγωγή ασφαλίστρων έμεινε σχεδόν αμετάβλητη, ενισχύοντας περαιτέρω την αποθεματοποίηση του κλάδου αυτοκινήτου, η οποία είναι πλέον υψηλότατη και ανέρχεται ποσοστιαία στο 77,00 %. Αντίστοιχα, οι επενδύσεις της εταιρίας για τη χρήση 2004 ανήλθαν σε €7.531.260,64, ενώ η σχέση επενδύσεων προς προβλέψεις αποθεμάτων της ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ την 31/12/2004 είναι από τις υψηλότερες της αγοράς και ανέρχεται στο 85,13 %. Επιπλέον, οι επενδύσεις της εταιρίας αυξήθηκαν σημαντικά κατά τον Ιανουάριο 2005, με την αγορά ενός ακόμη ακινήτου στην Αθήνα, και ανέρχονται πλέον σε €9.531.260,64, με τη σχέση επενδύσεων προς προβλέψεις αποθεμάτων για την ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ να βρίσκεται ήδη στο 107,70 %, ενώ τα ακίνητα της εταιρίας έχουν πλέον ξεπεράσει σε αξίες τα €6.500.000,00. έλος, οι αποζημιώσεις που κατέβαλλε κατά το 2004 η ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ αυξήθηκαν κατά 22,50% σε σχέση με την προηγούμενη χρήση και ανήλθαν σε € 6.406.449,74 ενώ, ταυτόχρονα, τόσο οι κατά κλάδο ασφάλισης εκμεταλλεύσεις όσο και η χρήση 2004 στο σύνολό της διατήρησαν την παράδοση της σταθερής κερδοφορίας των τελευταίων ετών.

Στις «γειτονιές» της Αθήνας

Στη Δραπετσώνα έχουμε ζωή

Το **Ασφαλιστικό ΝΑΙ** ξεκινά ένα οδοιπορικό στις «γειτονιές» της Αθήνας, αρχής γενομένης από τις περιοχές της Δραπετσώνας και του Κερατσινίου, περιοχές με υψηλό δείκτη ανεργίας, δίνοντας βήμα διαλόγου στους ασφαλιστές να διατυπώσουν τις απόψεις τους, αλλά και φιλοδοξώντας να καταγράψει τις ανάγκες των κατοίκων των συγκεκριμένων περιοχών.

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ **Ευθύμιος Σταυρίδης**

Δουλειά μας η εξασφάλιση του οικογενειάρχη

Οι πρωταρχικές ανάγκες των καταναλωτών είναι ίδιες ανεξάρτητα από την περιοχή διαμονής, τονίζει ο Ευθύμιος Σταυρίδης και προσθέτει ότι αυτό που αλλάζει είναι τα ποσά που διατίθενται για τις ασφαλιστικές καλύψεις παρά η ουσία των καλύψεων.

Δραστηριοποιείστε στις περιοχές της Δραπετσώνας και του Κερατσινίου, δύο περιοχές που μαστίζονται από την ανεργία. Οι κάτοικοι της περιοχής με βάση την οικονομική δυσπραγία, μπορούν να δαπανήσουν χρήματα για ασφάλιση;

Κατ' αρχήν στη δουλειά μας η οικονομική δυσπραγία είναι ένα διαχρονικό φαινόμενο! Η έλλειψη χρημάτων όμως μας δίνει τη δυνατότητα να εστιάσουμε στην ουσία της δουλειάς μας, που είναι να εξασφαλίσουμε τον οικογενειάρχη, κάτι που μπορούμε να κάνουμε δίνοντας καλύψεις όπως κεφάλαια θανάτου, ανικανότητας και ατυχημάτων. Πετυχαίνουμε έτσι την ουσία της ασφάλισης, την εξασφάλιση του συνανθρώπου μας και δημιουργούμε έναν πελάτη-μια σχέση, παρακαταθήκη για το μέλλον.

Σε ποια προϊόντα δείχνουν προτίμηση και ποιες ανάγκες θέλουν να καλύπτουν; Βλέπετε να υπάρχουν διαφορές στις προτιμήσεις τους, σε σχέση με τους κατοίκους πιο προνομιούχων περιοχών;

Οι πρωταρχικές ανάγκες είναι ίδιες ανεξάρτητα από την περιοχή διαμονής. Όλοι θέλουν να εξασφαλίσουν τον εαυτό τους, την οικογένεια, την υγεία ή το εισόδημά τους. Σε μια περιοχή με υψηλότερο βιοτικό επίπεδο αλλάζουν ίσως τα ποσά που δαπανούνται παρά η ουσία των καλύψεων. Ίσως και αυτός είναι ο λόγος της μεγαλύτερης προσέγγισης υποψηφίων πελατών από μέρους των ασφαλιστών. Το ερώτημα είναι εάν θέλουμε να παράγουμε υψηλά ασφάλιστρα ή έργο ουσίας. Είναι προτιμότερο να έχουμε πολλούς με μεγάλες και ουσιαστικές ανάγκες πελάτες με χαμηλά βάση αναγκών ασφάλιστρα, παρά λίγους με λίγες ανάγκες και υψηλά ασφάλιστρα.

Τα νέα παιδιά των συγκεκριμένων περιοχών προτιμούν τον ασφαλιστικό χώρο, για επαγγελματική αποκατάσταση;

Σίγουρα ένας χώρος με τις προοπτικές εξέλιξης όπως αυτός της ασφαλιστικής καριέρας αποτελεί πόλο έλξης για ανθρώπους που θέλουν να εργαστούν σκληρά και να επιτύχουν.

Συνοψίζοντας τα παραπάνω, εσείς από την πλευρά σας, ως ασφαλιστής, τί προβλήματα αντιμετωπίζετε;

Το γνώριμο πρόβλημα της εξεύρεσης υποψηφίων πελατών το οποίο και λύνεται με μεθοδικότητα και επιμονή στις μεθόδους των συστάσεων και κέντρων επιροής.

Επίσης την ύπαρξη χαμηλών εισοδημάτων το οποίο παύει να είναι πρόβλημα αν γίνει σωστή διερεύνηση και ιεράρχηση των αναγκών του υποψηφίου πελάτη.

Πώς βλέπετε τις εξελίξεις μελλοντικά στον ασφαλιστικό χώρο;

Βρισκόμαστε στο τέλος μιας μεταβατικής περιόδου η οποία θα αφήσει ένα μεγαλύτερο κομμάτι της αγοράς σε λιγότερες εταιρίες και ακόμη λιγότερους ασφαλιστές. Αν κάποιος είναι επαγγελματίας (γνώση αντικειμένου, σωστή κατανομή χρόνου) και έχει τη θέληση και επιμονή για να πετύχει, τότε βρίσκεται σε έναν καλό δρόμο επαγγελματικής σταδιοδρομίας ταυτόχρονα και βασικά με την εξασφάλιση των συνανθρώπων μας.

Βιογραφικό Σημείωμα

Ο Ευθύμιος Σταυρίδης γεννήθηκε στην Νίκαια και ασχολείται με τις ασφάλειες από το 1995. Είναι διακεκριμενος ασφαλιστικός σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής και μιλάει αγγλικά και γερμανικά. Έχει σπουδάσει Business Administration Bachelor in Marketing Management.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ **Βασίλης Πικέας**

Λειτουργούμε σαν «φύλακας άγγελός» τους

Τροχοπέδη στην εκπλήρωση των ασφαλιστικών αναγκών των κατοίκων Δραπετσώνας και Κερατσινίου χαρακτηρίζει την οικονομική δυσπραγία ο Βασίλης Πικέας, γεγονός που όπως τονίζει, αναδεικνύει και τον κοινωνικό ρόλο του Ασφαλιστικού Συμβούλου. Σε ότι αφορά τα Ασφαλιστήρια Συμβόλαια των συγκεκριμένων περιοχών,τονίζει ότι είναι σαφώς λιγότερα από αυτά των Βορείων προαστίων.

Δραστηριοποιείστε στις περιοχές της Δραπετσώνας και του Κερατσινίου, δύο περιοχές που μαστίζονται από την ανεργία. Οι κάτοικοι της περιοχής με βάση την οικονομική δυσπραγία, μπορούν να δαπανήσουν χρήματα για ασφάλιση;

Εάν επιχειρούσαμε να απομονώσουμε τις ασφαλιστικές μας δραστηριότητες μόνο στις συγκεκριμένες περιοχές, της Δραπετσώνας και του Κερατσινίου, τότε πραγματικά η εργασία μας θα ήταν ένας άθλος.

Εκπροσωπώ την εταιρία μου και διευθύνω ένα Γραφείο Πωλήσεων τα τελευταία 11 χρόνια στην περιοχή αυτή και συγκεκριμένα στο Κερατσίνι. Τόσο η εμπειρία μας, όσο και η συνεργασία με τους φορείς των περιοχών αυτών, έχουν δείξει ότι πραγματικά ένα ποσοστό κατοίκων αντιμετωπίζει σοβαρά οικονομικά προβλήματα.

Όπως εύστοχα επισημαίνετε στην ερώτησή σας, η ανεργία και κατά συνέπεια η οικονομική δυσπραγία, αποτελούν τροχοπέδη στην εκπλήρωση των ασφαλιστικών αναγκών των ανθρώπων αυτών.

Ο ρόλος του Ασφαλιστικού Συμβούλου, όπως βέβαια σε κάθε περίπτωση, είναι να εντοπίσει τις ανάγκες, να τις αξιολογήσει, να τις κατατάξει με προτεραιότητες και να τεκμηριώσει την αναγκαιότητά τους. Η εμπειρία μας, έχει αποδείξει ότι πολλές φορές γι' αυτούς τους ανθρώπους έχουμε λειτουργήσει ως «φύλακας άγγελός» τους.

Σε ποια προϊόντα δείχνουν προτίμηση και ποιες ανάγκες θέλουν να καλύπτουν; Βλέπετε να υπάρχουν διαφορές στις προτιμήσεις τους, σε σχέση με τους κατοίκους πιο προνομιούχων περιοχών;

Η ανασφάλεια προκύπτει από οτιδήποτε με κάνει να φοβούμαι πως δεν μπορώ να το αντιμετωπίσω.

Εάν μιλήσουμε για το σήμερα, η ανασφάλεια εντοπίζεται στον τρόπο που μπορώ να αντιμετωπίσω ένα σοβαρό πρόβλημα υγείας. Αναλογιζόμενοι το ιδιαίτερα υψηλό κόστος των νοσοκομειακών υπηρεσιών, η αναγκαιότητα αυτού του είδους της κάλυψης, γίνεται περισσότερο επιβεβλημένη από ανθρώπους των οποίων το εισόδημα είναι χαμηλό.

Εάν εστιάσουμε στην ανασφάλεια που μπορεί να προκύψει για το μέλλον, όλοι γνωρίζουμε ότι ο κοινωνικός φορέας δεν θα είναι πλέον ικανός να καλύψει από μόνος του μια αξιοπρεπή διαβίωση μετά τη συνταξιοδότηση. Θα έλεγα, λοιπόν, με σιγουριά, ότι, στη βάση, δεν υπάρχουν διαφορές σε σχέση με τους κατοίκους πιο προνομιούχων περιοχών. Οι ανάγκες είναι ίδιες για όλους τους ανθρώπους. Η διαφορά βρίσκεται στο γεγονός ότι το χαμηλό τους εισόδημα δεν τους επιτρέπει να ικανοποιήσουν τις ανάγκες τους στο βαθμό που χρειάζεται. Σ' αυτό ακριβώς το σημείο, θέλω να σταθώ στη σημαντική συμβολή του Ασφαλιστικού Συμβούλου. Ο άνθρωπος αυτός οφείλει με την πολύπλευρη γνώση του, τον επαγγελματισμό και την ακεραιότητα, που πρέπει να τον διακρίνουν και πάντα με γνώμονα τον άνθρωπο, να προτείνει την καλύτερη δυνατή κάλυψη.

Τα νέα παιδιά των συγκεκριμένων περιοχών προτιμούν τον ασφαλιστικό χώρο, για επαγγελματική αποκατάσταση;

Τα παιδιά σήμερα, ανεξάρτητα σε ποια περιοχή κατοικούν, έχουν πλέον ίσες ευκαιρίες στην εκπαίδευση. Οι γονείς δίνουν ιδιαίτερα μεγάλη προτεραιότητα στην επιμόρφωσή τους. Έτσι και από αυτές τις περιοχές, τις οικονομικά ασθενέστερες, προέρχονται νέοι που διαθέτουν πανεπιστημιακή μόρφωση και εξειδίκευση. Η προτίμηση εξάλλου ενός ατόμου στο να στραφεί στον Ασφαλιστικό χώρο, είναι θέμα ικανοτήτων και φιλοδοξιών.

Συνοψίζοντας τα παραπάνω, εσείς από την πλευρά σας, ως ασφαλιστής, τί προβλήματα αντιμετωπίζετε;

Οι δυσκολίες που αντιμετωπίζουμε προέρχονται από την οικονομική δυσχέρεια, τις αντιλήψεις και την ασφαλιστική συνείδηση.

Ενώ, η ανάγκη προτρέπει όλους τους ανθρώπους να φροντίσουν για την κάλυψή τους, η διαφορά προκύπτει από το πόσα χρήματα μπορούν να δαπανήσουν. Παρατηρούμε ότι, Ασφαλιστήρια Συμβόλαια πελατών μας που προέρχονται π.χ από τα Βόρεια προάστια, έχουν υψηλότερο μέσο όρο ασφαλίστρων σε σχέση με τις εν λόγω περιοχές. Είναι, κατά συνέπεια, αντιληπτό ότι και το κόστος που αντιμετωπίζει ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος προκειμένου να δραστηριοποιηθεί στις περιοχές αυτές είναι υψηλότερο.

Όσον αφορά τις αντιλήψεις και την ασφαλιστική συνείδηση, έχουν γίνει αρκετά βήματα, αλλά χρειάζεται να γίνουν ακόμη περισσότερα. Στο σημείο αυτό θέλω να επισημάνω ότι, η καθιέρωση της 11ης Νοεμβρίου ως ημέρα Ιδιωτικής Ασφάλισης, αποτελεί μια εμπνευσμένη κίνηση από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

Μιλώντας και με την ιδιότητα του Συντονιστή Ασφαλιστικών Συμβούλων, η δυσκολία στην προσπάθεια προσέγγισης και προσέλκυσης νέων Συνεργατών στον ασφαλιστικό χώρο, δεν παρουσιάζει διαφορές από την μία περιοχή στην άλλη.

Πώς βλέπετε τις εξελίξεις μελλοντικά στον ασφαλιστικό χώρο;

Δεν μπορούμε να παραβλέψουμε ότι βρισκόμαστε πλέον σε μια διευρυμένη αγορά και ότι, οι αποφάσεις που λαμβάνονται δεν έχουν να κάνουν μόνο με τις τοπικές κοινωνίες και οικονομίες. Όσο πιο μακριά τοποθετούμε στο μέλλον οποιαδήποτε πρόβλεψη για τις ενδεχόμενες εξελίξεις, τόσο αυτή γίνεται παρακινδυνευμένη. Το βέβαιο είναι ότι, πάντα θα υπάρχουν ανάγκες που θα απαιτούν κάλυψη και προστασία.

Πιστεύω, όμως, ότι, τόσο οι Ασφαλιστικές Εταιρίες ως οικονομικοί οργανισμοί, όσο και το δυναμικό που τις διοικεί και τις στελεχώνει, αλλά και εμείς οι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι, οι άνθρωποι που καλούμεθα να πραγματώσουμε τα επιχειρηματικά πλάνα, θα εργαστούμε με έναν κοινό γνώμονα, τον ΑΝΘΡΩΠΟ και σκοπό τη ΒΕΛΤΙΩΣΗ ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΤΟΥ.

Βιογραφικό Σημείωμα

Ο κ. Βασίλειος Ι. Πικέας, Agency Manager της Περιφεριακής Διευθύνσεως του κ. Α. Αργυράκου,ξεκίνησε να δραστηριοποιείται στην ασφαλιστική αγορά το 1985, συνεργαζόμενος με την Ελληνοβρεταννική Α.Ε. και, κατόπιν της συγχωνεύσεως της εταιρίας με την Εμπορική Ασφαλιστική του Ομίλου της Alpha Bank, με την Alpha Ασφαλιστική. Από το 1993 είναι υπεύθυνος Γραφείου Πωλήσεων Κερατσινίου της Alpha Ασφαλιστικής.

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

242 εκ. κατέβαλε για αποζημιώσεις το 2004

Η INTERAMERICAN επιβεβαίωσε και το 2004 τη συνέπειά της ως προς τις υποχρεώσεις έναντι των πελατών της. Η Εταιρία κατά το 12μηνο Ιανουαρίου – Δεκεμβρίου του περασμένου έτους πλήρωσε συνολικά 241,4 εκατ. ευρώ, δικαιώνοντας απόλυτα την εμπιστοσύνη τους.

Ειδικότερα, η INTERAMERICAN κατέβαλε στον κλάδο Ζωής 110,7 εκατ. ευρώ, σε σύνολο 56 χιλιάδων περίπου αποζημιώσεων. Είναι χαρακτηριστικό ότι μόνο για συμβόλαια Ζωής που έληξαν, καταβλήθηκαν από την Εταιρία σε 5.655 ασφαλισμένους 18,4 εκατ. ευρώ, σε εκπλήρωση των αποταμιευτικών προσδοκιών τους.

Στον τομέα της υγείας η INTERAMERICAN πλήρωσε συνολικά 69 εκατ. ευρώ, καλύπτοντας τις ανάγκες νοσηλείας, χειρουργείου, αλλά και της πρωτοβάθμιας φροντίδας της υγείας σε 224 χιλιάδες περιστατικά. Το μεγαλύτερο μέρος του ποσού αφορούσε σε καλύψεις νοσοκομειακών προγραμμάτων (45,1 εκατ. ευρώ), ενώ στο πλαίσιο του μοναδικού στην ασφαλιστική αγορά συστήματος υγείας Medisystem η Εταιρία πλήρωσε συνολικά 14,9 εκατ. ευρώ.

Στον κλάδο Ζημιών η INTERAMERICAN αποζημίωσε 40 χιλιάδες περιπτώσεις συνολικά με το ποσό των 50,3 εκατ. ευρώ για ζημιές αυτοκινήτων, κατοικιών και επιχειρήσεων, για αστική ευθύνη κ.λπ.

Τέλος, στις Ομαδικές Ασφαλίσεις, τομέα στον οποίο η INTERAMERICAN έχει εντείνει το ενδιαφέρον της παρέχοντας ευρύ φάσμα επιλογών σε ομαδικά προγράμματα, καταβλήθηκαν 11,4 εκατ. ευρώ.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Εταιρία έχει περιορίσει πολύ τον χρόνο διεκπεραίωσης των αποζημιώσεων, χάρη στην απλούστευση των διαδικασιών.

Στους τομείς Βοηθείας, η INTERAMERICAN έχει δημιουργήσει μια μεγάλη παράδοση πρωτοποριακών υπηρεσιών. Στην οδική βοήθεια η Εταιρία παρέσχε τις υπηρεσίες της συνολικά σε 98 χιλιάδες περιπτώσεις με επί τόπου επιδιόρθωση βλαβών ή μεταφορές οχημάτων, ενώ στην άμεση ιατρική βοήθεια πραγματοποιήθηκαν με τα μέσα υγειονομικής μεταφοράς 3.219 διακομιδές ασθενών και τραυματιών και δόθηκαν ιατρικές συμβουλές σε 24 χιλιάδες τηλεφωνικές κλήσεις.

Το 2004 σε 450 χιλιάδες συνολικά περιπτώσεις η INTERAMERICAN ανταποκρίθηκε άμεσα, είτε με αποζημίωση είτε με παροχή υπηρεσιών, σε όλους τους τομείς των ασφαλιστικών δραστηριοτήτων της, αποδεικνύοντας ότι η ικανοποίηση των πελατών της αποτελεί σταθερά τη βασική προτεραιότητά της.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Interamerican κ. Γιώργος Κώτσαλος

Ασφάλισε την ΔΕΤΠΟΛ

Η Δημοτική Επιχείρηση Τουρισμού και Πολιτισμού Λάρισας (ΔΕΤΠΟΛ), κατόπιν απόφασης του Διοικητικού Συμβουλίου της και κατόπιν σχετικού αιτήματος των Σχολικών Τροχονόμων, αποφάσισε την ασφάλισή τους κατά ατυχημάτων τις ώρες παροχής των υπηρεσιών τους.

Το Διοικητικό Συμβούλιο της ΔΕΤΠΟΛ, σε συνεργασία με την INTERAMERICAN ασφάλισε τους εξήντα πέντε (65) σχολικούς τροχονόμους, καταδεικνύοντας την κοινωνική της ευαισθησία και την διάθεση προσφοράς προς τους συμπολίτες μας.

Παράλληλα, ο Όμιλος INTERAMERICAN, θέλοντας να συνδράμει στην προσπάθεια της ΔΕΤΠΟΛ, προσέφερε την ΚΑΡΤΑ ΠΡΟΝΟΜΙΑΚΗΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ, η οποία προβλέπει για τους κατόχους και τις οικογένειές τους τα εξής προνόμια, στα νοσηλευτικά ιδρύματα ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ - ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΠΑΙΔΩΝ - ΑΘΗΝΑΪΚΗ ΚΛΙΝΙΚΗ:

- ΕΚΠΤΩΣΗ 10% στα νοσήλια κατά την διάρκεια παραμονής στην κλινική.
- ΕΚΠΤΩΣΗ 15% για διαγνωστικές εξετάσεις κατά την διάρκεια νοσηλείας.
- ΕΚΠΤΩΣΗ 15% για διαγνωστικές εξετάσεις που πραγματοποιούνται στα εξωτερικά ιατρεία της κλινικής.
- ΠΑΚΕΤΑ ΠΡΟΛΗΠΤΙΚΟΥ ΕΛΕΓΧΟΥ (check-up) σε προνομιακές τιμές.

Σχετική σύμβαση υπέγραψαν ο Πρόεδρος της ΔΕΤΠΟΛ κ.Γεώργιος Κρομμύδας και ο κ. Θωμάς Διαμάντος, διευθυντής του καταστήματος της INTERAMERICAN στη Λάρισα.

Η ιστορία Interamerican και Εθνικής λόγω πληθώρας ύλης θα δημοσιευτεί στο επόμενο Ασφαλιστικό ΝΑΙ

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

Κέρδη το 2004

Με κέρδη 875.062 ευρώ έκλεισε το 2004 η Ευρωπαϊκή Πίστη, σημειώνοντας αύξηση της τάξεως του 6% σε σύγκριση με το 2003. Οι κύριοι παράγοντες που συνετέλεσαν στη διαμόρφωση της θετικής πορείας της Εταιρίας το 2004 ήταν:

- Η αύξηση της παραγωγής κατά 17%, επτά μονάδες πάνω από τη μέση αύξηση του συνόλου της αγοράς.
- Η αύξηση των εσόδων εκμετάλλευσης κατά 18%.
- Η επιτυχής εφαρμογή προγραμμάτων αναδιάρθρωσης των διοικητικών δαπανών, με αποτέλεσμα τη μείωσή τους κατά 6% σε σχέση με το 2003.

Το 2005 ξεκίνησε δυναμικά, με την προσθήκη νέων συνεργατών τόσο στην Αττική όσο και στην επαρχία που θα έχει ως αποτέλεσμα και νέα αύξηση του μεριδίου αγοράς. Παράλληλα η Εταιρία προχώρησε στη δημιουργία Εμπορικής Διεύθυνσης, στην οποία εντάσσονται τα τμήματα Πωλήσεων, Marketing, Εκπαίδευσης και Εξυπηρέτησης Πελατών.

Στόχος της Εταιρίας για το 2005 είναι η περαιτέρω αύξηση της παραγωγής, που θα ξεπερνά την αύξηση της συνολικής αγοράς, αλλά και η εντατικοποίηση της προσπάθειας που ξεκίνησε τα δύο τελευταία χρόνια για νέα μείωση των δαπανών αλλά και απλούστευση των διοικητικών της διαδικασιών.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Τα σχέδια για το 2005

Στους νέους κανόνες λειτουργίας της εταιρίας, αναφέρθηκε ο Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας κ. Κωνσταντίνος Παπαμιχαλόπουλος στην ομιλία του, με την ευκαιρία της κοπής της πίτας στο Γραφείο Πώλησης του Επιθεωρητή κ. Κωνσταντίνου Νικολετάκη στο Αιγάλεω (Ιερά Οδός 310-312), που έγινε στις 16 Φεβρουαρίου 2005.

Ο κ. Παπαμιχαλόπουλος στην ομιλία του αναφέρθηκε επίσης στις εκτιμήσεις του για το 2005 όσον αφορά τις εξελίξεις στην Ασφαλιστική Αγορά, τα σχέδιά του για την ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ και στη στρατηγική του για το Δίκτυο Πωλήσεων Agency της εταιρείας στο τρέχον έτος.

ASK: Βαθιά λύπη για το χαμό του Μανώλη Ανδρόνικου

Είχε μια λαμπρή και πετυχημένη καριέρα τριών δεκαετιών, και έγινε μια από τις πιο γνωστές και αγαπημένες προσωπικότητες της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Ο Μανώλης Ανδρόνικος θεωρούταν ο «γκουρού» των πωλήσεων, και ήταν γνωστός στην ασφαλιστική αγορά για την τεράστια αγάπη του στον ασφαλιστή. Τον διέκρινε πάθος και δύναμη. Μπορούσε να παρακινήσει και να εμπνεύσει τους ανθρώπους. Το όνομά του συνδέθηκε με την αγάπη, το όραμα, τους υψηλούς στόχους και τα «στοιχήματα».

Από τη θέση του Γενικού Διευθυντή Πωλήσεων της Nationale Nederlanden από το 1982 έως το 2001, δημιούργησε το δυνατότερο δίκτυο πωλήσεων, ανατρέποντας τα τότε δεδομένα της ασφαλιστικής αγοράς.

Το 2003, ανέλαβε Πρόεδρος της ASK για να ανατρέψει για άλλη μια φορά τα δεδομένα του κλάδου. Σκοπός του ήταν να δημιουργήσει την πρώτη και καλύτερη εταιρεία ανεξάρτητων ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών συμβούλων στην Ελλάδα. Ήταν απόλυτα πεπεισμένος ότι στο μέλλον μόνο ο ανεξάρτητος σύμβουλος μπορεί να είναι ο πραγματικά ολοκληρωμένος επαγγελματίας στην υπηρεσία του πελάτη. Όλοι οι συνεργάτες της ASK δεσμεύονται να συνεχίσουν το έργο, να ολοκληρώσουν το όραμά του και εκφράζουν την βαθιά τους λύπη για τον πρόωρο χαμό του, στις 8 Μαρτίου 2005.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εξασφάλισε το ομαδικό της ΠΟΠΟ

Σε πρόσφατο ανοικτό διαγωνισμό, η Alpha Ασφαλιστική Λτδ, εξασφάλισε το Ομαδικό Σχέδιο Ιατροφαρμακευτικής Περίθαλψης των Μελών της Παγκύπριας Οργάνωσης Πενταμελούς Οικογένειας (Π.Ο.Π.Ο.).

Η Παγκύπρια Οργάνωση Πενταμελούς Οικογένειας (Π.Ο.Π.Ο.) σε συνεργασία με την Alpha Ασφαλιστική, προσφέρει στα μέλη της, και τα εξαρτώμενά τους, το δικαίωμα να συμμετάσχουν στο ομαδικό ασφαλιστικό σχέδιο ALPHA Νοσηλεία Π.Ο.Π.Ο. Το σχέδιο έχει σχεδιαστεί με κύριο γνώμονα το συμφέρον των μελών της Π.Ο.Π.Ο.

Η απόφαση της Π.Ο.Π.Ο. για συνεργασία με την Alpha Ασφαλιστική, βασίστηκε στην ποιότητα, ευρύτητα και ύψος των ασφαλιστικών παροχών, στο χαμηλό κόστος ασφάλισης, και στη φερεγγυότητα της Alpha Ασφαλιστικής.

93.5% επιτυχία στις εξετάσεις

Ιδιαίτερα σημαντικό εμφανίζεται το έργο της Alpha Ασφαλιστικής και στον τομέα της Εκπαιδεύσεως των Ασφαλιστικών Συνεργατών κατά τη διάρκεια του 2004, με πραγματοποίηση άνω των 1.500 εκπαιδευτικών ωρών και άνω των 130 σεμιναρίων στην Αθήνα, τη Θεσσαλονίκη και άλλες μεγάλες πόλεις. Τα αποτελέσματα των Δοκίμων Ασφαλιστικών Συμβούλων της Εταιρίας στις εξετάσεις του Υπουργείου Ανάπτυξης ήταν από τα καλύτερα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. Ο μέσος όρος επιτυχίας ανήλθε σε 93,5%, γεγονός που δείχνει την ποιότητα και την αποτελεσματικότητα της παρεχομένης εκπαιδεύσεως από Στελέχη της Εταιρίας. Ακόμη, το 2004 πραγματοποιήθηκε από Στελέχη της εταιρίας μία ποιοτική και ποσοτική έρευνα εκπαιδευτικών αναγκών στο Δίκτυο Πωλήσεων της Εταιρίας και ακολούθησε σειρά σεμιναρίων, με στόχο να καλυφθούν οι ιδιαίτερες εκπαιδευτικές ανάγκες του κάθε Γραφείου Πωλήσεων.

ΔΥΝΑΜΙΣ
Ανώνυμος Εταιρία Γενικών Ασφαλειών

Η Ασφαλιστική Εταιρία ΔΥΝΑΜΙΣ Α.Ε.Γ.Α. και το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑ ΓΕΝΚΑ Α.Ε. δεξιώθηκαν φίλους και συνεργάτες σ' ένα χώρο με ξεχωριστή ιστορία και προσωπικότητα, το CELLIER LE BISTROT. Σε μία ιδιαίτερα ζεστή και ξεχωριστή βραδιά, η Διεύθυνση της ΔΥΝΑΜΙΣ και της ΓΕΝΚΑ, διασκέδασε μαζί με τους εκλεκτούς καλεσμένους.

Ο κ. Δημήτρης Χριστοδουλιάς, Γενικός Διευθυντής της ΔΥΝΑΜΙΣ ΑΕΓΑ και του ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΣΥΓΚΡΟΤΗΜΑΤΟΣ ΓΕΝΚΑ Α.Ε. αναγγέλλει την έναρξη της απολαυστικής βραδιάς.

Έργο της Εμπορικής ανέλαβε η NCR

Η NCR Ελλάς, σε συνεργασία με την Lexis A.E., ανέλαβε το έργο της προμήθειας, εγκατάστασης και συντήρησης 374 συστημάτων UPS, για την Εμπορική Τράπεζα. Σκοπός του έργου είναι η υποστήριξη, του τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού, των ATMs και των τερματικών, σε όλα τα καταστήματα και κεντρικούς κόμβους της Τράπεζας. Η συγκεκριμένη επένδυση, διασφαλίζει την εύρυθμη λειτουργία του εξοπλισμού της Τράπεζας, προστατεύει τα πάγιά της, διαφυλάττει τα δεδομένα της και προσφέρει στους πελάτες της μεγαλύτερη ασφάλεια κατά τη συναλλαγή.

Στις 8 Φεβρουαρίου έφυγε από κοντά μας ο Καρβούνης Γεώργιος του Βασιλείου

Γεννήθηκε στα Φίλια Μεσσηνίας το 1958. Από 12 χρονών βρέθηκε στη βιοπάλη στη Θεσσαλονίκη σε συνεργείο στον Βαρδάρη. Σε ηλικία 22 χρονών εργάσθηκε ως μηχανικός αυτ/των στο Βοτανικό. Από το 1992 έγινε Ασφαλιστής στις Ασφάλειες Χατζηθεοδοσίου και μετέπειτα στις ΜΕΓΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΕΠΕ. Σε διάστημα 13 ετών δημιούργησε πάνω από 5.000 πελάτες και χαρτοφυλάκιο πάνω από 900.000 ευρώ και βραβεύτηκε δεκάδες φορές για τις διακρίσεις του.

Ήταν πάνω απ' όλα ένας πολύ άξιος άνθρωπος, καλοσυνάτος που δεν ήξερε την λέξη ΟΧΙ. Αγάπησε και αγαπήθηκε υπερβολικά από όλους. Άφησε δύο παιδιά την Αγγελική Καρβούνη Οικονομολόγο & Ασφ/κό Πράκτορα στις ΜΕΓΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ και την Άρτεμις Καρβούνη φοιτήτρια στο πολιτικό τμήμα της Νομικής & Ασφ/κό Σύμβουλο. Άφησε ακόμα την Άννα Καρβούνη Χατζηθεοδοσίου σύζυγό του.

Άφησε και όλους εμάς που τον περιβάλαμε με πολλή αγάπη.

Γιώργο δεν ξέρουμε αν γνώριζες πόσο σε αγαπούσαμε και πόσο πονέσαμε που μας άφησες.

Αν μας βλέπεις από κει πάνω να ξέρεις ότι η οικογένειά σου θα ζήσει σαν να ήσουν κι εσύ εδώ.

Σ' ΑΓΑΠΑΜΕ ΠΟΛΥ.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ-ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ
«ΜΕΓΑ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΕΠΕ»
ΟΙΚ/ΝΕΙΑ ΧΑΤΖΗΘΕΟΔΟΣΙΟΥ

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 της ασφαλιστικής εμπειρίας 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

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Κέρδη 12 εκ. ευρώ!

Τα καθαρά κέρδη προ φόρων της Εθνικής Ασφαλιστικής στη χρήση του 2004 ανήλθαν σε 11.879 χιλ. έναντι 17.250 χιλ. το 2003. Τα παραπάνω κέρδη της χρήσης κρίνονται ικανοποιητικά. Πρέπει να σημειωθεί ότι έχουν απορροφήσει το κόστος της εθελουσίας εξόδου όσων υπαλλήλων αποχώρησαν έως 31-12-2004 ποσού € 14.620 χιλ., το κόστος της ενισχύσεως των προβλέψεων για επισφαλείς απαιτήσεις ποσού € 7.400 χιλ. και τις αυξημένες αποσβέσεις κατά € 5.475 χιλ. λόγω της αναπροσαρμογής της αξίας των κτιρίων την 31.12.2003 .

Τα εγγεγραμμένα πρωτασφάλιστρα και δικαιώματα συμβολαίων κατά κλάδους έχουν ως εξής :

χιλιάδες δηλ.30.008,60 χιλιάδες ή 9,40%. Αντίθετα, η παραγωγή των Κλάδων Ζωής αυξήθηκε από 228.846,69 χιλιάδες σε 246.584,19 χιλιάδες δηλ. 17.737,50 χιλιάδες ή 7,80%.

Ειδικότερα, η σημαντική μείωση των ασφαλίστρων των Κλάδων Ζημιών οφείλεται στο γεγονός ότι η εταιρία στους Κλάδους Αυτοκινήτων και Πυρός, κατά πάγια τακτική, τα ασφάλιστρα και τα βάρη των ανανεωτηρίων συμβολαίων του Ιανουαρίου κάθε χρόνου τα καταχωρούσε στο μήνα Δεκέμβριο του προηγουμένου χρόνου. Εφέτος, όμως, η εταιρία λόγω της επικείμενης εφαρμογής των Δ.Λ.Π. δεν ακολούθησε την πιο πάνω τακτική με συνέπεια στους Κλάδους αυτούς να έχει καταχωρηθεί παραγωγή ασφαλίστρων 11 αύξηση κατά 9,7% .

Το σύνολο των λειτουργικών εξόδων της εταιρίας ανήλθε σε 150.288 χιλ. το 2004, έναντι 127.231 χιλ. το 2003, σημείωσε δηλ. αύξηση κατά 18,1% κυρίως λόγω των εκτάκτων εξόδων της εθελουσίας εξόδου, χωρίς την επίπτωση των οποίων η αύξηση θα ανερχόταν σε 6,6% .

Το τεχνικό αποτέλεσμα του 2004 ανήλθε σε 76.709,80 χιλ. ή 12,90% ως ποσοστό επί των ασφαλίστρων και δικαιωμάτων συμβολαίων, έναντι 75.143,22 χιλ. ή 12,30% ως ποσοστό επί των ασφαλίστρων και δικαιωμάτων συμβολαίων του 2003. Κατά συνέπεια, το τεχνικό αποτέλεσμα παρουσίασε βελτίωση κατά 4,9%. Η βελτίωση αυτή οφείλεται κυρίως στη βελτίωση του τεχνικού αποτελέσματος των

Η Εθνική με αριθμούς

Κλάδος	ύψος 2004	ποσοστιαία σύνθεση %	ύψος 2003	ποσοστιαία σύνθεση %	Ποσοστιαία μεταβ. 2004-2003
Πυρός και συναφείς κλάδοι	69.558	11,90	68.144	11,30	2,10
Αυτοκινήτων	185.859	31,70	220.082	36,40	(15,60)
Μεταφορών	6.391	1,10	5.968	1,00	7,10
Κ.Α.Π.Α.	7.928	1,30	7.767	1,30	2,10
Λοιποί Κλάδοι	20.259	3,50	18.043	3,00	12,30
Σύνολο γενικών Κλάδων	289.995	49,50	320.004	53,00	(9,40)
Ζωής	246.584	42,00	228.847	37,80	7,80
Σύνολο ασφαλίστρων εταιρίας	536.579	91,50	548.851	90,80	(2,20)
Δικαιώματα Κλ. Ζημιών	49.705	8,50	55.806	9,20	(10,90)
Δικαιώματα Κλ. Ζωής	89	--	90	--	2,20
Σύνολο ασφαλίστρων - δικαιωμάτων εταιρίας	586.373	100,00	604.747	100,00	(3,00)

(τα ποσά σε χιλ.Ευρώ)

Το 2004, η συνολική παραγωγή ασφαλίστρων και δικαιωμάτων συμβολαίων και αντασφαλίστρων έφτασε τα € 594.847 χιλιάδες, από τα οποία € 586.373 χιλιάδες προήλθαν από πρωτασφαλιστικές (direct) εργασίες (μείωση 3,00%) και 8.473 χιλιάδες από αντασφαλιστικές εργασίες (αύξηση 32,20%).

Το 2004 η παραγωγή σε πρωτασφάλιστρα των Κλάδων Ζημιών μειώθηκε από 320.004,10 χιλιάδες σε 289.995,50 μηνών. Εάν, όμως, συνυπολογιστεί στη συνολική παραγωγή ασφαλίστρων η παραγωγή των ανανεωτηρίων (ασφάλιστρα + δικαιώματα) των εν λόγω Κλάδων του μηνός Ιανουαρίου (Κλ. Αυτοκινήτων 26.119,80 χιλιάδες, Κλ. Πυρός 3.033,60 χιλιάδες), η μείωσης της παραγωγής ασφαλίστρων από 3,00% διαμορφώνεται σε αύξηση 1,80%. Τα έσοδα επενδύσεων κατά το έτος 2004 έφθασαν σε 92.584 χιλ. έναντι 84.429 χιλ. το 2003, σημείωσαν δηλ.

Κλάδων Ζημιών.Κατά τη διάρκεια της χρήσεως η εταιρία ελέγχθηκε φορολογικά για τις χρήσεις 2000, 2001 και 2002. Οι λογιστικές διαφορές που προέκυψαν ανήλθαν σε 1.567 χιλ.Την 31-12-2004 τα Ίδια Κεφάλαια της εταιρίας ανέρχονται σε 275.795 χιλ. και οι ασφαλιστικές (τεχνικές) προβλέψεις σε 1.318.645 χιλ. Το περιθώριο φερεγγυότητος της εταιρίας την 31-12-2004 καλύπτεται, περίπου, 3 (τρεις) φορές από τα Ίδια Κεφάλαια.

ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ Νομική Προστασία

35 χρόνια στην 1η θέση της Ελληνικής Ασφαλιστικής Αγοράς.

No 1 ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

D.A.S. HELLAS A.E.
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Η D.A.S. είναι μια εταιρία του Γερμανικού Ασφαλιστικού Ομίλου ERGO.

ΠΣΣΑΣ: Επιτυχημένος χορός

Με τις μελωδίες της Χάρις Αλεξίου και της Ελευθερίας Αρβανιτάκη διασκέδασαν οι ασφαλιστές στη βραδιά των Συντονιστών που διοργάνωσε ο Πρόεδρος του Πανελληνίου Συνδέσμου Συντονιστών Ασφαλιστικών Συμβούλων.

ΕΘΝΙΚΗ ΤΡΑΠΕΖΑ

Κέρδη 514 εκατ. το 2004

Αύξηση 37,6% παρουσίασαν τα λειτουργικά κέρδη του ομίλου της Εθνικής Τράπεζας το 2004, ξεπερνώντας και τις πλέον αισιόδοξες προβλέψεις.

Τα προ φόρων κέρδη του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας, για τη χρήση 2004, πριν την εφάπαξ δαπάνη της εθελουσίας εξόδου, ανήλθαν σε €662 εκατ. αυξημένα κατά 27% σε σχέση με το 2003. Τα αποτελέσματα αυτά αντιπροσωπεύουν την καλύτερη επίδοση των τελευταίων ετών. Ιδιαίτερα ικανοποιητική υπήρξε η πορεία του Ομίλου το τελευταίο τρίμηνο του 2004, με τα προ φόρων κέρδη του Ομίλου να διαμορφώνονται στο υψηλότερο επίπεδο όλων των εποχών, υπερβαίνοντας τα €188 εκατ.

Οι εξαιρετικές επιδόσεις του Ομίλου οδηγούν σε περαιτέρω βελτίωση των δεικτών κερδοφορίας του. Η αποδοτικότητα των ιδίων κεφαλαίων διαμορφώθηκε σε 19.8% ενισχυμένη κατά 4.5 ποσοστιαίες μονάδες μέσα στο 2004. Αντίστοιχα, η αποδοτικότητα του ενεργητικού ανήλθε σε 1.26% έναντι 1.02% το 2003.

Ισχυρή ανάπτυξη των οργανικών εσόδων

Εντυπωσιακά εξελίσσονται τα οργανικά αποτελέσματα του Ομίλου, τα οποία διαμορφώθηκαν στο ιστορικό υψηλό των €514 εκατ., αυξημένα κατά 37.6% σε σχέση με το 2003. Η εξέλιξη αυτή είναι αποτέλεσμα της σταθερής ανάπτυξης του πυρήνα των τραπεζικών εργασιών του Ομίλου, γεγονός που αναδεικνύεται στη βελτίωση του καθαρού επιτοκιακού αποτελέσματος και την αύξηση των προμηθειών του Ομίλου.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ημερίδα Πωλήσεων

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε πρόσφατα η Ημερίδα Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής Κύπρου, στη διάρκεια της οποίας παρουσιάστηκαν οι νέοι «Οργανισμοί Πωλήσεων» της Εταιρίας τόσο για το Πρακτορειακό της Δίκτυο όσο και για το Δίκτυο των Ασφαλιστικών Συμβούλων.

Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην εμπορική πολιτική της εταιρίας για το 2005, σύμφωνα με την οποία συνδέεται πλέον άμεσα η παραγωγικότητα των συνεργατών της Εταιρίας με τις αμοιβές τους, παρέχοντας επιπλέον ωφελήματα σ' αυτούς που επιτυγχάνουν καθαρή βελτίωση τόσο των ποσοτικών όσο και των ποιοτικών χαρακτηριστικών της παραγωγής τους.

Στη διάρκεια της Ημερίδας, παρουσιάστηκαν επίσης νέες ευέλικτες επιλογές σε προϊόντα του Κλάδου Γενικής Φύσης που παρέχουν επιπλέον πλεονεκτήματα στους πελάτες της Εταιρίας. Συγκεκριμένα παρέχεται πλέον δυνατότητα χαμηλότερου ασφαλίστρου στο συνδυασμό ασφάλισης Ευθύνης Εργοδότη και Προσωπικών Ατυχημάτων, ενώ επίσης δόθηκε περιθώριο περισσότερο ευέλικτης αντιμετώπισης της Ασφάλισης Ιατροφαρμακευτικής Περίθαλψης των Αλλοδαπών Εργοδοτουμένων.

Τέλος, τονίστηκε στους Συνεργάτες της Εταιρίας η δυνατότητα παροχής των υψηλότερων, ίσως, καλύψεων στην αγορά στον τομέα της Ασφάλισης Επαγγελματικής Ευθύνης των Ιατρών κάτι που έρχεται να καλύψει μια «αδυναμία» μέχρι σήμερα της κυπριακής αγοράς.

Μεγάλο το ενδιαφέρον για την «Επαγγελματική Ευθύνη Ιατρών»

Με επιτυχία πραγματοποιήθηκε η Ημερίδα με θέμα την «Επαγγελματική Ευθύνη Ιατρών» την οποία διοργάνωσε η Εθνική Ασφαλιστική σε συνεργασία με την Munich Re και τον Παγκύπριο Ιατρικό Σύλλογο. Με μεγάλη συμμετοχή γιατρών και με εισηγητές τους ειδικούς από τον Ευρωπαϊκό χώρο, ο κ. Ralph Ziegler, Senior Underwriter Casualty and Account Manager της Munich Reinsurance Company, Μονάχου και την κ. Δήμητρα Κελέκη, Casualty & Marine Business: Treaty, Facultative and Claims στην Muenchener Hellas Reinsurance Services S.A. Athens, η Ημερίδα αποτέλεσε πηγή ενημέρωσης και ανταλλαγής απόψεων για το σημαντικότατο αυτό ζήτημα το οποίο απασχολεί τον ιατρικό κόσμο παγκόσμια.

Η Εθνική Ασφαλιστική στο διαδίκτυο

Η Εθνική Ασφαλιστική εγκαινίασε πρόσφατα την παρουσία της στο Διαδίκτυο στην ηλεκτρονική διεύθυνση www.ethnikiinsurance.com. Η κίνηση αυτή της Εταιρίας έρχεται να συμπληρώσει την εικόνα της παρουσίας της στην Κυπριακή αγορά, ως μια Εταιρία με σύγχρονο προφίλ που πιστεύει στην ορθή αξιοποίηση της τεχνολογίας, κάτι που αποτελεί βασική προϋπόθεση και απαραίτητο εργαλείο για τη συνεχή ενημέρωση του πελάτη και την άμεση επαφή με το συνεργάτη.

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

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
Η ασφαλιστική δύναμη του Ομίλου Alpha Bank

Με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία της μεγαλύτερης Τραπέζης του ιδιωτικού τομέα, η Alpha Ασφαλιστική, με νέες ιδέες, πρωτοποριακά προϊόντα και διαφανείς όρους κάνει πραγματικότητα την ύπαρξη μίας ασφαλιστικής εταιρίας που πραγματικά νοιάζεται για τους ασφαλισμένους της. Διαθέτοντας την προηγμένη τεχνολογία και το πνεύμα συνεργασίας και εξυπηρετήσεως της Alpha Bank, η Alpha Ασφαλιστική, θέτει νέα ποιοτικά κριτήρια στις ασφαλίσεις. Η ασφάλειά σας βρίσκεται πλέον σε καλά χέρια.

ΕΔΩ ΕΙΣΤΕ ΑΣΦΑΛΕΙΣ

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

Olympic DDB

Ανεβάζει ρυθμούς

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε πρόσφατα το Περιφερειακό Συνέδριο Βόρειας και Κεντρικής Ελλάδος της ALICO AIG Life στο ξενοδοχείο Hyatt Regency στη Θεσσαλονίκη. Στο Συνέδριο πήραν μέρος ο κ. Ανδρέας Βασιλείου, Executive Vice President, Πρόεδρος Μέσης Ανατολής, Αφρικής και Νότιας Ασίας και Πρόεδρος Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, ο κ. Σωτήρης Ταγκόπουλος, Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδος, ο κ. Θεόδωρος Μπάρδης, Agency Director Ελλάδος, ο κ. Στέλιος Στυλιανίδης, Δ/ντής Πωλήσεων Β. Ελλάδος, ο κ. Χρήστος Γιαμένης, Agency Executive Κεντρικής Ελλάδος, καθώς και άλλα στελέχη της Εταιρίας. Παραβρέθηκε ακόμη ολόκληρο το παραγωγικό δυναμικό της ALICO AIG Life από τις περιοχές της Κεντρικής και Βόρειας Ελλάδας.

Οι σύνεδροι αναφέρθηκαν στην πορεία των εργασιών της Εταιρίας στη Βόρεια και Κεντρική Ελλάδα κατά το 2004, πραγματοποιώντας έναν απολογισμό των όσων επιτεύχθηκαν από το Δίκτυο Υποκαταστημάτων κατά τη διάρκεια της περασμένης χρονιάς, ενώ παρουσίασαν παράλληλα τον προγραμματισμό και τις προτεραιότητες για το 2005. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον είχε, επίσης, η συζήτηση για θέματα πωλήσεων, στην οποία συμμετείχαν συνεργάτες του Παραγωγικού Συστήματος της Εταιρίας από τη Βόρεια και Κεντρική Ελλάδα.

Το δεύτερο μέρος του Συνεδρίου περιελάμβανε ανοιχτή συζήτηση με κεντρικό θέμα «Υψηλή Παραγωγικότητα – Ο δρόμος προς τον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών», στην οποία συμμετείχαν μέλη του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της ALICO AIG Life. Στις ομιλίες τους, οι συνεργάτες της Εταιρίας αναφέρθηκαν στη συστηματική προσπάθεια που καταβάλλουν για τη σωστή ιεράρχηση και εξυπηρέτηση των αναγκών των ασφαλισμένων, καθώς και στο υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού, που αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση στον δρόμο προς την επιτυχία.

Στο μήνυμά του ο Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life, κ. Σ. Ταγκόπουλος, τόνισε, μεταξύ άλλων, τα εξής : "Στο ξεκίνημα της νέας χρονιάς, που σηματοδοτεί και την αρχή της πέμπτης δεκαετίας επιτυχημένης δραστηριότητάς της στη χώρα μας, η ALICO AIG Life είναι πανέτοιμη και αποφασισμένη να κινηθεί με ακόμη γρηγορότερους ρυθμούς προς ακόμη μεγαλύτερες επιτυχίες. Αναβαθμίζοντας συνεχώς τις υπηρεσίες που προσφέρει, με σωστά μελετημένα προγράμματα, με κορυφαία φερεγγυότητα και τεχνογνωσία και, βέβαια, διαθέτοντας τους κορυφαίους επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους στην αγορά". Οι εργασίες του Συνεδρίου έκλεισαν με την ομιλία του κ. Α. Βασιλείου, Executive Vice President, Προέδρου Μέσης Ανατολής, Αφρικής και Νότιας Ασίας και Προέδρου Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης ο οποίος αναφέρθηκε στην πολύ καλή πορεία της ALICO AIG Life κατά τη διάρκεια της περασμένης χρονιάς, όχι μόνο στη χώρα μας αλλά και σε διεθνές επίπεδο, δίνοντας ταυτόχρονα την κατεύθυνση για το 2005. Παράλληλα, υπογράμμισε τις μεγάλες προοπτικές και τις ευκαιρίες που ανοίγονται για τους πραγματικούς επαγγελματίες ασφαλιστικούς συμβούλους, τονίζοντας ότι η υποστήριξη του έργου τους βρίσκεται στην κορυφή των προτεραιοτήτων της Εταιρίας.

Πώς να γνωρίσετε καλύτερα το πελάτη σας

Το 41ο Συνέδριο Επίλεκτων Ασφαλιστών της ALICO AIG Life, με θέμα «Πώς να Γνωρίσετε Καλύτερα τον Πελάτη σας», πραγματοποιήθηκε πρόσφατα σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Στις εργασίες του Συνεδρίου συμμετείχαν ασφαλιστικοί σύμβουλοι που σημείωσαν υψηλούς δείκτες παραγωγικότητας όσον αφορά στα προγράμματα Ζωής, Προσωπικών Ατυχημάτων, Αμοιβαίων Κεφαλαίων και Ομαδικών Συμβολαίων κατά το δεύτερο εξάμηνο του 2004. Μεταξύ των συμμετεχόντων ήταν και αρκετοί ασφαλιστικοί σύμβουλοι που ανήκουν στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών, καθώς επίσης και Διευθυντές Ομάδας, Διευθυντές Υποκαταστημάτων και Διοικητικά Στελέχη της Εταιρίας.

Το Συνέδριο έδωσε το στίγμα και τις γενικότερες κατευθύνσεις για το 2005, ενώ η ομιλία του κ. Σ. Ταγκόπουλου, Γενικού Διευθυντή της ALICO AIG Life, επικεντρώθηκε στο σύστημα Δικτύου Υποκαταστημάτων και τη θέση του ασφαλιστικού συμβούλου σε αυτό. Το πρόγραμμα της ημερίδας εμπλουτίσθηκε με την συμμετοχή εξωτερικών εισηγητών, οι οποίοι μέσα από μια ενδιαφέρουσα παρουσίαση, σε συνδυασμό με πρακτικές ασκήσεις, παρότρυναν τους συμμετέχοντες να αξιοποιήσουν το δυναμικό τους και να αναπτύξουν στο μέγιστο τις δυνατότητές τους, με σκοπό την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση των ασφαλισμένων. Το 41ο Συνέδριο Επίλεκτων Ασφαλιστών έκλεισε με την ομιλία του κ. Ανδρέα Βασιλείου, Executive Vice President, ALICO, Πρόεδρου Μέσης Ανατολής, Αφρικής και Νότιας Ασίας και Πρόεδρου και CEO της Περιφέρειας Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης, ο οποίος τόνισε την καλή πορεία της Εταιρίας και υπογράμμισε τα σημεία ανάπτυξης που μπορούν να κάνουν την ALICO AIG Life ακόμη πιο ανταγωνιστική, με πρωταγωνιστικό πάντα ρόλο στις εξελίξεις της ασφαλιστικής αγοράς.

COMMERCIAL Value
...η ασφάλεια σήμερα!

COMMERCIAL Value
Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία
Λεωφ. Κηφισίας 64, 151 25 Μαρούσι
Τηλ.: 210.63.89.200

Ευρωκλινική:
Γλέντι με εκλεκτές παρουσίες

Στο νυχτερινό κέντρο Πειραιώς 130 συγκεντρώθηκε το διοικητικό, νοσηλευτικό και ιατρικό προσωπικό της Ευρωκλινικής Αθηνών την Τετάρτη 9 Φεβρουαρίου και έκοψε την πρωτοχρονιάτικη πίτα. Την εκδήλωση τίμησαν με την παρουσία τους ο Πρόεδρος του Ομίλου Interamerican κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, ο κ. Γιώργος Ψαρράς Διευθύνων Σύμβουλος του Alpha, ο κ. Νίκος Χατζηνικολάου αντιπρόεδρος και γενικός διευθυντής ειδήσεων και ενημέρωσης της τηλεόρασης του Alpha και στελέχη του τηλεοπτικού καναλιού.

Ασπίς και Swiss Life γιόρτασαν τα 17 χρόνια συνεργασίας τους

Η διεύρυνση της 17χρονης συνεργασίας μεταξύ της Ασπίς Πρόνοια ΑΕΓΑ και της Swiss Life αποτέλεσε το κύριο θέμα της συνάντησης που διοργάνωσε η ελβετική ασφαλιστική υπό την αιγίδα του Ελληνοελβετικού Οικονομικού Επιμελητηρίου στα κεντρικά γραφεία της Swiss Life στη Ζυρίχη.
Σημειώνεται ότι στο γεύμα εργασίας που παρέθεσε το δίκτυο της Swiss Life συμμετείχε και η Swiss Life Luxembourg.
Κεντρικό θέμα της συζήτησης ήταν η δυνατότητα περαιτέρω ανάπτυξης των ασφαλιστικών συνεργιών που προκύπτουν από τη διμερή αυτή σχέση που υπάρχει ήδη στο χώρο των ομαδικών ασφαλίσεων.
Στη συνάντηση παρευρέθησαν, εκτός από τα διευθυντικά στελέχη της Swiss Life, ο κ. Νικόλαος Αγγελιδάκης, πρόεδρος και ιδρυτής του Ελληνοελβετικού Οικονομικού Επιμελητηρίου, μέλη του Επιμελητηρίου, καθώς και στελέχη από εταιρείες και χρηματοοικονομικούς οργανισμούς με επαγγελματικά ενδιαφέροντα σε Ελλάδα και Ελβετία.

ALICO AIG Life

5% έδωσε το ΠΥΜΑ

Ιδιαίτερα υψηλές είναι για άλλη μια χρονιά οι αποδόσεις του Προϊόντος Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων (Π.Υ.Μ.Α.) που πέτυχε η ALICO AIG Life κατά το 2004, γεγονός που υπογραμμίζει κατά τον καλύτερο τρόπο όχι μόνον την επιτυχημένη διαχείριση, αλλά και την συνέπεια και την υπευθυνότητα της Εταιρίας απέναντι στους εκατοντάδες χιλιάδες ασφαλισμένους της.
Συγκεκριμένα, η επιτευχθείσα απόδοση των Μαθηματικών Αποθεμάτων για τα παλαιά Συνταξιοδοτικά συμβόλαια (με εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο 5%) ανήλθε στο 5% ενώ για όλα τα υπόλοιπά Ατομικά Συμβόλαια με συμμετοχή στο Προϊόν Υπεραπόδοσης Μαθηματικών Αποθεμάτων στο 4,61%, αντιστοίχως. Στο ποσοστό αυτό συμπεριλαμβάνεται και το εγγυημένο τεχνικό επιτόκιο.

Η Ιη συνάντηση των επιτυχημένων

Στις αρχές Φεβρουαρίου πραγματοποιήθηκε στις εγκαταστάσεις των Κεντρικών Γραφείων της ALICO AIG Life η πρώτη φετινή Συνεδρίαση των μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών (Κ.Ε.Α.) της Εταιρίας. Τα ονόματα των ασφαλιστικών συμβούλων της Εταιρίας που συγκαταλέγονται στον Κύκλο Επιτυχημένων Ασφαλιστών για το 2005 ανακοινώθηκαν πρόσφατα. Η συμμετοχή καθορίζεται με βάση μια σειρά κριτηρίων, τα οποία δεν περιορίζονται μόνο στα παραγωγικά αποτελέσματα που επιτεύχθηκαν κατά τη διάρκεια της περασμένης χρονιάς, αλλά περιλαμβάνουν και πολύ σημαντικά ποιοτικά κριτήρια, όπως είναι ο υψηλός δείκτης διατηρησιμότητας συμβολαίων, ενώ παράλληλα, απαραίτητη προϋπόθεση αποτελεί και η άμεμπτη επαγγελματική σταδιοδρομία του μέλους.
Σε μήνυμά του προς τα νέα μέλη, ο κ. Γ. Μάνδηλας, Περιφερειακός Αντιπρόεδρος Marketing, αναφέρει μεταξύ άλλων τα εξής:
«Η μακροχρόνια παράδοση του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της ALICO AIG Life, τα μέλη του οποίου χαρακτηρίζονται από το υψηλότερο επίπεδο επαγγελματισμού της αγοράς, επιβάλλει σε όλα τα μέλη του Κ.Ε.Α. αυξημένες ευθύνες άψογης επαγγελματικής συμπεριφοράς σε όλα τα επίπεδα, ποσοτικά και ποιοτικά, σε ένα περιβάλλον όπου η ανάγκη για ασφάλεια συνεχώς αυξάνεται για όλους τους συνανθρώπους μας ανεξάρτητα από την οικονομική ή/και κοινωνική τους κατάσταση»

Ακόμη και μία μικρή ζημία σε ένα αντικείμενο που αγαπάμε, είναι βέβαιο ότι θα μας κάνει να νιώσουμε δυσάρεστα. Πολύ περισσότερο, αν πρόκειται για το καινούριο μας αυτοκίνητο. Πόσο μάλλον αν η ζημία είναι μεγαλύτερη από ένα γδάρσιμο στην πόρτα. Η AIG GREECE, με μία πρωτοποριακή μέθοδο ασφάλισης αυτοκινήτων, ευέλικτα ασφαλιστικά προγράμματα, 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

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Δ. Μηλιάκος: Κέρδη το 2005

Η επιστροφή στην κερδοφορία και η ενδυνάμωση της θέσης της στην ασφαλιστική αγορά αποτελούν στόχο της Αγροτικής Ασφαλιστικής για το έτος 2005.

Στους στόχους της Εταιρίας, αναφέρθηκε ο Διοικητής της Α.Τ.Ε. και Πρόεδρος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Δημήτρης Μηλιάκος, μιλώντας σε εκδήλωση της εταιρίας. Όπως επεσήμανε ο κ. Μηλιάκος, η Αγροτική Ασφαλιστική, το τρέχον έτος θα επιστρέψει στην κερδοφορία και θα ανακτήσει το χαμένο έδαφος επεκτείνοντας τις δραστηριότητές της, αυξάνοντας ταυτόχρονα και το μερίδιο αγοράς της. Η Αγροτική Ασφαλιστική το 2004 θα εμφανίσει οριακά αρνητικά αποτελέσματα σε αντίθεση της περσινής ζημίας των € 16,5 εκ. Σημειώνεται ότι η Εταιρία είχε ζημία € 76,8 εκ. ή 25,5 δισ. δρχ. στη χρήση 2002-2003, συμπεριλαμβάνοντας τις σημειώσεις του Ισολογισμού ενώ το 1993, όταν ήταν Πρόεδρος της Εταιρίας ο Διοικητής της Α.Τ.Ε. είχε κέρδη 4 δισ. δρχ.

Σε τροχιά ανάπτυξης με κέρδη

Η κερδοφόρος ανάπτυξη της Αγροτικής Ασφαλιστικής και η βελτίωση της εξυπηρέτησης των ασφαλισμένων της, αποτελούν βασικούς στόχους της νέας διοίκησης της εταιρίας. Την επισήμανση αυτή έκανε ο διευθύνων σύμβουλος της Αγροτικής Ασφαλιστικής κ. Ιωάννης Παυλίδης, μιλώντας, σε συγκέντρωση των συνεργατών της εταιρίας, που πραγματοποιήθηκε σε κεντρικό ξενοδοχείο της Αθήνας. Ο κ. Παυλίδης, αναφέρθηκε στα αρνητικά αποτελέσματα των τελευταίων χρόνων, επισημαίνοντας ότι ακολουθήθηκαν λάθος πολιτικές, δεν υπήρξε στρατηγικός σχεδιασμός, με αποτέλεσμα να δημιουργηθούν ζημίες της τάξης των 80 εκατ. Ευρώ, μέσα σε δύο χρόνια μετά την εισαγωγή της εταιρίας στο χρηματιστήριο. Σε μια δύσκολη συγκυρία για την αγορά, η νέα διοίκηση, αντιμετώπισε και επέλυσε σωρεία προβλημάτων, κυρίως διαρθρωτικών και έθεσε ως στόχους:

- Την κερδοφόρο ανάπτυξη
- Τη βελτίωση της εξυπηρέτησης των πελατών
- Τη βελτίωση της τεχνολογικής υποδομής και της μηχανογραφικής υποστήριξης
- Τη δημιουργία αποτελεσματικών δικτύων πώλησης των προϊόντων
- Την αξιοποίηση της συνεργασίας με τον όμιλο της ΑΤΕ, μέσω της αύξησης των πωλήσεων τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων από τα καταστήματα της τράπεζας.

Για την επίτευξη των στόχων αυτών, σχεδιάζονται νέοι κανονισμοί πωλήσεων, δημιουργούνται νέα ασφαλιστικά προϊόντα πιο προσιτά, ευέλικτα και αποτελεσματικά, μειώνεται το κόστος λειτουργίας της εταιρίας. Ο διευθύνων σύμβουλος της εταιρίας, αναφέρθηκε και στη γενικότερη κατάσταση της ασφαλιστικής αγοράς στη χώρα μας, επισημαίνοντας, ότι η αναβάθμιση του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης είναι αναγκαία. Οι ασφαλιστικές εταιρίες πρέπει να παράσχουν την πλήρη υποστήριξή τους στην εποπτική αρχή για την πραγματική εξυγίανση της αγοράς, επιτρέποντας παράλληλα τη λειτουργία της ιδιωτικής πρωτοβουλίας και κυρίως της υγιούς επιχειρηματικότητας. Ακόμη θα πρέπει να συμβάλουν με συγκεκριμένες προτάσεις προς τη νομοθετική εξουσία για τη δημιουργία ενός αυστηρού και σύγχρονου νομοθετικού πλαισίου λειτουργίας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και των διαμεσολαβούντων.

Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε.
Insurance & Risk Management

Μεσίτες Ασφαλίσεων & Αντασφαλίσεων
http://www.gkoutinas.gr

Με βαθιά γνώση των αναγκών της Ελληνικής Αγοράς και με τεχνογνωσία στην ασφάλιση επιχειρηματικών κινδύνων & Επαγγελματικής Αστικής Ευθύνης,

Σε συνεργασία με τους

Howden

Howden International Insurance Brokers Ltd
http://www.howdenins.com

Διεθνούς εμβέλειας BROKER της Ασφαλιστικής αγοράς του Λονδίνου με εξειδίκευση στην ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης

Προσφέρουν

την πλέον αξιόπιστη οικονομική λύση στην ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης
- Μεσιτών Ασφαλίσεων
- Ανεξάρτητων Πρακτόρων ή Συμβούλων Ασφαλίσεων
- Ασφαλιστικών Εταιρειών για λογαριασμό των αποκλειστικών Συνεργατών τους

Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε. - Επιδαύρου 53Β, Χαλάνδρι 152 33
Τηλ: 210 68 21 434, Fax: 210 68 47 454, Email: info@gkoutinas.gr

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

['Ενας κόσμος ασφάλειας προνομίων και εξέλιξης]

INTERNATIONAL LIFE

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

Μεγάλες καλλιτεχνικές, οικολογικές και αθλητικές δραστηριότητες στον Άραχθο

Η Συντονιστική Επιτροπή για την ήπια και αειφόρο ανάπτυξη της περιοχής του Άραχθου που αποτελείται από Δήμους, Κοινότητες, Πολιτιστικούς Συλλόγους, Αδελφότητες και άλλους φορείς της περιοχής και συνεργάζεται με τον ΟΜΙΛΟ ΦΙΛΩΝ ΒΟΥΝΟΥ ΚΑΙ ΘΑΛΑΣΣΑΣ και τη Διεθνή Οργάνωση FRIENDS OF NATURE, προγραμματίζει

για τον Αύγουστο τετραήμερες εκδηλώσεις. Οι εκδηλώσεις με την ονομασία «ΑΡΑΧΘΟΥ ΚΑΛΕΣΜΑ» θα προβληθούν πανελλήνια από τα Μ.Μ.Ε. με στόχο να αναδειχθεί η φύση, η ιστορία και οι παραδόσεις των χωριών του Αράχθου και των Τζουμέρκων.

Οι εκδηλώσεις θα περιλαμβάνουν:

- Μουσικές συναυλίες με γνωστούς Έλληνες καλλιτέχνες της έντεχνης ροκ, λαϊκής και δημοτικής μουσικής (ήδη γίνονται συναντήσεις με τους καλλιτέχνες Κότσιρα, Αλεξίου, Τσαλιγοπούλου, Παπακωνσταντίνου, Τσακνή, Μαχαιρίτσα, Πέτρο Λούκα, Αντώνη Κυρίτση, κ.ά.).
- Πεζοπορίες στα πρώτα ελληνικά πολιτιστικά μονοπάτια.
- Δραστηριότητες βουνού (ορειβασία, mountain bike, ράφτινγκ, καγιάκ, ιππασία).
- Θεατρικά δρώμενα και χορευτικά συγκροτήματα.
- Εκθέσεις τοπικών προϊόντων.
- Προβολές σε video wall και συζητήσεις.

Οι εκδηλώσεις θα πραγματοποιηθούν σε υπαίθριο χώρο δίπλα στο ποτάμι κοντά στη γέφυρα Τζαρή όπου θα υπάρχει και οργανωμένο κάμπινγκ.

Όπως καταλαβαίνετε οι εκδηλώσεις θα προβληθούν από τα Μ.Μ.Ε. (τηλεοπτικά κανάλια, ραδιοφωνικοί σταθμοί, εφημερίδες, περιοδικά) καθώς και με έντυπο υλικό (αφίσες, φυλλάδια, κ.ά.).

Το κόστος των εκδηλώσεων προϋπολογίσθηκε 30.000 ευρώ. Σας καλούμε να συνδράμετε το έργο και την προσπάθειά μας αναλαμβάνοντας ολόκληρο ή ένα μέρος των εξόδων. Φυσικά η επιχείρησή σας θα διαφημιστεί σε όλα τα μέσα στα οποία θα προβάλλονται οι εκδηλώσεις μας.

Ελπίζουμε στην κατανόησή σας.

Συνάντηση φορέων της περιοχής του Αράχθου στο Δίστρατο

Θα πραγματοποιηθεί μέσα στον Απρίλιο στο χωριό Δίστρατο συνάντηση των φορέων Δήμων, Τοπικών Συμβουλίων, Αδελφοτήτων, Συλλόγων, της Εκκλησίας, Επιχειρήσεων και μεμονωμένων πολιτών που συμμετέχουν στη Συντονιστική Επιτροπή.

Θέματα της συζήτησης θα είναι:

- Η προετοιμασία των εκδηλώσεων του Πάσχα και του Αγ. Πνεύματος.
- Έναρξη της χάραξης των πολιτιστικών μονοπατιών στα Τζουμέρκα.
- Το πρόγραμμα των μεγάλων εκδηλώσεων του Αυγούστου.
- Συζήτηση για σύνταξη σχεδίου ήπιας ανάπτυξης της περιοχής.

COORDINATORS S.A.

Εγκεκριμένος Φορέας Εκπαίδευσης Διαμεσολαβούντων στην Ασφάλιση Προσώπων (ΥΠΑΝ Κ3 1764/02)

Ίδρυση & Οργάνωση Εταιρειών Διαμεσολαβούντων

COORDINATORS COLLEGE

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ
100 ΩΡΩΝ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Οργάνωση εκπαιδευτικών κύκλων σε όλη την Ελλάδα.

- 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 Καρναχορίτη Εθν. Μακαρίου 25 Περιστέρι Τηλ: 210-5734000 Fax: 210-5765891 e-mail: coord@acisgroup.gr

Ψάχνεις για ασφάλεια;

astra ασφαλιστική

Οδηγεί!

- Νέα, πρωτοποριακά προγράμματα ασφάλισης
- Άμεση εξυπηρέτηση, με προσωπική επαφή και συνέπεια
- Αξιοπιστία, φερεγγυότητα και τεχνογνωσία με ανθρώπινο πρόσωπο
- Διακεκριμένα διοικητικά στελέχη και έμπειρο προσωπικό
- Πανελλαδικό δίκτυο γραφείων εξυπηρέτησης και επιλεγμένων συνεργατών

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

Δωρεάν χρόνος ομιλίας από Cosmoline

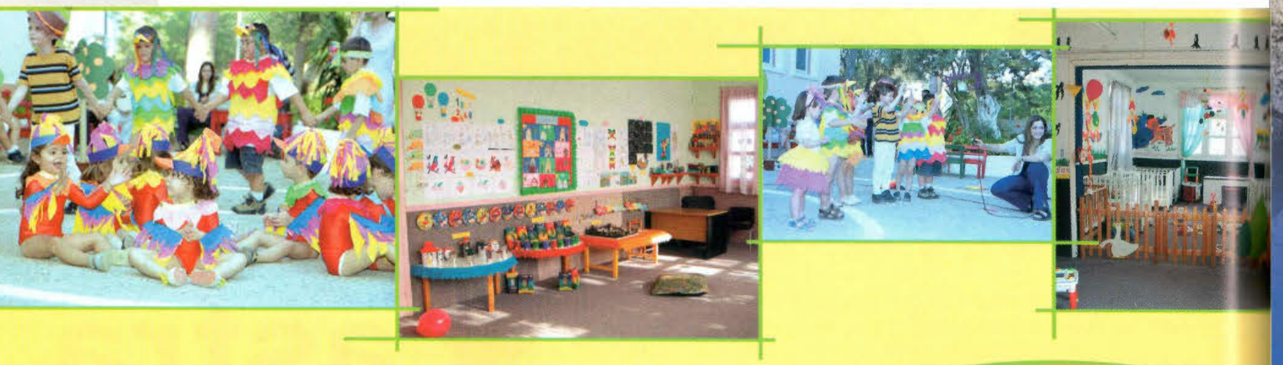
Δωρεάν χρόνο ομιλίας 120 λεπτών το μήνα για 3 μήνες προσφέρει από την 1η Μαρτίου 2005 η Cosmoline σε κάθε νέο συνδρομητή που ενεργοποιεί την υπηρεσία προεπιλογής φορέα. Η προσφορά αφορά συνδέσεις που θα πραγματοποιηθούν στο διάστημα μεταξύ 1/3/2005 και 30/4/2005, και οι συνδρομητές μπορούν να εκμεταλλευτούν την προσφορά για να πραγματοποιήσουν αστικές κλήσεις. Με την ενεργοποίηση της υπηρεσίας προεπιλογής φορέα, οι συνδρομητές συνδέονται αυτόματα στο δίκτυο της Cosmoline χωρίς να χρειάζεται να πληκτρολογούν κωδικούς ή να εγκαταστήσουν ειδικό εξοπλισμό ενώ δεν χρειάζεται να αλλάξουν τον τηλεφωνικό τους αριθμό.
Τα τιμολόγια της Cosmoline είναι έως και 81% φθηνότερα σε σχέση με τον ανταγωνισμό ενώ όσοι συνδρομητές επιλέξουν την αποπληρωμή του λογαριασμού τους μέσω πιστωτικής κάρτας μπορούν να επωφεληθούν από ακόμη χαμηλότερες τιμές μέσω του προγράμματος Credit pay 5%, που παρέχει έκπτωση 5% στο τελικό ποσό του λογαριασμού. Η Cosmoline πάντα με επίκεντρο τον συνδρομητή, συνεχίζει να δημιουργεί υπηρεσίες και προϊόντα που στόχο έχουν την καλύτερη και οικονομικότερη επικοινωνία.

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ 28 εκ. παραγωγή

Με κέρδη 792 χιλιάδες ευρώ έκλεισε ο Ισολογισμός της ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, ήτοι, μια απόδοση 14% επί των Ιδίων Κεφαλαίων της. Η ετήσια παραγωγή της έφθασε τα 28 εκ. ευρώ σημειώνοντας μια αύξηση κατά 14% (15% στις Γενικές Ασφαλίσεις και 12% στη Ζωή). Τα τεχνικά της αποθέματα αυξήθηκαν κατά 19,48%, φθάνοντας τα 28,2 εκ. ευρώ. Σημειώνεται ότι στον Κλάδο Αυτοκινήτων τα τεχνικά αποθέματα είναι 144% επί των Ασφαλίστρων του Κλάδου. Το σύνολο των επενδύσεων αυξήθηκε κατά 35% ενώ το επιτευχθέν επιτόκιο στα Ασφαλιστήρια Ζωής ανήλθε σε 4,5%. Η Εταιρία συνεχίζει και το 2005 την ανοδική της πορεία. Διπλασιάζει τα Ίδια Κεφάλαιά της τα οποία, στις 31/12/2005 θα ανέλθουν στα 11 εκ. ευρώ.

Αύξηση 50% ο στόχος για Front Line

Η αναπτυξιακή πορεία της FRONT LINE διαμορφώνεται δυναμικά. Αξιοποιώντας την διοικητική της υποδομή, την τεχνολογική αναβάθμιση του μηχανογραφικού της συστήματος, όπως και τη διαρκή και μεθοδική ανάπτυξη του προσωπικού της, πέτυχε την προγραμματισμένη της στοχοθεσία κατά το έτος 2004. Αναλυτικά, διαχειρίστηκε εγγεγραμμένα ασφάλιστρα της τάξης των 6.066.522 ευρώ δείχνοντας και με τον τρόπο αυτό την ουσιαστική πρόοδο των εργασιών της. Στόχος για το έτος 2005 με βάση τα μέχρι σήμερα αποτελέσματα είναι η αύξηση των εργασιών της άνω του 50%.



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.

Μερικές φορές τα πράγματα έρχονται ανάποδα

Καλύτερα ας είστε προετοιμασμένοι!

υδρόγειος

Ασφαλής Δύναμη!

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
ΣΟΛΩΝΟΣ 137, ΚΑΛΛΙΘΕΑ 176 75, ΤΗΛ.: 210 9477200, FAX: 210 9404777

ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Παρέχει πλήρη κάλυψη του bonus malus των ασφαλιζομένων της

Με την κάλυψη αυτή, που παρέχεται έναντι ενός συμβολικού ασφαλίστρου, η ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. προστατεύει τον ασφαλιζόμενο από την επιβάρυνση που θα είχε αυτός στο bonus malus του, σε περίπτωση πρόκλησης ατυχημάτων.
Συγκεκριμένα, κατά την ετήσια ανανέωση του ασφαλιστηρίου, η εταιρία θα εντάξει τον ασφαλιζόμενο που έχει προκαλέσει ατύχημα, στην κατηγορία bonus που αυτός θα ήταν, εάν δεν είχε προκαλέσει το ατύχημα.
Η κάλυψη αυτή ισχύει ανεξαρτήτως αριθμού ατυχημάτων που ενδέχεται να προκληθούν υλικές ζημιές από τον ασφαλιζόμενο, κατά τη διάρκεια ισχύος του ασφαλιστηρίου και ανεξαρτήτως ποσού αποζημίωσης που θα καταβάλει η εταιρία για τα ατυχήματα αυτά.

INTERNATIONAL LIFE
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ INTERNATIONAL LIFE

Συνάντηση Διευθυντών

Διήμερη πανελλήνια Συνάντηση των Διευθυντών Υποκαταστημάτων του Ομίλου Εταιριών International Life πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο «Γαλήνη» στα Καμένα Βούρλα.
Η συνάντηση, στην οποία έδωσαν το παρόν όλα τα Στελέχη και η Ανώτατη Διοίκηση του Ομίλου, σηματοδοτήθηκε με την Ομιλία του Προέδρου του Ομίλου κ. Φ. Μπράβου.
Στα πλαίσια της συνάντησης, πραγματοποιήθηκε ένας συνολικός απολογισμός παραγωγής ζωής και γενικών ασφαλειών, επισημάνθηκε η θετική πορεία του Ομίλου από πλευράς αύξησης της παραγωγής και στους 2 παραπάνω τομείς που ανήλθε σε 16% σε σχέση με το 2003.

Συνεργασία με Globus Life

Μία νέα σημαντική συνεργασία ανακοινώθηκε από την Globus Life και τον Ασφαλιστικό & Χρηματοοικονομικό Όμιλο International Life.
Συγκεκριμένα η συνεργασία έχει ως στόχο την ανάπτυξη νέων προϊόντων με βάση την τεχνογνωσία και την εμπειρία των δύο εταιριών με σκοπό την πρωτοποριακή και δυναμική παρουσία στην αγορά, στοχεύοντας στην εξασφάλιση προστιθέμενης αξίας στον πελάτη σε θέματα εξυπηρέτησης.

AIG GREECE

Εκδήλωση στη Θεσσαλονίκη

Με μια φιλική και θερμή εκδήλωση, το Προσωπικό της AIG GREECE, των Κεντρικών Γραφείων & του Υποκαταστήματος Νότιας Αθήνας καθώς και εκπρόσωποι του Υποκαταστήματος Θεσσαλονίκης γιόρτασαν τη νέα χρονιά στο συνεδριακό κέντρο ΚΑΨΗ.

Προγράμματα για γραφείο και κατάστημα

Στην ιδιαίτερα απαιτητική αγορά των μικρομεσαίων επιχειρήσεων απευθύνονται τα νέα πολυκλαδικά ασφαλιστικά πακέτα «Ασφάλεια Γραφείου» και «Ασφάλεια Καταστήματος» της σειράς των Business Solutions που προωθεί η AIG GREECE από τις αρχές του 2005.
Τα ολοκληρωμένα αυτά ασφαλιστικά πακέτα είναι ειδικά σχεδιασμένα για καταστήματα και γραφεία (και επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών) με συνολικά ασφαλιζόμενα κεφάλαια από ευρώ 300.000 μέχρι ευρώ 2.000.000.
Συνδυάζουν πρωτοποριακά, σε ένα ενιαίο ασφαλιστήριο, ένα ευρύ φάσμα καλύψεων και παροχών, που τυπικά συναντώνται σε ξεχωριστά ασφαλιστήρια συμβόλαια, με στόχο να επιτρέψουν στις επιχειρήσεις να επαναδραστηριοποιηθούν ταχύτερα και αποτελεσματικότερα μετά την επέλευση μίας ζημίας, όσο μεγάλη και αν είναι.

Η ΣΙΓΟΥΡΗ ΕΠΙΛΟΓΗ!

deutsche universa
Γερμανικός Ασφαλιστικός Όμιλος

Interasco A.E.
Ασφαλιστικό Συγκρότημα

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

Επειδή...
το ακριβό κοστίζει πολύ
και το φθηνό ακόμη περισσότερο...

Σας προσφέρουμε αυτό που χρειάζεστε
στη σωστή τιμή!

VICTORIA
Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία

Εταιρική αξία.

Κεντρικά Ν.Ελλάδος: Πανεπιστημίου 57, 105 64 Αθήνα
Τηλ. Κέντρο : 210 3705300
Fax : 210 3244134

Κεντρικά Β.Ελλάδος: Τσιμισκή 21, 546 24 Θεσσαλονίκη
Τηλ. Κέντρο : 2310 371100
Fax : 2310 371392

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

Atradius: 7 χρόνια παρουσίας στην Ελλάδα

Τη συμπλήρωση 7 χρόνων παρουσίας στην ελληνική αγορά και ενός χρόνου παρουσίας με το νέο της όνομα, γιόρτασε πρόσφατα η Εταιρία Ασφάλισης Πιστώσεων ATRADIUS (πρώην Gerling NCM), κατά τη διάρκεια ειδικής εκδήλωσης σε κεντρικό ξενοδοχείο των Αθηνών.

Στο πλαίσιο της εκδήλωσης, στην οποία παραβρέθηκε και ο Dr. Thomas Langen, μέλος του Δ.Σ του Ομίλου της ATRADIUS, ο κ. Μάκης Τζένης, γενικός διευθυντής του Ελληνικού υποκαταστήματος του Ομίλου, παρουσίασε τα αποτελέσματα και τη στρατηγική της εταιρίας κατά το 2004, ενώ ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, γενικός διευθυντής του υποκαταστήματος από την ίδρυσή του μέχρι και τον Δεκέμβριο του 2004 και νυν γενικός διευθυντής και αντιπρόεδρος του Δ.Σ της VICTORIA, αναφέρθηκε στα επτά χρόνια της εταιρίας από την ίδρυσή της.

Ο Dr. Thomas Langen, απευθυνόμενος στα στελέχη της εταιρίας, αναφέρθηκε στα φιλόδοξα σχέδια του Ομίλου παγκοσμίως, επαναβεβαίωσε το ενδιαφέρον του Ομίλου για την ελληνική αγορά και συνεχάρη τη διοίκηση του ελληνικού υποκαταστήματος για τα συνεχή κερδοφόρα αποτελέσματά της.

Ο κ. Μάκης Τζένης, τόνισε ότι κύρια στοιχεία της στρατηγικής της εταιρίας αποτέλεσαν: η αυστηρή επιλογή του στελεχιακού δυναμικού της, η αυστηρή επιλογή του πελατολογίου και των αναλαμβανόμενων κινδύνων, η σύνταξη κατανοητών συμβολαίων με ξεκάθαρους και μη παρερμηνεύσιμους όρους, οι ταχύτατες διαδικασίες στην ασφάλιση, αλλά και την αποζημίωση των πελατών, καθώς επίσης η ευελιξία τόσο στα προϊόντα όσο και στην εξυπηρέτηση των πελατών.

Τα κέρδη της εταιρίας, τα οποία ξεπέρασαν τα 700.000 ευρώ το 2003, αναμένεται να αυξηθούν σημαντικά και το 2004, δήλωσε ο κ. Τζένης, επισημαίνοντας ωστόσο ότι η διοίκηση της εταιρίας δεν στοχεύει στην αλόγιστη αριθμητική αύξηση του πελατολογίου αλλά στην επιλογή των πελατών της με γνώμονα και την ασφαλιστική τους συνείδηση.

Το 2005 θα είναι μια ακόμα σημαντική χρονιά για την ATRADIUS, με περαιτέρω αύξηση της παραγωγής και της κερδοφορίας. Θα είναι μια χρονιά, κατά την οποία, επεσήμανε ο κ. Τζένης, η ATRADIUS θα επιβεβαιώσει την άρρηκτη σχέση του ονόματός της με την ποιότητα, την ταχύτητα και την ευελιξία στην ασφάλιση των πιστώσεων.

Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας δήλωσε ότι αποτελεί ύψιστη ηθική ικανοποίηση για ένα manager η υλοποίηση ενός οράματος, όπως ήταν για τον ίδιο η ίδρυση του ελληνικού υποκαταστήματος της Attradius και ευχαρίστησε, απευθυνόμενος στον κ. Langen, τη διοίκηση του Ομίλου για την εμπιστοσύνη με την οποία τον περιέβαλε. Στη συνέχεια αναφέρθηκε στην επταετή πορεία της εταιρίας, η οποία σημαδεύτηκε από:

Συνεχή αύξηση της παραγωγής με μέσο ετήσιο όρο αύξησης 22%, και

Συνεχή υψηλή κερδοφορία σε όλες τις μέχρι τώρα χρήσεις της.

Όπως ανέφερε χαρακτηριστικά, από την πρώτη χρονιά ετέθησαν οι βάσεις στις οποίες στηρίχθηκε η μέχρι σήμερα εντυπωσιακή πορεία της εταιρίας, η οποία θα συνεχίσει τις δραστηριότητές της με γνώμονα την προστασία των συμφερόντων των πελατών και τη διατήρηση της ισχυρής οικονομικής της θέσης. Τέλος, ο κ. Κοκκάλας ευχήθηκε στον κ. Τζένη κάθε επιτυχία στο έργο του.

VICTORIA
Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία

Θέλει μεγαλύτερο μερίδιο

Χρονιά – σταθμό αποτελεί για τη VICTORIA ΑΑΕΖ το 2005. Η εταιρία ανασυγκροτείται, επαναπροσδιορίζει τους στόχους της και διεκδικεί δυναμικά την κατάκτηση μεγαλύτερου μεριδίου στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, όπως ανέφερε ο νέος γενικός διευθυντής και αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου της εταιρίας κ. Θεόδωρος Κοκκάλας, μιλώντας σε ειδική εκδήλωση γνωριμίας με τους δημοσιογράφους. Στόχος είναι η περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρείας σε όλους τους κλάδους γενικών ασφαλίσεων, είπε ο κ. Κοκκάλας, τονίζοντας παράλληλα ότι αυτή η ανάπτυξη δεν θα γίνεται σε βάρος των αποτελεσμάτων της εταιρείας. Το, κερδοφόρο για την εταιρία, 2004 θα αποτελέσει το εφαλτήριο για την κατάκτηση των νέων στόχων, υπογράμμισε χαρακτηριστικά.

Ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας γενικός διευθυντής και αντιπρόεδρος του Δ.Σ της VICTORIA

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

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

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
GENERAL UNION

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

Απόλυτη Εξασφάλιση!

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

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

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Μελάς Γιαννιώτης: Όσοι μας πολεμούν ας δουν τα στοιχεία μας

Σε Συνέδριο των Συνεργατών Βορείου Ελλάδος του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ της 26/2/05 και με μία σφοδρότατη επίθεση κατά των απαράδεκτων μεθοδεύσεων εναντίον των Ιδιωτικών Ελληνικών Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και του παγκοσμίως ελεύθερου Θεσμού των Ιδιωτικών Ασφαλίσεων, ο Πρόεδρος του Ομίλου και Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστών Βορείου Ελλάδος κ. Μελάς Γιαννιώτης, αποκάλυψε ότι, στην αρχαία Αθήνα, είχε απαγορευθεί με νόμο η εξαγωγή και εμπορία των ξηρών σύκων της, επειδή είχαν διαπιστώσει ότι αυτά αποτελούσαν την καλύτερη πηγή ενέργειας και τροφής. Την απαγόρευση αυτή την εκμεταλλεύθηκαν όσοι ήθελαν να εκδικηθούν τους εχθρούς και αντιπάλους τους, με τη συνήθη και αναπόδεικτη κατηγορία ότι "εξήγαγαν κρυφά σύκα", πράξη από την οποία προήλθε και η γνωστή συκοφαντία!

Δεκάδες δισεκατομμυρίων δραχμών και ήδη αντίστοιχων ευρώ, χάνουν κάθε χρόνο οι Κρατικοτραπεζικές και λοιπές γνωστές, προνομιούχες και πανάκριβων ασφαλίστρων Εταιρίες, για την ίδια ασφάλιση αυτοκινήτων, τα οποία επωφελούνται όσοι επιλέγουν Εταιρίες φθηνότερων ασφαλίστρων, που, επί σειρά ετών και μεθοδευμένα, δυσφημούνται, αναπόδεικτα, ότι δήθεν "εξάγουν ασφαλιστικά σύκα"!

Κάποτε, όμως, τελειώνουν τα ψέματα και λάμπει η Αλήθεια! Όπως φαίνεται από τα στοιχεία μας, η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ούτε είχε, ούτε έχει και ούτε θα έχει ποτέ κανένα πρόβλημα, διότι όσα χάνουν οι ασχολούμενοι με τα "σύκα", τα κερδίζει πρώτα η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ! Σύμφωνα με την εταιρία και τα στοιχεία που δίνει (βάση του οικονομικών μεγεθών) αποδεικνύεται ότι καμία σχέση με την πραγματικότητα δεν έχουν οι ισχυρισμοί κάποιων.

ASK, (άσκ), ρωτώ, ζητώ, παρακαλώ

Αν... ρωτήσετε τον πελάτη σας, θα σαS... ζητήσει το Καλύτερο... δηλαδή Εμάς!

Στην εποχή των μεγάλων ανακαταιάξεων,
εμείς δίνουμε λύσεις, γιατί και Ξέρουμε και μπορούμε!

Ask for 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.

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

INTERLIFE
INSURANCE COMPANY LTD.

Η INTERLIFE Α.Α.Ε.Γ.Α. τώρα και στην DETROP

Με κεντρικό stand και με την πλήρη γκάμα των προϊόντων της έλαβε μέρος στην 18η Διεθνή Έκθεση Τροφίμων - Ποτών, Μηχανημάτων και Εξοπλισμού (DETROP) η INTERLIFE ΑΑΕΓΑ.
Σημειώνεται ότι για τη συγκεκριμένη Έκθεση είχαν ιδιαίτερο ενδιαφέρον τα Ασφαλιστικά Πακέτα για «Αστική Ευθύνη Προϊόντων», για «Ασφαλίσεις Επαγγελματικών Χώρων» και για «Ασφαλίσεις Μεταφορών».

Ταξίδι στην πανέμορφη Αράχωβα

Η Ασφαλιστική Εταιρία Interlife πραγματοποίησε ταξίδι στη μαγευτική Αράχωβα, για τους επιτυχόντες συνεργάτες της σε διαγωνισμό πωλήσεων που προκήρυξε η Εταιρία.
Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να απολαύσουν μοναδικές στιγμές χαλάρωσης και να πάρουν δυνάμεις για μια πιο δυναμική συνέχεια.

Παρουσίαση της Στρατηγικής Πολιτικής της EUREKO

Ο Όμιλος Eureko πραγματοποίησε συνάντηση στη πόλη Zeist της Ολλανδίας, στην οποία συμμετείχαν οι Διευθύνοντες Σύμβουλοι των Εταιριών μέλη του Ομίλου, από όλες τις χώρες.
Κύριο θέμα της συνάντησης ήταν η στρατηγική πολιτική του Ομίλου για τα έτη 2005-2007. Από την Κύπρο παρευρέθηκε ο κ. Μιχάλης Μιχαηλίδης, Διευθύνων Σύμβουλος της Ασφαλιστικής Εταιρίας Interlife, της οποίας η Eureko είναι κύριος μέτοχος.

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.

Κερδοφόρο το 2004

Με κέρδη 903.728 ευρώ έκλεισε τον πρώτο ενοποιημένο ισολογισμό της η ασφαλιστική εταιρία Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α. σύμφωνα με το πρόεδρο και Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Νίκο Α. Μακρόπουλο. Η απόδοση των ίδιων κεφαλαίων για τη χρήση 2004 ανήλθε σε 13,15% και τα συνολικά έσοδα από ασφαλιστικές εργασίες, επενδύσεις και παροχής υπηρεσιών ανήλθαν στο ποσό των 9.096.381,20 ευρώ.
Ειδικότερα κατά κλάδο η παραγωγή διαμορφώθηκε ως εξής:

- Πυρός	3.432.227,81	ευρώ
- Λοιπών ζημιών	818.617,73	ευρώ
- Αυτοκινήτων	1.419.899,97	ευρώ
- Μεταφορών	5858.117,85	ευρώ
- Λοιποί κλάδοι	952.746,17	ευρώ
- Σύνολο	7.181.609,53	ευρώ

Σύμφωνα με τα επίσημα στοιχεία το τεχνικό αποτέλεσμα που πέτυχε η Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α. τη χρήση 2004 σε όλους τους κλάδους ήταν κερδοφόρο και ανήλθε στο ποσό των 1.450.852,93 ευρώ έναντι 1.058,35 ευρώ του 2003 παρουσιάζοντας αύξηση 37,08%. Οι περισσότεροι κλάδοι παρουσίασαν αύξηση παραγωγής σε σχέση με την προηγούμενη περίοδο, αυτοί όμως που είχαν μεγαλύτερη αύξηση ήταν ο κλάδος Πυρός κατά 12% και ο κλάδος Μεταφορών κατά 17%. Ο κλάδος αστικής ευθύνης αυτοκινήτων παρουσίασε αύξηση μόνο 6%, ο οποίος και αποτελεί μόνο το 16% της συνολικής παραγωγής λόγω της συντηρητικής πολιτικής που ακολουθεί η εταιρία στο συγκεκριμένο κλάδο. Στο μεταξύ τα έσοδα από επενδύσεις ανήλθαν στο ποσό των 574.887,81 ευρώ και κυμάνθηκαν στα περσινά επίπεδα, η δε απόδοση των επενδύσεων ανήλθε σε 6,42%. Η ανωτέρω εξέλιξη επιτρέπει στην εταιρία να αισιοδοξεί για την πορεία της κατά την τρέχουσα χρήση αναμένοντας αύξηση παραγωγής και κερδοφορίας τουλάχιστον κατά 15%-20% έναντι του 2004. Σύμφωνα με τα έγγραφα του Υπουργείου Ανάπτυξης, το περιθώριο φερεγγυότητας ανέρχεται στο ποσό των 6.139.739,28 ευρώ, ήτοι δεκαπλάσιο του υπό του νόμου οριζόμενο 584.417,07 ευρώ.

ΜΟΥΣΕΙΟ ΜΠΕΝΑΚΗ

Σπάνια βιβλία από τη Συλλογή του Δ. Κοντομηνά

Εκατόν σαράντα βιβλία από την πλούσια και σπάνια συλλογή του Δημήτρη Κοντομηνά περιλαμβάνει η έκθεση που εγκαινιάστηκε στο Μουσείο Μπενάκη με θέμα «Ο Ελληνικός Κόσμος μέσα από το βλέμμα των περιηγητών (15ος-20ός αιώνας)».
Η εκδήλωση ξεκίνησε με χαιρετισμούς του καθηγητή κ. Άγγελος Δεληβορριά, διευθυντή του Μουσείου Μπενάκη, του πρύτανη του Εθνικού Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών, καθηγητή κ. Γ. Μπαμπινιώτη, ο οποίος εγκαινίασε και την έκθεση, του κ. Δημήτρη Κοντομηνά, της κας Ιόλης Βιγκοπούλου και του γνωστού επιστήμονος βιβλιοθηκονόμου - αρχιτέκτονος κ. Κώστα Στάικου. Παρόντες στην εκδήλωση ήταν πολλές προσωπικότητες από το χώρο των τεχνών, των γραμμάτων και του επιχειρηματικού κόσμου.

Νέο Διοικητικό Συμβούλιο

Συγκροτήθηκε σε σώμα το νέο Διοικητικό Συμβούλιο του **Συνδέσμου Εκπροσώπων & Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιριών** για τη διετία 2005-2006, που εξελέγη κατά τις αρχαιρεσίες της 3ης Φεβρουαρίου 2005.
Το νέο Διοικητικό Συμβούλιο έχει ως εξής:

ΠΡΟΕΔΡΟΣ	ο κ. Θάνος Μελακοπίδης	(International Hellas)
ΑΝΤΙΠΡΟΕΔΡΟΣ	ο κ. Τζέραλντ Τέρνερ	(Aon Turner Reins. Services S.A.)
ΓΕΝ.ΓΡΑΜΜΑΤΕΑΣ	ο κ. Γαβριήλ Αντωνιάδης	(Victoria)
ΤΑΜΙΑΣ	ο κ. Θεόδωρος Κοκκάλας	(Victoria)
ΔΙΟΙΚ. ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ	οι κ.κ. Περικλής Αθηναίος	(Ασπίς Πρόνοια)
	Θεόδωρος Αποστολόπουλος	(A.R.A.G.)
	Δημήτρης Βιδάλης	(Commercial Value)
	Ερρίκος Μοάτσος	(CGU Hellas)
	Λυκούργος Πέτροβας	(AIG Greece)

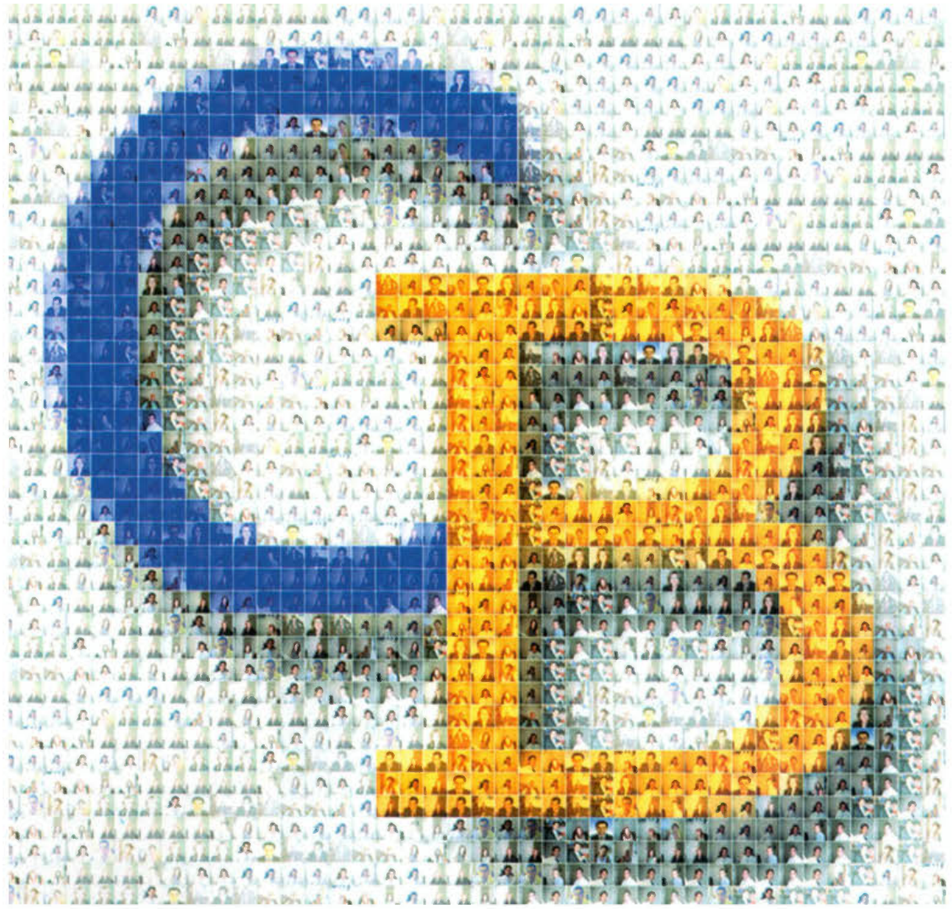
www.CityBrokers.gr

Πρός : Τους συνεργάτες μας

Ευχαριστούμε για την εμπιστοσύνη που δείξατε στο όραμά μας ! !

Συνεχίζουμε ....

Νέα κεντρικά γραφεία :



Μιχαλακοπούλου 125 - (1ος Όροφος)

Τηλ. Κέντρο 210-777.3100

Το αμάρτημα του ασφαλιστή

Ασφαλιστικό Διήγημα
Γράφει ο Ευάγ. Γ. Σπύρου

Λίγοι ξέρουν γιατί συμβαίνουν κάποια γεγονότα και βασανίζουν ανθρώπους για μέρες και χρόνια και σ' ολόκληρη τη ζωή τους ως το θάνατο. Ούτε οι φιλόσοφοι ούτε οι παπάδες δίνουν ξεκάθαρες απαντήσεις αφήνοντας τον κόσμο να υποφέρει και να επαναλαμβάνει τα ίδια και τα ίδια. «Έτσι θέλει ο Θεός» λένε οι μεν, «του πεπρωμένου φυγείν αδύνατον» λένε οι άλλοι, «ο άνθρωπος είναι ελεύθερος να πράξει ό,τι θέλει» υποστηρίζουν μερικοί και ο ανθρωπάκος πάει να πιει λίγο νερό στη βρύση αλλά του βγαίνει αλμυρό που τον ταράζει στη δίψα...

ΑΝΝΙΜΠΑΛΕ ΚΑΡΡΑΤΣΙ
Ο Άδωνις ανακαλύπτει την Αφροδίτη

Καλό παιδί ο Ευτύχης, γελαστός και ευχάριστος τύπος, έπιασε δουλειά σε μεγάλη ασφαλιστική εταιρία. Τον αγάπησαν οι πελάτες και οι συνάδελφοι, τον αγάπησε και η Μπέτυ, η Λαμπρινή που άλλαξε το Λάμπω σε Μπέτυ, καλό κορίτσι, κι όμορφο που όσο πέρναγε ο καιρός τόσο σοβάρευε πηγαίνοντας για καλό σκοπό, για γάμο, αφού και ο Ευτύχης μαζευόταν και πέταγε κάπου-κάπου σπόντες ότι βαρέθηκε και πρέπει να κάνει οικογένεια και τα τοιαύτα. Μένανε μακριά αυτή με τους γονείς της στα Πατήσια, αυτός σε γκαρσονιέρα στην Αγία Παρασκευή.

Ο Ευτύχης σήμερα πήγε νωρίς το απόγευμα στο γραφείο, κοντά στο Σύνταγμα, πήρε κάποια τηλέφωνα μίλησε για κάποια αποζημίωση, μπήκε στο γραφείο του Διευθυντή, πήγε στον επάνω όροφο, κατέβηκε, αστειεύθηκε με την γραμματέα,

“Πέτρα σκανδάλου 27χρονη και η Θάλεια, θηλυκό αναρχικό, πληθωρικό, απρόβλεπτο, αχάριστο, αχόρταγο, ανικανοποίητο, εκδικητικό, τυρρανικό, μείγμα αγγέλου και διαβόλου σε ίδια έκδοση και αντίτυπο της μάνας Αφροδίτης, θάλασσα πλατειά π' ανοίγει την αγκαλιά της να σε πάει ταξίδια και σε πνίγει”

ξαναπήγε στο Διευθυντή, γκρίνιαξε για ένα συμβόλαιο που καθυστερεί να βγει, κλείδωσε τα συρτάρια του νευρικά και βγήκε...

Ένιωθε πως το ηλιοβασίλεμα –σαν να ήταν ελαιοχρωματιστής– ετοίμαζε χρώμα πορτοκαλί ή τριανταφυλλένιο να βάψει τον Πειραιά, το Αιγάλεω, το Χαϊδάρι και μακριά τον Σαρωνικό όπως τα έβλεπε απ' το σπίτι του, αλλά τώρα όλα αυτά στην οδό Σταδίου που περπατούσε δεν φαίνονταν απ' τις πολυκατοικίες που του έκρυβαν τη δύση... Το ίδιο δεν φαινόταν κι οι ταραχές που κύματα-κύματα σηκώνονταν μέσα του, αλλά τα κοκκινάδια στα μάγουλα και τ' αυτιά του μαρτύραγαν πως η συνάντηση που πάει τον βασανίζει. Απ' την ώρα που το έκλεισε το ρημάδι το ραντεβού άρχισαν να μαζεύονται σύννεφα και να σωριάζονται γύρω-γύρω στον ουρανό του. Μαζί κι αυτή η μελαγχολία, ο αδιόρατος φόβος, η κρυφή αίσθηση πως κάτι κακό θα συμβεί, η απειλή του μοιραίου κεραυνού, η αδυναμία της ανθρώπινης φύσης, το ξαφνικό, το ξέσπασμα της βροντής και η λάμψη της αστραπής που κόβει τα γόνατα. «Μέγα τ' Όνομα της Αγίας Τριάδος» ψέλλισε φοβισμένος.

Ήξερε ο Ευτύχης τον εαυτό του και την ανθρώπινη φύση. Πού να τα βάλει ο ανθρωπάκος με τη Μοίρα, με τα θεία, με το άγριο θηρίο που κρύβει ο καθένας μέσα του και βγαίνει για τις δικές του αποστολές! Σταματάει το ποτάμι να κυλάει προς τη θάλασσα; Πιάνεται ο αετός απ' τα σπουργίτια; Κρατιέται το λιοντάρι σαν ξεκινήσει να πιάσει το ελάφι; Σαν είναι τράγος δυνατός τον σταματάει η μάντρα; Έτσι και σηκωθούν αντρίκοι ανεμοστρόβιλοι στα στήθη του, ζουρλαίνεται ο κακομοίρης ο άνθρωπος και χοροπηδάει σαν να τον τσίμπησε κοπάδι σφήκες και δεν ημερεύει μέχρι μ' ένα νεύμα να τον διατάξουν γυναικεία χείλη. Σβήνουν στα μάτια της λες κι είναι λίμνες νερό χιλιάδες αντρικές φωτιές που τον καίνε ολόκορμο... Γίνεται καράβι αγέρωχο και πολυτάξιδο που χιλιοκινδύνευσε σε μακρινές θάλασσες χωρίς σταματιμό μέχρι να γαληνέψει στο λιμάνι της. Είναι η Εύα που πάει να πει το καλό νέο για τον άντρα. Είναι πάντα μισός και ελλειπής ο κάθε άντρας μέχρι να βρει το άλλο μισό να γίνουν ένα... Μυστήρια πράγματα. Αυτά

“«Έτσι θέλει ο Θεός» λένε οι μεν, «του πεπρωμένου φυγείν αδύνατον» λένε οι άλλοι «ο άνθρωπος είναι ελεύθερος να πράξει ό,τι θέλει» υποστηρίζουν μερικοί και ο ανθρωπάκος πάει να πιει λίγο νερό στη βρύση αλλά του βγαίνει αλμυρό που τον ταράζει στη δίψα...”

βρήκαν και τον Ευτύχη στα καλά καθούμενα και που ένα απλό τηλεφωνάκι προχθές έπεσε στον γαλάζιο ουρανό του σαν κεραυνός:

– Ευτύχη, γεια σου, η Θάλεια είμαι. Κοίταξε να δεις, θέλω να 'ρθεις σπίτι να μιλήσουμε. Είναι να πληρώσουμε τα ασφάλιστρα, τη δόση, πέρασαν και δέκα μέρες. Ο Σωτήρης λείπει στο χωριό, πήρε απ' την υπηρεσία άδεια μια βδομάδα να μαζέψει τις ελιές. Αλλά μου'πε να μην πληρώσω αν δεν έρθεις να τ' αλλάξουμε. Ένας ξάδερφός του έγινε ασφαλιστής και του είπε ότι κακώς πληρώνουμε τόσα λεφτά για θανάτους και ότι αυτός θα μας γυρίσει όλα τα λεφτά στα 65 ενώ εσύ μας δίνεις ψίχουλα... Τί να σου πω, εγώ δεν ανακατεύομαι μ' αυτά.

Δεν τα πολυκαταλαβαίνω, αλλά, έλα βρε σε πεθύμησα να πιούμε κι ένα καφεδάκι να θυμηθούμε τα παλιά... του πέταξε στο δήθεν αδιάφορο αλλά ήξερε καλά ότι ο Ευτύχης εννοούσε, τί εννοούσε...

Η Θάλεια ήταν απ' αυτές τις γυναίκες που στρατολογεί ο πειρασμός για ν' ανακατεύουν θηλυκά και αρσενικά που τους έφερε η Μοίρα να ζήσουν μαζί σε ομάδα, από κοινού είτε είναι εταιρία, είτε πολυκατοικία, είτε σύλλογος, είτε χωριό, είτε μια πρόσκαιρη παρέα σε ταβέρνα ή σε ένα πούλμαν. Είναι η πέτρα που πέφτει στη λίμνη και ταράζει τη γαλήνη των νερών σηκώνοντας κύκλους και κύματα στα ξαφνικά... Πέτρα σκανδάλου 27χρονη και η Θάλεια, θηλυκό αναρχικό, πληθωρικό, απρόβλεπτο, αχάριστο, αχόρταγο, ανικανοποίητο, εκδικητικό, τυρρανικό, μείγμα αγγέλου και διαβόλου σε ίδια έκδοση και αντίτυπο της μάνας Αφροδίτης, θάλασσα πλατιά π' ανοίγει την αγκαλιά της να σε πάει ταξίδια και σε πνίγει. Άνετα θα μπορούσε να γραφτεί και γι' αυτή το τραγούδι «γεννήθηκες για την καταστροφή» ή το άλλο «για τις γυναίκες ζούμε όλοι ρε παιδιά» όπως και το «είσαι η ζωή μου η αναπνοή μου» αλλά και το «αγάπη που έγινες δίκοπο μαχαίρι»... Η Θάλεια σε πολλές δημόσιες εμφανίσεις κράταγε το χέρι του άντρα της αλλά και τα μάτια «περιπολία» μέχρι να βρουν κάτι «ενδιαφέρον» να ρίξουν νήματα αράχνης και να τυλίξουν τον απερίσκεπτο άντρα που τόλμησε να ακουμπήσει πάνω της ένα «πεινασμένο» ερωτικό βλέμμα... κι ύστερα να τον εγκαταλείψει αδιάφορα στο δήθεν γνωρίζοντας ότι τον έχει καρφωμένο παιχνιδάκι και για την ίδια αλλά και για τον «ζηλιάρη» δικό της που κάτι πάει να καταλάβει και πάντα δεν σιγουρεύεται αφού ο διάβολος με μαεστρία δασκαλεύει τα θηλυκά να φτάνουν μέχρι το αόρατο εκείνο σημείο, το σύνορο που επιτρέπει με μια πατημασιά να είναι στο εχθρικό στρατόπεδο και με μια στο φιλικό συμμαχικό καταφύγιο... Σε πολλά ζευγάρια συμβαίνει αυτό αφού φαίνεται πως ο αγιασμός του γάμου δεν φτάνει σ' όλη την επικράτεια του «εις σάρκαν μία» και λίγο σάρκα μένει εκτός αφήνοντας πατήματα στο διάβολο και χαραμάδες να μπαινοβγαίνει σε έκτακτα περιστατικά απιστίας που φθάνουν επίσημα και στο 30% των παντρεμένων και ... «διάβολος οιδεν», στα ανεπίσημα... Στα 22 της τα'φτιαξε με τον 35χρονο δημόσιο υπάλληλο, 13 χρόνια μεγαλύτερό της, κάτω από επιπόλαιες διαδικασίες.

Μέσα στα ανεπίσημα στατιστικά ήταν καταχωρημένη και η περίπτωση Ευτύχη-Θάλειας.

Προ πενταετίας η Θάλεια με τον άντρα της ξενοίκιασαν το δίπλα διαμέρισμα απ' την γκαρσονιέρα του Ευτύχη στην Αγία Παρασκευή και πήγαν στο δικό τους σπίτι στα Γλυκά Νερά. Φοιτητής ο Ευτύχης, παλικαράκι από επαρχία, πολλές φορές ξενυχτούσε με φίλους έξω ή διαβάζοντας μέσα , κι αργούσε να ξυπνήσει, κι

έφτιαχνε καφέ όταν οι άλλοι έτρωγαν για μεσημέρι ή άνοιγε την μπαλκονόπορτα όταν οι γειτόνισσες έκλειναν τις δικές τους μετά που μάζευαν τ' απλωμένα στεγνά ρούχα που έπλυναν νωρίς το πρωί... Η Θάλεια ήξερε όλες του τις κινήσεις. Πότε λούζονταν, πότε διάβαζε, πότε έφευγε, πότε έρχονταν, ποια και ποιος τον επισκέπτονταν. Τί κολώνια αγόραζε, τί εσώρουχα άπλωνε στον ήλιο, πότε έκλεισε τα 21 του. Στο συνωμοτικό μυαλό της είχε καταστρώσει δέκα εναλλακτικά σενάρια για διάφορα ερωτικά παιχνίδια με σατανικό τρόπο επιλεγμένα να μπουν σε δράση ανά πάσα στιγμή μέχρι να τον κατακτήσει. Ήξερε ακόμα και ότι έπιασε δουλειά σε ασφαλιστική εταιρία με ελεύθερο ωράριο για να διαβάζει και να παρακολουθεί χωρίς προβλήματα ωραρίου. Όπως γίνεται σ' όλες τις παρόμοιες περιπτώσεις ο Ευτύχης και η Θάλεια πέρασαν το σύνολο των γνωστών γειτόνων και έγιναν λίγο πιο γνωστοί, λίγο πιο γειτόνοι, αυτό που λέμε λίγο παραπάνω ενδιαφέρον και ένα «κλικ» πριν τα φτιάξουν και προχωρήσουν στο σημείο χωρίς επιστροφή. Γιατί και πώς δεν υπάρχει. Έτσι γίνεται από χρόνια πατροπαράδοτο το έθιμο.

Τώρα, ήταν ο τύπος της γυναίκας τέτοιος που ηδονιζόταν με τον κίνδυνο, ήταν ο άντρας της που δεν ήλεγχε την κατάσταση ή άφηνε το ποτήρι μισοάδειο και δεν ξεδιψούσε ποτέ, η γυναίκα του ήταν τα βυζαντινά μάτια του Ευτύχη και το πάνω μισό γυμνό κορμί του που όταν έβγαινε στο μπαλκονάκι να ποτίσει το γεράνι το' βλεπε η κυρά Θάλεια και λαχτάριζε, ήτανε λίγο απ' όλα, ό,τι κι αν ήταν όταν βάλεις το αναμμένο σπίρτο στο πετρέλαιο γίνεται το μπαμ κι οι φλόγες ξεπετιούνται, έτσι έγινε και ο αναμμένος δαυλός έπεσε πάνω στο μπαρούτι ώρα δώδεκα όταν ο Ευτύχης ζήτησε λίγο ζάχαρη για τον καφέ βλέποντας τη Θάλεια να κλείνει δήθεν τ' ανοιγμένα παντζούρια της κρεβατοκάμαρας ακριβώς μόλις ο Ευτύχης άνοιγε την μπαλκονόπορτα ν' αεριστεί η γκαρσονιέρα του...

– Θα σου φτιάξω εγώ αγόρι μου το καφεδάκι σου, είπε με μισοσβησμένη φωνή έτσι όπως σβήνουν από ηδονή τα σύνεφα στο κόκκινο ηλιοβασίλεμα ή όπως λιώνει η ζάχαρη και γίνεται ένα με τον καφέ ή όπως καίγονται τα ξύλα στο τζάκι και γίνονται στάχτη από ευχαρίστηση τυλιγμένα με το κορμί της φλόγας...

«Να ήταν σύμπτωση που το χέρι της άγγιξε το δικό του και μετά τραβήχτηκε λες κι ήταν φωτιά; Αχ πόσες λέξεις λένε και οι άλλες αισθήσεις και τί φωνές βγάζουν τα χέρια, τα κορμιά, τα μάτια, τα μάγουλα!»

– ...Γείτονοι είμαστε, μια πόρτα, αλίμονο... είπε η Θάλεια και στο «πιτσ-φιτίλι» έτοιμοι οι καφέδες, έτοιμα δύο ποτήρια νερό και το πιατελάκι με γλυκό και τα μπισκότα και ο δίσκος ενωτικός στο δεξί χέρι που ζητιάνευε παράνομο έρωτα με το «ντριν» του κουδουνιού που χτύπαγε τ' αριστερό για ν' ανοίξει η πόρτα του δικού της παραδείσου, αυτού που οι γυναίκες τύπου Θάλειας ξέρουν να χτίσουν, να στολίσουν και να τον περιποιηθούν μ' όλα τα καλά, μ' όλους τους καρπούς και προπαντός με μια όμορφη μηλιά στη μέση με τα κόκκινα μήλα του απαγορευμένου καρπού, με σοκολάτες, με σαμπάνιες, με κόκκινα κεράσια, με φράουλες και γλυκά σταφύλια...

Η μικρή καμαρούλα ήταν στο μυαλό της Θάλειας ο κήπος του παραδείσου που έφτιαξε με τη φαντασία της. Είχε όλα αυτά που νόμιζε ότι οφείλουν στις γυναίκες οι άντρες τους. Πολλές φορές η Θάλεια έφτιαχνε μόνη καφέ σαν έφευγε ο άντρας της, έπαιρνε το κουτί τα τσιγάρα ASSOS Αγρινίου, τράβαγε την πολυθρόνα στο παράθυρο που έβλεπε μακριά ανάμεσα από τις δύο πολυκατοικίες που άφηναν ενάμισυ περίπου μέτρο θέα, έκλεινε τα μάτια, τράβαγε τσιγαρορουφηξιές και χανότανε στα όνειρα, μες τους καπνούς και την αντάρα μιας νόθου ικανοποίησης, νόθου σαν τη ζωή του. Η παρουσία του παλικαριού δίπλα που τώρα έφτιαχνε τη ζωή του καράβι για να κατακτήσει τον κόσμο, ήταν η αφορμή να θυμάται τη δικιά της ζωή που αλλιώς την ήθελε αλλιώς της βγήκε.

Συλλογιζόταν τον άντρα της, χαμηλών τόνων δημόσιο υπάλληλο στη νομαρχία, ήσυχο σαν παραπόταμο γλυκού νερού που δεν έφτανε ποτέ να χυθεί στη θάλασσα αλλά χανόταν ποτίζοντας χωραφάκια και λιγοστά περιβόλια μέχρι να σβήσει σε καλαμποκοχώραφα και τριφύλλια. Αυτή ήθελε θάλασσα, φουρτούνες, άπατα νερά, κύματα να σπάνε στα βράχια, καραβοτσακίσματα και τοίχο τον ουρανό μακριά, πολύ μακριά. Ο σύζυγος ήταν νομοταγής, φιλήσυχος, άνθρωπος αρχών, έθιμων και παραδόσεως, συνεπής στο ωράριο, ευπειθής στην ιεραρχία, τον κανονισμό λειτουργίας και τα εθιμοτυπικά. Το μέλλον τον απασχολούσε μόνο ως βαθμοί απολαβών προαγωγών και κλιμάκιο συνταξιοδότησης. Το πολύ να έφτανε το ενδιαφέρον του ως την ημερομηνία επόμενης τριήμερης αργίας ή ως την περίοδο διακοπών. Όλα τα άλλα τα φρόντιζε η υπηρεσία. Η τηλεόραση έπαιζε σχεδόν πάντα μόνη της ως αργά τη νύχτα αφού τον έπαιρνε πάντα ο ύπνος του δικαίου πριν τις μεταμεσονύκτιες επαναλήψεις και η Θάλεια νευριασμένη τις έκλεινε με το τηλεκοντρόλ...

Πρωί-πρωί ετοιμαζόταν για το γραφείο παίρνοντας πάντα το λεωφορείο στην κοντινή στάση – αφού το αυτοκίνητο το φοβόταν στο πάρκινγκ μην το γρατσουνίσουν οι πιτσιρικάδες παρκαδόροι. Πήγαινε κι ερχόταν σταθερά με τις ίδιες κινήσεις με μια εφημερίδα επιστρέφοντας τα μεσημέρια, μ' ένα σακουλάκι «κολατσιό» φεύγοντας τα πρωινά, μ' ένα τηλέφωνο στα ενδιάμεσα ρωτώντας «θέλεις κάτι»; Οι συζητήσεις είχαν θέμα τις εγκυκλίους, τις αποσπάσεις, τον καινούργιο Διευθυντή του κυβερνώντος κόμματος που δεν «χαμπάριαζε» τίποτα... Για την αγωνία και ανησυχία του την σχετική με την μοιραία και όμορφη γυναίκα του τη Θάλεια και τα ανεξέλεγκτα πρωινά της δεν έκανε ποτέ κουβέντα. Ήταν θέμα έξυπνα χωμένο και χαμένο. Ήταν το τί νόμος πραγματικά ίσχυε σε δύσκολα θέματα που επιλύονταν με αρκετές εγκυκλίους του Υπουργείου όπως αυτές τροποποιούνταν με νεώτερες σχετικές σε υπέρθεν και κάτωθι θέματα άλλων σχετικών που και αυτές ανεκλήθησαν με νεώτερες σχετικές και αρχειοθετούνταν

σε χοντρά ντοσιέ αγνώστων περιεχομένων που τα ξεχώριζαν με αριθμούς και Αλφαβητάρια όπως Β348446 έως Γ408773. Ήταν η μέθοδος «κουβέρτα» που οι παλιοί γραφειοκράτες εφάρμοζαν χρόνια για να είναι απαραίτητοι. Σκέπαζαν τα πάντα στην ομίχλη για να μην μπορεί άλλος να δει τί γίνεται από κάτω και οι κομματικοί υπάλληλοι που άλλαζαν συχνά δεν προλάβαιναν να ενημερωθούν αναγνωρίζοντας πάντα τους γραφειοκράτες «λίαν απαραίτητους στην υπηρεσία». «Κουβέρτα» και ο άντρας της Θάλειας έριξε στο «συζυγικό». Η Θάλεια όμως παμπόνηρο θηλυκό τα'βλεπε τα γράμματα όλα και τα διάβαζε με φάκελο κλειστό. Αναστέναζε και ρούφαγε το τσιγάρο ως τη γόπα. Ήταν γυναικάρα και το'ξερε. Αυτή ήταν μια Αφροδίτη που αγγελάκια της κράταγαν τον καθρέφτη να καλλωπισθεί και να βγει. Ζήλευε τις καμπαρετζούδες χορεύτριες του LIDO απ' το Παρίσι που έβλεπε στην τηλεόραση τις πρωτοχρονιές. Τί της έλειπε; Μάτια πρασινογάλανα είχε. Μαλλί ξανθό που και απεριποίητο άπλωνε σκάλες να τις ανέβεις ως τον ουρανό. Κορμί λαχταριστό. Γάμπες υπέροχες να σπάει πιάτα, πλακάκια, κούπες και μάτια αντρών. Σκέρτσο είχε. Όλα τα είχε. Θα'σπαγαν οι τηλεοράσεις και οι άντρες θα παραμιλούσαν, όσοι δεν έμειναν μουγγοί. Γιατί οι άλλες τί είναι; Θα μπορούσε τα πάντα, αλλά η θέση της βλέπεις, η κοινωνία, το σόι, οι συνθήκες. Και γυναίκα του τάδε θα μπορούσε να είναι, άνετα. Και πρώτη στα σαλόνια, και στα πάρτυ και στις δεξιώσεις δίπλα στην Βαρδινογιάννενα και στην Κοντομηνού και στην Ρούλα και στη Σεμίνα και στην Χατζηνικολάου... Αλλά ας όψεται ο... έρωτας με τον Δημόσιο Υπάλληλο. Που μυαλά τότε. Γι' αυτό και κλείστηκε στη φυλακή της καθημερινότητας να τινάζει κουβέρτες το πρωί, να πλένει τα σώβρακα του άντρα, ν' αερίζει την κρεβατοκάμαρα, να φτιάχνει φαΐ έτοιμο στις 3.20', να κατεβάζει

«Μακάρι να σκεπάζονταν κι όλη αυτή η ιστορία και να ησύχαζε... Είναι αλήθεια πως σαν άντρας την ποθούσε κι αυτός. Άντρας των παραδοσιακών απόψεων που το θεωρούν προσβολή να μην υποκύψουν στη γυναίκα»

«Να ήταν σύμπτωση που το χέρι της άγγιξε το δικό του και μετά τραβήχτηκε λες κι ήταν φωτιά; Αχ πόσες λέξεις λένε και οι άλλες αισθήσεις και τί φωνές βγάζουν τα χέρια, τα κορμιά, τα μάτια, τα μάγουλα!»

τα σκουπίδια, να ακούει θορύβους από τους πάνω στην ησυχία του τρίτου, να προσμένει μην κάνει παιδί και παιδί να μην «πιάνει», να σκοτεινιάζει νωρίς τώρα που χτίστηκε πολυκατοκία και τους έκρυψε τη θέα, ν' ανάβει νωρίς φως αφού δεν αντέχει τη σκοτεινιά που όμως νιώθει να'ρχεται μέσα της σιγά-σιγά... Είδες μαεστρία ο υπεύθυνος πορνικών θεμάτων της Κολάσεως; Κάπου εκεί είδε τον Ήλιο ν' ανοίγει χαραμάδα στην ψευτοζωή της, κάπου εκεί ο Ευτύχης πίστεψε πως θα δώσει μια προσωρινή κλωτσιά στη μόνιμη δυστυχία της κι άρχισε να τον ονειρεύεται, να τον καλημερίζει, να τον ρωτά, να ενδιαφέρεται αν έγραψε καλά, αν θα πάει στο χωριό, αν είναι ευχαριστημένος στη δουλειά και τί δουλειά είναι κι αν ασφαλίζεται ο άντρα της. Όλα τα σίριαλ στην τηλεόραση, φροντιστήρια για τέτοιες ιστορίες είναι. Το ετοίμαζε καλά το σχέδιό της η κ. Θάλεια και για καιρό είχαν μια πίκρα όσα λογάριαζε κι όσα σκεπτόταν με κλειστά μάτια ώσπου ήρθε η ζάχαρη του καφέ και παπάλισε με μιας σαν γλυκιά νεράιδα όλα εκείνα που τελείωναν με μια πικρή γεύση ημιτελή και ανικανοποίητα.

– «Περάστε κυρά Θάλεια» είπε ο Ευτύχης και γέμισε ζάχαρη το δωματιάκι, η καρέκλα, το γραφειάκι, τα βιβλία, η ντουλάπα, το μοναχικό κρεβάτι, η μία αφίσσα πάνω του και η άλλη στον απέναντι τοίχο. Ζάχαρη σκέπασε και την ψευτοασημένια κορνίζα της μάνας στο ξύλινο κομοδινάκι.

– «Τον πρόσεξα και τον ετοίμασα με πολύ καϊμάκι. Ξέρεις το μυστικό; Τ' άκουσα σε μια εκπομπή ότι ο Καζαντζίδης έλεγε πως αν θέλεις καφέ με καϊμάκι να τον ανακατεύεις συνέχεια και προς την ίδια κατεύθυνση μέχρι να φουσκώσει» είπε αυτή αρχίζοντας μια ακατάσχετη πολυλογία και όπως έσκυψε ν' ακουμπήσει το δίσκο με τους καφέδες ξεπρόβαλαν τα στρογγυλά στήθη της τόσο όσο ακριβώς χρειαζόταν να δει ο γείτονας και να πιάσει το σινιάλο του διαβόλου που ξέρει να χώνει τ' αγκίστρι στο δόλωμα με μαεστρία για σίγουρο πιάσιμο του ψαριού. Πότε σ' ένα βλέμμα, πότε σ' ένα δάγκωμα χειλιών, πότε στη γάμπα που κρύβεται σε μοδάτο καλσόν, πότε στο ψηλοτάκουνο, πότε σε μια φράντζα, σε κερασένια χείλη, σε ανέμελο γέλιο, σ' ένα κολλιέ, σ' ένα βραχιόλι, σε ένα ξαφνικό ενδιαφέρον, σε μια σύμπτωση... όλο και κάπου «σκαλώνει» ο πειρασμός!

Να ήταν σύμπτωση που το χέρι της άγγιξε το δικό του και μετά τραβήχτηκε λες κι ήταν φωτιά; Αχ πόσες λέξεις λένε και οι άλλες αισθήσεις και τί φωνές βγάζουν τα χέρια, τα κορμιά, τα μάτια, τα μάγουλα! Αναστέναξε βαθιά και έκατσε στην πολυθρόνα η Θάλεια κοιτάζοντάς τον. «Πάρε μπισκότο αγόρι μου» του'πε κι η φωνή της έτρεμε και έσβηνε λες και χανόταν σε σπηλιά, ατελείωτη σε βάθος, χωρίς σταματημό, χωρίς νόημα, χωρίς τελείες και κόμματα....

Μέσα της όμως ένιωθε πως ανέβαινε στα ουράνια. Γλυκές καμπάνες, ανοιξιάτικες έπαιρναν τους χτύπους της καρδιάς της και τις φλύαρες λέξεις της πέρα μακριά στα βουνά, στ' αμπέλια, στα χωράφια, στους λόφους.

Ποτάμια πεντακάθαρα νερά έτρεχαν τα λόγια του καθώς έπινε τον καφέ και κουβέντιαζαν για άσχετα θέματα. Ήθελε να δώσει μια και να χαθεί στα δροσερά των ποταμών απλώματα, να αφεθεί κοιμισμένη να την παρασύρουν νεράιδα και νύφη ως τη θάλασσα, εκεί στην ηδονική ένωση που σφιχταγκαλλιάζονται τα δύο νερά και γίνονται ένα για πάντα... Είδε σαν όνειρο τον εαυτό της να βγαίνει απ' τα νερά βρεγμένη κι αυτόν να την αγκα-

λιάζει, να την φιλά, να την κρατά απ' το χέρι, να την γλυκοκοιτάζει... Πάει, χάθηκα, συλλογίστηκε χαμένη και ονειροπαρμένη. Πώς τόσοι και τόσοι τρελάθηκαν; Κι αυτή τί ήταν; Μια γυναίκα αδικημένη ήταν. Λίγο θέλει; Και τί είναι όλα αυτά που λέει και σταματημό δεν έχουν; Άλλα είχε στο νου της άλλα της βγαίνουν. Άλλα σχεδίαζε, αλλού το πάει. Έλεγε, έλεγε, έλεγε....

«Ναι, είχες δίκαιο αγόρι μου» ξανάπε για 12η φορά...» τελειώνοντας μια απέραντη πολυλογία που ούτε αρχή ούτε τέλος είχε. Το'ξερε το θέμα, δεν ήταν η πρώτη φορά. Ενώ μόνη της όλα τα έβαζε σε σειρά και σε συνδυασμούς τέλειους, μόλις έφτανε κοντά στο να κλείσει τη «δουλειά» όλο και κάτι συνέβαινε όλο και κάτι μπέρδευε και όλο έλεγε, έλεγε, έλεγε χωρίς να παίρνει πρώτη το λόγο αλλά και χωρίς να μπορεί να σταματήσει και να σωπάσει όταν οι άλλοι μιλούσαν... Τάχα έτσι δεν έγινε με την Ηχώ και τον ωραίο Νάρκισσο στην ελληνική Μυθολογία; Η Νύμφη Ηχώ δεν ήταν απλή φωνή όπως την ξέρουμε σήμερα. Ήταν ωραία νύμφη που είχε όμως την κακιά συνήθεια να επαναλαμβάνει τα τελευταία λόγια που άκουγε. Η σύζυγος θεά Ήρα ήταν που την περιόρισε στην κατάσταση της απλής φωνής γιατί όταν προσπαθούσε να συλλάβει επ' αυτοφώρο τον σύζυγο Δία στις ερωτοδουλειές του αυτή με την πολυλογία της την καθυστερούσε ώστε να βρουν καιρό να εξαφανισθούν οι εραστές. Η θεά Ήρα που αντιλήφθηκε το τέχνασμα της νύμφης με την υπερβολική πολυλογία, την Ηχώ, έκανε τη νύμφη να επαναλαμβάνει μόνο τα τελευταία λόγια που έφταναν στ' αυτιά της. Μια μέρα η Ηχώ συνάντησε τον ωραίο Νάρκισσο και τον ερωτεύτηκε. Χίλιες φορές θέλησε να του αποκαλύψει τον μεγάλο της έρωτα αλλά η μοιραία τιμωρία της απ' την Ήρα την εμπόδιζε να ολοκληρώσει όσα ήθελε η καρδιά της να πει. Έτρεχε από κοντά του συνέχεια και περιμένοντας να μιλήσει εκείνος πρώτος ήταν έτοιμη να του δώσει μια απάντηση.

Χάνοντας στα δάση τον δρόμο του κάποια μέρα ο Νάρκισσος και θέλοντας να βρει τους συντρόφους του άρχισε να φωνάζει: Είναι κανείς εδώ; «Εδώ» του απαντάει η Ηχώ. Πλησιάστε λοιπόν, λέει εκείνος. Πλησιάστε λοιπόν επαναλαμβάνει η Ηχώ. Με αποφεύγετε; λέει ο Νάρκισσος. Με αποφεύγετε; λέει η Ηχώ. Ο Νάρκισσος σταματά ακούγοντας την απατηλή φωνή και λέει: Ας συναντηθούμε, επιτέλους. Τί άλλο καλύτερο θα μπορούσε να πει η Ηχώ; Ας συναντηθούμε επιτέλους λέει και βγαίνει να τον αγκαλιάσει. Όμως ο Νάρκισσος που δεν τον συγκίνησε καμιά νύμφη τραβήχτηκε από κοντά της κι έφυγε τρέχοντας. Μην ελπίζεις ότι θα αγαπηθούμε! φώναξε, ενώ η Ηχώ επαναλάμβανε τα λόγια του θλιμμένη «θα αγαπηθούμε»! Και απελπισμένη απ' την άρνηση κρύφτηκε στο δάσος μαζί με την ντροπή της άρνησης και της περιφρόνησης του έρωτά της, κι ακούγεται που και που σαν Ηχώ φωνής αυτής της θυγατέρας του Αέρα και της Ομιλίας.

Η Θάλεια την ξέρει αυτή την ιστορία και μελαγχολεί. Πόσοι πόθοι της για τόσους άντρες Νάρκισσους δεν έφτασαν να ολοκληρωθούν! Και μήπως είναι μόνη της; Χιλιάδες νύμφες στις πολυκατοικίες με τα δάση από κεραίες ακούν τη φωνή τους να επαναλαμβάνεται άσκοπα στα ανθυγιεινά τριάρια και δυάρια και υπόγεια και στα ισόγεια μιας άχαρης ζωής κοντά σε Νάρκισσους ακατάδεχτους που αγαπάνε μόνο τον εαυτό τους... Χιλιάδες τιμωρημένες ψυχές κρύβονται στις σπηλιές της περιφρόνησης ανάβοντας κερί στην προστάτιδά τους Ηχώ. Και μέσα σε κάθε ψυχούλα χιλιάδες τιμωρημένες επιθυμίες και όνειρα και αναστεναγμοί σαν της Κυρά-Θάλειας...

– Πέρασε η ώρα τόσο γρήγορα, έχω μάθημα και θα με συγχωρείς, είπε κάποια στιγμή ο Ευτύχης. Επιφυλάσσομαι μια άλλη μέρα να τα πούμε. Άλλωστε τώρα που είδαμε πως ταιριάζουν οι καφέδες μας θα ξαναβρεθούμε, είπε ανέμελα.

– Θα ξαναβρεθούμε! είπε κι αυτή.

Δεν ξαναβρέθηκαν. Αυτός έτρεχε στις δικές του υποθέσεις και τα δικά του δάση. Αυτή κρυβόταν πότε πίσω απ' την κουρτίνα, πίσω απ' την μπαλκονόπορτα, στην φωνή της τηλεόρασης, στα πλυντήρια, στο σιδέρωμα, στο παστίτσιο. Τύλιγε τους πόθους της στο φύλλο κρούστας-καταΐφι όταν έφτιαχνε γλυκά ή τυρόπιτες, κοίταζε στον καθρέφτη τα νιάτα της που κιτρίνιζαν, άφηνε κανά δάκρυ ν'ανακατευτεί με τα απόνερα στον νεροχύτη με τα πιάτα, σκέπαζε με το αποσμητικό αμαρτωλές και πόρνες της σκέψης καθώς γυάλιζε τα πλακάκια του μπάνιου και έλεγε φωναχτά «έλα καημένε, ποιο σπίτι είναι χωρίς αποχωρητήριο»; όλοι μας έχουμε το κουσούρι μας... και φυσικά εκδικούνταν με τον τρόπο της τον άντρα της στο πρόσωπο κάθε άντρα σε κάθε παρέα, ομάδα, εταιρία, ταβέρνα, σύναξη, χωριό, σύλλογο. Όλα τα γουρούνια ίδια μούρη έχουν. Ασ' τους να τυραννιούνται και να βασανίζονται τ' ανθρωπάκια που στερούν στις γυναίκες τους. Δεν θα μου τύχει η στιγμή, θα δεις... Βέβαια δεν έκανε και τίποτα σπουδαίο. Κάτι αρπαχτές ματιές, κάτι ψιλοσαλιαρίσματα μιας μέρας ήταν τα επιτεύγματά της και κυρίως η χαρά να βλέπει να ζηλεύουν και να ψιλοτσακώνονται γύρω της αντρόγυνα «ταιριαστά» και υπεράνω υποψίας... Η μόνη της αξιόλογη προσπάθεια κατάληψης «ξένης χώρας» ήταν ο Ευτύχης. Ήταν μια εκστρατεία που απέτυχε παταγωδώς αν και κάποια στιγμή του «τα'ριξε» κανονικά.

Ο Ευτύχης, ως άλλος Νάρκισσος, έφυγε τρέχοντας. Όσο κι αν προσπάθησε, αυτός δεν ενέδωσε. Ίσως η Μπέτυ που μπήκε στη ζωή του να κατάλαβε κάτι και να ήταν η αφορμή που άλλαξε και σπίτι. Είχε βάλει ακόμη και τον άντρα της να ασφαλισθεί για να μπορεί να κινηθεί καλύτερα, αλλά εκείνος τότε διάλεξε να μιλήσουν στο γραφείο όπου και παρέλαβε το συμβόλαιο. Μάτια που δεν βλέπονται γρήγορα λησμονιούνται, όπως λέει και το σχετικό τραγούδι. Ξεχάστηκαν. Αυτή στη νέα γειτονιά και στο νέο της σπίτι, αυτός με την κοπέλα του και τα προβλήματά του δεν ξαναβρέθηκαν από κοντά αν και ο πόθος δεν απομακρύνθηκε.

> **«Χωρίς ζάχαρη!» Όπως τόσοι πολλοί ακόμα που πίνουν καφέ χωρίς ζάχαρη. Όπως τόσοι πολλοί περνούν ζωή άχαρη πραγματικά και ούτε τα διηγήματα μπορούν να την αλλάξουν. Έτυχε έτσι, χωρίς ζάχαρη!**

Του τηλεφώνησε κανά δυο φορές και μετά σιωπή. Για 2 χρόνια δεν είχαν καμιά επικοινωνία μέχρι το πρόσφατο τηλεφώνημα να πάει σπίτι. Τώρα που λείπει ο άντρας της και ο ξάδερφος θέλει το συμβόλαιο να το αλλάξει και να το πάρει αυτός. Σιγά μην την ένοιαζε το συμβόλαιο.

Ο Ασφαλιστής τα'φερνε ώρες-ώρες όλα αυτά στο μύλο του μυαλού και τ' άλεθε. Χθες βράδυ την είδε στ' όνειρό του. Ήταν λέει γιορτή σαν Χριστούγεννα, σαν Πρωτοχρονιά , σαν Απόκριες που οι άνθρωποι βγαίνουν στους δρόμους και στα ξενυχτάδικα και πηγαίνουν λέει στην ερωτική νύχτα περπατώντας αγκαλιασμένοι σ' ένα μέρος όπως η Πλάκα αλλά θύμιζε την Πλατεία Ψυρρή όπου στα δρομάκια φιλιούνται τα ζευγαράκια κι ακουμπάνε στα δένδρα που φυτρώνουν όπου να'ναι μες στο δρόμο απ' τα χέρια του έρωτα και μετά μπαίνουν στα κέντρα ψυχαγωγίας και χορεύουν και πίνουν κρασί και ανεβαίνουν στα τραπέζια και χτυπάνε παλαμάκια και τραγουδάνε και γλεντάνε και αγκαλιάζονται. Την κοίταξε στα μάτια κι έλιωνε και την κράταγε σφιχτά και δεν προλάβαινε να της λέει «σ' αγαπώ» και να καμαρώνει δίπλα της και να την φιλάει στα χείλη μέχρι σκασμού και να της λέει αστεία κι αυτή να γελάει και να σιγοκουνιέται σαν πέρδικα, σαν πάπια, σαν χήνα... Όταν μπήκαν σε κέντρο με τραγουδιστές αυτή λικνίζει το κορμί της γι' αυτόν, άπλωσε τα χέρια σε χορό κοιτάζοντάς τον στα μάτια, αυτός λέει γύρισε το τραπέζι ανάποδα κι έγιναν ένα σωρός πιάτα και μπουκάλια και ποτήρια και γιόμισε το πάτωμα γυαλιά, την έσφιξε στην αγκαλιά δίνοντάς της ένα φιλί στη γυμνή κοιλιά της κάτω απ' τον αφαλό και κάποιος κάτι είπε κι έγινε παρεξήγηση και όρμησε λέει απάνω του αλλά λόγο τον λόγο ακούστηκαν βρισιές κι ένας τον έπιασε απ' τον γιακά και τον έσερνε έξω κι ήρθε αυτή μ' ένα σκισμένο βρεμένο ύφασμα απ' το πουκάμισό της και τον δρόσιζε τρυφερά δεξιά στο πάνω χείλος του όπου μια γροθιά τον μάτωσε... Ήρεμα, σ' αγαπώ του'πε και τον κοίταξε στοργικά... Ο Ευτύχης ξύπνησε μουσκεμένος στον ιδρώτα... Δεν ήξερε που ήταν... Άλλο πάλι και τούτο μονολόγησε καθώς τραβούσε την κουβέρτα να σκεπασθεί. Μακάρι να σκεπαζόταν κι όλη αυτή η ιστορία και να ησύχαζε... Είναι αλήθεια πως σαν άντρας την ποθούσε κι αυτός. Άντρας των παραδοσιακών απόψεων που το θεωρούν προσβολή να μην υποκύψουν στη γυναίκα. Εκεί που έπαιζαν χαρτιά στο καφενείο ο Στρατής ο γκομενάκιας το τόνιζε σε ύφος φιλοσόφου ή γκουρού της Ινδίας ή Θεολόγου δογματικού: «Όποιος δεν ανταποκριθεί σε γυναίκα που τον θέλει κάνει αμαρτία. Χαλάει το είδος κυριέ μου. Πώς θα διαιωνισθεί το ανθρώπινο γένος αν οι άντρες δεν κάνουν το φυσικό τους; Όποιος διαφωνεί να μου πει πώς θα έβγαιναν οι μεγάλοι της ανθρωπότητας. Παιδιά ενός έρωτα είναι οι Αριστοτέληδες και οι Σωκράτηδες και οι Ωνάσηδες και οι ευεργέτες και οι Ήρωες και οι Άγιοι ακόμα. Γκέγκε;» Συμφωνεί κι ο Ευτύχης αλλά η γυναίκα έχει άντρα και αυτός έχει γυναίκα... Είναι τώρα να μπλεχτεί σε περιπέτειες; Άλλωστε δεν είναι και ο τύπος του σαν εκείνους τους άντρες και τις γυναίκες που ψήνονται στα καμίνια του κρυφού έρωτα και λιώνουν σε έρωτες πολυτάραχους. Είναι και η Μπέτυ και η εταιρία που εκπροσωπεί, τί θα πουν αν μαθευτεί πως ανακάτεψε τον πελάτη του; Ωχ Θεέ μου πως ανακατεύονται έτσι οι άνθρωποι στα καλά καθούμενα!

Ο Ευτύχης λίγο πριν το ραντεβού είπε να κάνει ένα αμάρτημα και να αφήσει να γίνει άκυρο το συμβόλαιο. Σήκωσε το τη-

Η μεταμόρφωση της Ηχούς

λιά δεν έχω, βρε θα πάρει απ' την Υπηρεσία... Τί λες ρε ξάδερφε; Τσάμπα χαλάνε την πιάτσα κάνοντας τον ασφαλιστή. Τί να πει ο ξάδερφος; Αυτός συμβόλαια ήθελε να συμπληρώσει να πάει και στο συνέδριο της εταιρίας.

Πού να φαντασθεί ότι στους τρόπους εξεύρεσης πελατών υπάρχουν και οι «απόπειρες ερωτικών σχέσεων»! Πού να σηκώσει φωνή να πει ότι η ασφάλιση είναι πράξη φροντίδας για τους άλλους, για τα παιδιά, για τους ανθρώπους που αγαπάμε, για τη σύζυγο, για τη γυναίκα, για τη συντρόφισσα. Πού να πει ότι η ασφάλιση του Ευτύχη ήταν για όσα η Υπηρεσία δεν κάλυπτε! Πόσες φορές γυναίκες, μάνες, σύζυγοι αναγκάστηκαν να σέρνονται στα καλντερίμια της ζωής για δάνεια των αντρών, για χρέη, για νοσοκομεία, για σπουδές, για εφορίες, για εκκρεμότητες που ανατολίτες άντρες αφήνουν να φορτωθούν άλλοι....

– Πώς πίνεις τον καφέ ξάδερφε; είπε η Θάλεια απ' την κουζίνα.

– Χωρίς ζάχαρη! απάντησε ο ξάδερφος ασφαλιστής.

– «Χωρίς ζάχαρη» επανέλαβε σαν Ηχώ η κυρα-Θάλεια και η πίκρα της φωνής της μπήκε στο μπρίκι, φούσκωσε στον καφέ και στα στήθεια της, πήγε ως το σαλόνι, απλώθηκε ως το σκρίνιο, στην φωτογραφία του γάμου στο τραπεζάκι δίπλα στην τηλεόραση στο διάδρομο, στη μαύρη ομπρέλα, στο σεμέν, στα πορτοκάλια της φρουτιέρας, στον καθρέπτη με την άχαρη κορνίζα, στα καλύμματα του καναπέ, στις απόψεις του ασφαλιστή, πέρασε τη χαραμάδα της μισάνοιχτης πόρτας τού μπαλκονιού κι έφυγε έξω σαν αναστεναγμός, σαν απελπισμένη ματιά που σπάει στον απέναντι τοίχο...

«Χωρίς ζάχαρη!» Όπως τόσοι πολλοί ακόμα που πίνουν καφέ χωρίς ζάχαρη. Όπως τόσοι πολλοί περνούν ζωή άχαρη πραγματικά και ούτε τα διηγήματα μπορούν να την αλλάξουν.

Έτυχε έτσι, χωρίς ζάχαρη!

Έτσι σαν Καθαρά Δευτέρα που απαγορεύεται να φας αρτύσιμα!

Ευάγγελος Γ. Σπύρου
Μελίσσια, Καθαρά Δευτέρα 2005

λέφωνο, σχημάτισε τον αριθμό και με κατακόκκινα αυτιά, και πρόσωπο πήρε την Θάλεια.

– «Ναι, λέγετε! Εμπρός! Ποιος είναι; Μιλήστε!» ακούστηκε στην άλλη μεριά του τηλεφώνου. Ήταν αυτή και τον περίμενε.

– «Έλα, Θάλεια, ο Ευτύχης είμαι. Κοίταξε να δεις, χίλια συγγνώμη δεν μπορώ να έρθω στο ραντεβού. Έρχεται η μάνα απ' το χωριό με λεωφορείο και πάω να την παραλάβω, θα μπει εκτάκτως στον "Ευαγγελισμό". Άσε προβλήματα, ούτε ξέρω τι θα γίνει... Ναι, είχε την καρδιά της καιρό τώρα... Με συγχωρείς, ε, θα τα πούμε...»

Ο Ευτύχης είπε τα ψέματά του μπερδεύοντας τους Αρχιερείς και παπάδες με το αν έκανε καλά να σκεπάσει μια αμαρτία με μιαν άλλη. Ήταν το αμάρτημα του Ασφαλιστή που προτίμησε να χάσει το συμβόλαιο παρά να ενδώσει στον πειρασμό της Αφροδίτης-Θάλειας... Η Θάλεια εξασκημένη από φροντιστήρια δικών της ψεμάτων δεν τον πίστεψε τελείως στην αρχή, αλλά όταν είδε τον ξάδερφο του άντρα της τον ασφαλιστή να μπαίνει σπίτι τους να κάνει νέο συμβόλαιο ξεκαθάρισε μέσα της ότι ο Ευτύχης δεν ήθελε να πάει κοντά της.

«Έτσι παραμυθιάζουν τον κόσμο» είπε ο άντρας της που εν τω μεταξύ γύρισε απ' το χωριό. «Θα πάρω λέει λεφτά άμα πεθάνω και κουραφέξαλα. Με πήρε στην υπηρεσία τηλέφωνο και μου είπε ότι κάν'το με τον ξάδερφό σου το νέο συμβόλαιο και ότι τα αποταμιευτικά είναι ακριβά και δεν συμφέρουν με την εταιρία του στην περίπτωσή μας! Θέλουν να τ' αρπάξουν όλα οι παμφάγοι και να μας δώσουν άμα πεθάνουμε. Όταν φύγω εγώ τσιμέντο να γίνουν οι άλλοι, παιδιά-σκυ-

ΝΑΙ το περιοδικό του ασφαλιστή

ΝΑΙ το περιοδικό των ασφαλιστών και των Managers ασφαλιστών.
Επειδή δεν υπάρχουν Managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές.

ΝΑΙ το περιοδικό των Γενικών Διευθυντών που έχουν Managers.
Επειδή δεν υπάρχουν Γενικοί Διευθυντές χωρίς Managers.

ΝΑΙ το περιοδικό των Ασφαλιστικών εταιριών.
Επειδή δεν υπάρχουν Ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς Γενικούς Διευθυντές.

ΝΑΙ το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον.

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.

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

Επόμενο

Ιδέες (δικές σας και δικές μας) για να αποκτήσει κύρος η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά!

Γίνετε χορηγοί του ΝΑΙ! Γραφτείτε συνδρομητές σήμερα

Τηλ: 210 3221525 FAX:210 3257074
e-mail:espirou@otenet.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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
Λάμπρος Καραγεώργος, Βιβή Νικολοπούλου - Σεβαστάκη, Ευγενία Τζώρτζη, Περικλής Βανικιώτης, Κλεάνθη Λιοδάκη, Κ. Χριστόπουλος, Ευάγγελος Σπύρου, Κωστής Σπύρου, Μιχάλης Ντιβέρης, Νίκος Σακελλαρίου, Θανάσης Παπαδής

e-mail: press@distrato-editions.com

ΣΚΙΤΣΟ
Ζ. Ιωσηφίδης, Κ. Κουφογιώργος, Ελπίδα Σπύρου

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Κ. Παπαντωνόπουλος

ΤΑΜΕΙΟ
Κ. Γαγαδοπούλου

ΔΙΑΝΟΜΗ
Ε. Μαντά

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ – ΣΥΝΔΡΟΜΩΝ
Γ. Καλτσώνη
e-mail:info@distrato-editions.com

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!

λόγω τιμής!

Εγνατία ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Le Monde ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ

ΠΥΡΟΣ
Για οποιαδήποτε κινητή και ακίνητη περιουσία

ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
Για όλο τον κόσμο

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΚΑΙ ΑΣΤΙΚΗ ΕΥΘΥΝΗ ΕΡΓΩΝ

ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
Με ένα τηλεφώνημα στο 210 9409582 έχετε δωρεάν Παροχή Ιατρικών Συμβουλών από τους γιατρούς μας

ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ
MINETTA - INTERPARTNER ASSISTANCE

ΠΛΟΙΩΝ & ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ

ΖΩΗΣ
Χρυσή Κάρτα Υγείας που εξοφλεί όλα τα νοσοκομειακά έξοδα σε όλο τον κόσμο

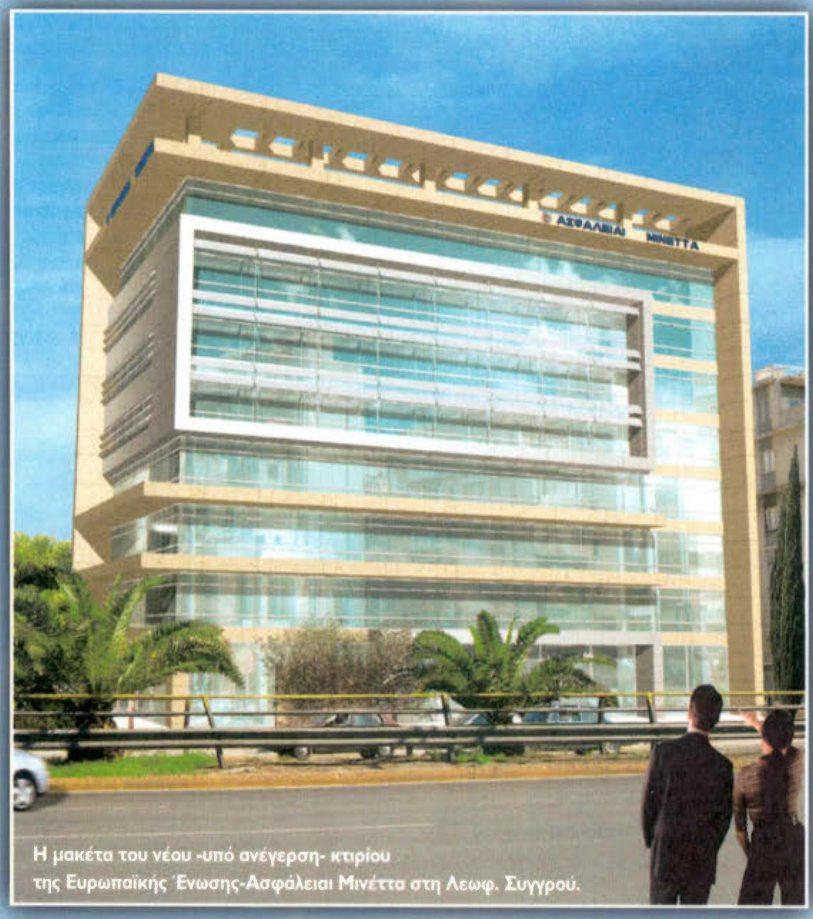
ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ
Κάλυψη σε όλο τον κόσμο

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ
Στεγαστικά και Επαγγελματικά Δάνεια

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ

ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ MINETTA

Μισός αιώνας παράδοσης με σύγχρονη αντίληψη



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

Πρώτη σε εξυπηρέτηση
Πρωτοπόρος σε καλύψεις

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

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ - ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ • ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ
ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: ΝΙΚΗΣ 10 - 105 63 ΑΘΗΝΑ (ΣΥΝΤΑΓΜΑ), ΤΗΛ.: 210 3727500 - FAX: 210 3228801, 210 3243720
ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΗΜΑ ΘΕΣ/ΝΙΚΗΣ: ΑΡΙΣΤΟΤΕΛΟΥΣ 4 - 546 23 ΘΕΣ/ΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 2310 281198, 288216, 271717 - FAX: 2310 224675
ΓΡΑΦΕΙΟ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗΣ ΠΕΛΑΤΩΝ ΠΕΙΡΑΙΑ: ΑΓ. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ 7 - 185 31 ΠΕΙΡΑΙΑΣ, ΤΗΛ.: 210 4171375 - FAX: 210 4125172
URL: www.minetta.gr • e-mail: minetta@attglobal.net