

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ

ΝΑΙ

ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 95 • ΜΑΪΟΣ - ΙΟΥΝΙΟΣ 2005 • Euro 5

ΚΩΣΤΑΣ ΜΠΕΡΤΣΙΑΣ

Ο νέος Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών

**Θα κάνουμε ελκυστική
την εικόνα της αγοράς!**





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.

Η δύναμη των αριθμών

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

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

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

112 άνθρωποι με ζημιά στην περιουσία τους, αποζημιώνονται.

1462 άνθρωποι που ζητούν σιγουριά και φροντίδα, την εισπράττουν.

Κάθε μέρα...

- ▶ **Η INTERAMERICAN αποζημιώνει** 13 ανθρώπους των οποίων τα σπίτια ή οι επιχειρήσεις έχουν υποστεί ζημιές, και 98 οδηγούς για ζημιές στο αυτοκίνητό τους.
- ▶ **Η INTERAMERICAN εξυπηρετεί** 316 ανθρώπους οι οποίοι χρειάζονται οδική βοήθεια, και 82 ανθρώπους οι οποίοι ζητούν ιατρικές συμβουλές.
- ▶ **Η INTERAMERICAN καλύπτει** 57 ανθρώπους οι οποίοι χρειάζονται νοσοκομειακή περίθαλψη, και 710 ανθρώπους οι οποίοι πραγματοποιούν check ups, επισκέψεις σε ιατρούς ή άλλες ιατρικές εξετάσεις.
- ▶ **Η INTERAMERICAN βοηθάει** 9 ανθρώπους των οποίων η ζωή βρίσκεται σε κίνδυνο και χρειάζονται άμεση μεταφορά σε νοσοκομείο.
- ▶ **Η INTERAMERICAN πληρώνει** 62 άτομα τα οποία δεν μπορούν να εργαστούν πλέον, και 96 ανθρώπους των οποίων τα συμβόλαια έληξαν ή εξαγοράστηκαν.

Στη ζωή, στην υγεία, στην περιουσία, στη σύνταξη, κάθε μέρα, σε κάθε τομέα της ζωής, η INTERAMERICAN βρίσκεται κοντά στους ασφαλισμένους της με συνέπεια, υπευθυνότητα και αξιοπιστία. Για την INTERAMERICAN και τους ασφαλισμένους της, η ασφάλεια, η σιγουριά και η φροντίδα είναι έννοιες χειροπιαστές.

 **INTERAMERICAN**
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ EUREKO

Μεγάλη και Σίγουρη

www.interamerican.gr

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

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
Κοινωνική προσφορά
στην Ελληνική οικονομία

ΙΟΥΛΙΟΣ 2004



ΜΑΪΟΣ 2005

Μπράβο Έλενα!
Οι ελληνικές επιτυχίες
συνεχίζονται!

Τεύχος 95, Μάιος - Ιούνιος 2005



Προσανατολισμένο σ άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ



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

ΜΕΛΟΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ
ΤΥΠΟΥ

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



52



74



Περιεχόμενα

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

8 Συναισθηματικά: Η Τζουμερκιώτισσα



86 Συνέδριο International Life



47 Συνέδριο ING

74 Συνέδριο ALPHA Ασφαλιστικής



66 Το ΝΑΙ στην πρώτη γραμμή με τους ασφαλιστές της Αγίας Παρασκευής

Γράμμα του εκδότη	6
Συναισθηματικά	8
Ασφαλιστικό underwriting	16
Ιδέες για να αποκτήσει κύρος η ασφαλιστική αγορά	42
Συνέδριο ING	46
Συνέντευξη Κώστα Μπερτισιά	52
www.ασφάλειες.com	58
Διεθνείς τάσεις	62

Το ΝΑΙ στην πρώτη γραμμή με τους ασφαλιστές της Αγίας Παρασκευής	66
Συνέδριο Alpha Ασφαλιστικής	74
Συνέντευξη Γιώργου Καπουράνη	80
Εθνική Ασφαλιστική: Κερδοφορία και αποδοτικότητα	82
Συνέδριο International Life	86
Γυναίκες στις πωλήσεις	92
Κύπρος	96

Οι Ασφαλιστές στην περιφέρεια	98
Πωλήσεις	102
EFG Eurolife Ασφαλιστική	104
Ποιότητα υπηρεσιών συμβούλου & επαγγελματική ευθύνη	106
Ασφάλεια αεροσκαφών	108
Επεξεργασία Προσωπικών Δεδομένων & διαχείριση ασφαλιστικού κινδύνου	110
Ειδήσεις - Επικοινωνία	114
Ποίηση	143

Η ασφάλεια είναι
θέμα εμπιστοσύνης

dot (προστατευμένη)



Η Allianz στηρίζει την ομάδα BMW WilliamsF1

... και εσάς! Μια δυνατή και υπεύνη 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>

60
ΧΡΟΝΙΑ
ΑΣΠΙΣ



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 συμβεβημένα 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

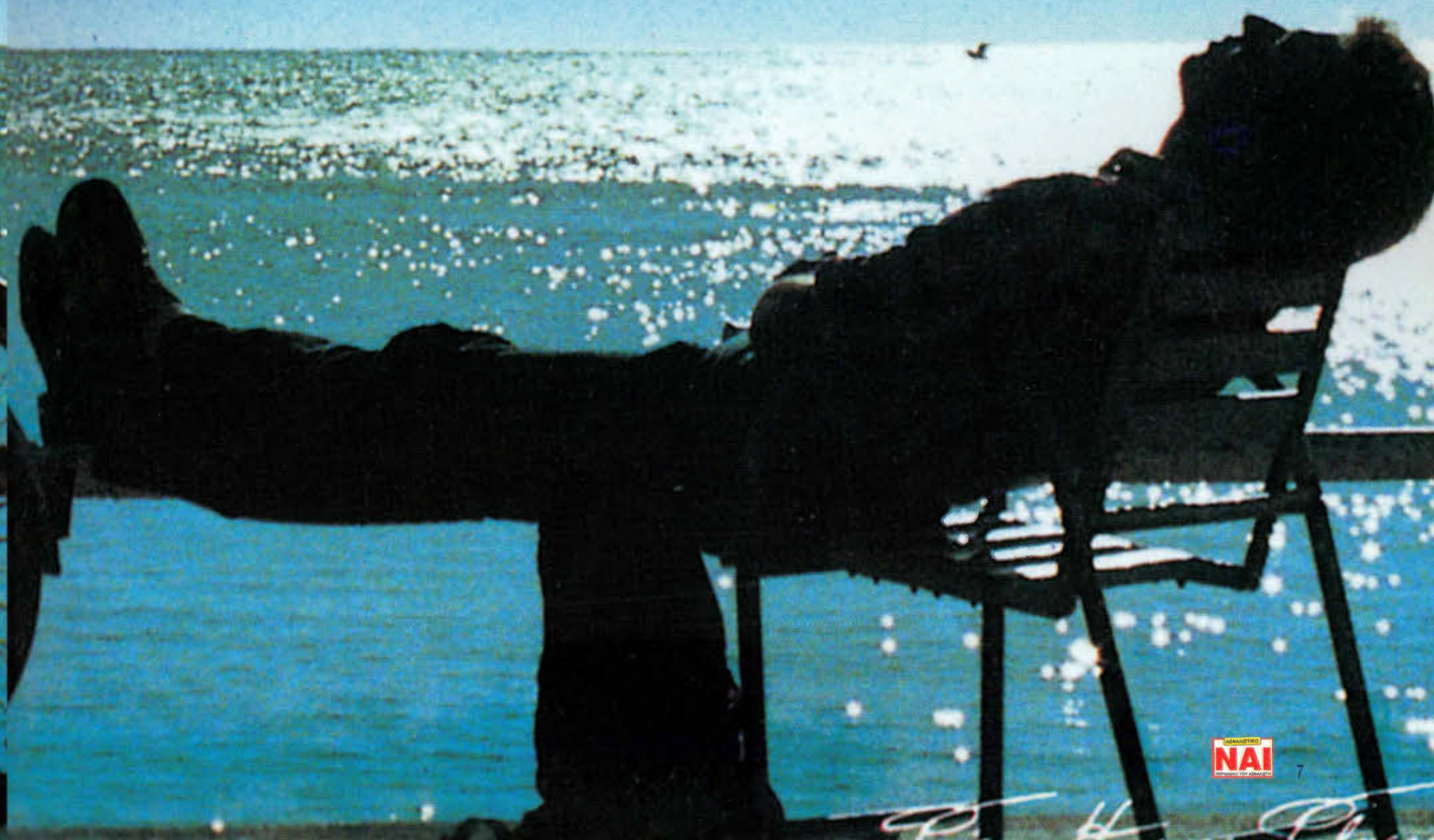
ΣΥΜΠΛΗΡΩΝΕΙ ΤΙΣ ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΟΥ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΤΑΜΕΙΟΥ ΣΑΣ

 **ΑΣΠΙΣ**
ΒΕΛΤΙΣΤΟΝ



Αγαπητοί αναγνώστες του ΝΑΙ,
Εύχομαι αυτό το καλοκαίρι
να βρούμε χρόνο για μας!
Ας σταματήσουμε να κοιτάμε στο χίμα
Ας σκιάσουμε το βλέμμα μας στον ουρανό!
ή το πολύ-πολύ ας κοιτάζουμε
στους μέσα ουρανούς μας!...
Ίσως γίνουμε πιο χρήσιμοι
στους συνανθρώπους μας!

Ευάγγ. Γ. Σπύρου



Γνωρίστε την Ήπειρο Η Τζουμερκιώτισσα των Αθαμανικών Όρεων

του Ευάγγελου Σπύρου

Πολλές φορές έχω γράψει και πει πως δεν μπορεί κάποιος να κάνει τον ασφαλιστή αν δεν γνωρίζει καλά τους ανθρώπους και τον πολιτισμό τους, αν δεν πηγαίνει στους γάμους και τις κηδείες τους, στα βαφτίσια και τις γιορτές, στα πανηγύρια και τις εκκλησιές τους, αν δεν «κλαίει μετά κλαϊόντων και δεν χαίρει μετά χαιρόντων...».

Σ' αυτό το ΝΑΙ τολμούμε μια γνωριμία και σύντομη επαφή με τη γυναίκα - Τζουμερκιώτισσα της Ηπείρου που τη «φιλοσοφία» της κουβαλάνε τα παιδιά της που σκορπίστηκαν σαν τα κλωσσοπούλια στη θέα του γερακιού της ξενητείας σ' όλο τον πλανήτη και τα πιο πολλά πρόκοψαν «στα γρόσια και στα γράμματα» γεμίζοντας με δωρεές όλη την Ελλάδα.

Οι ρίζες πολλών νοσηλισμένων Ηπειρωτών μοιάζουν με τις ρίζες από τους Καλαρρύτες των ιδιοκτητών της μεγάλης φίρμας BVLGARI και του Κώστα Κρυστάλλη από το τζουμερκοχώρι Συρράκο που μπορεί να ζουν οπουδήποτε, αλλά ο καθένας λέει:

«... Μπεζέρισα να περπατώ στου κάμπου τα λιοβόρια.

Θέλω τ' αφήλου ν' ανεβώ ν' αράξω θέλω αιτέ μου μεσ' την παλιά μου κατοικιά στην πρώτη την φωλιά μου

θέλω ν' αράξω στα βουνά, θέλω να ζάω με σένα

.....

Θέλω, μα δεν έχω φτερά, δεν έχω κλαπατάρια και τυραννιέμαι και πονώ και οβήεμαι νύχτα μέρα.

Παρακαλώ σε σταυραϊτέ για χαμπλώσου λίγο και δώσ' μου τες φτερούγες σου και πάρε με μαζί σου

πάρε με απάνου στα βουνά, τι θα με φάει ο κάμπος!»

Τα βουνά είναι τα Αθαμανικά όρη (Τζουμερκα), η περιοχή Αθαμανία οι κάτοικοι Αθαμάνες που πήραν τ' όνομα απ' τον βασιλιά Αθάμαντα που κατάφερε να συγκεντρώσει τους διάσπαρτους οικισμούς σε οχυρωμένες πόλεις, όπως πιστοποιούν γνωστά τοπωνύμια της Αθαμανίας: Αθήναιον, Άκανθος, Αιθοπία, Αργιθέα, Ηρακλεία, Θεοδωρία, Κραννών, Τετραφυλία.

Κύρια θεότητα είχαν την Αθηνά που εικονίζεται σε χάλκινα νομίσματα γύρω στο 220 π.Χ., την Διώνη, τον Απόλλωνα (νομίσματα 220 π.Χ.), ο Ακραίος Ζεύς (γνωστός από τον 3ο π.Χ. αιώνα) και ο Ποσειδών από επιρροή Κορινθίων και Θεσσαλών γειτόνων.

Η νέα ονομασία **Τζουμερκα** ίσως προέρχεται από ένωση της λέξεως **τζούμα** ή τοιούμα που σημαίνει εδαφική εξαρση, πετρώδες εξόγκωμα, ύψωμα, λόφος, βουνό και της ομηρικής λέξεως **έρκος**, που σημαίνει φράγμα, φράκτη, περίβολο, τείχος, οχύρωμα, προπύργιο... Ίσως να είναι απλή, απλοϊκή, λαϊκή ερμηνεία όπως λιτή και απλοϊκή γεμάτη όμως μεγαλείο είναι η Τζουμερκιώτισσα γυναίκα, που ζει στα 41 περίπου χωριά των Τζουμερκών, 14 στο νομό Ιωαννίνων και 27 στο νομό Άρτας.

Ευάγγελος Γ. Σπύρου



Η Τζουμερκιώτισσα

Ως σύμβολο ηρωϊσμού και δυναμισμού
τα παλιά χρόνια

του Πέτρου Σκουτέλα



Η Τζουμερκιώτισσα γυναικεία (και γενικότερα οι Ηπειρώτισσες μπορώ να πω) εκτός από τις κύριες ασχολίες των και τα πολλά παιδιά που κάνουν - μια θράκα οικογένεια - έδιναν χέρι βοθείας και σε κάθε είδος ανδρικής χειρωνακτικής εργασίας π.χ. όργωμα, ξελάκωμα, ξύλευση, φόρτωμα ζώων κ.ά.

Κατ' αρχήν, εκτός από την τυφλή υποταγή που είχε στον άντρα της, ήταν ακόμα υποταγμένη και στο συγγενολόι του.

Π.χ. Όταν στρώνονταν το τραπέζι για φαί στο σπίτι, η καμένη η νυφούλα καθόταν στο γόνα του ενός ποδιού κι έτρωγε, για να 'ναι έτοιμη για την εκτέλεση όποιων εντολής προερχομένης από τα πεθερικά της ή απ' τον άνδρα της.

Όλες τις δουλειές του σπιτιού τις έκανε με χαρακτηριστική σβελτάδα και προθυμία. Αυτή θα 'κανε και τη ντυμασιά όλων των μελών της οικογένειας (κι είχε η κάθε μια από μια θράκα παιδιά). Θα έπλεκε, θα έγνεθε, θα ύφαινε και θα 'πλυνε τα βλάρια και τα χοντροσκοκούνια στα ρέματα και τις βρυσομένες μέχρις ότου ανακαλύφθηκαν οι νεροτριβές και τα μαντάνια. Μέρους ολάκερες ξεπλατίζονταν για να τα πιάξουν και να τα ισιώσουν με τον κόπανο στο νερό.

Τα χοντροσκοκούνια τ' αργαλειού, μέχρι να βγει το λουλάκι, τα 'βαφαν με ρίζες από δένδρο μέσα στο καζάνι ή στη σκάφη.

Οι γυναίκες είχαν και τη μεγαλύτερη φροντίδα των οικοσπιτών ζώων

και για βοσκή, πάχνισμα, άρμεγμα, κούρεμα, βάρεμα του γάλα στο μπουτινέλο και για όλα τα γαλακτοκομικά προϊόντα: Βούτυρο, τυρί, κορφή, γιαούρτι, μυζήθρα, ξυνόγαλο, πρέντζα κ.λπ. Και μόνο αυτά τα αναρίθμητα;

Οι γυναίκες θα βοηθούσαν σε μεγάλο βαθμό και τους άνδρες τους στις γεωργικές και αγροτικές εργασίες· αυτή με το τσαπί στο χέρι θα ξεκρίαζε* το χωράφι.

Στο όργωμα των χωραφιών, μετά τον ζευγά θα έτριβε τις μπλάνες* και θ' άρπαζε και τ' αλέτρι πολλές φορές στο χέρι για να συνεχίσουν τ' όργωμα βοηθώντας τον ζευγίτη. Μπροστά η γυναίκα και στο σκάλο των φασουλίων και των καλαμποκιών, στο βοτάνισμα των σιταριών, στο θέρο, στ' αλώνισμα.

Και με τη μεριά* τ' αλέσμα στο Μύλο, όπου θα ξεροστάλιαζε (με το εργόχειρό της) ώπου να πάρει σειρά ν' αλέσει.

Αυτή θα 'κανε ολοκαλόκαιρα ή χινοπωριάτικα τη μεγάλη στοιβανιά* καυσοξύλων στην αυλή του σπιτιού (που ήταν και το καμάρι της νοικοκυράς).

Θ' άρχονταν από τον λόγγο με το ζαλίγκι* από ξύλα θα το εναπόθετε στην αυλή του σπιτιού και θ' άρπαζε τη βαρέλα για νερό στη βρύση και σαν σβούρα θ' έκανε όλες τις δουλειές στο σπίτι.

Το χειμώνα μεσ' τα χιόνια θ' αναζητούσε λίγη χλωρασιά (σκούπες ελάτου, κισσό, κλαρί) για τα ζωντανά* που ήταν κλεισμένα στο κατώι και γεννοβολούσαν κιόλας. Αυτές,

πάλι, με την τροϊχιά ζωμένες και το στρουμπί* στην πλάτη, για να κουβαλήσουν πέτρες, πλάκες, ξύλα, μαδέρια για το νεοκτιζόμενο σπίτι του γείτονα, και του κάθε συντοπίτη τους.

Και το χειρότερο απ' όλα για τη γυναίκα ήταν η γέννα, ο τοκετός.

Κρεμασμένες με την αργανέλα (τροϊχιά από τη γρεντιά του σπιτιού) χωρίς γιατρό, μαμή, νοσοκόμα και φάρμακα! Μόνη παρηγοριά και θάρρος οι πολύπειρες και πολύπαθες γριές που κάνουν τη μαμή.

Και μόλις γεννιόνταν το μωρό, ξεκρέμαγαν απ' τη γρεντιά τη σακούλα με τ' αλεύρι (το σταρένιο) για να φτιάσουν τηγανίτες της λεχώνας.

Δραματική ήταν η πορεία της και για το μακρυχώραφο. Προηγούνταν ο άνδρας καβάλα στο μουλάρη κι ακολουθούσε η μικρομάνα ζαλιγκωμένη με το μωρό στη σαρμανίτσα και πλέκοντας ή γνέθοντας, κι από κοντά τα πιδούρια με τα μανάρια. Και στο χωράφι θ' άφηνε τη σαρμανίτσα με το σπλάχνο της στον ίσκιο της καρδιάς κι αυτή ολημερίς θα 'κανε άλλες δουλειές (όπως προανέφερα).

Και μια κι αναφέρομαι στη γυναίκα - τη δόλια τη μάνα, θα 'ταν μεγάλη μου παράλειψη να μην πω και δυο λόγια και για τις δυσυχισμένες τρυφερές υπάρξεις, τα μικρά παιδιά. Μεγάλη και τότε η στοργή της μάνας στο παιδί της, αλλά μεγαλύτερη η αγνοιά της για την ανατροφή τους! Μαζί δε κι η μιζέρια κι η φτώχεια. Όσο η μάνα βύζανε το μωρό της, καλώς ανατρεφόταν. Μετά την

αποκοπή του γάλα, άρχιζε το κουρκούτι το ξεροκαμμένο και το ξεροκόμματο του ροκίσου - καλαμποκίσου ψωμιού. Το ίδιο φαί για όλη τη φαμίλια, χωρίς καμιά εξαίρεση και προτίμηση. Και στον ύπνο, όλα τα κουτσιούβελα* στρωματσάδα και κανταρέλα στην ψάθα.

Το μωρό στην σαρμανίτσα πολλές φορές δεν είχε και την ανάλογη περιποίηση και τη φροντίδα της δόλιας της μάνας. Μέσα στη σαρμανίτσα το μωρό δεμένο και φασκιωμένο θα κλαψούριζε και πολλές φορές θα 'σκαγε στο κλάμα! Χωρίς να μπορεί να στριφογυρίσει και μέσα στα κάτουρά του και τα κοιλιακά του προϊόντα με τη βρώμα, περιμένοντας τη δουλεύτρα μάνα του να γυρίσει κι αποσταμένη να το σιγυρίσει, να τ' αλλάξει και να το ταΐσει. Να το ξετυλίξει απ' τις φασκιές και να το νταντέψει.

Και μετά στο σχολείο με βάσανα και στερήσεις θα μάθαινε τα πρώτα γράμματα. Με μια πλάκα και κοντύλι σ' όλες τις τάξεις. Κι ούτε σχολιατρος και ιατρική περίθαλψη για τ' άρρωστα παιδιά! Κι ο χάρος τ' άρπαζε ανελέητα απ' τις θερμές αγκάλες των μανάδων...

Κι η ψυχαγωγία των γυναικών; οι γάμοι και τα πανηγύρια για λίγο γέλιο, κέφι και τραγούδι, που μερικές δεν ξάδιαζαν και γι' αυτά...

Κι η παντριά των κοριτσιών; η προίκα από τη μάνα κι η επιλογή του άντρα από τον πατέρα, τον πάτερ Φαμίλια!

Όλα τα παραπάνω είναι μια συνοπτική σταχυολόγηση απ' τη ζωή, για τις λεβεντομανάδες, τις αντρογυναίκες και γεροδεμένες, τις αφοσιωμένες συζύγους, τις δουλεutάριες στην υπαίθρο Τζουμερκιώτισσες γυναίκες.

Τα γράφω απλά, για να τα διαβάζουν και να ριγίζουν οι σημερινές αρχόντισσες που μερικές κλαψιάρικα και ναζιάρικα ψευτοπαραπονιούνται.

Έχουν, βέβαια άλλα βάσανα, σκοτούρες και καπνούρες, αλλ' όχι εκείνη τη σκλαβιά... κι εκείνων των βασάνων...

Πηγή: Τζουμερκιώτικα Χρονικά

ΛΕΞΙΛΟΓΙΟ

* Ξεκρίαζαν= έσκαβαν με το τσαπί τις άκρες του οργωμένου χωραφιού που δεν τις έπαιρνε τ' αλέτρι.

* Μπλάνες= τα μεγάλα κομμάτια (γρομπούλια) από χώμα που δημιουργούνταν με το πέραςμα τ' αλέτρι κατά το όργωμα.

* Ζαλίγκι= Το φορτίο μιας γυναίκας που έφερε στην πλάτη ζωμένο με τροϊχιά (π.χ. καλαμπόκι, στάρι, καυσοξύλα κ.λπ.).

* Στρουμπί= μεγάλο διπλωμένο κομμάτι υφάσματος τ' αργαλειού που το βάζαν οι γυναίκες κάτω απ' το ζαλίγκι στην πλάτη για να μην τις χτυπάει το φορτίο στο κορμί και να στέκεται κι αυτό καλύτερα (το φορτίο).

* Ζωντανά= τα ζώα (γίδια, πρόβατα κ.λπ.)

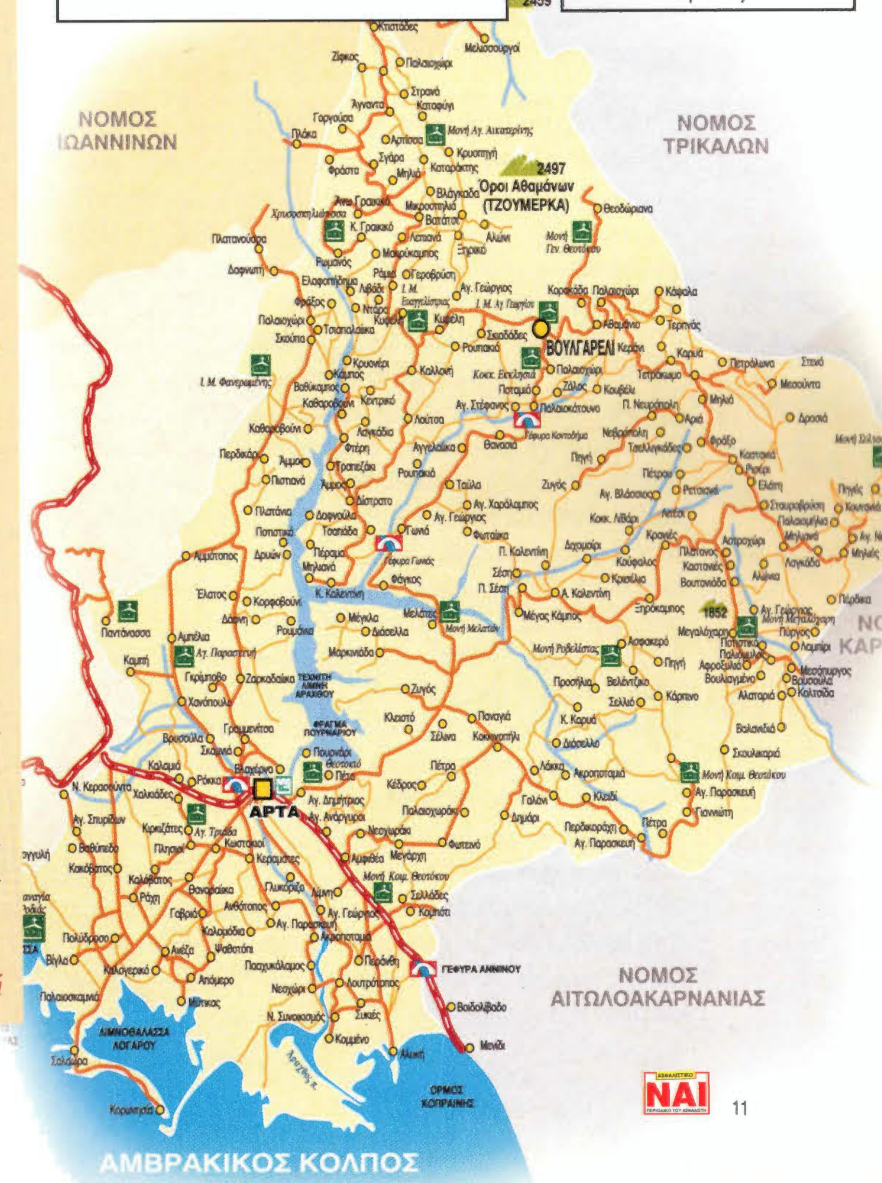
* Κουτσιούβελα= τα μικρά παιδιά (αγόρια και κορίτσια)

* Στοιβανιά= η ομοιόμορφη τοποθέτηση καυσοξύλων και σε αρκετό ύψος στην αυλή ή στο κατώι του σπιτιού (προμήθεια για τον χειμώνα).

Π.Σ.



Περιοχή Τζουμερκίων
Αρτας



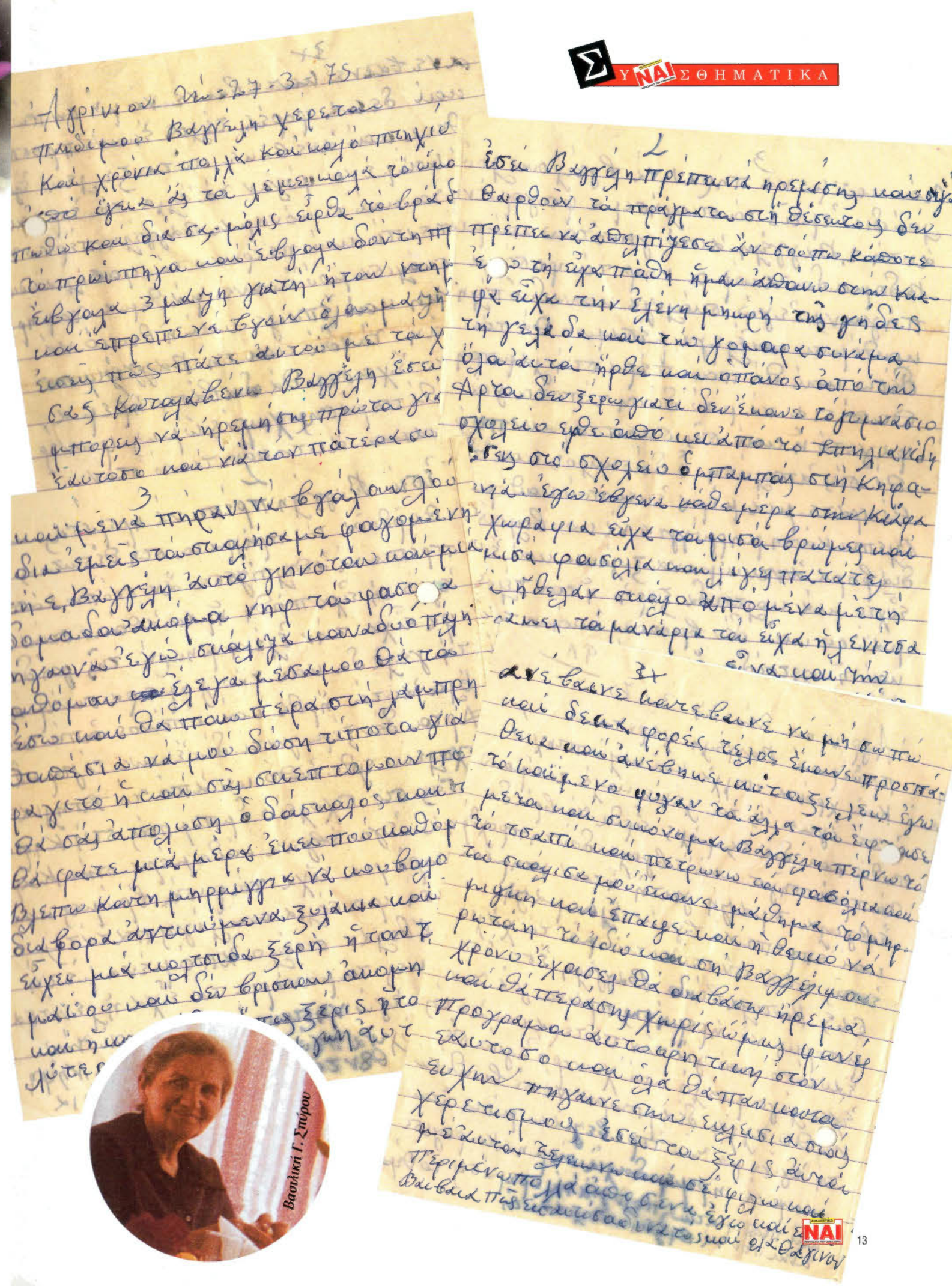
Ένα γράμμα μιας Τζουμερκιώτισσας μάνας...



Σήμερα και οι μανάδες και τα παιδιά δεν γράφουν μεταξύ τους γράμματα όπως παλαιότερα, πριν τα σταθερά και αργότερα τα κινητά τηλέφωνα καταργήσουν αυτό το είδος επικοινωνίας. Το να λάβεις γράμμα ήταν μεγάλο ψυχολογικό αποκούμπι στα γράμματα. Πεζογραφήματα, διηγήματα, ποιήματα, τραγούδια κάνουν συχνά αναφορά στην αλληλογραφία. Ένα από τα τραγούδια που τραγουδούν ακόμα στα κέντρα νέοι και γέροι είναι το "όταν θα λάβεις αυτό το γράμμα" που ξανατραγούδησε ο Γιώργος Νταλάρας και πέρασε στη νέα γενιά... Είχα την ευλογία από το Θεό στη ζωή μου να ανταλλάξω γράμματα με σπουδαίους ανθρώπους, καθηγητές πανεπιστημίου, δασκάλους μου, καθηγητές, ιερείς, έρωτες, πνευματικούς ανθρώπους, θεολόγους, συγγραφείς, φίλους στο στρατό, συμφοιτητές, αξιωματικούς στρατού, ποιητές, συγγενείς, ξενιτεμένους εκτός και εντός Ελλάδος, τα αδέρφια μου, τους γονείς μου. Σημαντικά ήταν τα γράμματα της μητέρας μου και ευτυχώς πολλά τα φυλάω. Μου έγραφε συχνά και με στήριζε κάποια εποχή μεταξύ 1972-77 που πέραγα δύσκολα στα οικονομικά, "με δίχως φράγκο μες στην τσέπη", χωρίς μόνιμη δουλειά, χωρίς σπίτι, χωρίς προστάτες, στα ξένα χέρια, ευτυχώς ερωτευμένος (οι ερωτευμένοι είναι εκτός τόπου και χρόνου, δεν παθαίνουν τίποτα!) γεμάτος όνειρα με άδειες τσέπες και γεμάτη στα στήθια μια καρδιά σαν άνοιξη, σαν ρόδινη ανατολή, σαν τραγουδι-στής, φορώντας "το πουκάμισο το θαλασσί μια εγώ και μια εσύ", όρθιος σε συναυλίες Θεοδωράκη, στα στάδια ακούγοντας Νίκο Ξυλούρη και Μάνο Λοΐζο... Ήταν τότε που της είπα έπιασα δουλειά σαν ασφαλιστής και ρώταγε "τί είναι αυτό;" "και ότι θα τα καταφέρεις, ξέρω εγώ".

Λάβαινα τα γράμματά της, έσφιγγα τα χείλη μη μου ξεγλιστρήσει ο αναστεναγμός και γίνει κλάμα, ορκιζόμουν πως θα πετύχω, παρακολουθούσα μαθήματα στη Νομική, έκανα αιτήσεις για δουλειά με το πτυχίο της Παντείου, δούλευα νυχτερινή βάρδια στα καλώδια Fulgor στη Νίκαια για να μη ζητήσω δραχμή και επιβαρύνω τους υπόλοιπους - ήμαστε 7μελής οικογένεια - και εκπαιδευόμουν στις ασφάλειες. Δύσκολη εποχή. Έτυχε εκεί 1973-1978. Ο αδερφός ο Δημήτρης πέραγε δύσκολα με συντριπτικά πολλαπλά κατάγματα στο Στρατιωτικό νοσοκομείο από ατύχημα τις μέρες της επιστράτευσης του '74, ο άλλος αδελφός επιστρατευμένος στον Έβρο 6 μήνες, ο πατέρας ήρθε για δουλειά κι έπεσε σ' ένα χαντάκι κάπου στην Π. Ράλλη σε δουλειές της μπύρας ΑΛΦΑ του ΦΙΞ από λάθος του εργολάβου, άντε να τα βγάλεις πέρα! Έμεινα πρώτα σ' ένα υπόγειο Μάρκρης 94 στο Αιγάλεω και τα Σαββατόβραδα πολλές φορές εκεί στο γεφυράκι στην Θηβών έβαζα τραγούδια στο πλεκτρόφωνο και χόρευα μπας και τινάξω από πάνω μου τους πρόωρους καημούς: "Υπάρχουν, και καλά παιδιά στην κοινωνία μέσα, που έχουν χρυσή καρδιά, και αισθήματα και μπέσα..."! Ήταν τότε που μες στους καπνούς και τα τσιγάρα έβγαζα απ' την "κωλότσεπη" το γράμμα της μάνας και διαβάζοντας έπαιρνα δύναμη να συνεχίσω. Ήταν παρούσα, ήταν εκεί όπως χιλιάδες Ελληνίδες μάνες, έτρεχαν, αντιγράφοντας τη μάνα Παναγία κοντά στα παιδιά τους, γλυκοφιλούσες, οδηγήτριες, παρηγορητίσες:

Από το Αγρίνιο που πήγαμε μετανάστες φεύγοντας απ' το χωριουδάκι μας στα Τζουμέρκα στις 27-3-75 μου έγραφε τα εξής. Δημοσιεύω πρώτα το πρωτότυπο όπως το έγραψε με τα καλλιγραφικά της (αχ μανούλα μου!) και μετά τυπογραφικά:



Βασιλική Γ. Σιμόπου

“Παιδί μου Βαγγέλη χαίρεται Χρόνια πολλά και καλό πτυχίο. Από υγείας τα λέμε καλά, το όμοιον ποθώ και διά σας. Μόλις ήρθα το βράδυ. Το πρωί πήγα και έβγαλα δόντι. Προχθές έβγαλα 3 μαζί γιατί ήταν ντυμένα και έπρεπε να βγουν όλα μαζί.
Εσείς πώς πάτε αυτού με τα χάλια σας; Καταλαβαίνω Βαγγέλη, εσύ όσο μπορείς να ηρεμήσεις, πρώτα για τον εαυτό σου και για τον πατέρα σου. Νιώθω αλλά δεν μπορώ να σε βοηθήσω. Τί έγινε με τον Πρεβεζιάνο, μήπως ήταν καμιά ήρεμη δουλειά να μην κουράζεσαι και πνευματικώς πολύ, για να ηρεμήσεις; Το θέμα είναι πού να βρεθεί η δουλειά αυτή. Εσύ Βαγγέλη πρέπει να ηρεμήσεις και σιγά θα 'ρθουν τα πράγματα στη θέση τους. Δεν πρέπει να απελπίζεσαι. Να σου πω κάποτε εγώ τι είχα πάθει. Ήμουν πάνω στην Κιάφα, είχα την Ελένη μικρή, τις γίδες, την αγελάδα και την γομάρα, συνάμα όλα αυτά ήρθε και ο Πάνος από την Άρτα, δεν ξέρω γιατί δεν έκανε το γυμνάσιο σχολείο, ήρθε από 'κει από το Σπηλιανίδη, εσείς στο σχολείο, ο μπαμπάς στην Κεφαλονιά. Εγώ έβγαينا κάθε μέρα στην Κιάφα. Τα χωράφια είχα τα μισά βρώμες και τα μισά φασόλια και λίγες πατάτες. Αυτά ήθελαν σκάλισμα από μένα. Με τί δυνάμεις; Τα μανάρια τα είχα, εγώ νηστική, είχα και τη Γεωργοντούλενα που πέρναγε. “Τί κάνεις νύφη καλημέρα, δεν τα σκάλισες τα φασόλια; Τα καπμένα, πήραν να βγάλουν λουλούδια, εμείς τα σκαλίσουμε”. Φαγωμένη αυτή. Ε, Βαγγέλη, αυτό γινόταν και μια βδομάδα ακόμα. “Νυφ τα φασόλια”. Πήγαινα εγώ, σκάλιζα κάνα δυο, πάλι καθόμουν, έλεγα μέσα μου, θα τα δέσω και θα πάω πέρα στη Λαμπρή Παπέσια (Λαμπρινή Παππά) να μου δώσει τίποτα για φαγητό. Και σας σκεπτόμουν που θα σας απολύσει ο δάσκαλος και τί θα φάτε.
Μια μέρα εκεί που καθόμουν βλέπω κάτι μυρμήγκια να κουβαλούν διάφορα αντικείμενα, ξυλάκια και ένα είχε μια κολτοίδα ξερή, ήταν τέλεια Μαΐου και δεν βρίσκαν ακόμη τροφή και η κολτοίδα όπως ξέρεις ήταν μεγαλύτερη από το μυρμήγκι. Αυτό αγώνα, ανέβαινε κατέβαινε να μη σου πω και δέκα φορές. Τέλος έκανε προσπάθεια και ανέβηκε· κοίταξε λέω εγώ το καπμένο, έφυγαν τα άλλα. Τα έφτασε μετά. Και σηκώνομαι Βαγγέλη, παίρνω το τσαπί και πετρώνω τα φασόλια και τα σκάλισα. Μου έκανε μάθημα το μυρμήγκι και έπαψε και η Θειάκω να ρωτάει το ίδιο.
Και συ Βαγγέλη μου, χρόνο έχασες, θα διαβάσεις ήρεμα και θα περάσεις χωρίς όμως φωνές. Πρόγραμμα, αυτοκριτική στον εαυτό σου και όλα θα πάνε κατ' ευχήν. Πήγαινε στην εκκλησιά, στους χαιρετισμούς. Εσύ τα ξέρεις αυτά. Με αυτά τελειώνω και σε φιλώ και περιμένω πολλά από σένα εγώ. Και είμαι βέβαιη πως είσαι τόσο δυνατός και όλα θα γίνουν.....”

Αυτές ήταν οι μάνες των παιδιών της γενιάς μου. Τζουμερκιώτισσες μάνες.

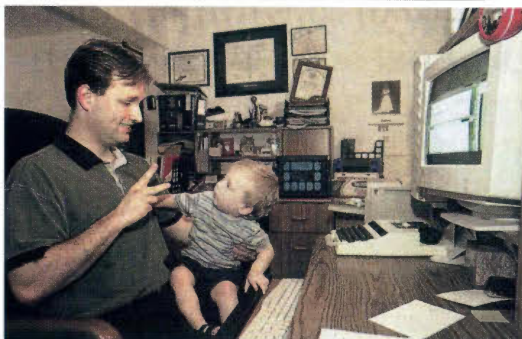
Η Ελλάδα δεν πρόκοψε τυχαίως. Ήταν αυτές που πρόσεχαν τα πάντα, σαν τη μάνα μου που μεγάλωνε πέντε παιδιά, που μας έστελνε στο σχολείο μας, που όργωνε και σκάλιζε τα χωράφια (η εποχή είναι 1950-1956 που αναφέρεται) που φρόντιζε τα ζώα, την αγελάδα, τα γιδάκια, τα πρόβατα, που αναστέναζε προσμένοντας τον ξενιτεμένο στην Κεφαλονιά οικοδόμο-«μάστορα» (λόγω σεισμών του '53) πατέρα - σύζυγο και είχε χρόνο με τις γνώσεις του δημοτικού σχολείου να είναι υπέρ των γραμμάτων και της πίστης της πατρίδας, να “μανατζάρει” έναν πτυχιούχο Παν/μιου γιο και να νικά τις απαιτήσεις της κοινωνίας. Ποιος είπε ότι είναι δύσκολα τα πράγματα σήμερα; Ποιος είπε ότι δεν έχουμε δυνάμεις κρυμμένες μέσα μας για να μεγαλουργήσουμε; Και δεν είχε μόνο εμένα... Άλλα τρία παιδιά και κόρη της παντρειάς. Όλα αυτά τα γράφω για δύο λόγους. Πρώτον για να προσπαθείτε. Έχουμε πολλές δυνάμεις μέσα μας, και δεύτερον για να δείξω τυχαίως ότι αυτά που γράφει ο Π. Σκουτέλας για τις Τζουμερκιώτισσες είναι αλήθεια. Ας μείνουν στην ιστορία και κυρίως οι ασφαλιστές που μπαίνουν μέσα στα σπίτια να γνωρίζουν λαογραφία και που πάνε!

Ευάγ. Γ. Σπύρου
Μάιος 2005



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Γράφει ο Ε. Σπύρου



■ «Υψηλόβαθμο στέλεχος πολυεθνικής εταιρείας με έδρα τη Σουηδία ζει και εργάζεται στο Ηράκλειο Κρήτης. Μόνιμο μέλος Παγκόσμιου Ινστιτούτου που βρίσκεται στην Καλιφόρνια διαμένει στην Πάτρα. Γερμανική εταιρεία βιομηχανικού σχεδιασμού επιτρέπει στη διάρκεια του καλοκαιριού στους υπαλλήλους της να εργάζονται από τη μακρινή... Πάρο! Αν και η χώρα μας παραμένει ουραγός της Ε.Ε. στη χρήση νέων τεχνολογιών (κατέχουμε την τελευταία θέση στην εφαρμογή τηλεργατικών πρακτικών με ποσοστό που κυμαίνεται από 1,5% - 4,9%), τα πρώτα βήματα στην προώθηση της τηλεργασίας είναι πλέον γεγονός.

Το υπουργείο Εργασίας και με πρωτοβουλία της Διαχειριστικής Αρχής για την «Κοινωνία της Πληροφορίας» έχει ξεκινήσει μια συστηματική προσπάθεια για την εισαγωγή του μοντέλου της «από απόσταση εργασίας με τη χρήση τηλεπικοινωνιακού εξοπλισμού». Προεξέχουσες χώρες στην υιοθέτηση τηλεργατι-

κών πρακτικών εμφανίζονται η Ολλανδία (26,4%), η Φινλανδία (21,8%), η Δανία (21,5%) και η Σουηδία με ποσοστό 18,7%.

Στο μεταξύ, όπως αποκάλυψε στην «Κ» ο κ. Γιάννης Κουζής, μέλος του Ινστιτούτου Εργασίας, η τελευταία εθνική συλλογική σύμβαση που υπεγράφη μεταξύ εργοδοτικών οργανώσεων και ΓΣΕΕ, κάνει αναφορά στην ευρωπαϊκή συμφωνία για την τηλεργασία, δίχως όμως να αποσαφηνίζει το πλαίσιο εφαρμογής».

Πηγή: «Καθημερινή» 24/4/05

ΠΡΟΤΑΣΗ



Υπάρχει διαφορά στην αποζημίωση εργασίας στο χαρτοφυλάκιο και στην προσωπική αποζημίωσης μιας νοσοκομειακής κάλυψης ή μιας αναπηρίας σοβαρών ασθενειών. Μήπως οι σύλλογοι είναι καιρός να δουν αυτά τα θέματα και να σταματήσουν για λίγο τις γιορτές και πίτες και το «ποιοι παρέστησαν» ή «έστειλαν φαξ και δεν πήγαν» (ποιος νοιάζεται!) και να σκύψουν στα πραγματικά προβλήματα των μελών τους; Μην αφήνετε τους συναδέλφους σας ακάλυπτους σε δύσκολες ώρες και αναγκασμένους να εκλιπαρούν βοήθεια...



■ Είκοσι χρόνια στο βαθμό του AGENCY ο Δημήτρης Καφετζόπουλος και το όνομά του στο φετινό συνέδριό τους ήταν ΠΡΩΤΟ στις βραβεύσεις του ING για το χαρτοφυλάκιο Ζωής υπ/των. (Ήταν ακόμη τρίτος στις γενικές και δεύτερος στη Νέα Παραγωγή 2004). Μπράβο του. Για πολλά χρόνια τον θυμάμαι να ΣΥΜΜΕΤΕΧΕΙ στα ασφαλιστικά δρώμενα της ελληνικής αγοράς, σε συ-



Ο κ. Δημήτρης Καφετζόπουλος

ναντήσεις εκπαιδευτικές, σε ομιλίες, σε συνέδρια, σε αρχαιρεσίες, σε συνέδρια και βραβεύσεις της εταιρείας του με συνετό και καλόκαρδο φέροισμο προς ανταγωνιστές και συναδέλφους, με την χαρακτηριστική λεβέντικη κορμοστασιά του ελαφρώς γυμμένη μπροστά σε ένδειξη σεβασμού στους άλλους, χωρίς υπεροψίες και οίηση, απλός, καταδεχτικός, «έτοιμος να προσφέρει»... Ανήκει στην κατηγορία αυτών που «στέριωσαν» την Ελληνική Ασφαλιστική αγορά σε δύσκολα χρόνια... Άνθρωποι σαν τον Καφετζόπουλο έβαλαν πλάτες και αναπτύχθηκαν εταιρείες, μειώθηκε η ανεργία, νοικιάστηκαν γραφεία, έφαγε κόσμος και κοσμάκης ψωμί, φτιάχτηκαν από μερικούς περιουσίες και κάποιοι νέοι ήρθαν να «εφαρμόσουν» θεωρίες που έμαθαν στα Πανεπιστήμια και τα μάστερς... Τι

ήταν η ΝΝ; Ένα τίποτα όταν ξεκίνησε. ΝΝ ήταν τα όνειρα που έγιναν πραγματικότητα του Δ. Καφετζόπουλου, της Ελένης Βουργουρή, του Νίκου Βαμβουκάκη, του Φάνη Χριστόπουλου, του Θεωάν Παπακωνσταντίνου, του Μανώλη Ανδρόνικου, του Γιάγκου Παναγιωτόπουλου, του Κώστα Αλβανού, του Ζάκη Αμπατζιδή, του Ανδριτσάκη, του Αντωνίου, του Δασκαλάκη, της Ρατσίτσου, του Ψαρράκη... Αυτοί και κάποιοι Διοικητικοί υπάλληλοι έδωσαν οντότητα στο όνειρο, στην ιδέα... Έδωσαν ταυτότητα στο τίποτα και συνεχίζουν. Τιμούμε όλους όσους προσθέτουν κάτι επιπλέον στο πρόσωπο του Δ. Καφετζόπουλου... Ευτυχώς συνεχίζουν και οι ίδιοι αλλά ακολουθούν περισσότεροι...

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ UNDERWRITING



«Έπρεπε να πεθάνει ο Μπιθικώτσης για ν' ακούσουμε και πάλι απ' το ραδιόφωνο και την τηλεόραση πραγματικά μεγάλα τραγούδια, πραγματικές κουβέντες αντρών, που δεν βγαίνουν για φιγούρα στα «παράθυρα», αλλά «τα λένε» στα καφενεία και τις ταβέρνες, με τη σοφία των μαστόρων και των εργατών, δίπλα από μια μπουκάλα βαρελίσιο κρασί. Κάποτε, όταν ο Αβραμόπουλος κάρφωσε στο στήθος του Μπιθικώτση το παράσημο της Αθήνας, σε μια πολύ σεμνή τελετή, είπα πως αν ο Γρηγόρης, με τη φωνή του κάνει ένα μόνο «αα» θα τρέξουν να κρυφτούν, σαν ποντίκια, δεκάδες τραγουδιστές και τραγουδιστάκια, που μας τρυπάνε τα αυτιά νύχτα-μέρα, χωρίς να ξέρουν τί λένε, γιατί τραγουδάνε, τί θα κερδίσουν με το τραγούδι τους, εκτός από λεφτά. Και τι σύμπτωση: ο θάνατος του Μπιθικώτση ήρθε την επομένη της γκλαμουριόζικης εκδήλωσης στο Μέγαρο, για τα βραβεία «Αρίων»! Πού Μπιθικώτσης και πού Παπαρίζου - στην τύχη παίρνω το όνομά της - και πού ο Μίνος και ο Ντίνος και ο Πιπίνος - όλη αυτή η συντροφιά της τεράστιας αποδοχής, που προχωράει εμπρός, θριαμβευτικά, σαν τον... Μεγαλέξανδρο και ιδέαν δεν έχει τού τί ήταν ο Ελύτης, ο Σεφέρης, ο Ρίτσος, ο Λειβαδίτης, ο Βάρναλης - τί τραγούδια έγραψαν ανεβάζοντας την Ελλάδα πολύ ψηλότερα, ο Θεοδωράκης, ο Χατζηδάκης, ο Ξαρχάκος, ο Μούσης, ο Μαρκόπουλος και πιο πριν, οι εκπληκτικοί εκείνοι δημιουργοί, που όλοι τους μπορούν να χωρέσουν και σε ένα μόνο όνομα: Τσιτσάνης. Είχαμε ένα τραγούδι ίσαμε τον ουρανό. Και φρόντισαν οι εταιρείες να το κοντύνουν, να το πλαδαρέψουν, να το απονευρώσουν. Ποτέ καμιά τους δεν οργάνωσε μια «τιμητική» για καταπληκτικούς μουσικούς, όπως ο Κ. Παπαδόπουλος, ο Χρ. Νικολόπουλος, ο Θ. Πολυκανδριώτης, ο Ζαμπέτας, ο Διακογιώργης. Ποτέ καμιά τους δεν έστειλε ένα φιλικό γράμμα, χωρίς τσιφimonies και γλειψίματα στον Γκάτσο, στην Ευτυχία, στον Τσάντα, στον Κολοκοτρώνη...»

Πηγή: «ΤΑ ΝΕΑ»



Από τη στήλη του Α. Παπαδόπουλου «ΜΑΤΙΕΣ» στα ΝΕΑ

ΤΟ ΞΕΡΕΤΕ;

Η εκρηκτική αύξηση των ακάλυπτων επιταγών κατά το πρώτο τρίμηνο του έτους (στα 353 εκατ. ευρώ η αξία τους) αναδεικνύει την «ασφυξία» στην αγορά και την αδυναμία χιλιάδων εμπόρων και επαγγελματιών ν' ανταποκριθούν στις υποχρεώσεις τους, ελλείψει μετρητών. Πίσω όμως από τους αριθμούς αυτούς «κρύβονται» και χιλιάδες κομπίνες. Οι έμποροι και οι βιοτέχνες βρίσκονται καθημερινά εκτεθειμένοι στον κίνδυνο να εξαπατηθούν από κάθε λογής «ακάλυπτους» που συναλλάσσονται μαζί τους. Η ανάγκη για «τόνωση» των τζιρών εξωθεί τους μικρομεσαίους να πωλούν τα εμπορεύματά τους επί πιστώσει κυρίως μέσω μεταχρονολογημένων επιταγών (το 50% των εμπορικών συναλλαγών πραγματοποιείται μέσω τέτοιων επιταγών). Και εδώ οι ασφαλιστές είναι χρήσιμοι... αλλά δεν το ξέρουν!

■ Αβέβαιη είναι η τελική έκβαση της δικαστικής διαμάχης μεταξύ πρώην συντονιστή INTERAMERICAN και ομίλου INTERAMERICAN - EURECO, που σε πρώτη φάση κέρδισε η INTERAMERICAN, αλλά προβλέπεται μακρύς δρόμος μέχρι να κλείσει η ιστορία... Ο συντονιστής ζητά αποζημίωση για τις υπηρεσίες του ως Διευθυντής - Διοικητικός πέραν της αποζημίωσης του Συντονιστή...

■ 12,3 εκατομμύρια άνθρωποι σε όλο τον κόσμο εργάζονται ως σκλάβοι, αναφέρεται σε έκθεση του Διεθνούς Οργανισμού Εργασίας. Τα τέσσερα πέμπτα των ανθρώπων αυτών είναι γυναίκες και παιδιά, που εξωθούνται στην πορνεία ή αναγκάζονται να καταταγούν σε ένοπλες δυνάμεις χωρών όπου υπάρχουν διενέξεις. Τα έσοδα για τους δουλεμπόρους ξεπερνούν τα 30 δισεκατομμύρια δολάρια.

«Ε»

ΠΡΟΤΑΣΗ



ΔΕΙΞΤΕ ΤΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΣΑΣ ΠΡΟΣΩΠΟ σαν εταιρείες Ζωής ή σαν Ένωση χαρίζοντας ΔΩΡΕΑΝ ΑΠΙΝΙΔΩΤΕΣ (βοηθούν άμεσα σε ανακοπές καρδιάς) σε ασθενή νοφόρα επαρχίας, αεροδρόμια, γήπεδα, χώρους πολυκοσμίας, θέατρα κ.λπ... θα σώσετε κόσμο!



Συνεργάζεται με τους ηγέτες της ασφαλιστικής αγοράς!

ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΜΙΜΗΣΗ

■ Ιδέες για μίμηση από ΑΣΠΙΣ-ΠΡΟΝΟΙΑ: Η Υπηρεσία Εισπράξεων Κλάδου Ζωής της Ασπίς Πρόνοια αποτελεί ένα πολύπλοκο τμήμα, με σφαιρική γνώση του ασφαλιστικού αντικειμένου και των εμπλεκόμενων τμημάτων. Κι αυτό γίνεται

εύκολα κατανοητό, αν αναλογιστούμε ότι στο πλαίσιο λειτουργίας της συνυπάρχουν πολύ έντονα το οικονομικό και το επικοινωνιακό στοιχείο.

Μία συνηθισμένη μέρα στον 6ο όροφο των κεντρικών γραφείων της Εταιρείας, εκεί δηλαδή όπου στεγάζεται η Υπηρεσία Εισπράξεων, διακρίνεται από αδιάκοπη κίνηση πελατών, εισπρακτόρων και συνεργατών. Αν μάλιστα συνοπλογοιστεί ότι η Υπηρεσία ήταν ανέκαθεν επιφορτισμένη και με ένα κομμάτι εξυπηρέτησης πελατών, δεν προξενεί

εντύπωση που τα στελέχη της είναι μονίμως (ΥΠΕΡ)απασχολημένα στις τηλεφωνικές συσκευές.

Αυτονόητο επομένως, είναι το μέγεθος της προσπάθειας που απαιτείται απ' όλους ώστε να διεκπεραιωθεί η τρέχουσα δουλειά της ημέρας. "Κι αν τελικά όλα τελειώνουν στην ώρα τους, είναι γιατί το τμήμα αυτό δεν θα μπορούσε να έχει καλύτερο δυναμικό," λέει γεμάτη περηφάνια για



τους υφισταμένους της, η προϊσταμένη της Υπηρεσίας **Αναστασία Χαράπη** σε συνέντευξη στο περιοδικό "ΑΣΠΙΔΑ"...

Μια άλλη γνωστή αξία για μίμηση ιδέα και άκρως επιτυχημένη δράση της Ασπίς Πρόνοια, διεκπεραιώνεται από την Υπηρεσία Εισπράξεων. Ο λόγος για τις μηνιαίες κληρώσεις που πραγματοποιούνται μέσω του κεντρικού υπολογιστή της εταιρείας και επιβραβεύουν με ένα ταξίδι τους πελάτες που πληρώνουν έγκαιρα - και μέσω πάγιας εντολής, ταχυπληρωμής, τραπεζικής κατάθεσης ή κάρτας visa - τα ασφάλιστρά τους.

■ Ο αγαπητός Αντωνίου Δημήτρης Agency Manager της ING, ασφαλιστής στην NN από το 1983, πρώην Α' πλοίαρχος του Εμπορικού Ναυτικού, διακρίθηκε ακόμα μια φορά στο 2004 για την ποιοτική και ποσοτική εργασία του (δεύτερη θέση στις Γενικές Ασφάλειες, 3η θέση στον κλάδο ζωής του 2004, 2η θέση στο χαρτοφυλάκιο υποκαταστημάτων). Μεγάλη υπόθεση για μια εταιρεία να έχει επαγγελματίες που παράγουν στο σήμερα, διατηρούν χαρτοφυλάκιο στις Γενικές και στη Ζωή και φροντίζουν τη συνέχεια βάζοντας τα παιδιά τους στην πρώτη γραμμή... Και δεν είναι βεγγαλικό γιορτής η προσφορά τους, είναι μια διαρκής, μακροπρόθεσμη, πολύπλευρη και δημιουργική προσφορά... Τέτοιους συναδέλφους χρειάζεται η ασφαλιστική αγορά. Συχαρητήρια, Δημήτρη, σε σένα και στους άξιους συνεργάτες σου.



Η ανομβρία, ο υποσιτισμός, η έλλειψη πόσιμου νερού, το έιτζ... Οι πληγές της Αφρικής είναι πάρα πολλές για να τις αντιμετωπίσουν μόνοι τους οι κάτοικοί της. Οι μισοί από αυτούς αγωνίζονται σήμερα να μείνουν ζωντανοί...!

«ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ» 13.3.05

Γράμματα στο ΝΑΙ

Βόλος 31/3/05

Αγαπητέ κ. Σπύρου, Ένα μεγάλο ευχαριστώ για τις εξαιρετικές ιδέες πωλήσεων και όχι μόνο, που μας προσφέρετε μέσω του Ασφαλιστικού ΝΑΙ.

Έχοντας το πλεονέκτημα, ως Συντονίστρια δεύτερης γενιάς, να έχω υλικό πολύτιμο από τον πατέρα μου Κώστα Καντερέ, το ΕΙΣΘΕ ΕΤΟΙΜΟΣ μας έλειπε.

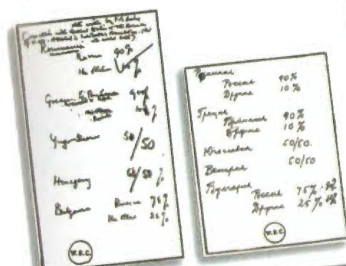
Όμως το ετοιμάσαμε και το χρησιμοποιούμε γιατί απλώς "ΠΟΥΛΑΕΙ". Σας στέλνω αντίγραφο αυτού καθώς και τις καλύτερες ευχές μου για την ονομαστική σας εορτή.

Με εκτίμηση
Καντερέ Φωτεινή

Υ.Γ. Έχετε τους εγκάρδιους χαιρετισμούς του πατέρα μου.

■ Μετά από 29 χρόνια δουλειάς στην ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, βγήκε σε σύνταξη η Κάτια Ηλιοπούλου ευχαριστώντας όλους με όσους συνεργάστηκε αυτά τα χρόνια. Να 'ναι καλά και εμείς την ευχαριστούμε με ευχές για ήρεμη και γαλήνια ζωή, κοντά σε αγαπημένα της πρόσωπα...

■ Στο μήνα Μάιο έκλεισαν 60 χρόνια από τη νίκη των "συμμάχων" εναντίον της Γερμανίας. Μετά τα μεσάνυχτα της 7ης Μαΐου 1945 στις 2.41 οι Τσώρτσιλ και Ντε Γκωλ ανήγγειλαν επισήμως την άνευ όρων παράδοση της Γερμανίας και γι' αυτό οι Δυτικοί εορτάζουν στις 8 Μαΐου ενώ οι Ρώσοι την 9η Μαΐου επειδή την ημέρα εκείνη ώρα 0:43' μετά τα μεσάνυχτα οι Γερμανοί υποχρεώθηκαν σε δεύτερη τελετή υπογραφής στο Βερολίνο. Σήμερα η "ηττημένη" Γερμανία ξεπέρασε σε εξαγωγές το 2004 και τις ΗΠΑ, και ο κόσμος "ξέχασε" τους νεκρούς αυτού του πολέμου και την φρίκη του, αφού ο πόλεμος ξαναγύρισε στην Γιουγκοσλαβία την οποία έβαλαν στα σχήματα και σχέδια που είχε προκρίνει ο Χίτλερ και ο Μουσολίνι, ακόμα πολλοί επικεφαλής στέλνουν στρατούς σε διάφορα μέρη του κόσμου και οι ευχές του κόσμου προδιαγράφονται σε μυστικά συμβούλια των Υπουργείων Εξωτερικών και οικονομικών συμπερόντων... Οι Σοβιετικοί έχασαν 20 εκατομμύρια ανθρώπους στον Β' Παγκόσμιο πόλεμο και η μικρή Ελλάδα θυσίασε μισό εκατομμύριο. Διακόσιες δεκαέξι (216) μέρες χρειάστηκαν για να καταληφθεί πλήρως όταν άλλες λεγόμενες χώρες παραδόθηκαν στους ναζί αυθημερόν. Όμως η τύχη των λαών αποφασίστηκε σε μικρά χαρτάκια των Τσώρτσιλ και Στάλιν αφήνοντας χωρίς δικαίωση το αίμα τόσων νεκρών και βασανισμένων... Εξήντα χρόνια μετά μπορούμε να πούμε στα σίγουρα ότι όλα τα κακά του πολέμου συνεχίζονται στον πλανήτη, οι νεκροί συνεχίζουν να μεγαλώνουν τον αριθμό της αδικίας και απληστίας, φτώχεια, πείνα, εξαθλίωση, αρρώστια μαστίζει εκατομμύρια κόσμο... μόνο που γίνονται αλλού και οι έξυπνοι "νικητές" κλέβουν τα πάντα για να περνούν καλά τα χριστιανόπουλα του Βατικανού και... Σία... Δεν βαριέσαι, ξένα είναι αυτά τα παιδιά που πεθαίνουν. Τα δικά μας καλά είναι μόνο λίγο πιάχυσάρκα!



Τα διαβόητα χαρτάκια Τσώρτσιλ και Στάλιν για τον διαμοιρασμό της Βαλκανικής σε ποσοστά επιρροής επί %. Αριστερά, στην αγγλική. Δεξιά, στη ρωσική. Και αντιστοίχως η τύχη - από πάνω προς τα κάτω - της Ρουμανίας, της Ελλάδας, της Γιουγκοσλαβίας, της Ουγγαρίας και της Βουλγαρίας. Φέρουν τη σφραγίδα με τα αρχικά του Τσώρτσιλ, "W.S.C."

■ Υπάρχουν άνθρωποι στον ασφαλιστικό χώρο που είναι γεννημένοι για τους άλλους. Έτοιμοι να δώσουν ανά πάσα στιγμή. Είναι αυτοί που με τις προσωπικές τους επιλογές σε συλλόγους, φιλανθρωπίες, ομάδες, κόμματα, εκκλησίες, οργανώσεις φτιάχνουν γύρω τους ένα κλίμα αλληλεγγύης το οποίο μεταφέρουν εν συνεχεία στις δουλειές, στις ασφαλιστικές εταιρείες, στα υποκαταστήματα και γραφεία. Άλλωστε είναι στόχος και όσων στρατολογούν ασφαλιστές. Αυτοί δίνουν αξίες και υπεραξίες δυσεύρετες και πολλές φορές σε κάποιους που δεν το αξίζουν. Γενικώς αυτοί οι άνθρωποι ομορφαίνουν την καθημερινότητά. Ένας τέτοιος αξιόλογος άνθρωπος είναι ο κ. ΑΛΕΞΙΟΣ ΜΑΣΟΥΛΑΣ, πρόεδρος Ροταριανού Ομίλου Αθηνών - Βορρά για το 2004-2005, ασφαλιστής και Δ/ντής Γραφείου της ALLIANZ. Τον έβλεπα σε κάτι φωτογραφίες από επισκέψεις του Ομίλου σε παραμεθόρια σχολεία στη Φλώρινα, στην Κάσο, στην ακριτική νήσο ΤΗΛΟ και καμάρωνα κι εγώ σαν να 'μουν εκεί δίπλα στα παιδιά που τους πρόσφεραν αγάπη, VIDEO, ραδιοκασετόφωνα, φωτοαντιγραφικά, οπτικοακουστικά, μπάλες βόλεϋ και ποδοσφαίρου, όργανα φυσικής, βιβλία, χάρτες, εγκυκλοπαιδείες...

Όσοι μπορείτε, επικοινωνήστε μαζί του στο τηλέφωνο 210 6536875 και 6974191537, κάνει πολλές προσπάθειες... Τώρα μαζεύει χρήματα να χτίσουν ένα σχολείο στο Αγαθονήσι... Μπράβο του...



Ελλάδα, Κατοχή. Τεκμήριο ιστορίας του σύγχρονου ευρωπαϊκού πολιτισμού. Παιδιά αποστεωμένα από την πείνα που προκάλεσαν η γερμανοϊταλική και βουλγαρική κατοχή και ο συμμαχικός αποκλεισμός (φωτ.: Βούλα Παπαϊωάννου, Μουσείο Μπενάκη).



■ Σε κάποια συνάντηση της Commercial Value είδα να κάθονται δίπλα-δίπλα δύο Αιτωλοακαρνανέες με πολλή προσφορά στην παραγωγή ασφαλειών και όχι μόνο. Ο "Φούλης" ο Γιάννης Λαμπρόπουλος απ' το Αγρίνιο και ο Σίμος Ξηρογιαννόπουλος από το Μεσολόγγι. Μακρόχρονη η προσφορά τους και από πολλά μετερίτζια. Γενικός Πρόεδρος στην CENTURY την ASSITALIA LE ASSICURAZIONI D' ITALIA, στην LEGAL AND GENERAL συνεργάτης, μεσίτης συνεργαζόμενος με ALICO, ΕΛΛΗΝΟΒΡΕΤΑΝΙΚΗ, CICNA κ.ά., πρόεδρος του ΣΕΜΑ ο Σίμος. Σε διευθυντικές θέσεις πωλήσεων πολλών εταιριών ο Γιάννης Λαμπρόπουλος μεγαλωμένος στην Αγία Τριάδα Αγρινίου από καλή οικογένεια, υποστηρικτής πολλών ασφαλιστών, γεμάτος χαμόγελο, προσφορά και ενθάρρυνση σε ατέλειωτες προσπάθειες που δεν καταγράφουν τα Δελτία Παραγωγής των εταιριών... Συνήθως στις πλατείες μπαίνουν αγάλματα στρατηγών... Οι Λοχαγοί, οι αντισυνταγματάρχες, οι φαντάροι πολύ σπάνια... Όμως αυτοί κερδίζουν τις μάχες και είναι ικανοποιημένοι κάπου-κάπου να γράφεται και τ' όνομά τους. Τους χρωστάμε πολλά!



Τιμά και σέβεται
το έργο των Ασφαλιστών!

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

■ Οι Έλληνες καταναλωτές προτιμούν το φρέσκο γάλα. Την προτίμησή τους αυτή την "πληρώνουν", αφού στην ελληνική αγορά το προϊόν είναι περίπου 40% ακριβότερο απ' ό,τι στις άλλες ευρωπαϊκές αγορές. Το ελληνικό φρέσκο γάλα είναι ακριβό. Αμφισβητείται όμως κατά πόσον είναι ελληνικό και υπάρχει αμφιβολία πόσο φρέσκο είναι. Σύμφωνα με τα στοιχεία των ιδίων των βιομηχανιών, παράγουμε 720 εκατ. κιλιά στην Ελλάδα, χρειαζόμαστε 2.020 εκατ. κιλιά, εισάγουμε δηλαδή 1.300 εκατ. κιλιά. Οι βιομηχανίες υποστηρίζουν ότι οι ποσότητες του εισαγόμενου γάλακτος χρησιμοποιούνται σε άλλα γαλακτοκομικά προϊόντα και δεν πωλούνται ως φρέσκο γάλα. Μόνον οι διευθυντές παραγωγής των εργοστασίων μπορούν να γνωρίζουν την αλήθεια...



Ο νόμος τους δίνει το δικαίωμα να μην αναγράφουν πάνω στη συσκευασία τη χώρα προέλευσης της πρώτης ύλης, δηλαδή το προϊόν αποκτά την "ιθαγένεια" της χώρας στην οποία πραγματοποιείται η μεταποίηση. Αναμφίβολα, ο Έλληνας καταναλωτής έχει να διαλέξει μεταξύ πολλών και διαφορετικών γαλάτων, πλην όμως το θέμα επικεντρώνεται στο φρέσκο. Το προτιμά το 49% των κατανα-

λωτών και η αγορά του κυριαρχείται με τρεις εταιρίες. Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία της ICAP, η ΔΕΛΤΑ, η ΦΑΓΕ και η ΜΕΒΓΑΛ κατέχουν ούτε λίγο ούτε πολύ μερίδιο αγοράς της τάξης του 75%. Η ΔΕΛΤΑ έχει το 42% της αγοράς φρέσκου γάλακτος, η ΦΑΓΕ το 17% και η ΜΕΒΓΑΛ το 15%.

Στη λιανεμπορική αλυσίδα Albert Heijn στην Ολλανδία, ένα λίτρο γάλα κοστίζει 0,65 λεπτά, στην Tesco στην Ιρλανδία 0,85 λεπτά, στην Eroski στην Ισπανία 0,85 λεπτά και στη Rewe στη Γερμανία 0,65.

Την ίδια στιγμή, το παστεριωμένο γάλα στις μεγάλες λιανεμπορικές αλυσίδες στην Ελλάδα πωλείται κατά μέσον όρο περίπου 1,14 λεπτά και όχι μόνο αυτό.

Οι Έλληνες καταναλώνουν περισσότερο από 300 εκατ. λίτρα φρέσκου παστεριωμένου γάλακτος ετησίως και παραμένει σταθερά πρώτο στις προτιμήσεις τους. Σύμφωνα με την ICAP, δεύτερο σε κατανάλωση είναι το εβαπορέ με 108.901 τόνους εκ των οποίων οι 83.167 εισάγονται από άλλες χώρες και κυρίως από την Ολλανδία και τη Γερμανία. Ακολουθεί το γάλα υψηλής παστερίωσης με 65.000 τόνους, μεγάλο μέρος του οποίου είναι εισαγόμενο, το μακράς διαρκείας με 22.850 τόνους, το 76% του οποίου είναι εισαγόμενο και τέλος, το ζαχαρούχο με 2.733 τόνους που απευθύνεται κυρίως στις εταιρίες μεταποίησης.

«Ο χαρακτηρισμός "φρέσκο" είναι ελληνική ανακάλυψη, ουσιαστικά διαφημιστική επινόηση, την οποία έχει σταθεί αδύνατο να εξαλείψουμε» τονίζει ο κ. Γιώργος Καλατζόπουλος, ομότιμος καθηγητής του Γεωπονικού στο τμήμα Επιστήμης και Τεχνολογίας Τροφίμων. Πρόκειται ουσιαστικά για το «παστεριωμένο» γάλα που με αυτήν την επισήμανση πωλείται σε όλη την Ευρώπη.

Πηγή "Καθημερινή"

■ Επειδή δεν βλέπουμε συχνά τους Συλλόγους συντονιστών και ασφαλιστών να έχουν ενεργό ρόλο με συμβουλές και παραστάσεις υπέρ των μελών τους θυμίζουμε, όπως επανειλημμένα γράψαμε με διάφορες αφορμές, ότι πολλοί συντονιστές και ασφαλιστές ΑΔΙΚΟΥΝΤΑΙ με την ισοπεδωτική συμπεριφορά κάποιων μεσαίων στελεχών εταιριών (π.χ. Δ/των Πωλήσεων, Διευθυντών, Δ/των Προμηθειών κ.λπ.) που βιάζονται να αποζημιώσουν κάποιους αγνώστους προύπηρεσιες και άλλες παραμέτρους όπως π.χ. η Ομαδική Ασφάλιση, η Ομαδική Νοσοκομειακή κ.λπ.). Προσέξτε πολύ ΠΡΙΝ ΥΠΟΓΡΑΨΕΤΕ. Ρωτήστε και τρίτους και Δικηγόρους, το θέμα δεν είναι τυπικό. Κυρίως όσοι γέρασαν να θυμούνται ότι τώρα έχουν ανάγκη περιθάλψεως και φάρμακα... Προσοχή. Με άλλες συνθήκες ξεκίνησαν και με προσφορά που οι νέοι Δ/ντες Πωλήσεων ούτε στον ύπνο τους φαντάζονται...

ΠΡΟΤΑΣΗ

Το αλκοόλ σκοτώνει σε στεριά, αέρα και θάλασσα. Οι ασφαλιστικές εταιρίες που πληρώνουν αποζημιώσεις σε ενημερώσουν το κοινό για ευθύνες οδηγών, πλοηγών, πιλότων αεροπλάνων. Η διεθνής νομοθεσία έχει πολλά που η Ελληνική αγνοεί. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών οφείλει να επισημάνει τα κενά. Καλό θα έκανε και μια σχετική αρθρογραφία και ενημέρωση του Τύπου.

■ Η χρήση αλκοόλ αποτελεί έναν από τους βασικότερους παράγοντες δημιουργίας ατυχημάτων, με πρώτα στον κατάλογο τα τροχαία. Στην Ελλάδα υπολογίζεται ότι πάνω από το 45% των νεκρών σε τροχαία, οφείλεται σε οδηγούς που έχουν πιει (όχι κατ' ανάγκη σε κατάσταση μέθης). Στην Ευρωπαϊκή Ένωση υπολογίζεται ότι ανά έτος σκοτώνονται 17.000 άτομα και τραυματίζονται 560.000 από οδηγούς που είχαν καταναλώσει αλκοολούχα ποτά. Το κόστος από τις ζημιές υπερβαίνει τα 536 δισεκατομμύρια δραχμές. Στη Γερμανία πάνω από 1.200 θανάτους καταγράφει η Αστυνομία, με αίτιο τη λήψη από τον οδηγό αλκοολούχων ποτών.

Στην Ελλάδα, σύμφωνα με στοιχεία της Διεύθυνσης Τροχαίας του υπουργείου Δημόσιας Τάξης (2002) που βγήκαν από άνω των 300.000 τυχώνων ελέγχων επιπέδων αλκοόλης σε οδηγούς, περίπου στο 8% (πανελλαδικά κατά μέσο όρο) διαπιστώθηκαν επίπεδα άνω του 0,5% (0,5 γραμμάρια αλκοόλης ανά λίτρο αίματος).

Αεροπλάνα

Όσον αφορά την πρόκληση αεροπορικών δυστυχημάτων από αλκοόλ, οι έρευνες διεθνώς (Ιατρικός Σύλλογος

Αγγλίας) έχουν δείξει ότι πολλά από τα δυστυχήματα με αεροπλάνα κάτω από 3,5 τόνους οφείλονται σε λήψη από τον πιλότο αλκοολούχων ποτών. Λέγεται ότι στο εξωτερικό γίνονται οι απαραίτητοι έλεγχοι στους πιλότους, σύμφωνα με τη διεθνή νομοθεσία που υπάρχει, ενώ αντίθετα στην Ελλάδα δεν πραγματοποιούνται τέτοιοι έλεγχοι, παρ' όλη την ύπαρξη σχετικής νομοθεσίας.

Έλεγχος για χρήση αλκοόλ πριν από την πτήση δεν γίνεται και στους πιλότους της Πολεμικής Αεροπορίας. Σύμφωνα με ασφαλείς πληροφορίες, ουδέποτε έχει γίνει, ούτε προβλέπεται τέτοια διαδικασία, διότι όπως έλεγε ανώτατος αξιωματικός της Πολεμικής Αεροπορίας, "μεθυσμένος χειριστής ισόν θάνατος" λόγω της ιδιαιτερότητας της πτήσης των μαχητικών αεροσκαφών.

Πνιγμοί

Από μελέτες που έγιναν στη Φινλανδία και στην Αμερική, έγινε γνωστό ότι όπου οι πνιγμοί ερευνηθηκαν και δεν δικαιολογήθηκαν με τον εύκολο τρόπο περί "εμφράγματος" ή "φαγητού προ της κολύμβησης", διαπιστώθηκαν πολύ υψηλά επίπεδα αλκοόλης στο αίμα.

■ Είναι κάποιες οικογένειες ευλογημένες από τον Θεό, που ζουν ανάμεσά μας αποτελώντας παράδειγμα προς μίμηση στην πολλές φορές μίζερη εποχή μας της φιλαυτίας και του εγωκεντρισμού. Ίσως έπιασαν τόπο οι προσευχές κάποιας μάνας ή γιαγιάς για να βγουν τα παιδιά "χρήσιμα στην κοινωνία"... Το σχόλιο το γράφω με αφορμή τη συμπλήρωση ενός χρόνου και πλέον από τον θάνατο του Θ.Β. Καρατζά, το όνομα του οποίου συνδέθηκε αρκετά τα τελευταία χρόνια με το χρηματοπιστωτικό μας σύστημα, αφού υπήρξε κεντρικό πρόσωπο ως διοικητής της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδας από το 1996 ως το Μάρτιο 2004. Πολυδιάστατη προσωπικότητα, διακρίθηκε ως νομικός της ενεργούς δικηγορίας και ως πολιτικός (υφυπουργός εθν. οικονομίας).



Θ. Καρατζάς εξώφυλλο του περιοδικού μας NAI Assurance

Διαπνέονταν από πνεύμα προσφοράς και αλληλεγγύης στο συνάνθρωπο όπως και τ' αδέρφια του (ο διαπρεπής ιατρός Νικόλαος Καρατζάς εξαιρετικής μόρφωσης και εμπειρίας καρδιολόγος, ο Κώστας Καρατζάς αξιόλογη παρουσία του τραπεζικού χώρου ως επικεφαλής της ASPIS BANK). Ο Θεόδωρος Καρατζάς υπήρξε σημαντική παρουσία και στο χώρο των Γραμμάτων μέσω της δράσεώς του από τη θέση του διοικητή Μορφωτικού Ιδρύματος της ΕΤΕ (εκδόσεις για τα έργα Δ. Σολωμού, Αρχείο Χρυσόστομου Σμύρνης, Η Ελλάδα στον Α' Παγκόσμιο Πόλεμο, το όραμα της Ιωνίας κ.ά.). Επί διοικήσεως Θ. Καρατζά ολοκληρώθηκε το νέο κτήριο της ΕΤΕ, όπως και έγινε



Στα εγκαίνια του νέου κτιρίου της Εθνικής Ασφαλιστικής ο Θ. Καρατζάς ανάμεσα στον πρόεδρο του ΝΑΙ Ε. Σπύρου και τον Αρχιτέκτονα Mario Botta.

πραγματικότητα το νέο συγκρότημα της Εθνικής Ασφαλιστικής στη Λεωφόρο Συγγρού. Ο Θ. Καρατζάς, συνέβαλε τα μέγιστα στην ενγένει αναδιάρθρωση του τραπεζικού συστήματος της χώρας: θεμελιώδης επιλογή του υπήρξε το άνοιγμα της ΕΤΕ στο εξωτερικό και ιδιαιτέρως στα Βαλκάνια τοποθετώντας την Εθνική στη διεθνή τραπεζική σκακιέρα. Έτυχε να ακούσω από κοντά και να δω αυτόν τον υπέροχο και σεβαστό άνθρωπο λόγω της μεγάλης προσωπικότητάς του σε στιγμές επαγγελματικών ανακοινώσεων της τράπεζας της Ένωσης τραπεζών και σε εκδηλώσεις της Εθνικής Ασφαλιστικής και μερικών με μεταφέρω ότι "άνθρωποι βαθιάς μόρφωσης και φιλοσοφικής μέντης στάσης ζωής" σαν τον Θ. Καρατζά ανεβάζουν "λίγο ψηλότερα" την κοινωνία μας. Στην μνήμη του παραθέτω κάτι που δήλωσε στο ΒΗΜΑ αρχές Απριλίου ο Πρόεδρος της ALPHA BANK κ. Ι.Σ. Κωστόπουλος για τον Θ. Καρατζά. Ήταν ένα περιστατικό στη διάρκεια τριήμερης περιοδείας με Έλληνες και ξένους όπου ο Θ. Καρατζάς τους ξεναγούσε στις περιοχές της Πελοποννήσου, Ολυμπία, Ναύπλιο, Επίδαυρο με τη βοήθεια όχι κοινού οδηγού αλλά με την "Περιήγηση του Πausanias". Κάποια στιγμή διηγείται ο κ. Κωστόπουλος ότι εκεί που οι φιλοξενούμενοι ξεκουράζονταν στις κερκίδες του θεάτρου

της Επίδαυρου... "Ο Θόδωρος... κατεβαίνει στη σκηνή και αρχίζει να απαγγέλλει χωρίς βοήθεια: Τους δ' ένθαδ', αυτούς όντας ανθρωποκτόνους, ες την Θεόν το φαύλον αναφέρειν δοκώ· ουδένα γαρ οίμαι δαιμόνων είναι κακόν" (Ιφιγένεια εν Ταύροις)*. Ήταν πολλές οι περιπτώσεις όπου μια φράση του ή ένα νεύμα του πρόδιδαν την ευρύτατη γνώση του σε θέματα που δεν σχετίζονταν με την επιστήμη ή τις επαγγελματικές ασχολίες του".

*(Συμβολικό της φιλοσοφικής ιδέας του αρχαιοελληνικού κόσμου πως οι άνθρωποι φορτώνουν στους θεούς τα δικά τους ελαττώματα, αφού Θεός κακός αδύνατος να υπάρξει).

ΠΡΟΤΑΣΗ

Κάντε ΣΥΝΕΡΓΕΙΕΣ μεταξύ της εταιρίας σας και επιλεγμένων μεγαλοεταρτίων. Ισχύει και μεταξύ τους!

■ Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή προωθεί οδηγία που έχει στόχο να προφυλάξει τουλάχιστον 1.500 πεζούς από θανατηφόρα ατυχήματα και σοβαρούς τραυματισμούς από αυτοκίνητα. Οι αυτοκινητοβιομηχανίες από την πλευρά τους θεωρούν ότι, αν εφαρμοστεί η οδηγία, θα πρέπει να αλλάξουν το σχήμα των προφυλακτήρων τους ώστε να μην προκαλούν τόσες ζημιές στους πεζούς αν συγκρουστούν μαζί τους. Οι αλλαγές όμως αυτές συνεπάγονται αυξημένο κόστος, το οποίο οι εταιρίες θέλουν να αποφύγουν. Η Ευρωπαϊκή Ένωση κατασκευαστών αυτοκινήτων (ACEA) πιέζει την Ευρωπαϊκή Επιτροπή να μην περιλάβει στη νομοθεσία που διέπει τους ελέγχους ασφαλείας των αυτοκινήτων ένα από τα τεστ. Η Ένωση επιθυμεί επίσης να μειώσει την ταχύτητα βάσει της οποίας γίνονται τα τεστ, προκειμένου να είναι ευκολότερο για τα αυτοκίνητα να τα περάσουν. Είναι γεγονός πάντως ότι πολλές αυτοκινητοβιομηχανίες δεν δίνουν μεγάλο βάρος στον τομέα της ασφάλειας των πεζών. Στις αλλαγές που αυξάνουν την ασφάλεια των πεζών περιλαμβάνονται το χαμηλότερο του προφυλακτήρα και η χρήση πιο μαλακού υλικού για την κατασκευή του ώστε να απορροφά τον κραδασμό. Η Ευρωπαϊκή οδηγία προβλέπει ότι από το 2010 όλα τα νέα μοντέλα αυτοκινήτων θα περνούν από τεστ σύγκρουσης με πεζούς. Η ACEA πιέζει την Ευρωπαϊκή Επιτροπή να μην εφαρμόσει τα τεστ που μετρούν πόση ζημιά προκαλεί ο μπροστινός προφυλακτήρας στον μηρό των πεζών, όπως επίσης επιδιώκει να μειωθεί η ταχύτητα με την οποία ελέγχεται η ζημιά στο κεφάλι των πεζών σε σύγκρουση με αυτοκίνητο από τα 25 μίλια ανά ώρα στα 22 μίλια ανά ώρα. Η Transport Research Laboratory, όμως, η οποία συμβουλεύει την Επιτροπή, θεωρεί ότι κάτι τέτοιο θα έπληττε την αξιοπιστία των ελέγχων.

TO ΒΗΜΑ, The Times, 2005



Πόσες εταιρίες "δέχονται" μεταφορές συμβολαίων από άλλη εταιρία με αναδρομική ημερομηνία έναρξης;



15 χρόνια κοντά σας με ιδέες!

Ο οικογενειακός γιατρός εξέλιπε

Έμφαση πλέον στον ειδικό

Ήταν όχι μόνο ο "κουράντες", αλλά και ο σύμβουλος, ο εξομολογητής. Αυτός που προσέτρεχε για κάθε πρόβλημα υγείας στην οικογένεια και έδινε άμεσες λύσεις. Όμως ο οικογενειακός γιατρός έχει από καιρό εκλείψει και οι Έλληνες πλέον επιδίδονται στην αυτοδιάγνωση και την αυτοπα-
ραπομπή σε γιατρούς διαφορετικών ειδικοτήτων, γεγονός που συνεπάγεται πληθώρα - συχνά περιττών - εξετάσεων. Όσο για τον (σίγουρα περισσότερο ενημερωμένο αλλά συ-
χνά λιγότερο αποτελεσματικό) σημερινό ειδικό γιατρό, δεν ασχολείται πια με τον άρρωστο αλλά με την αρρώστια, με αποτέλεσμα να έχει χάσει ο ασθενής αρκετή από την εμπι-
στοσύνη του. Ο καθηγητής Ε. Βορίδης και ο πρόεδρος της Ελληνικής Εταιρείας Γενικής Ιατρικής Μπ. Π. Μερκούρης διερευνούν την πολυδιάστατη σχέση γιατρού-ασθενή.

Πηγή: ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ

ΠΡΟΤΑΣΗ ΝΑΙ

Δημοσιεύστε στα ΜΜΕ πόσοι πελάτες κατά κλάδο και εταιρία έκαναν χρήση του φορολογικού κινήτρου για έκ-
πτωση στην Δήλωση εισοδήματος. Το όφελος είναι διπλό:
θα το διαβάσει η πολιτεία και οι πελάτες σας (παλαιοί και υποψήφιοι).

Κείμενο της Επιτροπής της Βασιλείας για τη διαχείριση κινδύνου που αφορά τον κα- νόνα "Γνώρισε τον πελάτη σου" (KYC) σε επίπεδο τραπεζικού ομίλου.

Στο εν λόγω κείμενο της Επιτροπής της Βασιλείας,
εξετάζονται τα στοιχεία εκείνα που είναι σημαντικά
για την αποτελεσματική εφαρμογή του κανόνα KYC σε
επίπεδο τραπεζικού ομίλου. Στο κείμενο υπογραμμί-
ζεται η ανάγκη ανταλλαγής πληροφοριών μεταξύ των
κεντρικών γραφείων μιας τράπεζας και των θυγατρι-
κών της ή των υποκαταστημάτων της και γίνεται προ-
τροπή για τη σταδιακή κατάργηση των τυχόν νομικών
εμποδίων που επιβάλλονται από διάφορες εθνικές δι-
καιοδοσίες (κανόνες τραπεζικού απορρήτου, προστα-
σίας δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα κ.ά.).



■ 65.000 περίπου είναι οι Έλληνες φοιτητές που σπουδάζουν στο
εξωτερικό, δαπανώντας κάθε χρόνο για τις σπουδές τους το
αστρονομικό ποσό του 1 δισ. ευρώ. Πρώτη χώρα προτίμησης είναι
η Μεγάλη Βρετανία. Εκεί σπουδάζουν 26.000 Έλληνες φοιτητές,
που αποτελούν το 11% των εκεί αλλοδαπών φοιτητών, και είναι
"πρώτη δύναμη". Ιταλία, Γερμανία και Γαλλία συγκεντρώνουν επί-
σης ικανό αριθμό Ελλήνων φοιτητών, ενώ ειδικά για ιατρικές
σπουδές προτιμώνται η Ρουμανία και η Βουλγαρία. Οι "μετανάστες
της Παιδείας" είναι σχεδόν ισάριθμοι με αυτούς που εισάγονται
ετησίως στα ΑΕΙ και ΤΕΙ.
36.045 φοιτητές εισάγονται στα ΑΕΙ όλης της χώρας. Στα ΤΕΙ και
στην Ανώτατη Σχολή Παιδαγωγικής και Τεχνολογικής Εκπαίδευσης
εισάγονται 40.690. Οι 7 στους 10 υποψηφίους θα μπουν φέτος σε
ΑΕΙ και ΤΕΙ. Από την επόμενη σχολική χρονιά (2006-2007) όσοι
γράφουν κάτω από τη βάση δεν θα μπαίνουν. Υπολογίζεται ότι κά-
θε χρόνο, περίπου 8-10 χιλιάδες παιδιά μπαίνουν σε ΑΕΙ και ΤΕΙ με
βαθμούς κάτω από τη βάση.

Πηγή: "ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ"

Περίπου 300.000 άτομα έχασαν τη ζωή τους το 2004, σύμφωνα με το πόρισμα της Swiss Re

123 δισ. \$ στοίχισαν οι φυσικές καταστροφές

Οι φυσικές καταστροφές το 2004 στοίχισαν τη ζωή σε 300.000 αν-
θρώπους και προκάλεσαν ζημιές ύψους 123 δισ. δολαρίων. Αυτό εί-
ναι το πόρισμα έρευνας της Swiss Re, μιας από τις μεγαλύτερες
εταιρίες ανασφάλισης στον κόσμο, η οποία πρόσθεσε ότι το κόστος
για τις αποζημιώσεις περιουσιακών στοιχείων που θα επωμιστούν οι
ασφαλιστικές εταιρίες για το 2004 ανέρχεται σε 49 δισ. δολάρια. Από
αυτά τα 46 δισ. δολάρια προέρχονται από ζημιές που προκάλεσαν οι
φυσικές καταστροφές και μόλις τα 3 δισ. δολάρια από καταστροφές
που προκλήθηκαν από ανθρώπινο λάθος. Η Swiss Re υπογράμμισε
ότι το ποσό των αποζημιώσεων, το οποίο αποτελεί ρεκόρ, δεν είναι
το αποτέλεσμα των τσουνάμι που χτύπησαν την Ασία μόλις πέντε
ημέρες πριν από το τέλος του 2004. Οι περισσότερες αποζημιώσεις
προέρχονται από τους τυφώνες που έπληξαν την Αμερική και την Ια-
πωνία. Και αυτό επειδή στις περιοχές αυτές υπήρχαν πολύ περισσό-
τερα περιουσιακά στοιχεία τα οποία ήταν ασφαλισμένα σε αντίθεση
με τη Νοτιοανατολική Ασία. Συνολικά 13 τυφώνες, μεταξύ των οποίων
και ο "Ιβάν", χτύπησαν την Καραϊβική και τμήματα των ΗΠΑ το προη-
γούμενο έτος.

Σημειώτέον ότι το ποσό που θα δώσουν οι ασφαλιστικές εταιρίες εί-
ναι πάνω από το μισό του ετήσιου μέσου όρου αποζημιώσεων που
από το 1987 ανέρχεται σε 23 δισ. δολάρια. Το 90% των ανθρώπινων
ζωών που χάθηκαν το 2004 από φυσικές καταστροφές προέρχεται
από το τσουνάμι που έπληξε την Ασία στις 26 Δεκεμβρίου. Επρόκειτο
για τη μεγαλύτερη καταστροφή σε ό,τι αφορά ανθρώπινες ζωές από
το 1970, όταν πλημμύρες στο Μπάνγκλαντές είχαν σκοτώσει
300.000 ανθρώπους και το 1976 όταν σεισμός στην πόλη Τανγκσάν
στην Κίνα προκάλεσε το θάνατο 255.000 ανθρώπων.

■ Ο Κάρολος Πα-
πούλιας ορκίσθη-
κε ενώπιον της
Βουλής των Ελλή-
νων, Πρόεδρος της
Ελληνικής Δημο-
κρατίας. (Στη φω-
τογραφία, ο Αρχι-
επίσκοπος Χριστό-
δουλος, ο πρωθυ-
πουργός Κώστας
Καραμανλής και η
πρόεδρος της
Βουλής Άννα Ψαρού-
δα-Μπενάκη). Τον νέο Πρόεδρο τον συνοδεύουν οι ευχές όλου του
λαού με τη βεβαιότητα ότι θα ασκήσει άψογα τα καθήκοντά του, όπως
μέχρι τώρα έπραξε κατά την πολιτική διαδρομή του, αλλά και κατά
το υπόδειγμα που ενσωμάτωσε στην παράδοση της Προεδρίας ο
απελθών Πρόεδρος Κωνσταντίνος Στεφανόπουλος.



■ Της MAGGIE FOX

Μια ομάδα Αμερικανών καταναλωτών υπέβαλε αγωγή κατά της
αμερικανικής ομοσπονδιακής κυβέρνησης προσφάτως και ισχυρί-
στηκε ότι το αλάτι σκοτώνει δεκάδες χιλιάδες Αμερικανούς και
ότι οι αρμόδιοι ελεγκτές δεν έχουν καταβάλει επαρκείς προσπά-
θειες να ελέγξουν και να περιορίσουν το μαγειρικό αλάτι και τα
άλατα νατρίου που περιέχονται στα φαγητά.

Παρά τις συμβουλές των ειδικών να μην τρώνε νατρίουχα άλατα,
οι Αμερικανοί καταναλώνουν, σύμφωνα με στατιστικές, 4.000 χι-
λιοστογραμμάρια (mg) ημερησίως, τη διπλάσια περίπου της συνι-
στώμενης ποσότητας για τη διατήρηση υπό έλεγχο της πίεσης
του αίματος τους, σύμφωνα με το Αμερικανικό Κέντρο Επιστήμης
για το Δημόσιο Συμφέρον (Center for Science in the Public Interest,
CSPI).

ΠΡΟΤΑΣΗ ΝΑΙ

Οι πωλητές-ασφαλιστές ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ οι μόνοι σημαντικοί
παράγοντες στην Ασφαλιστική μας βιομηχανία. Είναι
ΣΗΜΑΝΤΙΚΟΙ. Υπάρχουν όμως αρκετοί ακόμα που δια-
δραματίζουν μεγάλους ρόλους στην επιτυχία ή μη των
εταιριών. Η αλυσίδα έχει πολλούς κρίκους. Το ΝΑΙ προ-
τείνει επιστροφή στη σύνεση και το μέτρο με τόνωση και
βράβευση ΟΛΩΝ των παραγόντων ανάπτυξης. Δείξτε την
ασφαλιστική αλληλοεξάρτηση με βραβεύσεις της καλύ-
τερης μηχανογράφησης, του καλύτερου ταμιά, του καλύ-
τερου πραγματογνώμονα κ.λπ. ΤΟ ΙΔΙΟ ΝΑ ΚΑΝΕΙ και η
ΕΝΩΣΗ, ας τολμήσει...



ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



Του ΔΗΜΗΤΡΙΟΥ Θ. ΚΡΕΜΑΣΤΙΝΟΥ
Καθηγητή Καρδιολογίας Πανεπιστημίου Αθηνών
προέδρου Ελληνικού Κολλεγίου
Καρδιολογίας - Καρδιοχειρουργικής

Η στενωμένη αρτηρία

Πόσο και γιατί πρέπει να ανησυχεί ένας άνθρωπος, όταν μάθει ότι
μία ή περισσότερες αρτηρίες του παρουσιάζουν στενώσεις; Είναι
καθημερινή πραγματικότητα να πηγαίνει να εξετάζεται κάποιος και
με το υπερηχοκαρδιογράφημα ή τη μαγνητική τομογραφία ή τη στε-
φανιογραφία να βλέπει ότι οι καρωτίδες του ή οι στεφανιαίες αρτη-
ρίες του παρουσιάζουν μία ή περισσότερες στενώσεις, με απόφρα-
ξη του εσωτερικού της αρτηρίας 10%-100%.

Γενικά κάθε άνθρωπος πρέπει να ξέρει ότι όταν ανακαλύπτει τυ-
χαία σε ένα τσεκ απ μία ή περισσότερες στενώσεις στις αρτηρίες
του δεν πρέπει να ανησυχεί ιδιαίτερα. Αντιθέτως, όταν ανακαλύ-
πτει τη στένωση ύστερα από πόνο στην καρδιά ή με φευγαλέα
εγκεφαλικά συμπτώματα που για πρώτη φορά του παρουσιάζονται,
πρέπει να ανησυχεί ιδιαίτερα. Αυτό, γιατί τα συμπτώματα αυτά ση-
ματοδοτούν ότι η αθηρωματική πλάκα, η οποία προκαλεί τη στένω-
ση σε κάποια στεφανιαία αρτηρία της καρδιάς του ή του λαιμού ή
του κεφαλιού του, έσπασε και πιθανόν να αποφράξει πλήρως τη συ-
γκεκριμένη αρτηρία του. Οι βλάβες αυτές είναι εκείνες που προκα-
λούν τους αιφνίδιους θανάτους, τα εμφράγματα του μυοκαρδίου ή
τα εγκεφαλικά επεισόδια.

Συχνά-πικνά ακούμε τους ασθενείς να συζητούν και να λένε «Έχω
στην καρδιά βουλωμένες μία, δύο ή και τρεις αρτηρίες. Πρέπει να
τις ξεβουλώσω. Με μπαλονάκι, με laser, με σβουράκι, εν ανάγκη να
κάνω και εγχείρηση bypass. Εάν κάνω κάτι απ' όλα αυτά, θα προλάβω
τα χειρότερα!». Εκ πρώτης όψεως η επιχειρηματολογία φαίνεται
λογική. Δυστυχώς, η φύση δεν ακολουθεί πάντα την ανθρώπινη λο-
γική. Από όλες τις μέχρι σήμερα πολυκεντρικές μελέτες προκύπτει
ότι οι μεγάλες αποφράξεις είναι κατά κανόνα σταθερές και δεν δη-
μιουργούν τις επιπλοκές που με την απλή λογική ο κάθε άνθρωπος
φοβάται.

Οι μεγάλες αποφράξεις (βουλώματα) που είναι επικίνδυνες είναι
αυτές που προέρχονται από μικρές ασήμαντες αποφράξεις, οι
οποίες ξαφνικά έσπασαν, αλλά δεν έκλεισαν πλήρως (100%) την
αρτηρία. Όταν αυτό συμβαίνει, τότε μια τέτοια αιφνίδια απόφραξη
είναι πραγματικά επικίνδυνη.

Συμπερασματικά, μόνον οι μεγάλες αποφράξεις που συνοδεύονται
από συγκεκριμένα ενοχλήματα είναι επικίνδυνες. Αυτές μόνο χρει-
άζονται αντιμετώπιση με αγγειοπλαστική (μπαλονάκι) ή εγχείρηση
bypass. Δυστυχώς, οι μικρές αποφράξεις, οι οποίες είναι τελείως
ασυμπτωματικές, είναι αυτές που προκαλούν τα εμφράγματα ή τον
αιφνίδιο θάνατο. Αυτές πρέπει να αντιμετωπίζει ο ασθενής. Αλλά
για τις περιπτώσεις αυτές ούτε η αγγειοπλαστική (μπαλονάκι) ούτε
το bypass είναι αποτελεσματικά. Αυτό συμβαίνει γιατί οι μικρές
βλάβες υπάρχουν σε όλο το μήκος της αρτηρίας, συνήθως χωρίς
να είναι ορατές ακόμα και από τη στεφανιογραφία.

Σήμερα, η σύγχρονη φαρμακευτική θεραπεία και αύριο η γονιδιακή
θεραπεία δίνουν τη λύση. Σε όλη την Ευρώπη και την Αμερική οι μι-
σοί ασθενείς που παθαίνουν έμφραγμα ή αιφνίδιο θάνατο είναι αυ-
τοί οι οποίοι ουδέποτε είχαν συμπτώματα και κατά συνέπεια ουδέ-
ποτε έτυχαν ιατρικής αντιμετώπισης και φροντίδας. Αντιθέτως, οι
ασθενείς και οι χώρες που εφαρμόζουν προγράμματα πρωτογε-
νούς ή δευτερογενούς πρόληψης, εμφανίζουν λιγότερους αιφνί-
δους θανάτους και λιγότερα εμφράγματα κάθε χρόνο.

Πηγή: ΙΑΤΡΙΚΑ της ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑΣ

Γράψου συνδρομητής σήμερα!
Το ΝΑΙ κοστίζει!

Στείλτε επώνυμα την ιδέα σας, την πρόταση
ή καταγγελία σας να δημοσιευθεί

■ Μέχρι τώρα προβληματίζει και προκαλούσε ανησυχίες η σταθερή αύξηση των συνταξιούχων, με ό,τι αυτή συνεπάγεται για τα ασφαλιστικά ταμεία. Σε λίγο θα απασχολεί - και θα ανησυχεί - και η σταθερή αύξηση των γηραιών εργαζομένων. Χρόνο με το χρόνο, το εργατικό δυναμικό της χώρας μας γερνάει. Αυτό το συμπέρασμα εξαγεται από έρευνα στην "ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ", με βάση τα τελευταία στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας Ελλάδος. Σε πολυπληθέστατους κλάδους, όπως η γεωργία, ο κατασκευαστικός τομέας, η δημόσια διοίκηση, η εκπαίδευση, το λιανικό εμπόριο, ο μεγαλύτερος όγκος των εργαζομένων είναι άνω των 40 ετών. Ο κλάδος με τη μεγαλύτερη "γήρανση" είναι εκείνος της παροχής ηλεκτρικού ρεύματος (ΔΕΗ), όπου μόνο ένας στους τρεις εργαζόμενους είναι κάτω των 40 ετών!

Την ίδια στιγμή οι νέοι δυσκολεύονται εξαιρετικά να εισέλθουν στην αγορά εργασίας, παρότι το μορφωτικό τους επίπεδο ανεβαίνει. Οι νέες θέσεις εργασίας παραμένουν ελάχιστες. Κατεχρήνη αναπτυσσόμενοι κλάδοι (πληροφορική, έρευνα κ.ά.), που θα μπορούσαν να απορροφήσουν νέους, βρίσκονται ακόμη σε νηπιακό στάδιο.

Εργαζόμενοι	Ηλικία Έως 40 ετών	Άνω των 40 ετών
Γεωργία	174.000	355.000
Δημόσια Διοίκηση	170.000	186.000
Εκπαίδευση	153.000	165.000
Κατασκευές	187.000	162.000
Οικιακοί βοηθοί	27.000	43.300
Λιανικό εμπόριο	297.000	218.000
Χονδρικό εμπόριο	82.000	50.000



■ Στις γιορτές 1945-2005 για το τέλος του Β' Παγκόσμιου Πολέμου μικρό "μερίδιο" στις τελετές είχε και η Ελλάδα, καθώς επελέγη ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας, Κ. Παπούλιας, να παραλάβει το μετάλλιο για τον αντιφασιστικό αγώνα. Η επίδοση του μεταλλίου έγινε παρουσία των υπόλοιπων αρχηγών κρατών και στην ίδια τελετή βραβεύθηκε -από την πλευρά της Κύπρου- ο πρώην πρόεδρος Γλαύκος Κληρίδης. Μετά το πέρας των εκδηλώσεων, ο κ. Παπούλιας ανέφερε μεταξύ άλλων ότι η ημέρα ήταν μεγάλη, όχι μόνο για την Ευρώπη, αλλά και για ολόκληρο τον κόσμο, για όλους όσοι αντιστάθηκαν εναντίον της τυραννίας και της βαρβαρότητας ναζιστών και φασιστών. "Η τιμή που μου έγινε είναι τιμή για όλους τους αντιστασιακούς της Ελλάδας, όλους όσοι

αντιστάθηκαν στα βουνά και τις πόλεις για τον ηρωικό λαό της Αθήνας, για όλους τους αντάρτες, ανεξαρτήτως πολιτικού χρώματος... Γι' αυτό αισθάνομαι ως Πρόεδρος της Ελληνικής Δημοκρατίας περήφανος και συγκινημένος...". Στο περιθώριο των εκδηλώσεων, ο κ. Παπούλιας είχε ολιγόλεπτη συνάντηση με τον Αμερικανό πρόεδρο κ. Μπους, ο οποίος τον συνεχάρη για την εκλογή του και για τους Ολυμπιακούς Αγώνες, ενώ δήλωσε έτοιμος να συμβάλει στην επίλυση εθνικών θεμάτων. Ομοίως, ολιγόλεπτη συνάντηση είχε ο κ. Παπούλιας με τον κ. Ερντογάν, που δήλωσε πρόθυμος να συνεργαστεί για πιο αποδεκτές λύσεις. Συναντήσεις ακόμα είχε ο Πρόεδρος της Δημοκρατίας με τον κ. Κόφι Ανάν και τον Πρόεδρο της Αρμενίας.

ΙΔΕΕΣ ΓΙΑ ΜΙΜΗΣΗ:



■ Στην "ΑΣΠΙΣ - ΠΡΟΝΟΙΑ" η Διεύθυνση Εκπαίδευσης από κοινού με τη Διοίκηση της Εταιρίας αποφάσισαν ότι έφτασε η κατάλληλη στιγμή να γίνει ακόμα ένα βήμα εκσυγχρονισμού, με τη χρησιμοποίηση όλων των σύγχρονων λύσεων που προσφέρει στις μέρες μας η νέα τεχνολογία. Έτσι, για το 2005, το πλήρες πρόγραμμα θα εμφανιστεί στον δικτυακό τόπο της Ασπίς Πρόνοια στο internet. Οι άνθρωποι του Δικτύου Πωλήσεων θα έχουν τη δυνατότητα να "κατεβάσουν" στην οθόνη του υπολογιστή τους το πλήρες πρόγραμμα εκπαίδευσης και με πολύ απλό τρόπο να επιλέξουν όποιο από τα 200 και πλέον σεμινάρια κρίνουν ότι εξυπηρετεί τις ανάγκες τους. Στους χρήστες θα παρέχεται η δυνατότητα -όπως συνέβαινε και στα έντυπα προγράμματα- να αντλήσουν πληροφορίες για: • Το σκοπό διεξαγωγής του σεμιναρίου • Το συνοπτικό πρόγραμμά του • Τη διάρκεια • Τις ημερομηνίες, τις ώρες και τον τόπο διεξαγωγής των εκπαιδεύσεων.

■ Το 47,1 του συνολικού ποσού που διατίθεται για την υγεία στη χώρα μας καταβάλλεται από τους ίδιους τους πολίτες. Ένα άλλο παράδοξο είναι η φαρμακευτική δαπάνη καθώς με βάση τα στοιχεία του ΙΟΒΕ, η Ελλάδα κατέχει την τέταρτη θέση διαθέτοντας για φάρμακα το 1,6% του Ακαθάριστου Εθνικού της Προϊόντος. Η Ελλάδα, όμως, έχει τη χαμηλότερη κατά κεφαλήν δαπάνη για φάρμακα (194 ευρώ το 2002), όταν η μέση ευρωπαϊκή δαπάνη είναι 389 ευρώ. Η συνολική ετήσια φαρμακευτική δαπάνη στη χώρα μας φτάνει τα 2,5 δισεκατομμύρια ευρώ και αυξάνεται την τελευταία δεκαετία με ρυθμό 9,1% το χρόνο. Το ποσό αυτό καταλαμβάνει το 16,4% των συνολικών δαπανών για την υγεία, οι οποίες προσεγγίζουν τα 15 δισ.

■ Τρομακτικές διαστάσεις έχει πάρει στις μέρες μας το πρόβλημα της αντοχής των μικροβίων, λόγω της κατάχρησης που γίνεται στα προηγμένα αντιβιοτικά, ακόμη και για απλές ιώσεις. Για ορισμένα μικρόβια, όπως η ψευδομονάδα, το acine - tobacter και η κλεψιέλα της πνευμονίας, τα οποία προσβάλλουν ανοσοκατασταλμένους ασθενείς και ασθενείς που νοσηλεύονται σε Μονάδες Εντατικής Θεραπείας, ήδη δεν υπάρχουν θεραπευτικές επιλογές και έχουμε επιστρέψει στην προ των αντιβιοτικών εποχή. Την ίδια στιγμή, νέα παθογόνα, ανθεκτικά μικρόβια εμφανίζονται σε ασθενείς που δεν έχουν νοσηλευτεί σε νοσοκομείο. Ένας τέτοιος ανθεκτικός σταφυλόκοκκος, ο MRSA της κοινότητας (εκτός νοσοκομείων) εμφανίστηκε πρόσφατα και προβληματίζει την επιστημονική κοινότητα, καθώς μπορεί να προκαλέσει δυοίστες δερματικές λοιμώξεις και ενίοτε βαριές θανατηφόρες πνευμονίες.

Η χώρα μας έχει το υψηλότερο ποσοστό στην Ευρωπαϊκή Ένωση όσον αφορά την εμφάνιση μικροβίων ανθεκτικών στα σύγχρονα αντιβιοτικά.

■ Με πιστωτικές κάρτες πληρώνουν τα είδη πρώτης ανάγκης όσοι έχουν χαμηλά εισοδήματα.



κρότερο των 15.000 ευρώ. Το 35% όσων διαθέτουν χαμηλό εισόδημα έχει περισσότερα από ένα τραπεζικά δάνεια.

■ 1,1 εκατομμύριο δολάρια ετήσιο μισθό έχασε ο Χάρι Στόουνσαϊφερ, γενικός διευθυντής της "Μπόινγκ", επειδή έσπασε τον "κώδικα συμπεριφοράς" της εταιρίας, που ο ίδιος μάλιστα συνέταξε, συνάπτοντας ερωτική σχέση με μια υπάλληλο της εταιρίας, 20 χρόνια νεότερή του. Όπως έγραψαν οι "New York Times", εάν κάθε διευθυντικό στέλεχος στην Αμερική έχανε τη δουλειά του λόγω εξωσυζυγικής σχέσης, οι αίθουσες συνεδριάσεων των διοικητικών συμβουλίων θα ήταν σχεδόν άδειες σε κάθε συνεδρίαση.

ΕΡΩΤΗΣΗ
Υπάρχουν εταιρίες που δεν αποδίδουν προμήθειες για διάφορους - μη νόμιμους- λόγους, παραπέμπουν τους ασφαλιστές στα δικαστήρια για ταλαιπωρία και εγκατάλειψη διεκδικήσεων; Γράψτε μας.

Οι 10 πιο πλούσιοι από τους πλουσίους

ΟΝΟΜΑ	ΠΕΡΙΟΥΣΙΑ	ΚΑΤΑΓΩΓΗ	ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤ
1 Μπιλ Γκέιτς	46,5 δισ. δολ.	ΗΠΑ	Microsoft
2 Γουόρεν Μπάφετ	44,0 δισ. δολ.	ΗΠΑ	Χρηματιστής
3 Λάσκι Μίταλ	25,0 δισ. δολ.	ΙΝΔΙΑ	Χαλυβουργία
4 Κάρλος Σλιμ Χελού	23,8 δισ. δολ.	ΜΕΞΙΚΟ	Τηλεπικοινωνίες
5 Πρίγκιπας Αλ. Μπιν Ταλάλ	23,7 δισ. δολ.	Σ. ΑΡΑΒΙΑ	Επενδύσεις
6 Ίνγκβαρ Κάμπεραντ	23,0 δισ. δολ.	ΣΟΥΗΔΙΑ	Ikea
7 Πολ Άλεν	21,0 δισ. δολ.	ΗΠΑ	Microsoft
8 Καρλ Άλμπερεχτ	18,5 δισ. δολ.	ΓΕΡΜΑΝΙΑ	Σούπερ μάρκετ
9 Λόρενς Ελσον	18,4 δισ. δολ.	ΗΠΑ	Oracle
10 Σ. Ρόμπσον Γουόλτον	18,3 δισ. δολ.	ΗΠΑ	Wal - Mart
54 Σπύρος Λάτσος	7,5 δισ. δολ.	ΕΛΛΑΔΑ	Τράπεζες

Πηγή: Περιοδικό "Forbes"

Τράμματα
ότο ΝΑΙ

Αθήνα 17-12-04

Αγαπητέ κ. Σπύρου, Έχοντας προ καιρού αποχωρήσει από την INTERAMERICAN μετά από 15 έτη ασφαλιστικής βιοπάλης, θεωρώ πρέπον να επικοινωνήσω δημόσια μαζί σας. Τον πράγματι δύσκολο δρόμο του ασφαλιστή τον ακολούθησα όταν "αποχαιρετώντας τα όπλα" τον Ιούνιο του '89 σας γνώρισα στο υποκατάστημα της ΟΘΩΝΟΣ. Ήταν τότε που με τον ενθουσιασμό σας, τον ειλικρινή και ανθρωπινό τρόπο προσέγγισής σας και την πίστη προς την αποστολή σας (ως Διευθυντή) με πείσατε για την προσφορά του Ασφαλιστή προς το κοινωνικό σύνολο. Έτσι θεώρησα, και πολύ σωστά, ότι έχοντας επί 35 χρόνια ποτίσει με ιδρώτα τη στολή του Αξιωματικού, μπορούσα και ήταν πρόκληση να προσφέρω κι εγώ ό,τι μου αναλογούσε για την προαγωγή της ασφαλιστικής συνείδησης του Έλληνα πολίτη. Έτσι ξεκίνησα και στην προσπάθειά μου αυτή για προσφορά προς τον συνάνθρωπο υπήρξατε ο οιστρηλάτης μου ώστε να υπηρετήσω, πιστά όπως πιστεύω, το κοινό μας όραμα με ενθουσιασμό. Είχα βέβαια την τύχη να εργασθώ στη μεγάλη αυτή ασφαλιστική εταιρία και να βιώσω το ενδιαφέρον της προς τους Ασφαλισμένους της. Για την ευκαιρία αυτή που μου δώσατε και την αίσθηση της ικανοποίησης που με διακατέχει δεχθείτε ένα μεγάλο ευχαριστώ.

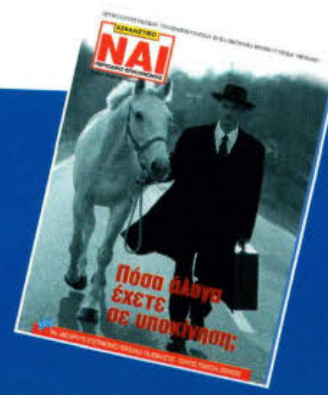
Με εκτίμηση
Γιώργος Παπτιδής



Βάλτε στις επιστολές, στις ειδοποιήσεις πληρωμής, στα συμβόλαια διάφορες χρήσιμες συμβουλές και γνωμικά.



Επιστρέφουμε το ετήσιο κόστος συνδρομής αν δεν κάνετε έστω μια πώληση εξαιτίας μας!



Γράμματα
στο ΝΑΙ

Αγαπητέ κύριε Σπύρου,

Ονομάζομαι Κώστας Φράγκου. Είμαι Ασφαλιστικός Σύμβουλος και δραστηριοποιούμαι στην ΚΥΠΡΟ. Θα ήθελα να σας συγχαρώ για το περιοδικό που εκδίδετε, και το πολύ αξιόλογο περιεχόμενό του. Στο τεύχος 93 δημοσιεύεται, στη σελίδα 66 μια "ΠΑΛΙΑ" όπως την χαρακτηρίζετε ΙΔΕΑ ΠΩΛΗΣΕΩΝ. Θα ήθελα αν είναι δυνατό και μπορείτε να μου στείλετε όλο εκείνο το παλιό έντυπο στο οποίο αναφέρεται το δημοσίευμα. Αναμένοντας νέα από την ΑΘΗΝΑ.

Με εκτίμηση
Κώστας Φράγκου
Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος

Τελευταίοι στην Ευρώπη στους νοσηλευτές

Άνισο αγώνα δίνουν καθημερινά οι Έλληνες νοσηλευτές. Είναι μόνο 15.000, οι βοηθοί νοσηλευτές ανέρχονται σε 16.000, για να αντεπεξέλθουν στην κάλυψη 45.000 κλινών. Κάτι που απαιτεί συνολικά 60.000 νοσηλευτές. Την ίδια στιγμή, ο αριθμός των γιατρών που στελεχώνουν τα δημόσια νοσοκομεία, ανέρχεται σε 62.000. Έτσι η χώρα μας καταλαμβάνει τη χαμηλότερη θέση στην Ευρωπαϊκή Ένωση στη στελέχωση του νοσηλευτικού προσωπικού. Αλλά και άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης αντιμετωπίζουν πρόβλημα νοσηλευτών. Στη Μεγάλη Βρετανία αναζητούνται 5.000 περίπου νοσηλευτές. Στην Ιρλανδία αναγκάστηκαν να κάνουν "εισαγωγή" 7.000 νοσηλευτών από τις Φιλιππίνες. Την πρώτη θέση στη ζήτηση έχουν οι Ισπανοί νοσηλευτές γιατί είναι πανεπιστημιακής μόρφωσης. Τα στοιχεία αυτά δόθηκαν στη Θεσσαλονίκη, στη διάρκεια του 32ου Πανελληνίου Νοσηλευτικού Συνεδρίου.



ΕΡΩΤΗΣΗ
Πόσοι διαμεσολαβούντες είναι εγγεγραμμένοι στα μητρώα των Επιμελητηρίων και πόσοι στους συλλόγους; Και πόσοι εργάζονται στις εταιρίες;

- Σύμφωνα με τον Σύλλογο Δικαστικών Υπαλλήλων Αθήνας:
 - Το 2004 κατατέθηκαν στην Εισαγγελία Πρωτοδικών Αθήνας περισσότερες από 200.000 μηνύσεις. Αντιστοιχεί περίπου 1 μήνυση σε κάθε 20 κατοίκους της Αθήνας!
 - Οι πολιτικές υποθέσεις σε πολλές διαδικασίες προσδιορίζονται για πρώτη συζήτηση μετά από 3ετία!
 - Στα πινάκια των Μονομελών Πλημ/κείων Αθηνών εγγράφονται για συζήτηση έως και 130 υποθέσεις, ενώ ο Κώδικας Ποινικής Δικονομίας προβλέπει μέχρι 60!
 - Ενώ διπλασιάστηκε η αρμοδιότητα των Ειρηνοδικείων και Πταισματοδικείων, έχουν μειωθεί οι δικαστικοί υπάλληλοι.
 - Στο Πρωτοδικείο Αθηνών είναι κενές 153 θέσεις και στην Εισαγγελία Πρωτοδικών Αθηνών 243 κενές θέσεις υπαλλήλων!
 - Η Ολομέλεια των Εφετών Αθηνών αποφάσισε την αύξηση των ποινικών ακροατηρίων, αλλά δεν πήρε απόφαση και για την αύξηση των θέσεων των γραμματέων των ποινικών τμημάτων του Εφετείου!
 - Ο ν. Ηλείας με πληθυσμό 182.751 κατοίκους και ο ν. Λακωνίας με πληθυσμό 105.126 κατοίκους έχουν δύο Πρωτοδικεία, ενώ

η Αθήνα με πληθυσμό πάνω από 3.500.000 κατοίκους έχει μόνο ένα Πρωτοδικείο!

- Όση δικαστηριακή ύλη και κίνηση έχει το Ειρηνοδικείο Αμαρουσίου ή Κρωπίας δεν έχουν μαζί τα Πρωτοδικεία Γρεβενών, Ευρυτανίας και Καλαβρύτων.

Οι δικαστικοί υπάλληλοι κατέχουν το ρεκόρ σε ποσοστά συχνότητας των λεγόμενων επαγγελματικών ασθενειών (αυχενικό σύνδρομο, τενοντίτιδες, σύνδρομο καρπιαίου σωλήνα κ.λπ.) λόγω της έλλειψης προσωπικού και της εντατικοποίησης της εργασίας τους, την οποία αναγκάζονται πολλές φορές να διεκπεραιώνουν και μετά το ωράριό τους.

Και όχι μόνο αυτό. Οι γραμματείς στο Πρωτοδικείο Αθηνών έχουν φτάσει στο σημείο να αγοράζουν με δικά τους χρήματα γραφική ύλη λόγω έλλειψης πιστώσεων, παρόλο που οι εισπράξεις στο Πρωτοδικείο Αθηνών από τη μετατροπή των ποινών είναι κατ' έτος περίπου 13.000.000 ευρώ, ποσόν, που ισοδυναμεί με το κόστος κατασκευής του νέου Ειρηνοδικείου Αθηνών!

Την ίδια στιγμή το Δημόσιο χάνει μεγάλα έσοδα από εκατοντάδες χιλιάδες ανεκτέλεστες αποφάσεις.

- 20%. Το ποσοστό των ανθρώπων που λένε ότι σκέφτονται πολύ πιο δημιουργικά όταν οδηγούν αυτοκίνητο.
- 5%. Το ποσοστό των ανθρώπων που λένε ότι σκέφτονται πιο δημιουργικά όταν κάνουν ντους.
- 32% των εφήβων της Αμερικής πιστεύουν ότι ο προσωπικός υπολογιστής (PC) είναι η πιο σημαντική ανακάλυψη του 20ού αιώνα. Ακολουθούν, στις επιλογές τους, ο βηματοδότης (26%), οι ασύρματες τηλεπικοινωνίες, (βλέπε κυρίως το κινητό) (18%), τα μηχανήματα καθαρισμού του νερού (14%) και η τηλεόραση (10%).
- 34% των ενηλίκων στην Αμερική επέλεξαν, στην ίδια έρευνα, ως σημαντικότερη ανακάλυψη του 20ού αιώνα εκείνη του βηματοδότη. Ακολουθούν ο προσωπικός υπολογιστής με 26%, η τηλεόραση με 15%, το μηχανήμα καθαρισμού του νερού με 11% και οι ασύρματες επικοινωνίες με 10%.

(Πηγή: Lemelson MIT Invention Index Finds).

■ Ο Γιώργος Μινέτας είναι από το νέο αίμα που μπήκε στην ασφαλιστική μας αγορά και στην Ένωση Ασφ. Εταιριών που θα δώσει ζωντάνια, σφρίγος και ιδέες στη νέα εποχή. Προέρχεται από οικογένεια που ζούσε στις ασφαλίσεις κρατώντας πάντα προσωπική σχέση με τους πελάτες εξασφαλίζοντάς τους πολλά προνόμια και ειδικά συμβόλαια όπως η κάλυψη διαμεταφορών στον κλάδο Αυτοκινήτων, η κάλυψη εργολαβών, η ασφάλιση παρασάσεων και εκδηλώσεων κ.ά. Η Ασφαλιστική Εταιρία ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ - ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΜΙΝΕΤΤΑ λόγω των πρωτοποριακών καλύψεων, τόσο στον Κλάδο Πυρός και Συμπληρωματικών Κινδύνων, όσο και στους λοιπούς κλάδους, καθώς και στον κλάδο Αυτοκινήτων, αναμένεται ότι στο τρέχον



Ο κ. Γιώργος Μινέτας

έτος 2005 θα έχει αύξηση παραγωγής που είναι δυνατόν να υπερβεί και το 20%. Η Εταιρία, μετά την αναμενόμενη αυτή αύξηση, θα συμπεριληφθεί μεταξύ των πρώτων ΥΓΙΩΝ Ασφαλιστικών Εταιριών. Επισημαίνεται ότι το κεφάλαιο της Εταιρίας αυξήθηκε πρόσφατα κατά το ποσό των 4.000.000,00 ευρώ, τα δε **ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ** ανέρχονται πλέον στο ποσό των 15.696.981,84 ευρώ. Εντός του τρέχοντος έτους, μάλιστα, αναμένεται και νέα αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου κατά 3.000.000,00 ευρώ.

Επιπλέον η εταιρία προέβη σε αύξηση των **ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ** της κατά 5.481.978,00 ευρώ.

ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΕ ΒΑΣΙΚΟΥΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥΣ ΔΕΙΚΤΕΣ (% μεταβολή ή όπως αλλιώς ορίζεται)

	2005	2004	2003
Αποπληθωριστής ΑΕΠ	3,3	3,6	3,5
Κόστος εργασίας ανά μονάδα προϊόντος (σύνολο οικονομίας)	3,8	4,6	0,9
Πραγματικές κατά κεφαλή αμοιβές	2,8	3,3	0,6
Πρωτογενές πλεόνασμα γενικής κυβέρνησης (% ΑΕΠ)	2,2	0,0	1,2
Έλλειμμα γενικής κυβέρνησης (% ΑΕΠ)	-2,8	-5,3	-4,6
Χρέος γενικής κυβέρνησης (% ΑΕΠ)	110,0	112,1	109,9
Μέση ροπή προς αποταμίευση ιδιωτικού τομέα	22,9	22,8	21

Πηγή: Πρόγραμμα Σταθερότητας και Ανάπτυξης 2004-2007, Δεκέμβριος 2004

■ Πήγα στην Εκκλησία την Κυριακή της Ορθοδοξίας μέσα σ' ένα κλίμα σύγχυσης και περιέργειας κάποιων τι θα πει τάχα ο κ. Κάρολος Παπούλιας στον Χριστό-δουλο και στον απόηχο της κάθαρσης. Έρμαιο της τηλεόρασης ο λαός άγεται και φέρεται χωρίς άποψη, χωρίς επιχειρήματα, παιχνίδι εξουσιών, πολιτικών & Δεσποτάδων... καθώς άκουγα τον Απόστολο της Κυριακής είπα να σας τον μεταφέρω εδώ χωρίς σχόλια για το ποιοι είναι αγωνιστές της Πίστewος και τί έκαναν στη ζωή τους. Εντύπωση μου έκανε το ".... ων ουκ ην άξιος ο κόσμος"...

"Άδελφοί, πίστει Μωϋσής μέγας γενόμενος ηννήσατο λέγεσθαι υιός θυγατρός Φαραώ, μάλλον ελόμενος συγκακουχέσθαι τω λαώ του Θεού ή πρόσκαιρον έχει αμαρτίας απόλαυσιν, μείζονα πλούτον ηγησάμενος των Αιγύπτου θησαυρών τον ονειδισμόν του Χριστού· απέβλεπε γαρ εις την μισθοποδοσίαν. Και τι έτι λέγω; Επιλείπει γαρ με διηγούμενον ο χρόνος περί Γεδεών, Βαράκ τε και Σαμψών και Ιεφθάε, Δαυίδ τε και Σαμουήλ και των προφητών, οι δια πίστewος κατηγωνίσαντο βασιλείας, ειργάσαντο δικαιοσύνην, επέτυχον επαγγελιών, έφραξαν στόματα λεόντων, έσβεσαν δύναμιν πυρός, έφυγον στόματα μάχαιρας, ενεδυναμώθησαν από ασθενείας, εγενήθησαν ισχυροί εν πολέμω, παρεμβολάς έκλιναν αλλοτρίων έλαβον γυναίκες εξ αναστάσεως τους νεκρούς αυτών· άλλοι δε ετυμpanίσθησαν, ου προσδεξάμενοι την απολύτρωσιν, ίνα κρείττονος αναστάσεως τύχωσιν· έτεροι δε εμπαιγμών και μαστίγων πείραν έλαβον, έτι δε δεσμών και φυλακής· ελιθάσθησαν, επρίσθησαν, επειράσθησαν, εν φόνω μαχίρας απέθανον, περιήλθον εν μηλωταίς, εν αιγείοις δέρμασιν, υστερούμενοι, θλιβόμενοι, κακουχούμενοι, **ων ουκ ην άξιος ο κόσμος**, εν ερημίαις πλανώμενοι και όρει και σπηλαιόις και ταις οπαίς της γης. Και ούτοι πάντες μαρτυρηθέντες δια της πίστewος ουκ εκομίσαντο την επαγγελίαν, του Θεού περί ημών κρείττον τι προβλεψάμενου, ίνα μη χωρίς ημών τελειωθώσι".

■ Σε κλίμα αναδιοργάνωσης η ALLIANZ είχε μια αύξηση 30% στις Γενικές και 5% στη Ζωή στο πρώτο τετράμηνο. "Ευελπιστεί να συνεχίσει πιο δυνατή" δήλωσε στο ΝΑΙ ο επικεφαλής της κ. Π. Παπανικολάου Δ/νων Σύμβουλος εφαρμόζοντας ΠΕΛΑΤΟ-ΚΕΝΤΡΙΚΗ στρατηγική και ΠΩΛΗ-ΣΙΑΚΟ ΕΝΘΟΥΣΙΑΣΜΟ, ενθαρρύνοντας ακόμα πιο πολύ τους διαμεσολαβούντες της.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Κάντε "πολιτική" υπέρ των πελατών σας με προτάσεις και ενημέρωση για τον Αμίαντο, σωλήνες ΕΥΔΑΠ, ΔΕΗ κ.λπ.

ΟΙ ΚΕΝΤΡΙΚΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΝΕΑΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

A photograph showing three individuals seated at a long table covered with a blue cloth. From left to right: a man with dark hair and glasses wearing a dark suit and red tie; a man with white hair wearing a dark suit and red tie; and a woman with dark hair wearing a light-colored blazer. In front of them are microphones, water bottles, and a floral centerpiece. Nameplates are visible on the table, with the first one reading 'ΜΠΕΡΤΣΙΑΣ' and the second one reading 'Γ. ΚΩΤΣΑΛΟΣ'. The third nameplate is partially visible and reads 'Μ. ΑΓ...'.

6. Ποιοτική και ποσοτική αύξηση του **επικοινωνιακού** ανοήγματος του κλάδου προς την κοινωνία, σε στενότερη ακόμη συνεργασία, τόσο με παραγωγικές ενώσεις (ΣΕΒ, ΕΒΕΑ, ΓΣΕΕ, ΟΑΣΕ, Εμπορικούς Συλλόγους, Ένωση Τραπεζών, Σύνδεσμο Α.Ε. και Ε.Π.Ε., Ενώσεις Διαμεσολαβητών, διεθνής κέντρα λήψης αποφάσεων κ.λπ.) όσο και με τους **εκπροσώπους των Μέσων Ενημέρωσης**.

Γ. Φουφόπουλος

σα στους 100 (εκατό) κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους της Εθνικής οι 14 ανήκουν στον Γ. Φουφόπουλο, όπως και μέσα από 40 ομάδες διακρίθηκαν 7 με 11 ομάδες δικοί του. Το μυστικό της επιτυχίας του είναι ότι στη ζωή του πρωτεύουσα θέση έχει η επιθεώρηση και το προσωπικό της. Πάνω απ' όλα. Οι σκέψεις, ο χρόνος, ο ορατισμός, η εργασία, η φιλοσοφία, οι σχέσεις με τους άλλους, οι προτεραιότητες, η γνώση, η εκπαίδευση, η οικογένεια, η προσωπική ζωή, όλα ή σχεδόν όλα είναι συνδεδεμένα με το μέλλον της επιθεώρησης και του γραφείου. Καλώς-κακώς, έτσι φαίνεται ή και έτσι είναι... Ο πρωταθλητισμός τα έχει αυτά. Άλλο η συμμετοχή στο πρωτάθλημα και άλλο ο πρωταθλητής. Είναι θέμα επιλογών. Ακόμα και ο γιος του ο Δημητράκης "συμμετέχει" είτε ως κίνητρο του αύριο, είτε ως γαλήνη και ψυχική ανάπαυλα, είτε ως "επαναφόρτιση" μπαταριών, είτε ως ανθρώπινη ολοκλήρωση που πιο δυναμική ξαναμπάνει στο "παιχνίδι"... Πίσω απ' όλες αυτές τις επιλογές η κατάθεση ανθρώπινης προσφοράς του Γιώργου Φουφόπουλου αποδίδει αξιόλογους "τόκους" την προστασία ανθρώπων μέσω της ασφαλιστικής εργασίας, την προσφορά εργασίας σε ανέργους και ανειδίκευτους, την επιβίωση οικογενειών μέσω καλής αμοιβής συνεργατών, την επαγγελματική καταξίωση με την ανάδειξη δυνατοτήτων ανώνυμων ασφαλιστών και μετατροπή τους σε "ετώνιμους", την κοινωνική αναβάθμισή τους και τη γέυση των καρπών της ομάδας και αλληλεγγύης... Του ευχαρισάτε να είναι υγιής και με πολλές πρωτίες! Και πάντα εκεί... εκεί... στην Α' ΕΘΝΙΚΗ!

■ Στο Στάδιο Καραϊσκάκη του Ολυμπιακού έγινε το Α' Ολυμπιακό Business Forum στις 31-3-05, όπου άκουσα τον Π. Κόκκαλη να λέει το εξής σημαντικό: "πάνω από τα ηλεκτρονικά δίκτυα, μεγαλύτερη δυναμική και σημασία έχουν τα ανθρώπινα δίκτυα...". Αυτό το ξέρουν οι δικοί μας επικεφαλής των ασφαλιστών που μέρα νύχτα ψάχνουν να τους κατηγορήσουν για παραλείψεις;



Π. Κόκκαλης

■ **ΓΙΑ ΕΝΑΡΜΟΝΙΣΜΕΝΗ** πρακτική καταδικάζονται από την Επιτροπή Ανταγωνισμού ο ΣΣΣΜΕ και επτά αλυσίδες σουπερμάρκετ. Πρόκειται για τις επιχειρήσεις: Αφοί Βερόπουλοι ΑΕΒΕ, ΑΒ Βασιλόπουλος ΑΕ, Σκλαβενίτης ΑΕΕ, Μετρό ΑΕΒΕ, Ατλάντις ΑΕ, Μασούτης ΑΕ και Τροφίμα ΑΕ. Η Επιτροπή αναβάλλει την έκδοση αποφάσεως ως προς το ύψος του προστίμου και ζητεί από τη Γραμματεία την υποβολή συμπληρωματικής εισήγησης. Οι περιπτώσεις για τις οποίες καταδικάζονται αφορούν τη δημιουργία ενιαίου καταλόγου παροχών και τις περιήγες συναντήσεις του Sofitel.

SE EIA
NA [REDACTED] KHAIZ
⊙

Το τελευταίο συνέδριο της INTERAMERICAN 2005, στο Sport Pavillion του Φαλήρου, 2005 σύνεδρο χειροκρότησαν τους κορυφαίους του 2004 και τη σχέση τους με τη ΦΙΛΟΔΟΞΙΑ, την ΕΜΠΝΕΥΣΗ, το ΠΑΘΟΣ, την ΑΦΟΣΙΩΣΗ και την ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ κάτω από το Γενικό σύνθημα ΗΓΕΤΕΣ ΣΗΜΕΡΑ, ΗΓΕΤΕΣ ΠΑΝΤΑ! Οι σημερινοί άνθρωποι της διοίκησης μου απένειμαν και ένα ασημένιο στεφάνι-βραβείο για την 30χρονη προσφορά μου στις ασφάλειες και ευτυχώς για μένα - δυστυχώς γι' αυτούς - δεν έγραφε πουθενά τίποτε, ούτε όνομα ούτε λόγο βραβείου, αφήνοντας έτσι τη σχέση μου ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ, ΟΜΑΔΙΚΗ, ΑΝΕΚΤΙΜΗΤΗ, χωρίς παρεμβολές τρίτων όπως λένε τους ραδιοφωνικούς σταθμούς "από μέσα για μέσα...". Από μέσα σε μένα, λοιπόν αφιερώνω το ΚΑΤΑΣΤΑΛΑΓΜΑ της σχέσης μου με την INTERAMERICAN από το 1973 ως την ημέρα που ξεκίνησα το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, σχέση ασφαλιστικής εταιρίας με άνθρωπο των πωλήσεων. Το ίδιο θησαύρισμα εμπειρίας το αφιερώνω στον Δημήτρη Κοντομηνά, δημιουργό της εταιρίας και ιδέας INTERAMERICAN όπου αφιέρωσα μαζί με άλλους ό,τι πολυτιμότερο είχα, ένα κομμάτι απ' τη ζωή μου. Αφιέρωσα όλη την επαγγελματική μου ζωή σε κάτι που με απλά λόγια λέει το εξής: Οι πολλοί μέσω ενός κοινού Ταμείου (εταιρία) βοηθάνε (αποζημιώνουν) τους λίγους που κακή μοίρα - τύχη (ζημιά) τους οδηγεί σε στενοχώρια... Η ασφάλιση είναι μια πράξη ανθρώπινης αξιοπρέπειας και αγάπης είτε ως ιδιωτικός είτε ως δημόσιος θεσμός. Βγάλετε από την κοινωνία αυτή την ιδέα και θα καταλάβατε τι έκανα στη ζωή μου. Η ιστορία του μύθου INTERAMERICAN και Δ. Κοντομηνά μοιάζει με τον μύθο του Μίδα. Ο Μίδας σύμφωνα με την Ελληνική Μυθολογία ήταν μυθικός βασιλιάς της Φρυγίας στην Ελληνική Ιωνία - Μικρά Ασία. Αυτός ο βασιλιάς είχε αποκτήσει τη δύναμη από το Θεό Διόνυσο να μετατρέπει σε χρυσό ό,τι άγγιζε. Έτσι όμως κινδύνευσε να πεθάνει από την πείνα και δίψα, γλίτωσε όμως, όταν μετά από συμβουλή του Θεού, πήγε και λούστηκε στα νερά του Πακτωλού ποταμού, ο οποίος τότε περιείχε ψήγματα χρυσού στα νερά του. Χρυσόροποι λεγόταν απ' τους Αρχαίους αυτό το ποτάμι της Λυδίας που πηγάει απ' το βουνό Τμήλος, περνά απ' τις Σάρδεις και έκανε πλούσιους τους βασιλιάδες της περιοχής.

Ο Δ. Κοντομηνάς ήταν ένας Μίδας που ό, τι έπιανε γινόταν χρυσός και όλοι όσοι έρχονταν σε επαφή μαζί του και αυτοί “κόλλαγαν” αυτή την ικανότητα. Έτσι γέμισε η INTERAMERICAN ανθρώπους χρυσούς και συνεχιζόταν ακόμα κι όταν έφευγαν... Η ίδια ιστορία επαναλαμβανόταν συνέχεια... Ο Κώστας Μπερτσιάς δεν είναι ένα δείγμα; Το σύνθημα “ηγέτες σήμερα - ηγέτες πάντα” αυτό δεν εκφράζει; Ο Γιώργος Κώτσος, ο Π. Ψωμιάδης, ο Γ. Καραλής, ο Γ. Παπουράνης, ο Μ. Ανδρονίκος, ο Γ. Αντωνιάδης, ο Ι. Πολίτης, ο Θ. Παπαλάκης, ο Θ. Μπουντουράκης, ο Β. Μπαλάης απ’ τη Σχολή INTERAMERICAN πέρασαν... Είναι γεμάτη η αγορά. “Ο ηγετικός ρόλος της ταιριάζει στους ανθρώπους” έγραφε ο Κώστας Μπερτσιάς Πρόεδρος Εκτελεστικής Επιτροπής Ομίλου INTERAMERICAN στην ειδική έκδοση του IN (Φεβρ. 2005) με τα ονόματα των κορυφαίων ανθρώπων των πωλήσεων. Αυτό το έντυπο ήταν και για μένα ίσως ανώτερο δώρο από το στεφάνι βράβευσης (που δεν έγραφε για ποιο λόγο μου το έδιναν!) αφού εκεί μέσα συνεχιζόταν και η προσωπική μου ιστορία με τις φωτογραφίες βράβευσης δύο ανθρώπων του υποκαταστήματός μου, του Γιώργου Δημόπουλου, 2ου Συντονιστού Πανελλαδικά σε Ν.Κ. Παραγωγή στο χαρτοφυλάκιο Αμοιβαίων Κεφαλαίων και του Γιώργου Ελεφάντη, 3ου Ασφαλιστού Πανελλαδικά σε Νέα Παραγωγή Ζωής. Τα πρώτα γράμματα στις ασφάλειες - πρώτο άγγιγμα INTERAMERICAN - τα έμαθαν κοντά μου, ο Γιώργος Δημόπουλος το 1984 και ο Γ. Ελεφάντης ελπίζω να θυμάται την αγάπη του Ανδρέα Ζωγόπουλου στο υπ/μά μας αρχές του 1981. “Πήρα πολλά χαρτιά-πτυχία, αλλά Ασφαλιστής με Α κεφαλαίο έγινα στην Όθωνος το α’ εξάμηνο της 24χρονης καριέρας μου” λέει συγκινημένος ο Γιώργος Ελεφάντης. “Ό, τι πιάνουν και αυτοί γίνεται χρυσός όπως και χιλιάδες άλλων...



Κ. Μπερτσιάς - Ε. Σπύρου

Ὅμως ὥπως και ο Μίδας εἶχε και τον καημό του, ἔτσι και ο Κοντομηνάς πολλές φορές δεν μπορούσε ν' αγγίξει τα παιδιά του αφοῦ του ἔφευγαν μακριά και ἄλλες φορές μαράζωνε ἀπὸ πόνο και θλίψη σ' ἓνα ἀτέλειωτο μαρτύριο, πότε με τα προσωπικά του βάσανα και τις τιμωρίες των θεῶν για ἓνα σωρὸ λάθῃ του και πότε με τη μοῖρα των θνητῶν που μένουν ἀνικανοποίητοι και πεινασμένοι δια παντός... Πολλές φορές ἀναζήτησε το ποτάμι, τον Πακτωλῶ, να βουτήξει στα νερά, να λυτρωθεῖ... Πολλές φορές ἀναρωτήθηκε ποιος εἶναι ο Πακτωλός του. Να εἶναι ἡ ἀγάπη των ἀνθρώπων του κύκλου INTERAMERICAN; Ἡ δόξα του "ἀέρα" που φέρνουν τα λεφτά; Ἡ μήπως ἡ "ἐξουσία" των ΜΜΕ; Τα δάκρυά του στο τελευταῖο συνέδριο μήπως ἦταν σταγόνες ἀπ' το ποτάμι που κυλοῦσε δίπλα του και δεν μπορούσε να πιεῖ ὅπως πρώτα μένοντας διψασμένος; Εὐχομαι τώρα που ἔρχεται χειμῶνας και λευκά χιόνια "ασπρίζουν" την κεφαλὴ του ο Θεός να τον οδηγήσει στην καλύτερη ἐπιλογὴ - ἐπειδὴ ἐκεῖνος ξέρει "τα καλὰ και συμφέροντα για τις ψυχές μας"...

■ Στα τελευταία 30 χρόνια στην Ασφαλιστική Αγορά σε θέσεις Πωλήσεων "πέρασε" αρκετός κόσμος και πολλοί θέλησαν να "ανακαλύψουν" τον τροχό κάνοντας αυτοσχεδιασμούς και πειράματα πάνω στα "πειραματόζωα" - ασφαλιστές που "ανέχθηκαν" πολλές καταστάσεις... Δεν θα γράψω ονόματα τώρα...

Αυτοί οι λεγόμενοι "ειδικοί" ταλαιπώρησαν πολύ την ασφαλιστική αγορά μας που σαν νέα που ήταν ούτε η ίδια είχε μηχανισμούς άμυνας, με αποτέλεσμα ν' ανθίσει κάθε "λουλούδι" και να καρπίσει "κάθε καρυδιάς καρύδι". Στα διάφορα σχολεία, εκπαιδευτικά κέντρα, στην LIMRA, στα ασφαλιστικά περιοδικά γραφόταν και διδασκόταν το πρακτέον, το δοκιμασμένο αλλά οι αυτοσχεδιασμοί ήταν περισσότεροι... Αυτοί οι "ειδικοί" είχαν τον αέρα και τη δύναμη και "καταδυναστεύσαν" με τα καμώματά τους κόσμο και κοσμάκη... "Κομπλικέ" συστήματα, εξαιρέσεις, απαγορεύσεις, κίνητρα και αντικίνητρα διέλυσαν την καλή διάθεση των πελατών. Χιλιάδες ασφαλιστές εγκατέλειψαν αποκαωμένοι... Πότε ασφαλίστε αυτοκίνητα, πότε μην ασφαλίσετε, πότε δώστε κάρτες νοσηλείας, πότε αποσύρτε τις, πότε κάντε ζωή, πότε μην κάνετε, πότε αμοιβαία, πότε όχι αμοιβαία, την μία σύμβαση, την άλλη καλύψεις, άλλοτε μετράει σαν έργο η ζωή άλλοτε όλα και οι γενικές, άλλοτε τα ανάποδα, πότε έτσι πότε αλλιώς... Τελικά αυτοί οι ειδικοί με τα ατελείωτα "μήνινγκ" και συναντήσεις και ομάδες εργασίας, αυτοί δεν ήταν που πρότειναν να γίνουν αυτά που έγιναν και για τα οποία τώρα κάνουν άλλες ομάδες εργασίας για να απαλλαγούν; Αυτοί δεν ήταν που σαν "ειδικοί" ζάλισαν τα όργανα πωλήσεων και όλους τους ασφαλιστές με τις εισηγήσεις τους; Απολύθηκε κανένας; Μειώθηκε ο μισθός κάποιου τέτοιου εισηγητού; Τουλάχιστον δεν άφησαν τον κόσμο ήσυχο να πουλήσει! Έκαναν ένα σωρό λάθη και "μόλυναν" τα μαλά των πωλητών με δόθεν ενημέρωση για τα εταιρικά προβλήματα, για τα έξοδα, για την Αλ Κάνιτα και για τις διεθνείς επιπτώσεις και για τους Αμερικανούς (δεν θα γράψω ονόματα για κάποιους στην οδό Κηφισίας).

Μ. Σουγιούλ - ΑΑ. Σακελλάριος

Αυτοί που πούλησαν ασφαλιστές και εταιρίες για να τα οικονομήσουν... Όμως ευτυχώς οι πωλητές ασφαλειών παραμένουν πιστοί στο τραγούδι της ασφάλισης θυμίζοντας το περιστατικό του Αλέκου Σακελλάριου με το τραγούδι "Άστα τα μαλλάκια σου ανακατωμένα" που το πήγε στον Τάκη Μωράκη, "ειδικό" της εποχής και φίρμα και που το άφησε στην άκρη... Νόστιμο είναι αλλά... το πήγε και σε κανα-δυο "της μόδας" τότε και το άφησαν στα αζήτητα... Δεν τους έβγαίνει και αργότερα το έδωσε στον Μιχάλη Σουγιούλ, ο οποίος ενθουσιάστηκε λέγοντας "αυτό είναι τραγούδι"! Η μουσική του τραγουδιού που ευχάρια ακούγεται συνεχώς κάθε μέρα από το 1951 ως σήμερα, δεν άρεσε στους ειδικούς της εποχής. Οι φωτογραφικές εταιρίες ΔΕΝ δέχτηκαν να το κάνουν δίσκο... Ο Αλέκος Σακελλάριος τότε το έβαλε σε μια κινηματογραφική ταινία, "ΕΚΕΙΝΕΣ ΠΟΥ ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ Ν' ΑΓΑΠΟΥΝ" (1951). Ατέλειωτες και απανωτές εκτελέσεις από διάφορους έγιναν ως σήμερα που τραγουδιέται απ' όλα τα στρώματα του Ελληνικού λαού και όλες τις ηλικίες. Ακόμα και τον Μιχ. Σουγιούλ, δεν δέχθηκαν μερικοί ως καλλιτέχνη, αλλά τα τραγούδια... τραγουδιούνται ακόμα. Ο λαός ξέχασε τους ειδικούς και ξανατραγουδά... Μ. Σουγιούλ έναν πραγματικό άνθρωπο και δημιουργό απ' το Αϊδίνι της Μ. Ασίας... Ο πολύς κόσμος και στις ασφάλειες αγνοεί τους "ειδικούς", δεν έχει καλή άποψη για τις ηγεσίες των εταιριών, δεν συμπαθεί τον κλάδο όμως επιπτεύεται κατά 80-90% τους ανθρώπους πρώτης γραμμής που θέλουν να τους ασφαλίσουν και να τους προστατέψουν πιστεύοντας αγνά στην αξία της ασφάλισης.



ΠΡΟΤΑΣΗ

Δημοσιεύστε στα ΜΜΕ πόσοι πελάτες κατά κλάδο και εταιρία έκαναν χρήση του φορολογικού κινήτρου για έκπτωση στην Δήλωση εισοδήματος. Το όφελος είναι διπλό: θα το διαβάσει η πολιτεία και οι πελάτες σας (παλαιοί και υποψήφιοι).

■ Βαθιά βάζουν το χέρι στην τσέπη οι πολίτες της χώρας μας για δαπάνες που αφορούν την υγεία τους, καθώς η Ελλάδα κατέχει αναλογικά μακράν την πρώτη θέση σε ιδιωτικές δαπάνες υγείας στην Ευρωπαϊκή Ένωση και την τέταρτη σε κόστος αγοράς φαρμάκων. Ειδικότερα, το 47,1% των δαπανών το πληρώνουν οι ίδιοι οι ασφαλισμένοι προκειμένου να έχουν επίπεδο της περιθαλψης αντίστοιχο με των άλλων Ευρωπαίων πολιτών, ενώ

Δημόσια και ιδιωτική δαπάνη για υγεία ως ποσοστό (%) της συνολικής δαπάνης για υγεία

	ΔΗΜΟΣΙΑ ΔΑΠΑΝΗ				ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΔΑΠΑΝΗ			
	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
Αυστρία	69,6	69,6	68,5	69,9	30,4	30,4	31,5	30,1
Βέλγιο	70,6	70,5	71,4	71,2	29,4	29,5	28,6	28,8
Βρετανία	80,6	80,9	83,0	83,4	19,4	19,1	17,0	16,6
Γαλλία	76,0	75,8	75,9	76,0	24,0	24,2	24,1	24,0
Γερμανία	78,6	78,8	78,6	78,5	21,4	21,2	21,4	21,5
Δανία	82,2	82,5	82,6	83,1	17,8	17,5	17,4	16,9
ΕΛΛΑΔΑ	53,4	53,9	55,5	52,9	46,6	46,1	44,6	47,1
Ιρλανδία	72,8	73,3	75,6	75,2	27,2	26,7	24,4	24,8
Ισπανία	72,0	71,6	71,3	71,4	28,0	28,4	28,7	28,6
Ιταλία	72,3	73,7	76,0	75,6	27,7	26,3	24,0	24,4
Λουξεμβούργο	89,8	89,7	89,8	85,4	10,2	10,3	10,2	14,6
Πορτογαλία	67,6	69,5	70,6	70,5	32,4	30,5	29,4	29,5
Σουηδία	85,7	84,9	84,9	85,3	14,3	15,1	15,1	14,7
Φινλανδία	75,3	75,1	75,5	75,7	24,7	24,9	24,5	24,3
Σταθμισμένος μ.ό. Ε.Ε. 15*	76,4	76,6	77,2	77,2	23,6	23,4	22,8	22,8

Πηγή: ORCO HEALTH DATA, 2004
* Δεν περιλαμβάνεται η Ολλανδία λόγω έλλειψης στοιχείων για την περίοδο 1998-2002

περισσότερα από 200 ευρώ αναλογούν σε κάθε Έλληνα τον χρόνο για αγορά φαρμάκων. Τα παραπάνω στοιχεία προκύπτουν από έκθεση που δημοσιοποίησε το Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE), με τίτλο "Εξέλιξη των δαπανών υγείας και φαρμάκων στην Ελλάδα και τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης". Η Ελλάδα εμφανίζεται στην έκθεση να δαπανά ένα αρκετά υψηλό ποσοστό του Ακαθάριστου Εθνικού της Προϊόντος (ΑΕΠ) στην υγεία (9,5%), ποσοστό που την κατατάσσει στην τρίτη υψηλότερη θέση μεταξύ των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης των "15".



■ Μόνο με αυτή τη φωτογραφία θα μπορούσαν οι ασφαλιστές να πουλήσουν συμβόλαιο για σύνταξη και γεράματα αλλά δυστυχώς οι επικεφαλής τους "ζάλισαν" μ' ένα σωρό παραμύθια γύρω από το κόστος, την τρομοκρατία 11ης Σεπτεμβρίου στη Νέα Υόρκη, την κρίση, το χρηματιστήριο, το... το... το!... Παραμύθια. Αυτά είναι λόγοι ΝΑ ΚΑΝΕΙ Συμβόλαιο ο κόσμος; Κάποια μάλιστα εται-



ρία Αμερικανική στην Κηφισιάς κάλεσε συνεργάτες της να τους αναλύσει τη λειτουργία της εταιρίας, το κόστος, τα Διεθνή Λογιστικά Πρόσωπα κ.λπ., κ.λπ.... Οι πωλητές είναι να πουλάνε, δεν είναι μέτοχοι, δεν είναι Λογιστές, δεν είναι οικονομικό επιτελείο. Γι' αυτά πληρώνονται κάποιοι ειδικοί... Οι πωλητές πουλάνε ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΕΤΟΙΜΑΣΑΝ οι διοικητικοί... Δεν το φτιάχνουν, δεν εί-

να αναλογιστές, δεν είναι διοικητική υποστήριξη. Αφήστε τους ήσυχους να πάνε να πουλήσουν, να σας φέρουν συμβόλαιο και χρήματα... Ο κόσμος υποφέρει, είναι ανασφάλιστος. Ο καθένας στον ρόλο του και οι ασφαλιστές ΕΞΩ στην αγορά, στις πωλήσεις... Μην τους χαλάτε το ηθικό. Πάρτε τα ΑΡΝΗΤΙΚΑ του συστήματος και την... ιστορία του ΛΑΦΚΑ και πουλήστε!...

■ Ως πρώτος δ/ντής πωλήσεων στην INTERNATIONAL LIFE βραβεύτηκε πρόσφατα ο Γιάννης Σταμούλης στο 35ο Πανελλήνιο Συνέδριο Πωλήσεων. Τον παρατηρούσα από τις θέσεις των συνέδρων και έψαχνα να βρω τι ξεχωριστό έχει αυτός ο άνθρωπος κάτω από το σύνθημα του συνεδρίου το "Είμαστε διαφορετικοί". Έχει πολλά. Έχει μια σεμνότητα στην όψη, χαρακτηριστικό των ανθρώπων προσφοράς. Σε κοιτάει στα μάτια και λέει "τί θέλεις;". Είναι συναδελφικός, καταδεχτικός, πλησιάζιμος. Νομίζεις πως τον ξέρεις χρόνια, πως "συνυπηρετούσατε" κάπου μαζί ή πως ήσαστε συμπαθητές. Δεν προκαλεί. Δουλεύει τρέχοντας σ' όλη την Ελλάδα για να προσθέσει έναν ακόμα συνεργάτη στην εταιρία, για να λιγοστεύσει προβλήματα παλαιών συνεργατών, για να πολλαπλασιάσει κρυμμένες δυνάμεις νέων ασφαλιστών, για να διαιρέσει, να μοιράσει ό,τι έχει σε πείρα και επιτυχία...



Ο κ. Γιάννης Σταμούλης

■ Ο κόσμος είναι ένα μεγάλο βιβλίο. Όσοι δεν τον επισκέπτονται και δεν μετακινούνται από την πατρίδα τους, δεν διαβάζουν παρά μία μονάχα σελίδα του.
• Ο σοφός περιηγείται· ο αμόρφωτος περιπλανάται.
• Όσοι απαίδευτοι τουρίστες ταξιδεύουν πολύ, μοιάζουν με εκείνους που έχουν τεράστιες βιβλιοθήκες αλλά δεν άνοιξαν βιβλίο ποτέ τους.

■ Πρόληψη και αντιμετώπιση των απατών στα μέσα και στα συστήματα πληρωμών

Μετά από σχετική εισήγηση της Διατραπεζικής Επιτροπής Κартών της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, συγκροτήθηκε από την ΕΕΤ διατραπεζική επιτροπή με αντικείμενο την πρόληψη και την αντιμετώπιση της απάτης στα μέσα και στα συστήματα πληρωμών. Η επιτροπή (η οποία ξεκίνησε τις εργασίες της το Δεκέμβριο 2000) ασχολείται μεταξύ άλλων με τα ακόλουθα θέματα:

1. Τα διάφορα μέσα και συστήματα πληρωμών συμπεριλαμβανομένων και των υποστηρικτικών εξαρτημάτων (κάρτες πληρωμών, ΑΤΜs, POS, πλαστές ταυτότητες και δικαιολογητικά, μέθοδοι απάτης στο internet banking κ.ά.). Εξαιρέση θα αποτελούν τα μετρητά.
2. Την καταγραφή σύγχρονων τάσεων εξαπάτησης των πελατών.
3. Την ενασχόληση με τεχνικά και οργανωτικά θέματα για την ανταλλαγή των πληροφοριών μεταξύ των τραπεζών.
4. Τη συλλογή στατιστικών στοιχείων, ως απαραίτητη υποστηρικτική εργασία.
5. Την ενασχόληση με νομικά ζητήματα που αφορούν απάτες με μέσα πληρωμών και την προώθησή τους στη Νομική Επιτροπή της ΕΕΤ για την παροχή κατάλληλων νομικών γνωματεύσεων.
6. Την αμοιβαία υποστήριξη των τραπεζών ενώπιον δικαστικών και αστυνομικών αρχών.
7. Την ενισχυμένη συνεργασία με αρμόδια στελέχη του Τραπεζικού Μεσολαβητή, με στόχο την πληρέστερη ενημέρωσή τους και την καλύτερη εξυπηρέτηση της πελατείας των τραπεζών που προσφεύγει στις υπηρεσίες του.
8. Την καθιέρωση βέλτιστων πρακτικών (best practices) μεταξύ των τραπεζών για την πρόληψη της απάτης.
9. Τη δημιουργία διατραπεζικών ενημερωτικών εντύπων και άλλων πρωτοβουλιών για την πληρέστερη και υπεύθυνη πληροφόρηση των χρηστών των μέσων πληρωμών.
10. Την παρακολούθηση του φαινομένου της απάτης και πλαστογραφίας των μέσων πληρωμών σε κοινοτικό και διεθνές επίπεδο.

ΕΡΩΤΗΣΗ

Πόσες εταιρίες συνεργάζονται με συνεργάτες διαγραμμένους απ' τα επιμελητήρια; (έλλειψη προσώπων, πτωχεύσεις, ληγμένες άδειες κ.λπ.). Μήπως ξέρουν οι Σύλλογοι;



Αξιοποιείτε με μηνύματα τα εκατομμύρια αποδείξεων που στέλνετε καθημερινά.



Κάντε ΣΥΝΕΡΓΕΙΕΣ μεταξύ της εταιρίας σας και επιλεγμένων μεγαλοπελατών. Ισχύει και μεταξύ τους!



Εκ πείρας

ΕΥΑ ΜΑΥΡΟΜΟΥΣΤΑΚΑΚΗ: Εκπαιδεύοντας τους πελάτες

Στιγμή δεν σταματώ να λέω ότι ο ασφαλιστικός σύμβουλος, όλοι εμείς, επιτελούμε λειτουργήματα και όχι ένα απλό επάγγελμα. Δυστυχώς υπήρχε, και υπάρχει ακόμα, μερίδα της ελληνικής κοινωνίας που δεν το έχει συνειδητοποιήσει αυτό. Κάποιοι, όχι αναγκαστικά κακοπροαίρετοι, πιστεύουν ότι στις ασφάλειες μπορεί να διαπρέψει ο πρώτος τυχών αρκεί να φοράει κοστούμι, να μιλάει πολύ και να κουβαλάει μαζί του τσάντα. Παραδείγματα συναδέλφων που δεν τίμησαν την αποστολή τους υπήρξαν. Στο ασφαλιστικό λειτουργήματα, όμως, δεν υπάρχει πλέον χώρος για καιροσκοπούς και μη επαγγελματίες. Αυτό το μήνυμα έχουμε ευθύνη να το περάσουμε εμείς οι ίδιοι στους πελάτες μας. Εμείς με τα λεγόμενα και κυρίως με τις πράξεις μας τους εκπαιδεύουμε στην απόκτηση ισχυρής ασφαλιστικής συνείδησης.



Ήρθε η ώρα να καταστήσουμε σαφές στον πελάτη ότι η "δουλειά" του ασφαλιστικού συμβούλου δεν τελειώνει στη συμπλήρωση της αίτησης και την παράδοση του συμβολαίου. Το έργο μας αντίθετα αρχίζει με την παράδοση ενός συμβολαίου. Αν είμαστε δίπλα στον πελάτη οποιαδήποτε στιγμή μας χρειαστεί με απαντήσεις, με λύσεις, με ενδιαφέρον, με μια καλή κουβέντα, τότε μόνο μπορούμε να προσδοκούμε ότι θα χτίσουμε μαζί του μια σχέση ζωής. Γιατί το "εκπαιδεύω τους πελάτες μου" σημαίνει ότι δεν σταματώ να εκπαιδεύομαι στην υπεύθυνη άσκηση του λειτουργήματος που επιτελώ.

Πηγή: ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2004 • "ΑΣΠΙΔΑ"

■ Το έλλειμμα καινοτομίας, ανταγωνιστικότητας και παραγωγικότητας στην Ευρώπη, έναντι των ΗΠΑ, οφείλεται κυρίως στο γεγονός ότι δε στήριξε επαρκώς και με "ανοικτό μυαλό" τη δημιουργία εταιρειών στο χώρο της τεχνολογίας, ενώ οι επιχειρήσεις της δεν αξιοποίησαν τα πλεονεκτήματα από την εφαρμογή των νέων τεχνολογιών. Επιπλέον ουδέποτε δημιούργησε το απαραίτητο ρυθμιστικό περιβάλλον ώστε να ενισχυθεί ουσιαστικά η επιχειρηματικότητα και η έρευνα και ανάπτυξη (R & D). Μια πρόσφατη μελέτη της Ευρωπαϊκής Επιτροπής έρχεται να αναδείξει την ουσιαστική συμβολή της τεχνολογίας στην ανάπτυξη, αλλά και τις σημαντικές προκλήσεις που έχουν να αντιμετωπίσουν οι κυβερνήσεις, συμπεριλαμβανομένης της Ελλάδας.

Πηγή: Καθημερινή

■ Ο Όμιλος Επιχειρήσεων Π. & Ε. Καρναχωρίτη, ο Όμιλος (τηλ. 2105734000 και 3616857 Πανεπιστημίου 44 Αθήνα) COORDINATORS, πάνω από 10 χρόνια προσφέρει υπηρεσίες υψηλού επιπέδου σε άτομα και επιχειρήσεις. Ο Π. Καρναχωρίτης, είναι ένα ποτάμι καθαρό νερό έτοιμο να αρδεύσει ξηραμένη γη, είναι ένας ανήσυχος υπηρέτης έτοιμος να υπηρετήσει με υπηρεσίες ασφαλιστικών σπουδών, Marketing, οργάνωση επιχειρήσεων, ίδρυση εταιριών, Λήψη και Διαβίβαση εντολών, Αμοιβαία Κεφάλαια, Ομόλογα, (Fransing) εκπαίδευση στελεχών επιχειρήσεων, σεμινάρια πωλήσεων παραγωγικότητας, εκπαίδευση προγράμματος πιστοποίησης διαμεσολαβούντων, πτυχία ασφαλιστικής ποιότητας κ.ά... Από το Μάιο 2002 μέχρι σήμερα έδωσαν εξετάσεις στο Υπουργείο περίπου 6.500 άτομα εκπαιδευμένα από διάφορους φορείς και εταιρίες. Η υψηλή απόδοση και προσφορά του Παναγιώτη Καρναχωρίτη αποδεικνύεται στα στοιχεία που λένε ότι είχε περίπου από αυτούς τους 6.500, 900 επιτυχόντες στις 8 εξεταστικές κατατάσσοντας την εταιρία του στις πρώτες θέσεις ανάμεσα στην INTERAMERICAN, το ΕΙΑΣ, τα Πανεπιστήμια Πειραιά και Μακεδονίας... Ενδιαφέρον έχει ότι το 80% των επιτυχόντων του είναι πράκτορες, μεσίτες και συντονιστές με υψηλό ποσοστό διατηρησιμότητας στο επάγγελμα... Τα πιστοποιητικά ασφαλιστικής ποιότητας έφθασαν τα 3.000... Μπράβο Παναγιώτη! Αν συγκρίνετε το έργο του με αυτό των μεγαλοεταιριών με τις μεγάλες δαπάνες και προσωπικά θα τον εκτιμήσετε ακόμα πιο πολύ επειδή είναι ένας από μας που βάζει ψυχή και καρδιά... Διαβάστε τα αποτελέσματα της τελευταίας εξεταστικής και θα καταλάβετε γιατί σύντομα πρέπει να επικοινωνήσετε μαζί του (2105734000).



Ο κ. Π. Καρναχωρίτης

Κατάταξη βάση αρ. επιτυχόντων

	Επιτυχόντες	%	% επί του συνόλου
1. Coordinators S.A.	65	85,71	10,47
2. ING	64	68,08	10,30
3. INTERAMERICAN	56	72,72	9,01
4. ASPIS	54	94,73	8,70
5. ΕΘΝΙΚΗ	48	72,72	7,72
6. ALLIANZ	42	72,41	6,76
7. ΕΠΙ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ	28	47,82	4,50
8. ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ	28	96,55	4,50
9. ΕΙΑΣ	25	83,33	4,02
10. COMERCIAL - METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ	25	83,33	4,02
11. ΒΑΣ. ΛΙΑΓΚΑΣ & 4101 Ε.Ε.	24	92,30	3,86
12. ALICO	22	95,65	3,54
13. ΤΕΙ ΗΠΕΙΡΟΥ - ΠΡΕΒΕΖΑ	20	43,47	3,22
14. ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ	19	48,71	3,05
15. ΙΧΟΣ	19	65,51	3,05
16. ALPHA	18	78,26	2,89
17. GENERALI	17	100	2,73
18. ΚΤΕ ΠΕΙΡΑΙΑ & ΝΗΣΩΝ	16	100	2,57
19. INTERNATIONAL	9	100	1,44
ΣΥΝΟΛΑ	621	M.O. 74,63%	

Εξετ. του Υπουργείου Ανάπτυξης



■ Ο κόσμος μας παραμένει σε φόντο μαύρο... Και μετά την αποχώρηση του Πάπα... που έκλαψαν με "μαύρο δάκρυ" τόσοι αρχηγοί κρατών με επικεφαλής τον Μπους...

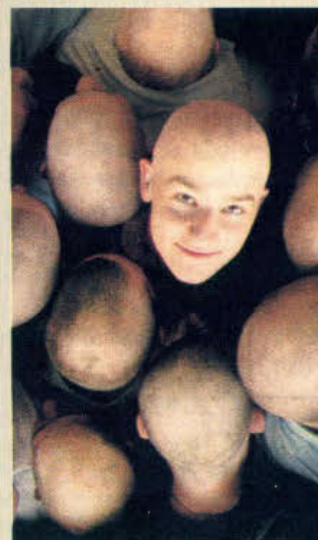
Αφίξεις αλλοδαπών στην Ελλάδα, κατά εθνικότητα 1999-2003

	1999	2002	2003
Αγγλία	2.433.000	2.966.100	2.988.900
Γερμανία	2.450.000	2.135.700	2.028.900
Αλβανία	673.000	1.039.300	1.044.500
Ιταλία	745.900	826.700	892.400
Ολλανδία	616.800	678.800	682.200
Γαλλία	545.900	641.700	654.500
Αυστρία	501.600	467.200	469.500
Σουηδία	468.800	452.100	449.800
Βουλγαρία	202.800	439.900	442.100
Βέλγιο	332.900	360.800	396.900
Δανία	336.300	351.200	358.200
Νορβηγία	269.400	330.100	336.600
Ελβετία	308.100	330.800	332.400
Πολωνία	115.100	244.800	252.100
Τσεχία	178.100	197.800	201.800
Ουγγαρία	123.300	161.000	164.800
Σκωτία	143.600	160.500	161.300
Φινλανδία	189.000	158.900	160.500
Κύπρος	139.400	140.200	140.900
Ρωσία	104.900	100.400	102.400
Άλλες	1.286.100	1.633.700	1.625.500
Σύνολο	12.164.000	13.817.700	13.886.000

Μέσο ποσοστό αφίξεων 1999-2003

	ΑΕΡΟΠΟΡΙΚΟΣ	ΟΔΙΚΟΣ	ΤΡΕΝΟ	ΘΑΛΑΣΣΑ
Ιταλία	15,5%	76,32%	3,62%	4,52%
Ισπανία	69,3%	24,74%	0,94%	4,98%
Πορτογαλία	30,4%	68,68%	0,46%	0,46%
ΕΛΛΑΔΑ	61,82%	3,00%	6,42%	8,78%

ΠΗΓΗ: EUROMONITOR (2004)



Φίλε μου...

"Το χαμογελαστό κεφαλάκι στη μέση ανήκει στον 18χρονο Άντριου Γκιλέσπι, κάτοικο Ροανόκι, στην Βιρτζίνια των Ηνωμένων Πολιτειών. Ο Άντριου έχει καρκίνο στα οστά. Πρέπει να αρχίσει αμέσως χημειοθεραπεία. Γνώριζε ότι πριν περάσει πολύς καιρός, θα άρχιζε να χάνει τα μαλλιά του. Το περασμένο Σαββατοκύριακο λοιπόν, λίγο μετά τον χορό των τελειοφοίτων μαθητών, το γνωστό prom, αποφάσισε ότι "κάλιο μια ώρα αρχύτερα". Εκείνο που δεν γνώριζε ήταν πόσο φίλοι του θα βάζιζαν στα χνάρια του. Μια ιστορία για δάκρυα και χαμόγελα".

(Από τα "NEA")

■ 3,2 δισ. ευρώ εκτιμάται ότι θα ξοδέψουμε το 2005 για την αγορά φαρμάκων, αρκετά από τα οποία πιστεύεται ότι είναι εντελώς άχρηστα (Πηγή: Stats Bank).

■ 30% ήταν η αύξηση πωλήσεων των κινητών τηλεφώνων το 2004 σε σχέση με το 2003. Συγκεκριμένα, πέρυσι, σε όλο τον κόσμο, πωλήθηκαν 674 εκατομμύρια συσκευές. Φέτος αναμένεται να πωληθούν 730 εκατομμύρια. (Πηγή: Gartner Forecasts)

Τράμητά
στο ΝΑΙ

Φίλε εκδότη,

θέλω να σου εκφράσω τα συγχαρητήριά μου και τις ευχαριστίες μου για το διήγημά σου με τίτλο: "Το αμάρτημα του ασφαλιστή". Είναι ένα ζωντανό ψυχογράφημα που περιγράφει ένα μεγάλο προσωπικό δράμα πολλών δεσμευμένων γυναικών και τις επιπτώσεις στον κόσμο. Γιατί άραγε συμβαίνει αυτό;...

20-4-2005

Νίκος Ζάρκος
Ασφαλιστικός Σύμβουλος
INTERAMERICAN

Ο πληθωρισμός στην Ε.Ε.

ΧΩΡΑ	ΙΑΝ. 2005	ΔΕΚ. 2004	ΙΑΝ. 2004	ΕΤΗΣΙΟΣ ΜΕΣ. ΟΡΟΣ
Αυστρία	2,4%	2,5%	1,2%	2,1%
Βέλγιο	2,0%	1,9%	1,4%	1,9%
Γαλλία	1,6%	2,3%	2,2%	2,3%
Γερμανία	1,6%	2,2%	1,2%	1,8%
ΕΛΛΑΔΑ	4,2%	3,1%	3,1%	3,1%
Ιρλανδία	2,1%	2,4%	2,3%	2,3%
Ισπανία	3,1%	3,3%	2,3%	3,1%
Ιταλία	2,0%	2,4%	2,2%	2,2%
Λουξεμβούργο	2,8%	3,5%	2,3%	3,3%
Ολλανδία	1,3%	1,2%	1,5%	1,5%
Πορτογαλία	2,0%	2,6%	2,2%	2,5%
Φινλανδία	-0,2%	0,1%	0,8%	0,1%
Ζώνη Ευρώ	1,9%	2,4%	1,9%	2,1%
Βρετανία	1,6%	1,6%	1,4%	1,4%
Δανία	0,8%	1,0%	1,0%	0,9%
Εσθονία	4,2%	4,8%	0,6%	3,3%
Κύπρος	2,8%	3,9%	1,6%	2,0%
Λετονία	6,7%	7,4%	4,0%	6,4%
Λιθουανία	2,8%	2,8%	-1,2%	1,5%
Μάλτα	1,9%	1,9%	2,8%	2,6%
Ουγγαρία	3,9%	5,5%	6,7%	6,5%
Πολωνία	3,8%	4,4%	1,8%	3,8%
Σλοβενία	2,3%	3,3%	4,0%	3,5%
Σλοβακία	3,1%	5,8%	8,2%	6,9%
Σουηδία	0,5%	0,9%	1,3%	1,0%
Τσεχία	1,5%	2,5%	2,0%	2,5%
Ευρώπη «25»	2,0%	2,4%	1,9%	2,1%

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

■ ΕΘΝΙΚΗ - ΙΣΤΟΡΙΑ

Τέτοια εποχή, έναν αιώνα και 15 χρόνια πριν έμπαινε η ιδέα και βάση ίδρυσης "μιας νέας, υγιούς και δυναμικής εταιρίας" με την επωνυμία "ΕΘΝΙΚΗ"...
Ως γενέθλια ημερομηνία της Ελληνικής Εταιρίας των Γενικών Ασφαλειών, "Η Εθνική" θεωρείται η 22α Ιουνίου 1891 διότι είναι η ημερομηνία σύστασης της Εταιρίας "...ήτοι από της εν τη Εφημερίδι της Κυβερνήσεως δημοσιεύσεως του εγκρίνοντος το ...καταστατικόν διατάγματος...". Είναι, εξάλλου, και η τυπική ημερομηνία που άρχισε η δυνατότητα λειτουργίας και του Διοικητικού της Συμβουλίου". Έδρα της ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ ΤΩΝ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ "Η ΕΘΝΙΚΗ", όπως αναφέρεται στο επίσημο δημοσίευμα, ορίστηκε η Αθήνα με δικαίωμα συγκρότησης υποκαταστημάτων και Πρακτορείων και σε άλλες πόλεις εντός και εκτός Ελλάδας. Η διάρκειά της ορίστηκε "απεριόριστος".

Απεριόριστη ήταν και η φιλοδοξία των ιδρυτών που ήθελαν να καλύψουν οποιοδήποτε είδος ασφάλειας υπήρχε. Έτσι, ως σκοπός και αντικείμενο της Εταιρίας ορίστηκε, σύμφωνα με το καταστατικό της, "...η αναδοχή παντός είδους ασφαλειών και αντασφαλειών εν Ελλάδι και εν τη αλλοδαπή...".

Στην αρχή, η Εταιρία φιλοξενήθηκε στα γραφεία της Εθνικής Τραπεζής της Ελλάδος, στην "Αιολική" οδό. Στην 1 Σεπτεμβρίου 1891 εγκαταστάθηκε στον ενοικιασμένο 1ο όροφο του κτηρίου που βρισκόταν στη συμβολή των οδών Σταδίου και Ξανταρόζα, απέναντι από τη γωνία του Πρωτοδικείου Αθηνών, ιδιοκτησίας τότε Μιλτιάδη Αξελού, ο οποίος ήταν και από τους πρώτους μετόχους της Εθνικής Ασφαλιστικής.

Το πρώτο Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρίας ορίστηκε με το 61ο άρθρο του ιδρυτικού καταστατικού της και το αποτέλεσαν οι Στέφανος Στρέιτ και Π. Σημηριώτης, Υποδιοικητές της Εθνικής Τράπεζας, Γ. Αθηνόγνης, Διευθυντής του καταστήματος της Τραπεζής Κωνσταντινουπόλεως στην Αθήνα, Ανάργυρος Σιμόπουλος, Αντιπρόεδρος της Προνομίου Τραπεζής Ηπειροθεσσαλίας, Δ. Σκούρας, Διευθύνων Σύμβουλος της Γενικής Πιστωτικής Τράπεζας της Ελλάδος, Χ. Αποστολίδης, Διευθυντής της Τραπεζής της Βιομηχανικής Πίστωσης της Ελλάδος, και οι κτηματίες Θ. Βλαστός, Ι. Χωρέμης και Πέτρος Καλλιγιάς.

Τη θέση του Προέδρου κατέλαβε ο Υποδιοικητής, τότε, της Εθνικής Τραπεζής Στέφανος Στρέιτ, ο άνθρωπος που σφράγισε την ίδρυση και την εξέλιξη της Εταιρίας κατά την πρώτη τριαντακοταετία της.



Ο πρώτος Πρόεδρος

Ο Στέφανος Στρέιτ (1891-1911) σπούδασε νομικά στην Αθήνα, όπου και αναγορεύθηκε διδάκτωρ το 1867, και στη Γερμανία. Ξεκίνησε τη σταδιοδρομία του στην Εθνική Τράπεζα ως Διευθυντής το έτος 1872 στο υποκατάστημά της στη Λαμία. Το επόμενο έτος έγινε επιθεωρητής και σύντομα Διευθυντής του Δικαστικού Τμήματος της Τραπεζής στην Αθήνα. Το 1876 εξελέγη καθηγητής του Συνταγματικού Δικαίου στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, όπου δίδαξε ως το 1897. Το 1879 εξελέγη Υποδιοικητής της ΕΤΕ και Διοικητής από το 1897-1911. Ως Υποδιοικητής πήρε ενεργό ρόλο στην προσπάθεια για την ίδρυση της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. Υπήρξε ο πρώτος Πρόεδρος του Διοικητικού της Συμβουλίου μέχρι και το 1910 και Επίτιμος Πρόεδρος ως το θάνατό του.

ΣΤΡΑΣΒΟΥΡΓΟ

Αναπόφευκτη γήρυνση του πληθυσμού και μείωσή του η οποία μπορεί να φτάσει και το 22% ως το 2050, συγκριτικά με το 1995, προβλέπει το Συμβούλιο της Ευρώπης σε μελέτη του που δημοσιοποιήθηκε στις 7/4/2005. Καλεί δε τις κυβερνήσεις να ενθαρρύνουν την τεκνοποίηση.
Μιλώντας στο Στρασβούργο, στο πλαίσιο διάσκεψης για θέματα δημογραφίας και κοινωνικής συνοχής, ο πρόεδρος του Συμβουλίου της Ευρώπης Τέρι Ντέιβις κάλεσε τις κυβερνήσεις να μην εκπονούν πολιτικές που εμποδίζουν τις οικογένειες να κάνουν παιδιά, κατάσταση που εν τελεί "έχει επιπτώσεις στην ισότητα των φύλων, την ισορροπία της επαγγελματικής ζωής, τις κοινωνικές υπηρεσίες και την πολιτική στέγασης".
Η εικόνα που σκιαγραφείται μέσα από την έκθεση του Συμβουλίου της Ευρώπης είναι για μία ακόμα φορά ζοφερή. Η Ευρώπη (πλην Τουρκίας, χωρών Καυκάσου και Κύπρου) είχε το 1995 728 εκατομμύρια κατοίκους, αλλά το 2050 θα έχει 632 εκατ. (-13%), με δείκτη γονιμότητας το 1,85 έναντι 1,42 την περίοδο 1995-2000. Αν η γονιμότητα είναι μικρότερη, ο αριθμός των Ευρωπαίων μπορεί να μειωθεί στα 564 εκατομμύρια (-22%), εκτιμά το Συμβούλιο της Ευρώπης βασίζόμενο σε στοιχεία των Ηνωμένων Εθνών.
Οι προβλέψεις είναι ακόμα χειρότερες για την ανατολική Ευρώπη, όπου ο πληθυσμός θα μπορούσε να μειωθεί κατά ένα τρίτο μεταξύ 2005 και 2050. Στο σύνολο της Ευρώπης το ποσοστό των ηλικιωμένων άνω των 65 ετών θα μπορούσε να φτάσει το 25-33% του ευρωπαϊκού πληθυσμού, ενώ το 2000 αντιπροσώπευε το 14,7%. Μιλάμε για μια "αναπόφευκτη γήρυνση", σημείωσε το Συμβούλιο της Ευρώπης.

Δημογραφική πτώση

Η δημογραφική πτώση δεν μπορεί να εξισορροπηθεί από τη μετανάστευση, εκτιμά το Συμβούλιο, διότι θα απαιτούνταν να μπαίνουν στην Ευρώπη ετησίως 1,8 εκατ. μετανάστες από τώρα και μέχρι το 2050. Μόνον έτσι ο πληθυσμός θα μπορούσε να κρατηθεί στα επίπεδα του 1995. Αν θέλαμε να κρατήσουμε την ισορροπία μεταξύ εργαζομένων και συνταξιούχων, θα έπρεπε να μπαίνουν στην Ευρώπη ετησίως 25,2 εκατομμύρια μετανάστες.

Ελάχιστοι οι... τυχεροί

Πόσες πιθανότητες έχει να κερδίσει κανείς παίζοντας τυχερά παιχνίδια; Λίγες έως ελάχιστες. Στο Λόττο για παράδειγμα, κάποιος ποντάροντας ποσό μικρότερο του ενός ευρώ προσδοκά κέρδη που συχνά ξεπερνούν τις 500.000 ευρώ. Για να τα κερδίσει όμως θα πρέπει να είναι πραγματικά τυχερός αφού το ποσοστό επιτυχίας του δεν ξεπερνά το 0,000007% αν παίξει ένα απλό σύστημα με έξι επιλεγμένους αριθμούς, σύμφωνα με επιστημονικούς υπολογισμούς. Ακόμη και σε παιχνίδια πολύ πιο εύκολα, όπως η ρουλέτα, όπου ο παίκτης αρκεί να επιλέξει έναν αριθμό από τους 37 (18 μαύρα νούμερα, 18 κόκκινα, σύν το μηδέν) η πιθανότητα να κερδίσει είναι 2,7 στις 100.

ΠΡΟΤΑΣΗ



Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών θα βοηθούσε πολύ τους πωλητές αν με μια δημοσίευση στις εφημερίδες ενημέρωνε το ελληνικό κοινό για τα ποσά που πληρώνουν ετησίως οι κληρονόμοι ακίνητης περιουσίας και το κόστος μέσω ασφάλισης για την πληρωμή του μέσου ασφαλιστικού συμβολαίου.

■ Ο Περικλής Λίβας από την Ξάνθη, συμπληρώνει 30 χρόνια κοντά στον Όμιλο INTERNATIONAL LIFE, από το 1975 στην RAS-ΑΔΡΙΑΤΙΚΗ όπου πρωτοπήκε ως υπάλληλος Κλάδου Ομαδικών μέχρι σήμερα προσφέροντας από διάφορες θέσεις συμβάλλοντας στο βασικό management του Ομίλου.



Ο κ. Περικλής Λίβας

Ο ασφαλιστικός και χρηματοοικονομικός Όμιλος International Life με τη σημερινή του δομή, έκανε την εμφάνισή του στις αρχές της δεκαετίας του '90. Η ιστορία όμως ξεκινά πολλές δεκαετίες πριν,

διαγράφοντας μια δυναμική πορεία μισού αιώνα. Σήμερα ο Όμιλος International Life είναι ένας από τους 13 ασφαλιστικούς και χρηματοοικονομικούς Ομίλους που δραστηριοποιούνται στην Ελληνική Αγορά.

Οι άνθρωποι του Ομίλου λένε για την Τακτική και τις Βασικές Αρχές Management που τους ανέδειξε σε εταιρία πρότυπο, τα εξής: Προσπαθούμε:

- Να προσφέρουμε πάντα τις ποιοτικότερες υπηρεσίες στους ανθρώπους που μας εμπιστεύονται.

- Να προσφέρουμε συνεχώς τα καλύτερα και πληρέστερα ασφαλιστικά προϊόντα, επενδυτικά εργαλεία και τεχνολογικές λύσεις.
- Να θέτουμε τους εαυτούς μας στη θέση των ανθρώπων που μας εμπιστεύονται και να τους εξυπηρετούμε όπως ακριβώς θα θέλαμε να εξυπηρετούν κι εμάς τους ίδιους.
- Να εξελίσσουμε συνεχώς τις διαδικασίες μας κάνοντάς τις απλούστερες και φιλικότερες.
- Να χτίζουμε σχέσεις εμπιστοσύνης που αντέχουν στο χρόνο.
- Να έχουμε οικονομική ευρωστία και υψηλή φερεγγυότητα, έτσι ώστε όλοι οι άνθρωποι που μας εμπιστεύονται να αισθάνονται ασφαλείς και σίγουροι.
- Να λειτουργούμε με αξίες και ήθος.
- Να συνεισφέρουμε στο κοινωνικό σύνολο και στην περαιτέρω ανάπτυξη του βιοτικού επιπέδου των ανθρώπων που μας εμπιστεύονται.
- Να εκπαιδεύουμε συνεχώς τους συνεργάτες μας έτσι ώστε να προσφέρουν υπηρεσίες υψηλής ποιότητας.

- Να εργαζόμαστε αδιάκοπα με δημιουργικότητα, δύναμη και ήθος.
- Να φροντίζουμε συνεχώς τους ανθρώπους που απαρτίζουν τον Όμιλο, έτσι ώστε να αισθάνονται σιγουριά.
- Να επιλέγουμε προσεκτικά τους ανθρώπους που συνεργάζονται μαζί μας.
- Να προσφέρουμε ίσες ευκαιρίες ανάπτυξης των ανθρώπων.
- Να προσφέρουμε άριστες συνθήκες εργασίας στο υψηλής κατάρτισης προσωπικό του Ομίλου μας.
- Να επιβραβεύουμε τους ανθρώπους που μας πλαισιώνουν.
- Να δημιουργούμε τις συνθήκες ανάδειξης και εξέλιξης των ανθρώπων μας.
- Να διατηρούμε και να ενισχύουμε τη δυναμική μας κουλτούρα επιβραβεύοντας πάντα τα σωστά χαρακτηριστικά.

Ο Περικλής Λίβας δίπλα στον Φ. Μπράβο έδωσε και δίνει το παρών ως Δ/νων Σύμβουλος INTERNATIONAL LIFE και Μέλος Δ.Σ. στις θυγατρικές του Ομίλου, στην INTERNATIONAL: AΕΔΑΚ, Online, Holding, Finance, Insurance Agents B.sa.

■ Όταν γράφουμε ότι ο Παύλος Ψωμιάδης παίζει σημαντικό ρόλο στην ασφαλιστική αγορά μας εννοούμε ότι ανήκει στη σπάνια εκείνη μερίδα των ανθρώπων που γεννήθηκαν για να δημιουργούν, να προσφέρουν, να "βασανίζονται" μέρα-νύχτα ΥΠΕΡ ΤΡΙΤΩΝ... Ανέβηκε όλα τα σκαλοπάτια της οικονομικής ζωής με πολυετείς κοπιαστικές προσπάθειες ξεκινώντας «από παιδί 14 ετών για θελήματα σε πολυκατάστημα». Δούλευε και δουλεύει σκληρά. Για να βγει πρωταγωνιστής στη δημόσια ζωή ξεκινούσε πρώτος δουλειά πριν ανοίξουν τα γραφεία στην Ήθωνος στα κεντρικά γραφεία της ΑΣΠΙΔΟΣ... Τον έβλεπα με τα μάτια μου, γελαστό, χαλαρό, σκεφτικό, με μάτια σαν «περιπολία» γύρω όταν κάποτε δούλευα κι εγώ εκεί στον ίδιο δρόμο ένα κτίριο δίπλα... «Παιγνιόδακι» η εργασία για ένα παλικάρι που έμαθε από μικρός να τρέχει στο νυχτερινό γυμνάσιο ως 10:40 να γυρίζει σπίτι να φάει, να διαβάσει, να κοιμηθεί στις 12:30-1:00 και να ξυπνήσει χαράματα στις 6 να προλάβει απ' τα Ταμπούρια του Πειραιά να πάει στην Αθήνα πρωί στις 7:30 στο κατάστημα... Έτσι μάθαιναν οι μανάδες τα παιδιά τότε και η μάνα του... «Να είναι με "μπαλωμένα" αλλά καθαρά ρούχα, έντιμος, εργατικός, υπάκουος και καλός στα γράμματα... Τελείωσε την Πάντειο ο Παύλος, δούλεψε και σε γραφείο αντιπροσωπειών. Σπούδασε, έμαθε αγγλικά και γερμανικά, δούλευε, έκανε αθλητισμό. Δύο χρόνια μετά τον στρατό, 7 Μαρτίου 1967, έγινε ασφαλιστής με την τσάντα στο χέρι, ανέβηκε ιεραρχίες, έφτασε στην κορυφή... για να μπορεί να υπηρετεί περισσότερους, να κατευθύνει πολλούς, να δίνει δουλειά σε πολλούς, να δημιουργεί θέσεις και να δίνει το πολυτιμότερο αγαθό την εργασία μέσω της οποίας καταξιώνεται ο καθένας.

Ένα ψευτο-ρουσφέτι κάνουν κάποιοι κομματάρχες και βουλευτές και είναι κόσμος που τους ψηφίζει και τους προσκυνά ισοβίως για

μία θεοσύλα... Πολύ φορές από καρδιάς τους θαυμάζω και προσεύχομαι να είναι καλά κάποιοι όπως ο Παύλος που δημιουργούν όχι μία αλλά 100, 1.000, 2.000, 3.000 θέσεις εργασίας με πολλά φαρμάκια και με πόλεμο από μερικούς... Πόσο στοιχίζει μια θέση στο Δημόσιο; Πόσο πληρώνουν τους άνεργους του ΟΑΕΔ; Πόσα γλυτώνουν οι πολιτικοί, η Πολιτεία από τη δημιουργία θέσεων; Πόσα θα πλήρωνε ο Υπουργός Απασχόλησης για να διορίσει 3.000 κόσμο; Πολλά θα μπορούσα να γράψω γι' αυτούς, τους φίλους που πρωταγωνιστούν στον κλάδο μας όπως ο Παύλος και που κάποιοι «συνάδελφοι» τους τους δυσκολεύουν τη ζωή ή τους αγνοούν όπως έκαναν στις εκλογές της Ένωσης. Τα νούμερα των ψήφων λένε πολλά για τους μικρόψυχους και για το ποιοι παίζουν παιχνίδια... Ο Παύλος Ψωμιάδης είναι χρήσιμος και σημαντικός για τον κλάδο μας. Ήθελα να 'ξερα αυτοί που πήραν περισσότερους ψήφους τι περισσότερο έκαναν! Ας τον "αξιοποιήσουν" οι συνάδελφοί του εγκαίρως.



Ο μεγάλος Ιταλός τενόρος (Pavarotti) στη σκηνή του Ηρώδειου ετοιμάζεται να μαγέψει τον κόσμο και στις θέσεις των επισήμων θερμή χειραψία του Προέδρου του Ομίλου Ασπίς Π. Ψωμιάδη με τον Πρωθυπουργό Κ. Καραμανλή, υπό το βλέμμα της κ. Μαρίας Βαρδινγιάννη.

■ Δύσκολο ρόλο ανέλαβε ο Γιώργος Κώτσαλος στη θέση του Δ/ντος Συμβούλου INTERAMERICAN. Δήλωσε στο Next Deal ο Γ. Κώτσαλος: «Ο όμιλος Interamerican είναι ένας πολύ μεγάλος οργανισμός και για να διατηρήσει την πρωτοκαθεδρία στην ελληνική αγορά θα πρέπει να ανανεώνεται συνεχώς να παρακολουθεί τις εξελίξεις, να είναι ανοικτός στις προκλήσεις και να καινοτομεί διαρκώς. Με άλλα λόγια χρειάζεται να αναπνέει συνεχώς, το φρέσκο αέρα». Με βάση αυτές τις αρχές κινείται ο νέος διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου Γιώργος Κώτσαλος ρίχνοντας ιδιαίτερο βάρος στην περαιτέρω ενίσχυση του δικτύου, στη δημιουργία νέων σύγχρονων προϊόντων, στην ενίσχυση όλων των θετικών στοιχείων που χαρακτηρίζουν τον όμιλο ενισχύοντας εν κατακλείδι την εξωστρέφειά του.

Οι εταιρίες έριξαν μεγάλο βάρος τα προηγούμενα χρόνια στα επενδυτικά προϊόντα και άφησαν στην άκρη τις βασικές καλύψεις που σε τελευταία ανάλυση υπηρετούν τον θεσμό της ασφάλισης. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρει το μέσο ετήσιο ασφαλιστρο των βασικών καλύψεων δεν φθάνει ότι το αφορολόγητο όριο.

Οι βασικές ασφαλίσσεις και τα συνταξιοδοτικά προγράμματα, είναι ένας τομέας που θα πρέπει να δοθεί βάρος. Ειδικά σε ότι αφορά τα συνταξιοδοτικά θα πρέπει να σημειωθεί και η προοπτική «απελευθέρωσης» της αγοράς μέσω σημαντικών αλλαγών στον κοινωνικοασφαλιστικό σύστημα και συνεπώς ένας λόγος ακόμη είναι αυτός προκειμένου εταιρίες και δίκτυα να είναι ετοιμοπόλεμο να «υποδεχθούν» τη νέα κατάσταση. Ποιος θα «πάρει» τη νέα αγορά που θα δημιουργηθεί αν όχι αυτός που θα είναι έτοιμος, διερωτάται ο κ. Κώτσαλος. Επίσης ένα ακόμη θέμα είναι η εγκατάλειψη άλλων κλάδων στις γενικές ασφαλίσσεις, οι οποίοι αναπτύσσονται.

Υπάρχει η ανάγκη επαναπροσδιορισμού στόχων σε ό,τι αφορά τα προϊόντα κατά τον διευθύνοντα σύμβουλο του Ομίλου Interamerican. Το άλλο μεγάλο θέμα είναι το θέμα των δικτύων διανομής. Παρατηρού-



Παλιά φωτογραφία στα πρώτα βήματα (δεκαετία του 1970) με τον Δ. Κοντομηνά και τον Γ. Κώτσαλο.

νται σημαντικές εξελίξεις και σε αυτό τον τομέα. Θα πρέπει όλοι να συνειδητοποιήσουμε, τονίζει, ότι «το παιχνίδι» παίζεται πλέον με νέους όρους. Νέα δίκτυα διανομής εμφανίζονται ανταγωνιζόμενα παλαιότερα. Μία ασφαλιστική εταιρία πρέπει αυτά να τα βλέπει ως πρόκληση και όχι με φόβο. Το ζητούμενο είναι αν μπορεί να τα αξιοποιήσει. Από όλα λοιπόν θα αξιοποιηθεί τα καλύτερα. Οι ασφαλιστικές εταιρίες θα επενδύσουν στους καλούς».

■ Ένα στα τέσσερα παιδιά πάσχει σήμερα από κάποια αλλεργική πάθηση, ενώ οι ειδικοί φοβούνται ότι η αναλογία αυτή ύστερα από 20 χρόνια θα είναι ένα στα δύο! Γενικά υπολογίζεται ότι 1 στα 3 άτομα του πληθυσμού θα εμφανίσει μια μορφή αλλεργίας κατά τη διάρκεια της ζωής του.

Στη χώρα μας, σύμφωνα με πρόσφατη μελέτη, διαπιστώθηκε ότι την τελευταία δεκαετία η συχνότητα της αλλεργικής ρινίτι-

δας τετραπλασιάστηκε και πλήττει το 28% του γενικού πληθυσμού, ενώ περισσότεροι από 150 εκατομμύρια άνθρωποι σε όλο τον κόσμο πάσχουν από αλλεργική ρινίτιδα ή άσθμα.

Στην Ευρώπη οι πάσχοντες ανέρχονται σε 80 εκατομμύρια και από αυτούς περισσότεροι από 180.000 πεθαίνουν κάθε χρόνο από τη νόσο.

Όμως στην Αθήνα αλλεργιολογικό τμήμα διαθέτουν μόνο το "Λαϊκό", το "Σωτηρία",

το "Α. Κυριακού" και το "Αττικό", ενώ στα νοσοκομεία της περιφέρειας δεν υπάρχουν αλλεργιολόγοι, με ελάχιστες εξαιρέσεις.

Τα παραπάνω επισημάνθηκαν σε συνέντευξη Τύπου που δόθηκε με αφορμή το 6ο Πανελλήνιο Συνέδριο Αλλεργιολογίας και Κλινικής Ανοσολογίας που πραγματοποιήθηκε 7-9 Απριλίου 2005.

(Πηγή: ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ)

■ Πεταίει ο γάιδαρος; Πεταίει. Αλλά... προς την εξάφaniση! Ο πληθυσμός τους μειώνεται κάθε χρόνο κατά τέσσερις με πέντε χιλιάδες, όπως δείχνουν στοιχεία του υπουργείου Γεωργίας και της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας. Την τελευταία 15ετία τα ελληνικά γαϊδουράκια μειώθηκαν κατά 63% και από 127.373 που ήταν το 1990, σήμερα δεν ξεπερνούν τα 46.712.



ΔΟΛ - ALPHA Κοινή εταιρεία έκδοσης περιοδικών

Υπεγράφη στις 9 Μαρτίου 2005 μεταξύ της Α.Ε. Δημοσιογραφικός Οργανισμός Λαμπράκη και της Α.Ε. Alpha Δορυφορική Τηλεόραση το Ιδιωτικό Συμφωνητικό και το Σύμφωνο Μετόχων για τη σύσταση μέχρι την 30.4.2005 της κοινής ανώνυμης εταιρίας έκδοσης περιοδικών. Το αρχικό μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας ορίστηκε σε 500.000 ευρώ, το οποίο θα καταβληθεί εξ ημισείας από τους ιδρυτές μετόχους, με προοπτική να ανέλθει σε 2 εκατ. ευρώ εντός δύο ετών. Η αρχική διάρκειά της θα είναι 30 έτη. Το Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρίας θα είναι εξαιρετικά, 3 μέλη θα ορίζει η μέτοχος ALPHA και άλλα 3 η μέτοχος ΔΟΛ, στην οποία, επιπλέον, θα ανατεθεί και το management.

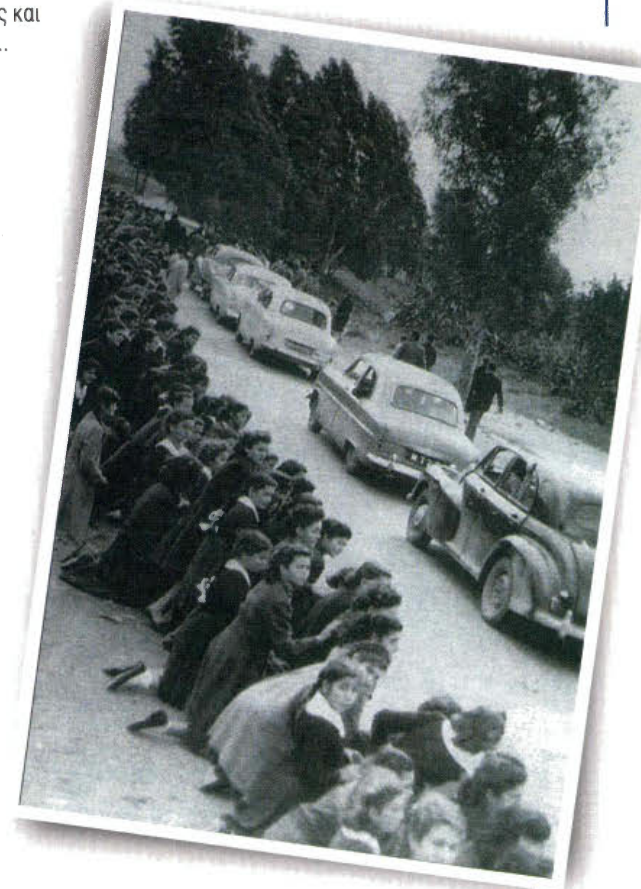
■ ΕΛΛΑΔΑ - ΚΥΠΡΟΣ 1955-2005

Μάλλον δεν χρειάζονται πολλά σχόλια. Όλοι ξέρουν τις διαφορές της νεολαίας του σήμερα και της Ελλάδας πριν 50 χρόνια. Παραθέτουμε δύο φωτογραφίες εκείνης της εποχής του ηρωισμού, της φιλοπατρίας, των αγώνων, της θυσίας, της εθνικής έπαρσης σε Ελλάδα και Κύπρο. Ήταν τα θεμέλια για την καλή πορεία Ελλάδας - Κύπρου... Σήμερα η κατηφόρα ξανάρχισε... Από σεβασμό στους μαχητές δεν βάζω καμία φωτογραφία των ειδώλων της σημερινής νεολαίας. Αυτής που τα ΜΜΕ προβάλλουν. Οι καλοί είναι «κρυπτοέλληνες»... Και είναι ευτυχώς πολλοί... Κάποτε όμως πρέπει να ξυπνήσουν και να στείλουν στο διάλογο τους ψευτοήρωες και τα ψευτοειδωλα...



Ο Μιχάλης Καραουλής εξώφυλλο στο εβδομαδιαίο περιοδικό «Εικόνες», της 21ης Μαΐου 1956. Είναι ο πρώτος που καταδικάζεται σε θάνατο και ο πρώτος που οδηγείται στην σγχόνη, μαζί με τον Ανδρέα Δημητρίου. Η εκτέλεση παρέκαμψε τα ενυπάρχοντα ακόμη μετεμφυλιακά πάθη και συγκίνησε το πανελλήνιο, όπως και πρόσωπα της ευρωπαϊκής διανόησης. Η Βρετανία, με την κυνική παρουσία του Χάρτιγκ στο νησί, έδειχνε εμφανώς τις άτεγκτες προθέσεις της επί του Κυπριακού. Διαδηλώσεις, συλλαλητήρια και μνημόσυνα υπέρ των δύο εκτελεσθέντων έφτασαν στο κατακόρυφο.

Μαθήτριες του Γυμνασίου Μόρφου γονατίζουν μπροστά στην πομπή που μεταφέρει τη σορό του Χαράλαμπου Μούσκου, του πρώτου πεσόντος της ΕΟΚΑ σε μάχη, κοντά στους αρχαίους Σόλους, στις 15 Δεκεμβρίου 1955. Οι «εθνομάρτυρες» και τα σύμβολα που χρειαζόταν ο απελευθερωτικός αγώνας είχαν αρχίσει να δημιουργούνται.



ΠΡΟΤΑΣΗ

Κάντε τα έντυπά σας χαρούμενα με χρώματα, με λουλούδια, με γλυκά, με ελληνικά τοπία... Δεν κοστίζει.



Η γενοκτονία των Αρμενίων

Ο πρόεδρος της Γαλλίας, Ζακ Σιράκ, και ο Αρμένιος ομόλογός του Ρόμπερτ Κοτσαριάν, ο οποίος βρέθηκε στο Παρίσι, αποτίουν φόρο τιμής στα εκατοντάδες χιλιάδες θύματα της γενοκτονίας των Αρμενίων από τους Τούρκους. Προς μεγάλη δυσaráσκεια της Άγκυρας, οι ευρωπαϊκές χώρες τίμησαν την 90ή επέτειο της γενοκτονίας.



Διαφορά μεταξύ αντικειμενικών και αγοραίων τιμών

	ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΙΚΗ ΑΞΙΑ		ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΗ ΑΞΙΑ		ΔΙΑΦΟΡΑ	
	ΚΑΤΩΤΕΡΗ	ΑΝΩΤΕΡΗ	ΚΑΤΩΤΕΡΗ	ΑΝΩΤΕΡΗ	ΚΑΤΩΤΕΡΗ	ΑΝΩΤΕΡΗ
Χαλάνδρι	880	1.702	1.500	2.300	70,38%	35,12%
Μαρούσι	910	1.555	1.600	1.900	75,87%	22,16%
Εκάλη	1.467	2.905	2.900	4.650	97,64%	60,05%
Βουλιαγμένη	1.614	4.400	2.300	4.200	42,50%	-4,55%
Κηφισιά	822	2.800	2.500	4.500	204,24%	60,71%
Ζωγράφου	880	1.174	1.400	2.000	59,02%	70,38%
Καλλιθέα	822	1.467	1.100	1.850	33,87%	26,08%
Περιστέρι	470	851	1.000	1.500	112,97%	76,25%
Γλυφάδα	1.086	2.641	1.900	3.500	74,98%	32,51%

■ Η εξέλιξη της παραγωγικής δομής της Ελληνικής οικονομίας συνοψίζεται στον Πίνακα 1. Στην 20ετία 1960-1980, υπό την επίδραση των πολιτικών προσαρτάς της μεταποιητικής βιομηχανίας, των εξαγωγικών επιδοτήσεων και της προνομιακής της πρόσβασης στο τραπεζικό σύστημα, σημειώθηκε: α) άνοδος του μεριδίου της μεταποιητικής βιομηχανίας στο ΑΕΠ, β) σχετική σταθερότητα του ποσοστού των υπηρεσιών και γ) αναμενόμενη μείωση της συμμετοχής της αγροτικής παραγωγής. Στην περίοδο 1980-1990 (όπου ισχύουν ακόμα πολιτικές προστασίας), η παραγωγή της μεταποιητικής βιομηχανίας ως ποσοστό του ΑΕΠ παραμένει στάσιμη, ενώ η μεγάλη πτώση του ποσοστού του πρωτογενούς τομέα, αντισταθμίζεται από την άνοδο του τριτογενούς τομέα από 56,8% το 1980 σε 64,4% το 1990. Στη 10ετία του 1990 (μετά την πλήρη κατάργηση της προστασίας και των επιδοτήσεων και την κατάργηση της προνομιακής πρόσβασης της μεταποίησης στο τραπεζικό σύστημα) σημειώνεται σημαντική πτώση του ποσοστού της μεταποιητικής βιομηχανίας στο ΑΕΠ, από 15,6% το 1990 στο 12,4% το 2000 και στο 10,4% το 2003, με το ποσοστό του πρωτογενούς τομέα να περιορίζεται στο 6,4%, ενώ το ποσοστό του τριτογενούς τομέα να γιγαντώνεται στο 73,4%.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1: Εξέλιξη της διάρθρωσης του ΑΕΠ κατά τομέα

	Πρωτογενής	Δευτερογενής	(Μεταποίηση)	Τριτογενής
1960	18,4	24,7	7,5	59,6
1970	16,1	30,7	11,6	55,8
1980	15,5	30,4	15,2	56,8
1990	10,9	27,3	15,6	64,4
2000	9,0	22,2	12,4	72,2
2003	6,4	20,2	10,7	73,4

Πηγή: ΕΣΥΕ - Εθνικοί Λογαριασμοί

Ειδικότερα, μεγάλη πτώση της παραγωγής της μεταποιητικής βιομηχανίας, κατά 8,8%, σημειώθηκε στην περίοδο 1989-1993. Στη συνέχεια, η πτωτική πορεία της παραγωγής των παραδοσιακών κλάδων (κλωστοϋφαντουργία, έτοιμα ενδύματα - υποδήματα) συνεχίστηκε μέχρι σήμερα, ενώ λαμβάνει ιδιαίτερη ένταση τα τελευταία χρόνια υπό την απειλή και της πλήρους απελευθέρωσης του διεθνούς εμπορίου κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων στα πλαίσια του Παγκόσμιου Οργανισμού Εμπορίου (ΠΟΕ) από 1.1.2005. Αντίθετα στη 10ετία του 1990 σημειώθηκε σημαντική αύξηση της παραγωγής του τομέα των υπηρεσιών και ιδιαίτερα του Τουρισμού και της Ναυτιλίας, με αποτέλεσμα την αύξηση του πλεονάσματος του ισοζυγίου των υπηρεσιών του ισοζυγίου πληρωμών.

Πηγή: ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΔΕΛΤΙΟ ALPHA BANK

ΠΡΟΤΑΣΗ

Βγάλτε βάσει του πίνακα τιμές σπιτιών και φορολογίας λόγω μεταβίβασης (θανάτου - δωρεάς - πώλησης) και... ΥΠΟΓΡΑΨΤΕ ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΖΩΗΣ!

Πώς φορολογούνται οι εταιρείες στην Ευρώπη

Χώρα	Φορολογικός συντελεστής (%)
Εσθονία	0,00*
Κύπρος	10,00
Ιρλανδία	12,50
Λετονία	15,00
Λιθουανία	15,00
Ουγγαρία	16,00
Πολωνία	19,00
Σλοβακία	19,00
Αυστρία	25,00
Σλοβενία	25,00
Τσεχία	26,00
Φινλανδία	26,00
Πορτογαλία	27,50
Σουηδία	28,00
Βρετανία	30,00
Δανία	30,00
Λουξεμβούργο	30,38
Βέλγιο	33,99
Ολλανδία	34,50
ΕΛΛΑΔΑ	35,00
Μάλτα	35,00
Ισπανία	35,00
Γαλλία	35,43
Ιταλία	37,25
Γερμανία	38,29

*Στα επαναεπενδυόμενα κέρδη

ΠΗΓΗ: Deloitte Touche Tohmatsu, KPMG

Δείκτες ανταγωνιστικότητας σε τοπικό επίπεδο στην Ευρώπη

Οι 20 πιο ανταγωνιστικές περιφέρειες της Ευρώπης			Οι 20 περιφέρειες με τη χειρότερη επίδοση στην ανταγωνιστικότητα		
Κατά-ταξη	Περιοχή	Βαθμολογία	Κατά-ταξη	Περιοχή	Βαθμολογία
1	Ουασιμιά, Φινλανδία	261,8	72	Region Wallonne, Βέλγιο	261,8
2	Στοκχόλμη, Σουηδία	252,3	73	Sachsen-Anhalt, Γερμανία	252,3
3	Βρυξέλλες, Βέλγιο	248,1	74	Κεντρική και Δυτική Ιρλανδία	248,1
4	Ιλ ντε Φρανς, Γαλλία	230,0	75	Μέκλεμπουργκ-Βορπομέρ, Γερμανία	230,0
5	Ελβετία	224,7	76	Αμπρούζο, Ιταλία	224,7
6	Λουξεμβούργο	222,0	77	Πορτογαλία (ηπειρωτική χώρα)	222,0
7	Αμβούργο, Γερμανία	211,5	78	Αττική, Ελλάδα	211,5
8	Λονδίνο, Βρετανία	186,4	79	Κανάρια, Ισπανία	186,4
9	Νορβηγία	184,6	80	Σαρδηνία, Ιταλία	184,6
10	Βρέμη, Γερμανία	178,9	81	Νησιά Αιγαίου και Κρήτη, Ελλάδα	178,9
11	Μπλάντεν - Βίττεμπεργκ, Γερμανία	175,9	82	Μαδρίδα, Πορτογαλία	175,9
12	Νοτιοανατολική Βρετανία	171,7	83	Αζόρες, Πορτογαλία	171,7
13	Εσεν, Γερμανία	170,7	84	Καμπανία, Ιταλία	170,7
14	Δυτική Ολλανδία	168,2	85	Νορδέστε, Ισπανία	168,2
15	Μπάγιερν, Γερμανία	160,1	86	Σικελία, Ιταλία	160,1
16	Βερολίνο, Γερμανία	154,9	87	Sud, Ιταλία	154,9
17	Ανατολική Βρετανία	152,7	88	Σέντρο, Ισπανία	152,7
18	Δανία	142,6	89	Βόρεια Ελλάδα, Ελλάδα	142,6
19	Βεστέριγκε, Σουηδία	135,6	90	Σαρ, Ισπανία	135,6
20	Ζουίντ-Ολλανδία, Ολλανδία	135,0	91	Κεντρική Ελλάδα, Ελλάδα	135,0

ΠΗΓΗΣ - Ευρωπαϊκός Δείκτης Ανταγωνιστικότητας 2004, Robert Huggins Associates

■ Η Ετήσια Γενική Συνέλευση της Ι.Υ.Μ.Ι. πραγματοποιείται στις 18-21 Σεπτεμβρίου 2005 στο Αμστερνταμ. Κόστος συμμετοχής 1350 ευρώ (χωρίς παραμονή και μετάβαση).

■ Το Επιχειρησιακό Πρόγραμμα "Ανταγωνιστικότητα" και το σημαντικό Επιχειρησιακό Πρόγραμμα "Κοινωνία της Πληροφορίας" του ΚΠΣ III βρίσκονται ακόμα στα αρχικά στάδια υλοποίησής τους, ενώ και ο νέος Αναπτυξιακός Νόμος άρχισε να λειτουργεί από το Μάρτιο 2005. Τα προγράμματα αυτά μπορεί να συμβάλουν στη συνέχιση της διαδικασίας προσαρμογής και στην αναβάθμιση της τεχνολογικής βάσης και της ανταγωνιστικότητας της Ελληνικής μεταποιητικής βιομηχανίας στα επόμενα χρόνια και να βελτιώσουν τις επιδόσεις της όσον αφορά την αύξηση της παραγωγής, την υποκατάσταση εισαγωγών και την ώθηση των εξαγωγών. Σημαντική εξέλιξη θα είναι η ενίσχυση της εισροής ΞΑΕ στον κλάδο στα επόμενα χρόνια, η οποία εκτιμάται ότι θα υπεραντισταθμίσει την εκροή Ελληνικών κεφαλαίων για επενδύσεις στα Βαλκάνια και σε άλλες χώρες. Η εισροή ΞΑΕ θα μπορούσε να διευκολυνθεί από το νέο Αναπτυξιακό Νόμο και τις φορολογικές ρυθμίσεις για δραστηριότητα μείωσης της φορολογίας των επιχειρήσεων το 2006 και το 2007 και να δώσει μεγαλύτερη ώθηση στην παραγωγή της μεταποιητικής βιομηχανίας αναβαθμίζοντας και τη συμβολή της στην αύξηση του ΑΕΠ και τις εξαγωγές.

Η βελτίωση της οργανωτικής δομής και των αποτελεσμάτων των επιχειρήσεων της μεταποιητικής βιομηχανίας στην περίοδο 1995-2003 ήταν αξιοσημείωτη. Το περιθώριο καθαρού κέρδους προ φόρων εξακολουθεί να διαμορφώνεται σε ικανοποιητικά επίπεδα (Πίνακας 7), παρά τη σημαντική αύξηση των αποσβέσεων (μέση ετήσια αύξηση 18,2% στην περίοδο 1995-2002).

Περιθώριο καθαρού κέρδους

	Αριθμός Επιχειρήσεων ΑΕ και ΕΠΕ	Πωλήσεις (Σε δισ. ευρώ)	Καθαρά κέρδη προ-φόρων (Σε δισ. ευρώ)	Περιθώριο καθαρού κέρδους
1995	5.358	21,2	1,0	4,9%
1996	5.368	22,7	1,1	5,1%
1997	5.475	25,9	1,1	4,6%
1998	5.580	27,5	1,5	5,6%
1999	5.630	29,7	2,1	7,4%
2000	5.748	36,3	2,3	6,5%
2001	5.772	37,2	1,9	5,2%
2002	5.964	37,6	1,8	4,9%
2003	5.675	39,3	2,2	5,7%
Μέση ετήσια αύξηση		8%	10,2%	

Πηγή: ΣΕΒ, με βάση τους δημοσιευμένους ισολογισμούς των επιχειρήσεων, 2003 εκτίμηση ICAP.

Ελλείμμα και χρέος στην Ε.Ε.

ΧΩΡΑ	Δημοσιονομικό έλλειμμα (% του ΑΕΠ)	Δημόσιο χρέος (% του ΑΕΠ)
Αυστρία	-1,1	65,4
Βέλγιο	0,4	100,0
Βρετανία	-3,4	39,7
Γαλλία	-4,2	63,9
Γερμανία	-3,8	64,2
Δανία	1,2	44,7
Ελλάδα	-5,2	109,3
Ισπανία	0,3	51,4
Ιρλανδία	0,2	32,0
Ιταλία	-2,9	106,3
Λουξεμβούργο	0,5	7,1
Ολλανδία	-3,2	54,3
Πορτογαλία	-2,9	60,1
Σουηδία	0,2	52,0
Φινλανδία	2,5	45,3
Ευρώπη «15»	-2,8	64,3
Ευρωζώνη	-2,8	70,8
Εσθονία	3,1	5,3
Κύπρος	-6,3	69,8
Λετονία	-1,5	14,4
Λιθουανία	-1,9	21,4
Μάλτα	-10,5	71,8
Ουγγαρία	-6,2	56,9
Πολωνία	-4,5	45,4
Σλοβακία	-3,7	42,6
Σλοβενία	-2,0	29,4
Τσεχία	-11,7	38,3
Ευρώπη «25»	-2,9	63,3

* Προσωρινά στοιχεία

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ

■ Πριν από πέντε χρόνια στη Σουηδία, έπειτα από την απόφαση της Βουλής για διαχωρισμό του κράτους από την Εκκλησία, 300.000 πιστοί εγκατέλειψαν την Εκκλησία και μειώθηκαν τα έσοδα από το παγκάρι. Έτσι το συμβούλιο της Σουηδικής Εκκλησίας αποφάσισε το κλείσιμο 12 ναών. Επίσης βγήκαν στο σφυρί για άμεση πώληση ή ενοικίαση 4 ναοί, μεταξύ των οποίων και η ιστορική εκκλησία της Ουψάλας, έναντι 13 εκατ. δολ. Ένας ναός μάλιστα πωλήθηκε έναντι ενός μόνον δολ., γιατί οι επισκευές του κόστιζαν 1 εκατ. δολ. Μοναδική ρήτρα ήταν να μην μετατραπούν σε οίκους ανοχής ή νυχτερινά κέντρα. Απευθύνουν δε έκκληση και στους μουσουλμάνους να αξιοποιήσουν αυτή την ευκαιρία!

Εσοδα από φόρους ακινήτων ως ποσοστό επί του ΑΕΠ

	Αυστρία	0.60 %		Ιταλία	2.20 %
	Βέλγιο	1.50 %		Λουξεμβούργο	3.40 %
	Τσεχία	0.60 %		Ελλάδα	1.70 %
	Δανία	1.70 %		Ιρλανδία	1.50 %
	Φινλανδία	1.10 %		Γαλλία	3.30 %
	Γερμανία	0.80 %		Ισπανία	2.40 %
	Ουγγαρία	0.70 %		Σουηδία	1.60 %
	Ισλανδία	2.80 %		Τουρκία	0.90 %
	Ιρλανδία	1.50 %		Βρετανία	4.30 %

Ο νέος χάρτης των συντάξεων (2005)

	ΚΑΤΩΤΕΡΕΣ ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ 2005			ΜΕΣΕΣ ΣΥΝΤΑΞΕΙΣ 2005		
	Γήρατος	Αναπηρίας	Θανάτου	Γήρατος	Αναπηρίας	Θανάτου
ΙΚΑ	428,24€	428,24€	385,40€	546,00€	433,52€	374,56€
ΤΕΒΕ	360,36€	360,36€	302,48€	600,65€	471,74€	334,15€
ΤΑΕ	406,22€	406,22€	366,91€	635,54€	505,60€	431,34€
ΤΣΑ	356,72€	356,72€	299,52€	405,13€	405,13€	307,94€
ΤΣΠΓΣ ΟΡΓ	428,24€	428,24€	385,40€	671,33€	629,55€	424,79€
ΤΣΠ ΕΘΝΙΚΗΣ	599,56€	599,56€	480,48€	1.026,97€	694,90€	730,25€
ΤΣΠ ΗΣΑΠ	428,24€	428,24€	385,40€	1.319,73€	917,71€	650,98€
ΤΣΠ ΕΤΕ	428,24€	428,24€	385,40€	1.065,53€	776,31€	529,62€
ΤΣΠΤ ΕΛ	428,24€	428,24€	385,40€	1.044,11€	-	667,05€
ΤΣΠ ΙΟΝΙΚΗΣ-ΛΑΪΚΗΣ	428,24€	428,24€	385,40€	1.242,77€	646,69€	503,20€
ΤΑΠ ΟΤΕ	428,24€	428,24€	385,40€	1.174,13€	916,64€	571,71€
ΤΑΠ ΠΥ	428,24€	428,24€	385,40€	656,33€	486,89€	420,42€
ΤΣΠΕΑΘ	428,24€	428,24€	385,40€	1.202,21€	836,30€	802,02€
ΤΑΙΣΥΤ	428,24€	428,24€	385,40€	631,70€	564,21€	397,49€
ΤΣΕΥΠ ΑΘΗΝ.	428,24€	428,24€	385,40€	909,14€	628,48€	556,71€
ΤΣΕΥΠ ΘΕΣΣ.	428,24€	428,24€	385,40€	875,93€	437,89€	511,06€
ΤΑΠΤΑ	428,24€	428,24€	385,40€	1.202,21€	919,85€	738,82€
ΤΣΠ ΑΤΕ	428,24€	428,24€	385,40€	1.154,37€	1.049,46€	564,21€
ΤΑΠ ΕΤΒΑ	428,24€	428,24€	385,40€	1.282,29€	516,01€	650,98€
ΟΑΠ ΔΕΗ	428,24€	428,24€	385,40€	1.202,21€	1.202,21€	1.202,21€

ΟΙ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Το νέο Cadillac BLS της Geneva Motors. Η αμερικανική εταιρεία σπεύδει να επωφεληθεί από το εξασθενημένο δολάριο.



ΟΙ ΔΕΚΑ ΠΡΩΤΕΣ ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΕΣ ΤΟ 2004

Renault	1.509,148 (0,93)
Volkswagen	1.449,108 (-1,21)
Opel/Vauxhall	1.327,923 (-1,01)
Ford	1.261,471 (1,76)
Peugeot	1.156,871 (-2,70)
Citroen	894,599 (1,76)
Fiat	789,027 (-1,53)
Toyota	730,433 (7,02)
Mercedes	684,724 (-5,10)
BMW	579,355 (12,40)

(χιλιάδες) 0 500 1.000 1.500
Οι συνολικές πωλήσεις στη δυτική Ευρώπη αυξήθηκαν κατά 1,6% στα 14,78 εκατ. οχήματα

ΤΑ ΔΕΚΑ ΠΡΩΤΑ ΣΕ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΑ (% μεταβολή από το 2003)

VW Golf	550,117 (10,7)
Peugeot 206/206 SW	502,579 (-9,0)
Peugeot 307/307 SW	449,833 (-0,6)
Renault Megane	406,842 (17,6)
Ford Focus	402,080 (-9,2)
Renault Clio	377,400 (-18,6)
Opel Astra	360,906 (4,3)
Opel Corsa	329,410 (-10,7)
Renault Scenic/Grand Scenic	307,762 (19,9)
VW Polo	282 (-19,4)

Πηγή: JATO consulting group

REUTERS

■ Πήγε στον Φοίνικα πριν από ένα χρόνο περίπου και συνάντησε μία κατάσταση που δεν είχε φανταστεί ούτε στους χειρότερους εφιάλτες του. Ανοίγματα, υποχρεώσεις κ.ά. συνέθεταν το όλο σκηνικό. Ο λόγος για τον διευθύνοντα σύμβουλο κ. Κ. Παπαμιχαλόπουλο, ο οποίος έχει βάλει από τότε τα δυνατά του να βελτιώσει την κατάσταση. Όσοι τον ζουν από κοντά λένε ότι έχει σηκώσει τα μανίκια και δουλεύει σκληρά. Ο καιρός θα δείξει αν και κατά πόσο θα τα καταφέρει.



Ο κ. Κ. Παπαμιχαλόπουλος

ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ ΚΑΙ ΑΝΕΡΓΙΑ (σε χιλιάδες)

	2005	2004	2003
Πληθυσμός	11.062	11.040	11.018
Ενεργός πληθυσμός	6.772	6.765	6.765
Εργατικό δυναμικό	4.602	4.561	4.394
Συνολική απασχόληση	4.117	4.056	3.977
Ανεργοί	485	505	417
Ποσοστό ανεργίας	10,5	11,1	9,5

■ 400.000 (τετρακόσιες χιλιάδες) άτομα στην Ελλάδα το 2004 δεν πήγαν στον γιατρό λόγω οικονομικών προβλημάτων. Το 40% των "φτωχών" νοικοκυριών δεν έχει τα απαραίτητα για θέρμανση και κρυώνει.

Φορολογικές κλίμακες

Μισθωτών-συνταξιούχων				
2005	Κλίμακα εισοδήματος (€)	Φορολογικός συντελεστής	Φόρος κλίμακας (€)	Σύνολο εισοδήματος (€)
	10.000	0%	0	10.000
	3.400	15%	510	13.400
	10.000	30%	3.000	23.400
Υπερβάλλον		40%		3.510

Λοιπών φορολογουμένων

2005	Κλίμακα εισοδήματος (€)	Φορολογικός συντελεστής	Φόρος κλίμακας (€)	Σύνολο εισοδήματος (€)
	8.400	0%	0	8.400
	5.000	15%	750	13.400
	10.000	30%	3.000	23.400
Υπερβάλλον		40%		3.750

Φορολογικές παραβάσεις ανά περιφέρεια (Δεκέμβριος 2004)

ΔΙΕΥΘΥΝΣΕΙΣ	ΠΡΑΓΜΑΤΟ-ΠΟΙΗΘΕΝΤΕΣ ΕΛΕΓΧΟΙ	ΠΑΡΑΒΑΣΕΙΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΠΑΡΑΒΑΤΙΚΟ-ΤΗΤΑΣ
Αττικής	516	2.468	55%
Κεντρικής Μακεδονίας	117	1.032	47%
Ανατ. Μακεδονίας-Θράκης	151	59	20%
Δυτικής Μακεδονίας	177	110	27%
Ηπείρου	166	12	5%
Θεσσαλίας	415	111	15%
Ιονίων Νήσων	56	45	41%
Δυτικής Ελλάδας	500	105	15%
Στερεάς Ελλάδας	57	50	19%
Πελοποννήσου	221	109	35%
Βορείου Αιγαίου	124	49	23%
Νοτίου Αιγαίου	80	43	28%
Κρήτης	183	58	17%
ΔΕΟΕ	5	0	0%
ΣΥΝΟΛΑ	2.768	4.251	27%

■ 1,5 εκατομμύριο άνθρωποι έχασαν τη δουλειά τους στις ΗΠΑ από το 1989 μέχρι και το 2003 ως αποτέλεσμα, θεωρείται, του αυξημένου εμπορίου με την Κίνα. (Περιοδικό Time).

■ Η πολιτική της Ουάσιγκτον στο διεθνή χώρο επικρίνεται όχι μόνο από τους Έλληνες, αλλά και γενικά από τους πολίτες της Ευρώπης των 25, σύμφωνα με τα αποτελέσματα του ευρωβαρόμετρου που δόθηκαν στη δημοσιότητα στις 10 Δεκεμβρίου 2004.

Άνθρωποι του κλάδου καταθέτουν τις προτάσεις τους στο **NAI**

Ιδέες για να αποκτήσει κύρος η ασφαλιστική αγορά

Αποτελεί κοινή διαπίστωση των παραγόντων της αγοράς ότι το βασικότερο θέμα που πλήττει την εικόνα της ασφαλιστικής αγοράς και λειτουργεί ως τροχοπέδη για την ανάπτυξή της, είναι η έλλειψη αξιοπιστίας. Είναι ίσως η πρώτη περίοδος που η ελληνική ασφαλιστική αγορά στο σύνολό της έχει διαπιστώσει ότι το μεγαλύτερο πρόβλημα δεν προέρχεται από εξωγενείς παράγοντες, αλλά από τους ίδιους που βρίσκονται στον ασφαλιστικό χώρο (εταιρίες, φορείς, Πολιτεία). Και, όπως πολλοί υποστηρίζουν, αν τουλάχιστον διαπιστωθεί το πρόβλημα, υπάρχουν και ελπίδες για επίλυσή του. Με λίγα λόγια, υπάρχει ελπίδα και φως στον ορίζοντα. Το ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ, πιστό στην παράδοση που έχει δημιουργήσει, δίπλα στα προβλήματα της αγοράς και αρωγός για την επίλυσή τους, προσπαθεί και αυτή την φορά να αλιεύσει χρήσιμες πληροφορίες για την αγορά, οι οποίες θα αποτελέσουν ένα πολύτιμο εργαλείο στα χέρια αυτών που λαμβάνουν τις αποφάσεις.



Του Θανάση Παπαδή

Αθανάσιος Σκορδάς

Γενικός Γραμματέας Καταναλωτή



Η αναβάθμιση και βελτίωση της ασφαλιστικής Αγοράς στη χώρα μας απαιτεί μια σειρά δράσεων σε τρία βασικά επίπεδα:

Στο επίπεδο της Πολιτείας είναι ανάγκη να δοθούν ακόμη γενναιότερα φορολογικά κίνητρα, τόσο για την ενεργοποίηση των επαγγελματιών ταμείων, όσο και για την ανάπτυξη της ατομικής ιδιωτικής ασφάλισης. Τα σύνθετα και σοβαρά προβλήματα της Κοινωνικής Ασφάλισης μπορούν να αντιμετωπιστούν ουσιαστικά με τη συμβολή και της Ιδιωτικής Ασφάλισης.

Στο επίπεδο της Ασφαλιστικής Αγοράς, οι εταιρείες είναι απαραίτητο να ενισχύσουν τη διαφάνεια στους όρους των συμβολαίων που προσφέρουν στον καταναλωτή. Οι διαμεσολαβούντες από τη δική τους πλευρά, επιλέγοντας να επενδύσουν στη συνεχή προσπάθεια για αύξηση των προσόντων τους και στην επιδίωξη επαγγελματικής υπευθυνότητας στη σχέση με τον πελάτη θα επιτύχουν να ενισχύσουν τη φερεγγυότητά τους και να περιβάλουν το επάγγελμα με μεγαλύτερη αξιοπιστία.

Στο επίπεδο των Καταναλωτών, η ενημέρωση αποτελεί τη βασική προϋπόθεση για να αποκτήσει επιτέλους και ο Έλληνας καταναλωτής ασφαλιστική συνείδηση και να αντιμετωπίσει την ιδιωτική ασφάλιση ως μια εναλλακτική συμπληρωματική λύση των προβλημάτων της Κοινωνικής Ασφάλισης. Ο ενημερωμένος Καταναλωτής επιτελεί ταυτόχρονα και έναν σημαντικό εποπτικό ρόλο στην Αγορά επιβραβεύοντας με τη στάση του συνεπείς επιχειρήσεις και διαμεσολαβούντες.

Σπύρος Λευθεριώτης

Γενικός Διευθυντής Εθνικής Ασφαλιστικής



Η ασφαλιστική αγορά θα βελτιωθεί εάν οι προσδοκίες του καταναλωτή ασφαλιστικών προϊόντων μεγαλώσουν. Εάν τα κριτήριά του για την ασφαλιστική εταιρία που συνεργάζεται και τα προϊόντα που αγοράζει γίνουν αυστηρότερα. Όταν οι απαιτήσεις αυτές σηματοδοτήσουν τις εξελίξεις η αγορά θα κινηθεί θετικά.

Η βελτίωση της ασφαλιστικής αγοράς θα προέλθει επίσης από την ενίσχυση του επαγγελματισμού των ασφαλιστικών συμβούλων και των επιχειρήσεων. Επαγγελματισμός σημαίνει γνώση του αντικείμενου, αξιοποίηση εμπειριών, ορθή στοχοθεσία και πίστη στο ρόλο που μπορεί να διαδραματίσει η ασφαλιστική αγορά. Τέλος, η πολιτεία οφείλει να διασφαλίσει την αξιοπιστία και τη φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιριών και να θέσει τους κανόνες μέσα στους οποίους, ο ανταγωνισμός των ασφαλιστικών εται-

ριών θα λειτουργεί προς όφελος του καταναλωτή και όχι εις βάρος του. Η βελτίωση της αγοράς είναι υπόθεση και της πολιτείας και των στελεχών των ασφαλιστικών εταιριών, αλλά και των καταναλωτών ασφαλιστικών προϊόντων.

Πάνος Δημητρίου

Διευθύνων Σύμβουλος Generali



Είναι γεγονός ότι η ελληνική ασφαλιστική αγορά υπολείπεται σε ό,τι αφορά την ανάπτυξη των υπολοίπων αγορών των χωρών της ευρωζώνης αλλά και της Ευρώπης των 25, ενώ η χώρα μας δικαίως βρίσκεται μεταξύ αυτών. Οι αιτίες για την καθυστέρηση αυτή είναι πολλές. Ωστόσο σε γενικές γραμμές φαίνεται να ξεχωρίζουν δύο

σημαντικοί παράγοντες. Από την μία πλευρά βρίσκεται η αντιμετώπιση έως τώρα του κλάδου από την πολιτεία, ενώ από την άλλη πλευρά η δυσφημιστική κατά καιρούς για τον ίδιο τον κλάδο δράση ορισμένων επιχειρηματιών του χώρου.

Συνεπώς οι ιδέες που θα αφορούν στη βελτίωση της λειτουργίας της αγοράς δεν μπορεί παρά να στοχεύουν στην εξάλειψη των δύο προαναφερθέντων αρνητικών παραγόντων, δηλαδή αφενός στο να στρέψουμε την πολιτεία να ασχοληθεί πιο έντονα με τον κλάδο και αφετέρου να «κλείσουμε» όσο είναι δυνατόν τις πόρτες σε επιχειρηματικές λογικές της «αρπαχτής».

Μία ιδέα για να επιτύχουμε τον στόχο μας ως αγορά είναι κατά τη γνώμη μου η υιοθέτηση ενός αυστηρού Κώδικα Δεοντολογίας μεταξύ των μελών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, Κώδικα τον οποίο επεξεργάζεται ήδη το νέο διοικητικό συμβούλιο και θα πρέπει να τύχει της υποστήριξης όλων των υγιών δυνάμεων της αγοράς.

Γιάννης Λινός

Διευθύνων Σύμβουλος CGU Insurance



Τα βασικά προβλήματα της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς είναι κατά σειρά σπουδαιότητας: 1. το έλλειμμα αξιοπιστίας, 2. η χαμηλή διείσδυση, 3. το υψηλό λειτουργικό κόστος.

Σε μεγάλο βαθμό το τρίτο είναι συνέπεια του δεύτερου και το δεύτερο απόρροια του πρώτου. Για το ξεπέρασμα των προβλη-

μάτων αυτών απαιτείται δράση σε τρεις κατευθύνσεις: 1. την εξυγίανση, 2. τον εκσυγχρονισμό, 3. την ανάπτυξη. Η εξυγίανση είναι προϋπόθεση για την εμπέδωση της αξιοπιστίας. Αποτελεί υποχρέωση της πολιτείας στο πλαίσιο της εποπτείας για προστασία των ασφαλισμένων και των δικαιούχων ασφαλισματος, αλλά και διασφάλισης της νομιμότητας. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις και οι διαμεσολαβούντες μπορούν επίσης να

συμβάλουν αποφασιστικά στην εξυγίανση με την καθιέρωση και τήρηση κωδίκων δεοντολογίας και την υιοθέτηση ορθών λειτουργικών πρακτικών. Ο εκσυγχρονισμός θα επέλθει νομοτελειακά μέσω του ανταγωνισμού και των ανακλαστικών αυτοσυντήρησης των παικτών της αγοράς. Η έννοιά του δεν περιορίζεται στην αξιοποίηση της τεχνολογίας και την αναβάθμιση της γνώσης και των ικανοτήτων του ανθρώπινου δυναμικού, αλλά εκτείνεται και στη διαμόρφωση πελατοκεντρικής φιλοσοφίας ολικής φροντίδας.

Τέλος η ανάπτυξη θα επιτευχθεί ως αποτέλεσμα της ικανότητας της ασφαλιστικής αγοράς να πείθει τους μεν ασφαλιζόμενους για τη χρησιμότητα και την ποιότητα των υπηρεσιών της, τους δε επενδυτές (θεσμικούς κυρίως) για την ελκυστικότητά της σε σύγκριση με άλλους κλάδους.

Ιωάννης Π. Δρούλιας

Αντιπρόεδρος του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών και Πρόεδρος Δ.Σ. της Πανελληνίας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων



Για να μπορέσω να απαντήσω στο ερώτημα αποτελεί βασική προϋπόθεση η ύπαρξη μιας αγοράς που κινείται μεν σε σωστά πλαίσια, αλλά έχει και τη δυνατότητα περαιτέρω βελτίωσης. Όμως πώς να δεχθεί κανείς μια τέτοια βάση ανάλυσης όταν όλα οδηγούν σε μία αυτοκαταστροφική πορεία;

Από την πλευρά της Πολιτείας σημειώνουμε την πλημμελή και ευκαιριακή εποπτεία. Από την πλευρά των Ασφαλιστικών Εταιρειών έναν εξοντωτικό τιμολογιακό ανταγωνισμό του οποίου θύματα είμαστε εμείς και οι πελάτες μας λόγω της εν τέλει αδυναμίας εκπλήρωσης των υποχρεώσεών τους. Οι Διαμεσολαβούντες πάντοτε είτε με την επαγγελματική τους και μόνο παρουσία, είτε με την κατάθεση συγκεκριμένων προτάσεων επιδιώκουν τη βελτίωση της αγοράς στο πλαίσιο της σωστής και υπεύθυνης εξυπηρέτησης των καταναλωτών - πελατών και στην κατεύθυνση της βιώσιμης τιμολογιακής πολιτικής. Εμείς ως κλάδος διαδραματίζουμε έναν ζωτικής σημασίας ρόλο στην ασφαλιστική διαδικασία και στη γενική ανάπτυξη της χώρας, πιστεύουμε δε ότι προκειμένου να συνεχίσουμε να παρέχουμε ασφαλιστικά προϊόντα και υπηρεσίες στους καταναλωτές θα πρέπει να στοχεύουμε στην ενθάρρυνση μίας ανταγωνιστικής αλλά σταθερής αγοράς.

Η αρχή οποιασδήποτε ασφαλιστικής σχέσης είναι η εμπιστοσύνη. Στις συναλλαγές μας έχουμε ευθύνη και υποχρεώσεις εκ του ρόλου μας απέναντι στον πελάτη και στον ασφαλιστή. Η διαφάνεια σε αυτές τις σχέσεις εξασφαλίζει την εμπιστοσύνη και υποστηρίζει την ακεραιότητα των ασφαλιστικών εργασιών, δίνοντας τη δυνατότητα στον διαμεσολαβούντα να παρέχει προστιθέμενη αξία στο προϊόν της εργασίας του.

Είναι ανάγκη πλέον και βάσει του νέου θεσμικού πλαισίου να παρέχουμε στους καταναλωτές ικανοποιητικές πληροφορίες, με

τρόπο σαφή, πλήρη και όχι παραπλανητικό, ώστε πλήρως ενημερωμένοι να μπορούν να πάρουν τις σωστές αποφάσεις για τα ασφαλιστικά προϊόντα και τις υπηρεσίες που τους προσφέρουμε. Η Πολιτεία μάς έχει διαβεβαιώσει ότι θα συνεχίσει την προσπάθεια για την εξυγίανση της αγοράς. Τούτο κατ' ανάγκη θα σημαίνει και τη βελτίωσή της, αφού οι δυνατότητες των υγιών πλέον εταιρειών θα είναι καλύτερες, θα προχωρήσουν στην εξυγίανση των δικτύων τους, θα βελτιώσουν τα αποτελέσματά τους και θα μπορέσουν να συμβάλλουν και αυτές στη βελτίωση του θεσμού. Η μεγαλύτερη υπηρεσία που θα προσφέρει η Πολιτεία στο θεσμό θα είναι η πιστή και χωρίς παρεκκλίσεις εφαρμογή της Οδηγίας 2002/92/ΕΚ, ώστε όλοι οι παρέχοντες ασφαλιστικές υπηρεσίες να είναι πιστοποιημένοι και να ασκούν με συνέπεια τα καθήκοντά τους.

Νικόλαος Χ. Γιαννουλάς

Γενικός Διευθυντής ALPHA Ασφαλιστικής



Η ασφαλιστική αγορά στην Ελλάδα έχει μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης και βελτίωσης. Οι προσπάθειες για την επίτευξη ανώτερου επιπέδου παροχής υπηρεσιών και ασφαλιστικών προϊόντων πρέπει να κινηθούν στους παρακάτω άξονες:

- Αύξηση της ασφαλιστικής συνειδησης, μέσα από συνεχή διάλογο με την ελληνική κοινωνία και από τη δημιουργία παιδείας σχετικά με την συμβολή της ιδιωτικής ασφάλισης στη ζωή μας.
- Βελτίωση της αξιοπιστίας της ιδιωτικής ασφάλισης. Συγκεκριμένα:
 - ανάδειξη του ρόλου και της συμβολής της στην οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη
 - προώθηση της έννοιας της πρόληψης με αποτέλεσμα τον περιορισμό των ζημιών
 - εκπαίδευση των συνεργατών - επαγγελματισμός - πώληση προϊόντων βάσει των πραγματικών αναγκών του πελάτη
 - προστασία του καταναλωτή, μέσω της συνεργασίας και του διαλόγου με τους φορείς και τα ΜΜΕ.
- Φορολογικές ελαφρύνσεις - κίνητρα.
- Έλεγχος της λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιριών από την Εποπτική Αρχή.
- Εποπτεία της πιστής τήρησης του Κώδικα Δεοντολογίας από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών.
- Συνεργασία του Κράτους με τους φορείς ιδιωτικής ασφάλισης. Παρέμβαση της ιδιωτικής ασφάλισης ως συμπληρωματική της δημόσιας.
- Συνεχής ενημέρωση των Συνεργατών - Δικτύων για τα υφιστάμενα ασφαλιστικά προϊόντα. Δημιουργία νέων προϊόντων για την κάλυψη των συνεχώς αυξανόμενων αναγκών.
- Εκσυγχρονισμός, ποιοτική αναβάθμιση και επέκταση του ρόλου των Τμημάτων Εξυπηρέτησης Πελατών σε εξειδικευμένες παρεχόμενες υπηρεσίες (ποιοτικοί έλεγχοι - έρευνα, service συμβολαίων).

Αντώνης Αρβανίτης

Εντεταλμένος Σύμβουλος της ΔΥΝΑΜΙΣ



Είναι γνωστό ότι η ασφαλιστική αγορά δε βρίσκεται την περίοδο αυτή στις καλύτερες στιγμές της. Χαρακτηρίζεται δυστυχώς από έναν έντονο ανταγωνισμό με κύριο σκοπό την πρόσκτηση νέων και τη διατήρηση των υπαρχουσών εργασιών, χωρίς παράλληλα να δείχνει ότι μεριμνά για την εφαρμογή του απαραίτητου τεχνικού ασφαλιστή και να ανησυχεί για το υπερβολικό τις περισσότερες φορές κόστος πρόσκτησης. Η κατάσταση αυτή της αγοράς μπορεί, χωρίς αμφιβολία να αλλάξει εφόσον μεταξύ άλλων: Η εποπτική αρχή και τα αρμόδια όργανα διενεργούν τους απαραίτητους ελέγχους χωρίς καθυστερήσεις και τους επαναλαμβάνουν όπου είναι αναγκαίο λαμβάνοντας ταυτόχρονα τα απαραίτητα μέτρα εξυγίανσης. Οι εταιρίες δεν επαναπαύονται στις δάφνες τους αλλά «ανησυχούν» για το μέλλον και οργανώνονται κατάλληλα εκμεταλλευόμενες τις τεράστιες δυνατότητες της τεχνολογίας ώστε να αντιμετωπίζουν με επιτυχία τις συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς. Αναβαθμίζουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους, ενώ παράλληλα φροντίζουν για τον περιορισμό των περιττών εξόδων. Παρέχουν υψηλού επιπέδου εξυπηρέτηση στους ασφαλισμένους και τους συνεργάτες τους και επαληθεύουν στην πράξη ότι η ασφαλιστική εταιρία παρέχει πολύτιμες υπηρεσίες στο κοινό και στην εθνική οικονομία της χώρας. Έτσι ο κόσμος θα συνειδητοποιήσει έστω και με δυσκολία ότι η ιδιωτική ασφάλιση δεν χαρακτηρίζεται από «τα ψιλά γράμματα» και πολλές φορές την αφερέγγυότητα κάποιων, ούτε από τη δυσκολία στην καταβολή αποζημιώσεως και τις διαρκείς αυξήσεις στα ασφαλιστρα, όπως συνηθίζεται δυστυχώς να λέγεται αβασάνιστα από πολλούς.

Λάμπρος Κόκκινος

Πρόεδρος ΣΕΜΑ



Είναι γεγονός αναμφισβήτητο ότι η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά περνά μια περίοδο με πολλά και ποικίλα προβλήματα. Ο αθέμιτος ανταγωνισμός έχει γίνει κανόνας λειτουργίας της αγοράς και αλήθεια πού θα οδηγήσει η κατάσταση αυτή; Μέχρι τώρα γνωρίζαμε ότι την Ασφαλιστική Αγορά την οδηγούσαν οι μεγάλες και υγιείς Ασφαλιστικές Εταιρίες και τώρα ξαφνικά βλέπουμε την αγορά να την οδηγούν οι καιροσκόποι. Αλήθεια μέχρι πού θα πάει αυτή η τακτική; Πρέπει αμέσως να αντιδράσει το υγιές κομμάτι της Ασφαλιστικής Αγοράς και αμέσως το αρμόδιο Υπουργείο να πάρει μέτρα εξυγίανσης της Αγοράς. Πιστεύουμε ότι με την εφαρμογή της Οδηγίας 2002/92/ΕΚ, η οποία πολύ σύντομα θα γίνει Προεδρικό Διάταγμα, θα εξυγιανθεί ένα πολύ μεγάλο κομμάτι της αγοράς μας, αυτό των Διαμεσολαβούντων, με την προϋπόθεση βέβαια ότι το αρμόδιο Υπουργείο δεν θα δεχθεί παρέμβαση για την υποστήριξη των συμφερόντων κάποιων κατηγοριών της Αγοράς.

Η έρευνα για την βελτίωση της αγοράς θα συνεχιστεί.

Με το Προεδρικό Διάταγμα, όλοι οι φορείς του Κλάδου πιστεύουμε και ελπίζουμε ότι γίνεται ένα μεγάλο βήμα για την εξυγίανση του χώρου μας. Οι Ασφαλιστικοί Διαμεσολαβούντες πρέπει να έχουν εμπειρία, βαθιά γνώση του αντικείμενου, καλή φήμη, λευκό Ποινικό Μητρώο και απαραίτητως Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο Αστικής Ευθύνης για λάθη και παραλήψεις και με ελάχιστα ποσά € 1,000,000 ανά απαίτηση και € 1,500,000 συνολικά κατά έτος. Πόσοι άραγε Διαμεσολαβούντες θα μπορέσουν να ανταποκριθούν στις παραπάνω απαιτήσεις; Η Εποπτική Αρχή πρέπει να δραστηριοποιηθεί αμέσως και να αρχίσουν οι έλεγχοι, προκειμένου να μπου κανόνες δεοντολογίας, σωστής λειτουργίας της Ασφαλιστικής Αγοράς και πάνω απ' όλα να προστατεύεται πλήρως το καταναλωτικό κοινό. Το αρμόδιο Υπουργείο πρέπει να συνεχίσει τους ελέγχους και να παρακολουθεί από πολύ κοντά τις εξελίξεις της Ασφαλιστικής Αγοράς. Οφείλουμε να συμβάλλουμε όλοι μας ώστε να σταματήσουν ο καιροσκοπισμός και το κυνήγι του εύκολου χρήματος εις βάρος του καταναλωτή και κατά συνέπεια η δυσφήμιση ενός τόσο σοβαρού επαγγέλματος που αρκετές φορές φτάνει στα όρια του «λειτουργήματος».

Αθηνά Καραμήτρου

Πρόεδρος ΟΑΣΕ



Επιγραμματικά οι απόψεις μου για τις επιβαλλόμενες αλλαγές στον τομέα της Ιδιωτικής Ασφάλισης είναι οι εξής:

- Στόχοι είναι βέβαια η διαφύλαξη της νομιμότητας, η εξασφάλιση υγιούς ανταγωνισμού και ο σεβασμός στη δεοντολογία. Συμφωνώ με τη σύσταση αρχής εποπτείας, αλλά αυτό δεν αρκεί από μόνο του για να λυθεί το πρόβλημα, το οποίο είναι πρωτίστως πολιτικό και όχι τεχνικό. Θα πρέπει να αρχίσει σύντομα η λειτουργία της, να αποσαφηνιστεί το νομικό πλαίσιο και να εξασφαλιστεί στελέχωση που να ανταποκρίνεται στη λειτουργική ανεξαρτησία και στην αποτελεσματικότητά της. Η εφαρμογή των Διεθνών λογιστικών προτύπων θέτει κανόνες που ενισχύουν τη διαφάνεια προκειμένου να διασφαλιστεί ο μέτοχος. Μήπως οι ίδιοι κανόνες θα πρέπει να ισχύσουν και για τις εκτός χρηματιστηρίου εταιρίες διότι πάνω από τον μέτοχο βρίσκεται ο ασφαλισμένος;
 - Επιβάλλεται επίσης οι ασκούντες διαμεσολαβητική εργασία να είναι εξειδικευμένοι και με επαγγελματική νοοτροπία. Υπενθυμίζω την σχετική οδηγία της Ε.Ε.
 - Χρειάζεται να υπάρξει αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού με διαρκή εκπαίδευση και δημιουργία ασφαλούς εργασιακού περιβάλλοντος. Αποτελούν και τα δύο κινητήριους παράγοντες για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς.
 - Υπενθυμίζω επίσης τη σκοπιμότητα τροποποίησης του νόμου 3029/02.
- Η δεδομένη νομική αναγνώριση της ίδρυσης επαγγελματικών ταμείων πρέπει να επεκταθεί ώστε να περιλάβει και τις ασφαλιστικές εταιρίες οι οποίες διαθέτουν τη σχετική εμπειρία. Κλείνοντας, θέλω να τονίσω ότι η οικονομική ανάπτυξη εφόσον συνεπάγεται και αύξηση του διαθέσιμου εισοδήματος των λαϊκών στρωμάτων, αποτελεί ουσιαστική προϋπόθεση και για την ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς.

ING



ING

25

25 Χρόνια Ασφαλίζει την Ελλάδα Ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων

Ο κ. Cornelis
den Boer

Με την ευκαιρία των 25 χρόνων παρουσίας στην Ελλάδα, η ING Ελλάδας πραγματοποίησε το Ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων της εταιρείας την Παρασκευή 22 Απριλίου στο Ξενοδοχείο Grand Resort Lagonissi. Κεντρικό μήνυμα του Συνεδρίου ήταν το «25 Χρόνια Ασφαλίζουμε την Ελλάδα» και απευθύνθηκε στο σύνολο των ασφαλιστικών συμβούλων και συνεργατών της εταιρείας, καθώς και σε ομάδα σημαντικών εκπροσώπων της ασφαλιστικής αγοράς.

Η κα. Σοφία Ρασιάτου,
Γενική Διευθύντρια Πωλήσεων ING

Στο πλαίσιο του Συνεδρίου παρουσιάστηκε ο απολογισμός των οικονομικών και παραγωγικών αποτελεσμάτων του 2004, οι στρατηγικές επιλογές και η πολιτική ανάπτυξης της εταιρείας για την τρέχουσα χρονιά, καθώς και οι τάσεις και οι εξελίξεις που θα ενδυναμώσουν ακόμα περισσότερο την πορεία της εταιρείας στα χρόνια που έρχονται.

Προς τους συμμετέχοντες του συνεδρίου απηύθυνε χαιρετισμό η Δήμαρχος Αθηναίων, κα Ν. Μπακογιάννη, τονίζοντας τον καταλυτικό ρόλο που διαδραματίζουν οι ιδιωτικές εταιρείες στην ανάπτυξη και την ανταγωνιστικότητα της χώρας, καθώς και για τη σημασία των πρωτοβουλιών Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης στον επιχειρηματικό χώρο και τις τάσεις που διαμορφώνονται σε ολόκληρο τον κόσμο. Επίσης, το Συνέδριο τίμησε με την παρουσία του ο κ. Jan Nijssen, Global Head Pensions & Chief Executive Officer Insurance Central Europe του ING Group, ο οποίος τόνισε τη σημασία του ομαδικού πνεύματος και της συνεργασίας σε μια εταιρεία, παραλληλίζοντας την ομάδα της ING με την Εθνική Ομάδα Ποδοσφαίρου της Ελλάδας και επισημαίνοντας «Η πειθαρχία, η επιμονή και ο ενθουσιασμός που επέδειξε η Εθνική Ομάδα δημιούργησαν μια ισχυρή και ανταγωνιστική ομάδα. Η μεθοδική προσπάθεια σε συνδυασμό με την ομοψυχία και το ομαδικό πνεύμα αποτελούν για την ING τα κύρια συστατικά επιτυχίας για την υλοποίηση των στόχων της».

Cornelis den Boer, Πρόεδρος & Διευθύνων Σύμβουλος ING

Το 2004 ήταν η χρονιά της αναγέννησης. Το 2004 επιτύχαμε το επιδιωκόμενο κέρδος με βάση τα ολλανδικά λογιστικά πρότυπα, δηλαδή 11,6 εκ. Ευρώ. Έτσι λοιπόν ο Jan, πρέπει όχι μόνο να χαμογελάει, αλλά να είναι ιδιαίτερα χαρούμενος και να συγχαρεί με ένα θερμό χειροκρότημα όλους εσάς που συμβάλατε σε αυτή την επιτυχία, ιδιαίτερα όσοι από εσάς διακριθήκατε πετυχαίνοντας πάνω από τους στόχους. Το 2004 υπήρξε χρονιά αναγέννησης για την ING Ελλάδας και το 2005, όπως φαίνεται ήδη από τώρα, μέσα Απριλίου, θα αποδειχθεί μια ακόμα πιο επιτυχημένη χρονιά. Τι οδήγησε σε αυτή την επιτυχία; Έχει να κάνει με το θετικό πνεύμα που υπάρχει στο δυναμικό πωλήσεων, αλλά και στην εξαιρετική ομάδα που ηγείται αυτού. Συνδέεται άμεσα με τα νέα προϊόντα που δημιουργήσαμε, όπως το Optima και το Pensio Eterna. Συνδέεται με νέα βήματα, όπως την ίδρυση της νέας Πρακτορειακής μας εταιρείας. Όπως και με ένα οργανωμένο σύστημα στρατολόγησης νέων ασφαλιστών, καθώς και ένα καινούριο εκπαιδευτικό κέντρο. Τέλος, η επιτυχία έχει να κάνει με το γεγονός ότι κρατάμε τις υποσχέσεις μας και τις πραγματοποιούμε. Η ING είναι μια εταιρεία που προχωρά μπροστά σε κάθε τομέα και διαθέτει τεράστιες δυναμικές. Και ακόμα είμαστε στην αρχή.

Bas Lichter, Deputy Managing Director ING



Θα ήθελα να κάνω μια μικρή προσωπική αναδρομή για το που βρισκόμαστε πριν και που είμαστε τώρα. Πιστεύω ότι εγώ πρώτος ανέφερα την λέξη αλλαγή και συνδέθηκα με αυτήν πολύ γρήγορα. Παρόλα αυτά, η λέξη αυτή για εμένα δεν έχει ιδιαίτερη σημασία. Εάν θέλεις να εξερευνήσεις, να είσαι δημιουργικός, θέλεις το καλύτερο, η αλλαγή δεν είναι κάτι το ασυνήθιστο. Γίνεται κομμάτι της καθημερινότητας. Δεν μπορείς να αλλάξεις τον τρόπο που λειτουργεί μια εταιρεία χωρίς να υπάρχουν θέματα και προβλήματα. Θα πρέπει να είστε ανοιχτοί, ειλικρινείς και ανοιχτοί σε ιδέες, αλλιώς οι άνθρωποι δεν θα αναγνωρίσουν ποτέ και δεν θα βλέπουν την ανάγκη για αλλαγή. Επιπλέον η αλλαγή σε μια επιχείρηση σημαίνει να αλλάξεις τον τρόπο με τον οποίο εργάζονται οι άνθρωποι, το οποίο ήταν και θα είναι το πιο δύσκολο έργο. Βέβαια η αλλαγή δεν αλλάζει την παράδοση. Την κάνει πιο ισχυρή. Η αλλαγή είναι πρόκληση και ευκαιρία, δεν είναι απειλή και ο μόνος μας σκοπός και στόχος ήταν και είναι να κάνουμε ό,τι καλύτερο για την ING Ελλάδος. Ίσως θυμάστε τι είχα πει κάποτε: εάν δεν υπάρχει αλλαγή δεν υπάρχει πρόοδος..

Πού βρισκόμαστε σήμερα; Τα τελευταία δύο χρόνια, σας παρουσιάσαμε πέντε νέα προϊόντα, αυξήσαμε την αναγνωρισιμότητά μας (brand awareness) και είμαστε πρωτοπόροι στην ασφαλιστική βιομηχανία με μοναδικές καμπάνιες marketing και νέους τρόπους προσέλευσης και διατήρησης του πελατολογίου μας. Ακόμη, βελτιώσαμε την επικοινωνία μας. Δημιουργήσαμε το Connecting για τη μηνιαία ενημέρωσή σας όσον αφορά τις εξελίξεις στην εταιρεία. Προ-



βάλαμε το Advisor Extranet, για να έχει το Δίκτυο Πωλήσεων άμεση πληροφόρηση. Ναι, επικοινωνούμε και θέλουμε να το επιτύχουμε με διαφάνεια. Θα πρέπει να ξέρετε πώς λειτουργεί αυτή η εταιρεία, ποια είναι τα σχέδιά της και πώς μπορείτε να συμμετέχετε στο να βελτιώσουμε τόσο την εταιρεία όσο και το δικό σας μέλλον.

Είμαστε μια υγιής εταιρία! Τα αποθέματά μας είναι 10% υψηλότερα από τα αναμενόμενα. Έχουμε κατά ένα μεγάλο ποσοστό επιτύχει συγκράτηση των εξόδων μας και επενδύουμε ξανά στο μέλλον.

Οι ασφαλίσεις έχουν άμεση σχέση με την ασφάλεια και την σταθερότητα μακροπρόθεσμα. Οι πελάτες μας, επιθυμούν να παραμείνουμε εδώ και μετά από 25 χρόνια. Ο λόγος; Γιατί εμπιστεύονται την σταθερότητα και την επωνυμία μας και επιθυμούν να επενδύσουν. Για να αποταμιεύσει κανείς για την σύνταξη του, ως πελάτης θα πρέπει να ξέρει ότι όταν έρθει η ώρα να συνταξιοδοτηθεί, η ασφαλιστική εταιρία θα είναι εκεί.

Ο λόγος μου δεν βασίζεται σε υποσχέσεις αλλά σε στοιχεία, σχετικά με το τι επιτύχαμε τα τελευταία χρόνια για να κάνουμε αυτήν την εταιρία ακόμα καλύτερη. Στην Ολλανδία έχουμε μία γνωστή ποδοσφαιρική ομάδα που ονομάζεται Feyenoord.

Ένας από τους πιο δημοφιλείς ύμνους τους έχει να κάνει με το «Όχι θεωρία αλλά πράξη».

Θυμηθείτε: Εσείς πουλάτε εμείς κάνουμε τα υπόλοιπα...



Ο κ. Jan Nijssen, Global Head Pensions & Chief Executive Officer Insurance Central Europe του ING Group

Τώρα θα ήθελα να αναφερθώ στο πιο σπουδαίο στοιχείο της ING Ελλάδος.

Το Δίκτυο Πωλήσεων, Εσάς!

Όταν ήρθα εδώ για πρώτη φορά, άκουγα ένα μόνο πράγμα: Κε Lichter αυτό είναι το καλύτερο Δίκτυο Πωλήσεων στην Ελλάδα. Ξέρετε ότι οι Ολλανδοί είναι επιφυλακτικοί, για αυτό περίμενα μέχρι να έχω απτά στοιχεία. Πάντως, έχω δει αρκετά τα τελευταία χρόνια.

Το καλύτερο σχόλιο που μπορώ να σας κάνω είναι ότι, όποτε έχουμε συναντήσεις, φεύγω πάντα με έμπνευση και γεμάτος ενέργεια. Τόσο θετική είναι η επιρροή/ ενέργεια που παίρνω από εσάς. Για αυτό φανταστείτε πόσο ευχαριστημένοι μένουν οι πελάτες της ING.

Είστε αυστηροί (και μερικές φορές παραπονιέστε αρκετά), αλλά το κάνετε αυτό γιατί θέλετε να είστε καλοί σε αυτό που κάνετε. Μου πήρε αρκετό καιρό να το καταλάβω.

Σας ευχαριστώ γι' αυτό, γιατί με αυτό τον τρόπο η εταιρία μας έχει συνεχή πληροφόρηση για το τι μπορούμε να κάνουμε καλύτερα. Δεν μπορούμε να επαναπαυτούμε, γιατί αναζητάτε συνεχώς ευκαιρίες για να σας βοηθήσουμε να εξυπηρετήσετε τους πελάτες σας καλύτερα.

Έχετε υποδείξει ότι ο εσωτερικός ανταγωνισμός βγάζει τον καλύτερο εαυτό σας και σας ενισχύει ως ομάδα. Μέσα σε ένα χρόνο αποδείξατε ότι το νέο αίμα, οι νέες ιδέες και οι ξεκάθαροι στόχοι σας κάνουν καλύτερους.

Σε μερικούς από εσάς είχα πει κάποτε: αυτή η εταιρία μπορεί πραγματικά να απογειωθεί και να βρεθεί μπροστά από όλους τους ανταγωνιστές της, αρκεί να το θελήσει. Αλλά γι' αυτό χρειάζεται να υπάρχουν κοινά οράματα και κοινοί στόχοι.

Ας επιβιβαστούμε λοιπόν σε αυτό το αεροπλάνο που λέγεται ING και έχοντας τους καλύτερους πιλότους, ας έχουμε έναν κοινό προορισμό.



Βράβευση του κ. Μάλλη Δημήτρη



Βράβευση Γιώργου Ανδρουλάκη

Σοφία Ρατσιάτου (Γενική Διευθύντρια Πωλήσεων της ING)

Πριν από 25 χρόνια μια πορτοκαλί τουλίπα βγήκε από το αεροπλάνο, μπήκε σ' ένα ταξί, ανέβηκε δειλά - δειλά τη Συγγρού κι εγκαταστάθηκε στο δεύτερο όροφο των γραφείων μιας εταιρίας που λεγόταν Πρόσδος. Πρόσδος σημαίνει Progress, σκέφτηκε η τουλίπα. Αυτό θα κάνω κι εγώ.

Αυτό είναι που χρειάζομαι για να ανθίσω στη νέα αγορά. Έτσι κάπως ξεκίνησε η Nationale Nederlanden στην Ελλάδα. Έτσι ρίζωσε η τουλίπα κι άρχισε να ανθίζει στις καρδιές μας, να φουντώνει μαζί με τις φιλοδοξίες μας, να γεμίζει χρώμα τα όνειρά μας και να κερδίζει συνέχεια φίλους. Φίλους καλούς, φίλους πιστούς, φίλους αφοσιωμένους. Επαγγελματίες ακούραστους, αστείρευτους, ανυπέριθτους και αναγνωρισμένους. Ξεκίνησε σαν ψίθυρος, έγινε σύμβολο μιας νέας γενιάς ασφαλιστών, δημιούργησε μια νέα κουλτούρα πελατών.

Οι φίλοι μας λένε NN.

Από τότε, από τη δεκαετία του '80, τη χρυσή εποχή των γιάπηδων - θα θυμάστε καλά οι μεγαλύτεροι - η τουλίπα είχε άλλες αξίες.

Δεν μιλούσαμε με νούμερα, με μεγέθη, με όρους τεχνοκρατικούς και απόμακρους. Μιλούσαμε για τον άνθρωπο και για την ανάγκη του να νιώθει ασφαλής. Για τον άνθρωπο που ανθίζει και ολοκληρώνεται μέσα από φίλους κι ανάμεσα σε φίλους. Έγραφα τα όσα ήθελα να σας πω σήμερα, κάτω από έναν υπέροχο γαλάζιο ουρανό, καθισμένη αντίκρυ σε μια έντονη μπλε, αλλά γαληνεμένη θάλασσα. Μου ήρθε στο μυαλό αυτόματα η δική σας εικόνα. Η απίστευτη θάλασσα που είστε εσείς, που είναι η εταιρία μας, η θάλασσα που έχει μέσα του ο καθένας από μας.

25 χρόνια ασφαλίζουμε την Ελλάδα.

25 χρόνια ταξιδεύουμε το δικό μας ταξίδι.

Επί 20 και πλέον χρόνια, η τουλίπα γέμισε με ασφάλεια 500.000 ασφαλισμένους. Έγινε σύμβολο επαγγελματισμού, αξιοπιστίας και προοπτικής για 3000 εργαζόμενους και συνεργάτες.

Επένδυσε για τον άνθρωπο, επένδυσε στον άνθρωπο, επένδυσε στην ίδια την ουσία της ζωής. Έγραψε τη δική της μοναδική ιστορία,

πάντα με πρωταγωνιστή τον άνθρωπο. Ο πρώτος κύκλος, ο κύκλος της τουλίπας έκλεισε. Όπως οφείλει να κλείνει κάθε κύκλος για να τον διαδεχτεί ο επόμενος... Ακριβώς όπως η μια εποχή διαδέχεται την άλλη, ακριβώς όπως σβήνει ένα κύμα για ν' ακολουθήσει το επόμενο.

Πριν από 2 χρόνια καλωσορίσαμε το λιοντάρι. Το λιοντάρι που ήρθε δυναμικά, επιβλητικά και με σίγουρα βήματα. Το λιοντάρι που μας πήρε από το χέρι και μας έφερε στη νέα εποχή. Που μας έδειξε το λιοντάρι που όλοι κρύβουμε μέσα μας. Πήρε το πάθος μας και το έντυσε με δύναμη. Πήρε τις φιλοδοξίες μας και τις μετέτρεψε σε αποτελεσματική προσπάθεια. Κράτησε τη δυνατή φιλία που μας ενώνει και τη συμπλήρωσε με σεβασμό του ενός για τον άλλο. Πήρε την αφοσίωσή μας στον άνθρωπο και στην εταιρία και την μετέτρεψε σε έργο για το κοινωνικό σύνολο. Πήρε την πίστη μας στη δουλειά μας και την έκανε δυναμική ανάπτυξη.

Δέος στη γλώσσα μας σημαίνει φόβος. Όχι όμως ο φόβος που γεννάει η ατομία, αλλά ο φόβος που εκπορεύεται από τον σεβασμό στις αξίες. Δέος είναι το συμβόλαιο που κάνουμε με τον εαυτό μας και την κοινωνία των ανθρώπων. Οι αξίες που πρεσβεύουμε και ο τρόπος που τις προστατεύουμε. Ο κώδικας δεοντολογίας του λιονταριού είναι ο κώδικας της δικής μας ρίζας, του δικού μας πολιτισμού, των δικών μας προγόνων. Το λιοντάρι του ING λέει τα ίδια λόγια που έλεγε το λιοντάρι των Μυκηνών, της Δήλου, της Χαιρώνειας:

ΔΕΟΣ - ΗΘΟΣ - ΠΑΘΟΣ - ΣΕΒΑΣΜΟΣ - ΑΡΙΣΤΕΙΑ.

Αγαπημένοι μου συνεργάτες.

25 χρόνια ασφαλίζουμε την Ελλάδα.

25 χρόνια δουλεύουμε ακούραστα, με πάθος, ήθος, σεβασμό αλλά και με γνώμονα ένα μοναδικό, σπάνιο κι εξαιρετικό στοιχείο: το ΝΟΙΑΞΙΜΟ

25 χρόνια νοιαζόμαστε ο ένας για τον άλλο, νοιαζόμαστε για την εξέλιξη του συνεργάτη, νοιαζόμαστε για την αποζημίωση του πελάτη, νοιαζόμαστε για τα θετικά αποτελέσματα μιας εταιρίας που κα-



Βράβευση Τάκη Καφετζόπουλου



Υποκατάστημα Θεόφιλου Τσιολέκα



Βράβευση Θανάση Κατσιγιάννη

Βράβευση Ζηνοβίας Πίττα



Βράβευση Φίλιππου Μαλεβίτη



Βράβευση του κ. Μελισουργού Κωνσταντίνου

Θημερινά αποδεικνύει ότι νοιάζεται για εμάς. Σήμερα, σε συνθήκες και περιβάλλον παγκοσμιοποίησης, σε ρυθμούς έντονους και απαιτητικούς, η αφοσίωση δεν μπορεί να είναι μονοσήμαντη. Πρέπει να είναι αμοιβαία. Πρέπει να είναι αμφίδρομη. Κι εμείς έχουμε την τύχη να ασφαλίζουμε την Ελλάδα επί 25 χρόνια, εργαζόμενοι αφοσιωμένα σ' έναν όμιλο που καθημερινά ανανεώνει τη δέσμευσή του απέναντί μας. 25 χρόνια ασφαλίζουμε την Ελλάδα. Έχουμε γράψει λαμπερή ιστορία. Κρατάμε καλά κλεισμένη στην καρδιά μας την τουλίπα. Θα αποτελέσει για εμάς ένα ξεχωριστό κομμάτι της επαγγελματικής μας ζωής. Θα μας φέρνει πάντα στο νου ζωντανή τη φωνή του Μανώλη Ανδρόνικου. Του Μανώλη που επί 20 χρόνια μας έκανε να ανθίζουμε μαζί με την τουλίπα.

Αγαπημένοι μου φίλοι

Επί 25 χρόνια ασφαλίζουμε την Ελλάδα.

Σήμερα, το δικό μας ξεχωριστό σύμβολο είναι το λιοντάρι. Το λιοντάρι της δύναμης, της ευρωστίας, της περηφάνιας. Σύμβολο διαχρονικό, ελληνικό, παγκόσμιο. Σύμβολο υπεροχής. Αλλά πάνω απ' όλα σύμβολο αφοσίωσης και προσφοράς.

25 ΧΡΟΝΙΑ ΑΣΦΑΛΙΖΟΥΜΕ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Ας ξυπνήσουμε όλοι τώρα συμβολικά το λιοντάρι που βρίσκεται μέσα μας, ας χαράξουμε μαζί το μέλλον μας κι ας ευχηθούμε τα 25 χρόνια που θα 'ρθουν να είναι τα καλύτερα.



Lion Club



Υποκατάστημα Γιώργου Ζαφείρη



Υποκατάστημα Θανάση Κατσιγιάννη



Υποκατάστημα Παντελή Πιτόγλου



Υποκατάστημα Στέφανου Ψαράκη

Συνταξιοδοτικά και επενδυτικά προγράμματα Unica - Optima - Pensio*



Τύχη είναι...
**να έχεις τον καλύτερο
σύμβουλο ζωής**

**Εξασφαλίστε τη ζωή που ονειρεύεστε για πάντα
με σύνταξη από τους καλύτερους συνταξιοδοτικούς συμβούλους**

Όταν πρόκειται για τη σύνταξή σας, μια συμβουλή από το σωστό άνθρωπο, τη σωστή στιγμή μπορεί να αποβεί καθοριστική για την ποιότητα ζωής που θα έχετε στο μέλλον. Η ING, μια από τις κορυφαίες εταιρείες σε θέματα συντάξεων διεθνώς, φρόντισε να έχετε ως συνταξιούχοι ακριβώς τη ζωή που ονειρεύεστε αληθιά και δικαιούστε. Με τα νέα επενδυτικά και συνταξιοδοτικά προγράμματα της ING, ο ασφαλιστικός σας σύμβουλος μπορεί σήμερα να διαμορφώσει για εσάς ένα ολοκληρωμένο επενδυτικό ή συνταξιοδοτικό πλάνο, εξασφαλίζοντας εσάς και την οικογένειά σας για πάντα. Γιατί το να έχετε τους καλύτερους ασφαλιστικούς συμβούλους για εσάς είναι τύχη. Για εμάς είναι αποτέλεσμα σχεδιασμού και επίμονης προσπάθειας.

Καλέστε μας σήμερα για μια ολοκληρωμένη επενδυτική ή συνταξιοδοτική συμβουλή, που μπορεί να αλλιάξει τη ζωή σας.

*Pensio Eterna - Pensio Step
Pensio Junior - Optima Junior
www.ing.gr ☎ 801 100 200 300

ING 
Όλος ο κόσμος εσύ!

ΚΩΣΤΑΣ ΜΠΕΡΤΣΙΑΣ

Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών

Δημιουργούμε κώδικα υποχρεώσεων προς τους ασφαλισμένους μας

Συνέντευξη στον Λάμπρο Καραγιώργο

Ο νέος πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών δεν χρειάζεται βέβαια ιδιαίτερες συστάσεις. Αν και άνθρωπος χαμηλών τόνων είναι όχι μόνο πολύ γνωστός στην αγορά - τα τριάντα και πλέον χρόνια ενσασχόλησης με τον κλάδο δεν είναι λίγα - αλλά και πολύ αγαπητός μεταξύ όλων των συναδέλφων του. Δεν θα βρεθεί άνθρωπος να πει γι' αυτόν «κακό λόγο». Η εμπειρία του, οι γνώσεις του, αλλά και ο τρόπος του «πολιτεύεσθαι» που ακολουθεί, τρέφουν το σύνολο του κλάδου με πολλές προσδοκίες σε ό,τι αφορά την προσφορά του από τη θέση του προέδρου του διοικητικού συμβουλίου της ΕΕΑΕ. Ο ίδιος έχει γνώση των ευθυνών που αναλαμβάνει, καθώς είναι και ο πρώτος πρόεδρος της Ένωσης που δεν δηλώνει βασικός μέτοχος μιας ασφαλιστικής εταιρείας, ούτε και διορισμένο ανώτατο στέλεχος μίας κρατικής. Είναι ανώτατο στέλεχος σε ιδιωτική ασφαλιστική εταιρεία και με την δράση του θα πρέπει να συνταιριάζει ακόμα και αντιτιθέμενα συμφέροντα. Το «ΝΑΙ» συνάντησε τον κ. Κώστα Μπερτσιά όχι μόνο στο νέο του γραφείο στην INTERAMERICAN, αλλά και στο όμορφο κτήριο που έχει στα Σκούρτα στη βορεινή πλευρά της Πάρνηθας γιατί εκτός από ασφαλιστής ο κ. Μπερτσιάς δηλώνει και αμπελουργός. Συζητήσαμε μαζί του για τους βασικούς στόχους του νέου διοικητικού συμβουλίου της Ένωσης, και το κυριότερο πως θα μεγαλώσει η πίτα της αγοράς.

Αναλάβετε το ηνδάλιο της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών σε μία κρίσιμη εποχή για την πορεία του θεσμού. Πώς κρίνετε την εικόνα που έχει διαμορφωθεί στην κοινωνία για τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης;

Κ.Μ.: Οι ασφαλιστές, παρόλα τα μύρια όσα τους καταλογίζουν, αποτελούν μία επαγγελματική ομάδα η οποία, σε σύγκριση με άλλες, προκαλεί το ιδιαίτερο ενδιαφέρον της κοινωνίας. Υφίσταται ένα σημαντικό ενδιαφέρον για τη δράση της. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών είναι ένας θεσμικός φορέας που τον ακούει η πολιτεία, με τον οποίο βρίσκεται σε συνεχή επαφή, ενώ και η κοινωνία θέλει να ακούει την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών, διότι ο πολίτης θέλει να πληροφορείται τις θέσεις της, δεδομένου ότι η ασφάλιση παίζει ένα ρόλο που αφορά άμεσα την κοινωνία. Τί εί-

της ασφάλισης; Συγκεντρώνει χρήματα από τους ασφαλισμένους της και τα διαχειρίζεται προκειμένου να παρέχει, μόλις κριθεί αναγκαίο, την απαραίτητη κάλυψη σε κάθε ένα ασφαλισμένο ξεχωριστά, όταν επέλθει ο κίνδυνος. Η κοινωνική χροιά λοιπόν αυτής της επαγγελματικής δραστηριότητας είναι εκ των ουκ άνευ. Γι' αυτό τον λόγο, είναι φυσικό ο πολίτης να ενδιαφέρεται να ακούσει τη «φωνή» αυτού του επαγγελματικού κλάδου.

Ωστόσο, πόσο τελικά αυτή η «φωνή», αυτή η εικόνα που έχει σήμερα ο κλάδος είναι και αυτή που του πρέπει, με βάση τα χαρακτηριστικά που περιγράψατε;

Κ.Μ.: Αυτό είναι ακριβώς το ζητούμενο. Για να δημιουργεί περαιτέρω αξία αυτή η «φωνή», θα πρέπει να είναι ελκυστική. Σε αυτό το στοιχείο πρέπει να εστιάσουμε την προσοχή μας. Όμως εδώ θέλω να επιση-

λεί ατύχημα που δεν το αναγνωρίζει, αρχίζουν οι διαμάχες και δημιουργείται η εντύπωση ότι οι εταιρείες δεν ανταποκρίνονται, ενώ στην ουσία υπάρχει ερώτημα για το ποιος έχει την ευθύνη της πρόκλησης ατυχήματος. Έτσι, πολλές μορφές που δέχεται η εμπλεκόμενη ασφαλιστική εταιρεία είναι άδικες. Επίσης, και η αύξηση των ασφαλιστρών έχει τη ρίζα της σε ζημιόγόνες δραστηριότητες. Η ασφαλιστική εταιρεία δεν δημιουργεί πρωτογενώς αύξηση του ασφαλιστικού κόστους. Αυτή προκαλείται από τη δραστηριότητα των ανθρώπων, από τις καταστροφικές συνέπειες φυσικών φαινομένων κ.λπ. Αν π.χ. μία ομάδα ασφαλισμένων προκαλέσει πολλές ζημιές, θα υπάρξει εκ των πραγμάτων την επόμενη χρονιά αύξηση των ασφαλιστρών.

Η ασφαλιστική εταιρεία δεν ευθύνεται γι' αυτό τόσο, όσο για τη σωστή διαχείριση των χρημάτων που συγκεντρώνει. Εγκαλείται, κυρίως, για το εάν έκανε σωστή και αποδοτική διαχείριση των πόρων που καταβάλλει ο ασφαλισμένος. Σε αυτό το σημείο πρέπει να γίνει πολλή δουλειά από την Ένωση. Έχουν γίνει μέχρι στιγμής πολλά, αλλά πρέπει να γίνουν περισσότερα. Και εδώ είναι η πρόκληση για εμάς: πώς θα μεταφέρουμε στην κοινωνία αυτό το μήνυμα. Δηλαδή πως θα δείξουμε ποια είναι η πραγματική ευθύνη της ασφαλιστικής εταιρείας, όπως π.χ. ότι για την αύξηση των ασφαλιστρών δεν ευθύνεται μόνο η εταιρεία, αλλά και η δράση των ασφαλισμένων. Όταν οι Έλληνες οδηγοί είναι οι χειρότεροι στην ευρωπαϊκή Ένωση και προκαλούν τόσα ατυχήματα, είναι φυσικό οι αποζημιώσεις να αυξάνονται, οπότε και

“Θέλουμε ο καταναλωτής να έχει καλή γνώμη για τον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης, προκειμένου να βελτιωθεί η ασφαλιστική συνείδηση, να αυξηθεί η πίτα της αγοράς”

ναι η ασφάλιση; Είναι ένας θεσμός αλληλοκάλυψης των πολιτών, μία πρακτική που παλαιότερα οι κοινωνίες την εφαρμόζαν αυτοβούλως, μέσω των αγαθοεργιών. Η βοήθεια που έδινε ο ένας στον άλλο, με την πρόοδο των κοινωνιών, πήρε μία πιο οργανωμένη μορφή, έγινε θεσμός και άρχισε να λειτουργεί και με επιχειρηματικά κριτήρια. Ποιος είναι ο βασικός μηχανισμός

μάνω κάτι. Επειδή από τη φύση της αυτή η δουλειά είναι πολλή σύνθετη και δύσκολη και κρύβει μέσα της πολύ διαχείριση, είναι φυσικό να υπάρχουν και κάποιες τριβές. Μερικές φορές ως «κλάδος» χρεωνόμαστε άδικα και «αμαρτίες» άλλων, ενέργειες και δραστηριότητες ανθρώπων οι οποίες έχουν επίπτωση στην ασφαλιστική δραστηριότητα. Π.χ. όταν κάποιος προκα-



τα ασφάλιστρα θα αυξάνονται. Αν μειωθούν μία χρονιά τα ατυχήματα, τότε τα ασφάλιστρα θα μειωθούν. Είναι δουλειά της Ένωσης να εξηγήσει αυτό τον μηχανισμό, να περάσει αυτή την αντίληψη στους καταναλωτές, ότι δηλαδή το ασφάλιστρο είναι συνάρτηση της δικής τους συμπεριφοράς.

Με άλλα λόγια να εξηγήσει τον ουσιαστικό μηχανισμό της ασφάλισης;

Κ.Μ.: Ακριβώς, όπως και στην ασφάλιση υγείας, πρέπει ο κόσμος να κατανοήσει ότι η όποια αύξηση του ασφαλιστρού εξαρτάται από τη χρήση που αυτός θα κάνει στο αγαθό που λέγεται νοσοκομειακή κάλυψη και από το πόσο σωστά το διαχειρίζεται.

Μήπως αναζητάτε συνενόχους σε μία λανθασμένη πρακτική;

Κ.Μ.: Δεν είναι έτσι, αλλά πρέπει να γίνει κατανοητό ότι η ασφαλιστική εταιρεία είναι ο διαχειριστής των πόρων που καταβάλουν οι ασφαλισμένοι.

Ναι, αλλά πίσω από κάθε ασφαλιστική εταιρεία βρίσκεται ένας επιχειρηματίας που αποσκοπεί στο κέρδος και επομένως χρησιμοποιεί πρακτικές ή δημιουργεί προϊόντα που βασικό σκοπό έχουν την αύξηση των κερδών του. Επίσης, πολλές φορές αυτές οι πρακτικές δεν συνάδουν με αυτό που λέμε επιχειρηματικό ορθό ή επιχειρηματική νομιμότητα, αλλά ακόμη και με τον κοινωνικό χαρακτήρα της ασφάλισης. Μήπως είναι πολύ ιδεατά αυτά που λέμε ως τώρα;

Κ.Μ.: Πραγματικά, υπάρχει και αυτή η πλευρά. Υπάρχουν και επιχειρηματικές πρακτικές που δεν είναι σύνομες. Γι' αυτό χρειάζεται μία αυστηρή εποπτεία από πλευράς της πολιτείας, έτσι ώστε έγκαιρα και έγκυ-

ρα κάθε φορά να παρεμβαίνει προληπτικά και να αντιμετωπίζει ουσιαστικά αυτά τα φαινόμενα. Πρέπει να πούμε εδώ ότι η ασφαλιστική δραστηριότητα έχει μία σημαντική διαφορά σε σχέση με άλλες επαγγελματικές δραστηριότητες. Το ασφαλιστικό προϊόν τη στιγμή που πουλιέται δεν έχει ενσωματωμένο το πραγματικό αλλά το λεγόμενο στατιστικό κόστος. Το πραγματικό κόστος έρχεται μετά, με τη μορφή της αποζημίωσης. Επομένως, μία εταιρεία μπορεί να πουλά το προϊόν της χωρίς να λογαριάζει αυτό το κόστος, το οποίο δεν έχει ακόμη επέλθει. Βάζει λοιπόν χαμηλό ασφά-

“Αν ο έλεγχος είναι απλώς κατασταλακτικός, τότε το αποτέλεσμα δεν είναι θετικό”

λιστρο και όταν έρθει η ώρα της αποζημίωσης, δεν υπάρχουν τα χρήματα που πρέπει να καταβληθούν. Εδώ η πολιτεία έχει την ευθύνη να παρέμβει, πριν από αυτή τη στιγμή. Οφείλει έγκαιρα να δει το φαινόμενο αυτό και με την παρέμβασή της να το σταματήσει. Γι' αυτό επιμένουμε και τονίζουμε ότι στην ασφαλιστική βιομηχανία πρέπει να υπάρχει αυστηρή εποπτεία. Γι' αυτόμασε κουραστικοί με την επιμονή μας, αλλά δεν υπάρχει άλλος ενδεδειγμένος δρόμος. Είμαστε ο μοναδικός κλάδος που ζητάμε τον έλεγχο. Θέλουμε την εποπτεία, γιατί μία αυστηρή εποπτεία είναι κινητήριο μοχλός ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς.

Δημιουργήθηκε ωστόσο πρόσφατα η νέα Εποπτική Αρχή. Ποια είναι η μέχρι τώρα πο-

ρεία της;

Κ.Μ.: Η δημιουργία της νέας Εποπτικής Αρχής ήταν ένα πάγιο αίτημα του κλάδου. Μετά από πολύ κόπο και χρόνο, η πολιτεία δέχθηκε τελικά να προχωρήσει στην ίδρυση και λειτουργία της. Το μοντέλο που επιλέχθηκε είναι στην κατεύθυνση που ήθελε και ζητούσε και η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών και θα κριθεί στην πράξη η αποτελεσματικότητά της. Θέλαμε ένα φορέα που θα απαρτίζεται από έμπειρο στελεχιακό δυναμικό, το οποίο θα έχει τη δυνατότητα να ελέγχει ένα σύνθετο κλάδο όπως είναι ο ασφαλιστικός. Να είναι ευέλικτος εποπτικός φορέας, με οικονομική αυτοτέλεια και όσο το δυνατόν λιγότερη εξάρτηση από το δημόσιο λογιστικό. Αυτό που προέχει τώρα, είναι να αρχίσει η Εποπτική Αρχή όσο το δυνατόν πιο σύντομα την ουσιαστική της λειτουργία, τους ουσιαστικούς ελέγχους στην αγορά.

Έγιναν όμως έλεγχοι στην αγορά και το αποτέλεσμα τους μάλλον δεν ικανοποίησε κανέναν...

Κ.Μ.: Δεν είναι αυτό που θα ήθελε η ασφαλιστική αγορά, γιατί έλεγχος σημαίνει πρόληψη. Και τέτοιου είδους ελέγχους πρέπει να κάνει η Εποπτική Αρχή. Χωρίς τυμπανοκρουσίες, συνεχείς, προληπτικούς και αυστηρούς. Όπως γίνεται σε όλο τον κόσμο. Οι Εποπτικές Αρχές είναι παντοδύναμες, επειδή έτσι απαιτείται και κυρίως

ελέγχουν προληπτικά. Αν ο έλεγχος είναι απλώς κατασταλακτικός, τότε το αποτέλεσμα δεν είναι θετικό. Πόσες εταιρείες έκλεισαν τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα; Ποιο το αποτέλεσμα; Το θέμα δεν είναι να φθάνουμε στο μη παρέκει, αλλά να παρεμβαίνουμε στην αρχή του φαινομένου. Μόλις αρχίζει να γίνεται εμφανές το πρόβλημα, η Εποπτική Αρχή πρέπει να παρεμβαίνει στον επιχειρηματία, να τον καλεί να ενισχύσει τα αποθέματά του, να καταρτίσει σχέδιο αναδιάρθρωσης της εταιρείας. Έτσι γίνεται σε όλο τον κόσμο.

Ποια είναι η εικόνα που εμφανίζει η αγορά στην μετά τους ελέγχους εποχή; Νέα κεφάλαια μπήκαν στις εταιρείες, αλλά και ο πόλεμος τιμών στα ασφάλιστρα συνεχίζεται. Πρόκειται για αθέμιτο ανταγωνισμό;

Κ.Μ.: Δεν μπορώ να κατανοήσω πως είναι δυνατόν, ενώ όλοι απευθυνόμαστε στους ίδιους πελάτες και με δεδομένα τα στατιστικά που είναι κοινά για όλους, πως καταφέρνουν κάποιες εταιρείες να έχουν τα μισά ασφάλιστρα από κάποιες άλλες και να βγαίνουν πέρα. Ποιο είναι το μυστικό που κρύβεται πίσω από αυτή την «επιτυχία»; Αυτό είναι ένα θέμα της Εποπτικής Αρχής. Το να έχει βρει κάποιος ασφαλιστής τον τρόπο να επιλέγει τους καλούς πελάτες, μπράβο του... Αλλά είναι βέβαιη η Εποπτική Αρχή ότι αυτός που έχει σήμερα το μισό ασφάλιστρο από αυτό της αγο-

Έχετε αναφερθεί σε έναν Κώδικα Δεοντολογίας ως μία προσπάθεια αυτορρύθμισης της αγοράς.

Κ.Μ.: Από τη μέχρι τώρα εμπειρία προκύπτει ότι είναι αναγκαίοι και κάποιοι κανόνες αυτορρύθμισης της αγοράς. Όμως δεν μπορεί μία Ένωση - και με το ισχύον νομικό πλαίσιο - να δώσει λύσεις σε όλα τα προβλήματα. Από την άλλη, κάποιοι κανόνες πρέπει να είναι δημοσίου δικαίου και αυτός που τους έχει θέσει πρέπει να φροντίζει να τηρούνται. Συμφωνώ όμως ότι σε ορισμένα θέματα μπορεί να παρέμβει και το ίδιο το συλλογικό όργανο του κλάδου.

“Είναι αναγκαίοι και κάποιοι κανόνες αυτορρύθμισης της αγοράς”

ράς, πως έχει ανακαλύψει το «μυστικό» που λέγεται καλός πελάτης;

Γιατί είναι κακό το χαμηλό ασφάλιστρο; Αυτό δεν θέλει ο καταναλωτής, εκεί δεν πρέπει να οδηγεί ο ανταγωνισμός;

Κ.Μ.: Όχι δεν είναι κακό, το αντίθετο μάλλον. Όμως εγώ ως πολιτεία πρέπει να βεβαιωθώ ότι αυτός που πουλά με το μισό ασφάλιστρο έχει και τις μισές ζημιές. Μόνο έτσι δικαιολογείται να έχει τόσο χαμηλό ασφάλιστρο σε σύγκριση με την υπόλοιπη αγορά. Έρχεται λοιπόν η Εποπτική Αρχή, ελέγχει χωρίς τυμπανοκρουσίες τις αναλογιστικές μελέτες της εταιρείας που έχει τόσο χαμηλό ασφάλιστρο και διαπιστώνει πού στηρίζει αυτή την τιμολογιακή της πολιτική. Επανερχομαι λοιπόν και σας λέω ότι αυτό πρέπει να γίνει, γιατί στην περίπτωση του ασφαλιστικού κλάδου έχεις ένα προϊόν το οποίο όταν πουλιέται δεν έχει ενσωματώσει το κόστος του. Το κόστος παραγωγής του είναι ελάχιστο. Το πραγματικό κόστος του εμφανίζεται έξι μήνες, ένα χρόνο αργότερα. Άρα, η Εποπτική Αρχή πρέπει να διαπιστώσει εάν τελικώς η τιμή του προϊόντος ενσωματώνει από τώρα το κόστος που θα προκύψει. Δηλαδή να δει μία σειρά μεγεθών που χρησιμοποίησε η τάδε εταιρία για τη συγκεκριμένη τιμολογιακή πολιτική της.

Η Εποπτική Αρχή είναι η μία πλευρά. Η άλλη είναι πως αντιδρά η υπόλοιπη αγορά στο θέμα αυτό του αθέμιτου ανταγωνισμού. Δεν συζητείται το θέμα αυτό σε επίπεδο Ένωσης;

Κ.Μ.: Συζητείται. Όμως το θέμα δεν είναι αυτό, αλλά ότι πρέπει κάπου να καταλήξει η συζήτηση.

Και αυτό είναι μέσα στους στόχους μας. Συζητούμε ήδη προκειμένου να καθορίσουμε ορισμένους κανόνες, κυρίως σε ότι αφορά τη δική μας συμπεριφορά, τη συμπεριφορά των εταιρειών προς τους καταναλωτές. Εξαγγείλαμε τη δημιουργία του Κώδικα Δεοντολογίας, την σύνταξη του οποίου συζητούμε ήδη.

Σε τί συνίσταται ο Κώδικας Δεοντολογίας;

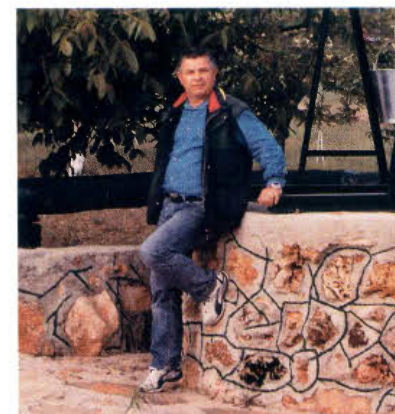
Κ.Μ.: Αυτό που ενδιαφέρει εμάς σαν αγορά είναι η γνώμη που διαμορφώνει για τον ασφαλιστικό κλάδο όποιος έρχεται σε επαφή με μία ασφαλιστική εταιρεία. Θέλουμε ο καταναλωτής να έχει μία καλή γνώμη για τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης και για

τον κλάδο, προκειμένου μέσα και από αυτό το «κανάλι» να βελτιωθεί και η ασφαλιστική συνείδηση, να αυξηθεί και η πίτα της αγοράς. Για να έχει όμως ο καταναλωτής μία καλή γνώμη για την αγορά πρέπει να αποζημιώνεται και σωστά. Θεωρούμε ότι η ασφαλιστική αποζημίωση είναι το κλειδί στη σχέση ασφαλιστή - ασφαλισμένου. Ο Κώδικας Δεοντολογίας που καταρτίζουμε, στηρίζεται σε ένα κείμενο του ΟΟΣΑ, το οποίο καθορίζει τις βασικές αρχές μίας σωστής διαδικασίας αποζημίωσης του πελάτη. Με τον Κώδικα Δεοντολογίας τα μέλη μας θα αυτοδεσμεύονται για έγκαιρες

και δίκαιες αποζημιώσεις. Θα είναι Κώδικας Συμπεριφοράς προς τους πελάτες μας. Έτσι, θα ξέρουμε ποιοι παρεκκλίνουν από τον Κώδικα και αμαυρώνουν την εικόνα της αγοράς και ποιοι όχι. Το μήνυμα θα είναι σαφές: δεν μπορείς να είσαι συνάδελφος με κάποιον του οποίου οι πράξεις και η συμπεριφορά διώχνουν από την ασφαλιστική αγορά τους καταναλωτές.

Θα προβλέπει και διοικητικές κυρώσεις, π.χ. διαγραφή από την Ένωση;

Κ.Μ.: Θα περιλαμβάνει συγκεκριμένες ποινές για συγκεκριμένα «αδικήματα». Όμως όχι τη διαγραφή από την Ένωση, καθώς αυτό δεν μπορεί να γίνει και για λόγους που έχουν σχέση με τη νομοθεσία. Η συμμετοχή στην Ένωση όσων ασκούν τον κλάδο αυτοκινήτου είναι υποχρεωτική. Σκεφτόμαστε, όμως, διάφορες εναλλακτικές λύσεις γιατί δεν θέλουμε ο Κώδικας να είναι γενικός και αόριστος. Επίσης, η υιοθέτηση του Κώδικα δεν θα έχει σχέση με την τυπική συμμετοχή στην Ένωση. Αυτή τη στιγμή με πρωτοβουλία της Ένωσης, οι ασφαλιστικές εταιρείες δημιουργούν έναν Κώδικα Δεοντολογίας, τον οποίο ενδεχο-



Με το αμερικάνικο τύπου τζιπ, δραπέτευε τα Σαββατοκύριακα στις πλαγιές της Πάρνηθας, με βάση το αγρόκτημά του στα Σκούρτα.



μένως να μην υιοθετήσουν όλα τα μέλη της Ένωσης. Εγώ επιθυμώ και επιδιώκω να το πράξουν όλοι, μπορεί όμως ορισμένοι να μην θέλουν. Δεν έχουμε καταλήξει ακόμη στο σχήμα που θα πάρει η συγκεκριμένη πρωτοβουλία. Ας το δούμε σαν μία λέσχη εταιρειών, οι οποίες θα συνδέονται με την υπογραφή ενός κοινού κειμένου κανόνων συμπεριφοράς προς τον ασφαλισμένο. Όσοι θέλουν να προσχωρήσουν, θα το υπογράψουν. Στη συνέχεια θα ενημερωθούν οι καταναλωτές και έτσι όλοι θα γνωρίζουν ποιες εταιρείες υπογράφουν τον Κώδικα και ποιες όχι. Μαζί όμως με τον Κώδικα θα υπογράψουμε όλοι και τις ποινές παραβίασής του. Θα κρινόμαστε καθημερινά για το κατά πόσο τον εφαρμόζουμε και όποια εταιρεία τον παραβεί, θα αποβάλλεται από την λίστα.

Κύριε πρόεδρε, ήθελα εδώ να ρωτήσω μήπως όλα αυτά που αναφέρατε είναι ουσιαστικά μία προσπάθεια των μεγάλων εταιρειών να ελέγξουν και να «εξαφανίσουν» τις μικρές.

Κ.Μ.: Όλα αυτά είναι ένας μύθος. Τί εννοούμε λέγοντας «μεγάλες» και τί «μικρές»; Γιατί τελευταία βλέπουμε κάποιες μικρές να έχουν γίνει πολύ μεγάλες και το αντίστροφο. Με τι μέτρα μετράμε; Με όγκο παραγωγής, με κεφάλαια; Για μένα προσωπικά ο διαχωρισμός είναι ένας: οικονομικά βιώσιμες εταιρείες και μη βιώσιμες. Υπάρ-

αρχή της κουβέντας μας, αφορά τους πάντες. Εργαζόμενους και εργοδότες. Φτωχούς και πλούσιους. Ίσως μάλιστα περισσότερο να αφορά τα στρώματα εκείνα του πληθυσμού με χαμηλά εισοδήματα. Γιατί ο έχων χαμηλότερο εισόδημα έχει και μεγαλύτερη ανάγκη την κάλυψη έναντι κάποιων κινδύνων. Βέβαια, δεν έχει τη δυνατότητα να πληρώνει ενδεχομένως υψηλό ασφάλιστρο. Οι εταιρείες θα πρέπει να βρουν λύση και γι' αυτό το πρόβλημα, κατά την γνώμη μου. Να δημιουργήσουμε διαδικασίες και προϊόντα χαμηλού κόστους, που θα δίνουν τη δυνατότητα έναντι χαμηλού ασφαλιστρού να παρέχονται καλύψεις και στον οικονομικά πιο αδύνατο. Τα ομαδικά συμβόλαια είναι μία λύση στο πρόβλημα αυτό. Επίσης και η πολιτεία θα πρέπει να «ελαφρύνει» την ασφάλιση από το επιπλέον κόστος που συνεπάγονται φόροι όπως το χαρτόσημο, ο φόρος κύκλου εργασιών, κ.λπ., όπως επίσης και φορολογικά κίνητρα. Με αυτή την έννοια, η Ένωση θα επιδιώξει να διευρύνει τις επαφές της με όλους τους επαγγελματικούς φορείς: τον Σύνδεσμο Ελληνικών Βιομηχανιών, τους φορείς των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, τις συνδικαλιστικές οργανώσεις των εργαζομένων όπως είναι η ΓΣΕΕ, τις οργανώσεις των καταναλωτών. Στόχος μας είναι όχι μόνο να βελτιώσουμε την εικόνα του κλάδου μέσα από τις επαφές αυτές, αλλά να μεγαλώ-

ζωή μας και την υγεία μας, είτε για την παρουσία μας. Είναι συνεπώς είδος πρώτης ανάγκης. Έχουμε αναφερθεί κατ' επανάληψη στο θέμα αυτό και στο όφελος που έχει και η εθνική οικονομία από την ασφαλιστική δραστηριότητα. Κανείς δεν πρέπει να ξεχνά ότι η ασφαλιστική εταιρεία είναι ένας μακροχρόνιος θεσμικός επενδυτής. Ακόμη, το δεύτερο που θέλουμε από την πολιτεία είναι να αντιμετωπίζει όλους τους «παίκτες» της ιδιωτικής ασφάλισης ισότιμα. Δεν είναι δυνατόν τα προϊόντα που διακινούνται μέσω ασφαλιστικών εταιρειών να επιβαρύνονται με φόρους και όσα προωθούνται μέσω τραπεζών να μην έχουν φόρους.

Αφήσαμε τελευταίους τους διαμεσολαβητές. Στο παρελθόν ως Ένωση είχατε «τριβές» με τα σωματεία των διαμεσολαβούντων στην ασφάλιση. Πώς βλέπετε τις μελλοντικές σας σχέσεις;

Κ.Μ.: Ίσως να υπήρξαν παρεξηγήσεις και τριβές. Όμως εγώ αυτό που έχω να πω - και πιστεύω ότι εκφράζω όλο το Συμβούλιο - είναι ότι όλη η προσπάθεια που κάνουμε για την ενίσχυση του ρόλου της ιδιωτικής ασφάλισης περνά πρώτα και κύρια από τον άνθρωπο που έρχεται κάθε ημέρα σε επαφή με τον καταναλωτή και αυτός δεν είναι άλλος από τον ασφαλιστικό σύμβουλο, από τον διαμεσολαβούντα. Δεν μπορούμε να κάνουμε πολλά πράγματα χωρίς τη βοήθειά

Πάνω απ' όλα Ασφαλής & Ελεύθερος



Έτσι θα θέλαμε να νιώθουμε όλοι.

Ασφαλείς και ελεύθεροι.

Αυτό είναι το όραμά μας στην Αγροτική Ασφαλιστική και γι' αυτό το όραμα δουλεύουμε με πάθος.

Με σύγχρονη αντίληψη και νοοτροπία, με διάθεση για δουλειά και εξυπηρέτηση αλλά και με τη δύναμη του Ομίλου της Αγροτικής Τράπεζας, αλλάζουμε τα δεδομένα...

Ερχόμαστε πιο κοντά σε σένα και τις ανάγκες σου...

Για να είσαι περισσότερο ευχαριστημένος και να νιώθεις πιο ασφαλής, πάνω από την αβεβαιότητα του σήμερα και του αύριο.

Ασφαλής και ελεύθερος!

**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>

“Να δημιουργήσουμε προϊόντα χαμηλού κόστους, που θα δίνουν τη δυνατότητα να παρέχονται καλύψεις και στον οικονομικά πιο αδύνατο”

χουν εταιρείες που έχουν στερεή οικονομική βάση και άλλες που δεν έχουν, ανεξαρτήτως μεγέθους. Αυτό που θέλει το νέο διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης είναι να υιοθετηθούν ορισμένοι κοινοί κανόνες συμπεριφοράς προς τους ασφαλισμένους προς όφελος όλων μας, «μικρών» και «μεγάλων».

Εκτός από τον Κώδικα Δεοντολογίας, ένα ακόμη μέτρο που εξαγγείλατε ως νέο διοικητικό συμβούλιο είναι η ενίσχυση των σχέσεων της Ένωσης με άλλους επαγγελματικούς φορείς όπως είναι ο ΣΕΒ, τα επιμελητήρια, οι καταναλωτές, οι εργαζόμενοι κ.λπ. Τί προτίθεστε να πράξετε προς αυτή την κατεύθυνση;

Κ.Μ.: Η ασφάλιση, όπως είπαμε και στην

σουμε και την ασφαλιστική πύλη.

Αναφερθήκατε στα φορολογικά κίνητρα, όμως ο Υπουργός Οικονομίας Γιώργος Αλογοσκούφης σας πρόλαβε στη συνέλευση της Ένωσης, λέγοντας ότι «δώσαμε – δώσαμε». Πώς το σχολιάζετε;

Κ.Μ.: Για εμάς το ζήτημα δεν είναι αν θα πάρεις ή θα δώσεις. Είναι τί ωφελεί την οικονομία. Αν κάποιος νομίζει ότι τα ασφάλιστρα ζωής και υγείας, αλλά και γενικότερα για όλες τις καλύψεις, δεν είναι δαπάνες και μάλιστα για ένα είδος πρώτης ανάγκης όπως είναι η ασφάλιση, ας μας πει τί είναι! Γιατί η ασφάλιση είναι ο μοναδικός θεσμός, το μοναδικό εργαλείο απάλειψης ως ένα βαθμό των επιπτώσεων που έχει η έλευση μίας ζημιάς. Είτε πρόκειται για τη

τους, χωρίς την αποφασιστική τους συμβολή. Αυτό που μπορώ να πω είναι ότι θα έχουμε πάντα στενή συνεργασία.

Σας ευχαριστώ κύριε πρόεδρε για το χρόνο σας.

Κ.Μ.: Και εγώ σας ευχαριστώ και ήθελα να διαβεβαιώσω τους αναγνώστες σας ότι το σημερινό διοικητικό συμβούλιο, επαρκώς ανανεωμένο αλλά και αρκούντως έμπειρο, έχει όλη την καλή διάθεση να συμβάλλει στην περαιτέρω αναζωογόνηση του θεσμού. Ένα ανάλογο κλίμα διαβλέπω και μεταξύ των ασφαλιστικών εταιρειών και πιστεύω ότι τα επόμενα χρόνια ο κλάδος θα κάνει ακόμη περισσότερα και ουσιαστικότερα βήματα προόδου.

<http://www.ασφάλειες.com>



Επιμέλεια: Νίκος Σακελλαρίου

Η ασφαλιστική αγορά αλλάζει και η τεχνολογία σταδιακά παίρνει ολοένα και μεγαλύτερη θέση στις καθημερινές συναλλαγές. Η χρήση του διαδικτύου και της πληροφορικής ως μέσων πώλησης αποτελεί πλέον ένα «στοίχημα» για τις ασφαλιστικές εταιρείες, οι οποίες, όσο και αν θέλουν να διατηρήσουν τα παλαιά παραδοσιακά δίκτυα, είναι υποχρεωμένες να αφουγκραστούν τα μηνύματα των καιρών.

Η χρήση του Internet και οι πωλήσεις μέσα από τις ιστοσελίδες των ιδιωτικών ασφαλιστικών εταιρειών εκτιμάται ότι θα μειώσει θεαματικά το κόστος λειτουργίας των εταιρειών, ενώ ταυτόχρονα θα αυξήσει σημαντικά τις πωλήσεις.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η αύξηση των πωλήσεων θα προέλθει κυρίως από την νέα γενιά ασφαλισμένων, ηλικίας 20-40 ετών, οι οποίοι θα είναι και χρήστες της νέας τεχνολογίας, αλλά και οι βασικοί πελάτες των ασφαλιστικών εταιρειών. Σε ό,τι αφορά το κόστος λειτουργίας για τις εταιρείες, αυτό θα βρίσκεται κυρίως στην ταχύτερη είσπραξη των ασφαλιστρών και στη μείωση της γραφειοκρατίας.

Σε ό,τι αφορά τους διαμεσολαβούντες, αυτοί θα πρέπει οπωσδήποτε να υιοθετήσουν τη νέα τεχνολογία και να τη συνδυάσουν με τις προσωπικές επαφές και τις επαγγελματικές τους γνωριμίες. Ο ασφαλιστής ή ο πράκτορας θα μπορεί ανά πάσα στιγμή με ένα τηλεφώνημα να ενημερώσει τον πελάτη του για τις εξελίξεις, να του κλείσει αυθημερόν το συμβόλαιο και ταυτόχρονα να τον εξυπηρετήσει στις σχέσεις μετά τη σύμβαση.

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΚΑΛΩΝ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΩΝ (SITES)

Οι εταιρείες θα πρέπει με τη σειρά τους να δημιουργήσουν sites, τα οποία αφ' ενός να είναι χρηστικά στον υποψήφιο αγοραστή, και αφ' ετέρου ενημερωτικά. Ήδη οι μεγαλύτερες ελληνικές και ξένες ασφαλιστικές εταιρείες έχουν προχωρήσει στη διαδικασία αυτή και τα sites τους είναι ιδιαίτερα ενημερωτικά. Ωστόσο, δεν παρέχουν ακόμη την δυνατότητα για συναλλαγές, αφού δεν υπάρχουν οι τεχνολογικές προδιαγραφές.

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΕΥΝΟΕΙ ΤΟ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ

Η χρήση του διαδικτύου για την άσκηση ασφαλιστικών εργασιών είναι διαδεδομένη σε πολλές χώρες, όπως για παράδειγμα η Γαλλία, η Γερμανία, η Ισπανία, η Πορτογαλία, η Μεγ. Βρετανία. Οι διαφορετικές όμως τεχνολογικές εφαρμογές και τα διαφορετικά συναλλακτικά ήθη από χώρα σε χώρα υποχρεώνουν την Ευρωπαϊκή Ένωση να δημιουργήσει έναν κοινό τρόπο συναλλαγής μέσω διαδικτύου.

Ευρωπαϊκός Οδηγός Χρηστής Συναλλακτικής Πρακτικής για την άσκηση Ασφαλιστικών Εργασιών μέσω Internet

Στόχοι

Ο Οδηγός Χρηστής Συναλλακτικής Πρακτικής των Ευρωπαίων ασφαλιστών για την πώληση ασφαλιστηρίων συμβολαίων μέσω Internet (διαδικτύου) περιέχει τις αρχές εκείνες, τις οποίες οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις δεσμεύονται να τηρούν, όταν προτείνουν στους καταναλωτές τη σύναψη συμβολαίων μέσω του Διαδικτύου.

Στόχος του Οδηγού ως εκ τούτου είναι:

- να καθορίσει υψηλές προδιαγραφές ενημέρωσης των καταναλωτών, τόσο για την ασφαλιστική επιχείρηση, όσο και για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια που διατίθενται, ώστε να ενισχυθεί η εμπιστοσύνη των καταναλωτών σ' αυτό το μέσο διαμεσολάβησης και να τους επιτραπεί να επιλέξουν μετά λόγου γνώσεως,
- να εξασφαλίσει τη λήψη κάθε αναγκαίου μέτρου για την απαραίτητη ασφάλεια των συναλλαγών, τόσο από πλευράς εξασφάλισης της εμπιστευτικότητας των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα, όσο και από πλευράς εξασφάλισης της πληρωμής των ασφαλιστρών,
- να εγγυηθεί την τήρηση των συναλλακτικών ηθών κατά τη χρήση του διαδικτύου.

Οι συστάσεις των Ευρωπαίων ασφαλιστών συνάδουν πλήρως με το πνεύμα των ρυθμίσεων της οδηγίας για το Ηλεκτρονικό Εμπόριο.

Οι ρυθμίσεις αυτού του Οδηγού εφαρμόζονται με την επιφύλαξη των νομοθετικών και διοικητικών ρυθμίσεων που επιβάλλονται στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις σε εθνικό και κοινοτικό επίπεδο. Θα ενημερώνονται τακτικά ώστε να



λαμβάνονται υπόψη οι σημαντικές νομοθετικές και τεχνολογικές αλλαγές σ' αυτόν τον τομέα.

Περιεχόμενο

1. Ταυτότητα της επιχείρησης

Κάθε ασφαλιστική επιχείρηση που προτείνει τη σύναψη συμβολαίων σε απευθείας (on line) σύνδεση, δεσμεύεται να παρέχει στους υποψήφιους πελάτες που επισκέπτονται την ηλεκτρονική σελίδα της, εύκολη, άμεση και μόνιμη πρόσβαση στις ακόλουθες πληροφορίες :

- α) την επωνυμία της επιχείρησης,
- β) το κράτος-μέλος στο οποίο εκδόθηκε η άδεια λειτουργίας, καθώς και τα στοιχεία της αρμόδιας εποπτικής αρχής, με δυνατότητα περαιτέρω απευθείας σύνδεσης με την ηλεκτρονική σελίδα αυτής της εποπτικής αρχής, από την οποία θα είναι δυνατόν να έχει πρόσβαση στις πληροφορίες που έχει καταχωρήσει η εποπτική αυτή αρχή,
- γ) το όνομα του κράτους μέλους στο οποίο είναι εγκατεστημένη η έδρα της εταιρίας,
- δ) τα στοιχεία της έδρας της εταιρίας και ενδεχομένως του πρακτορείου ή του υποκαταστήματος με το οποίο έγινε η σύναψη του συμβολαίου (διεύθυνση, τηλέφωνο, e-mail),
- ε) τα στοιχεία της υπηρεσίας ή του υπεύθυνου για ερωτήματα ή γενικά για τις σχέσεις με τους καταναλωτές μέσα στην επιχείρηση (όνομα, διεύθυνση, τηλέφωνο, e-mail...).

2. Γενικές πληροφορίες για τα ασφαλιστήρια συμβόλαια

Ο υποψήφιος πελάτης που επισκέπτεται την ηλεκτρονική σελίδα πρέπει να έχει άμεση και εύκολη πρόσβαση στο γλωσσάριο με τους τεχνικούς και νομικούς όρους που εμφανίζονται στην ηλεκτρονική σελίδα και το οποίο αποτελεί αναπόσπαστο μέρος του παρόντος οδηγού. Οι ακόλουθες πληροφορίες πρέπει επίσης να είναι στη διάθεση του πελάτη:

- α) Οι γενικοί όροι των προσφερόμενων ασφαλιστηρίων συμβολαίων.
- β) Η(οι) γλώσσα (-ες) επικοινωνίας των συμβαλλομένων μερών, με την επιφύλαξη της γλώσσας στην οποία θα πρέπει να καταρτιστεί η σύμβαση κατ' εφαρμογήν των νομοθετικών διατάξεων που ισχύουν.
- γ) Η γεωγραφική έκταση ισχύος των προσφερόμενων ασφαλιστικών καλύψεων.
- δ) Οι τρόποι πληρωμής. Η ασφαλιστική επιχείρηση πληροφορεί ειδικά τον

καταναλωτή, με εύληπτο τρόπο για το ότι οι χρηματοοικονομικές δοσοληψίες που τον αφορούν προστατεύονται. Για παράδειγμα, χρήση της τεχνικής της κρυπτογράφησης για τις συναλλαγές μέσω πιστωτικών καρτών.

- ε) Η διαδικασία υποβολής αίτησης για αποζημίωση (υπηρεσία, αρμόδιο άτομο, απαιτούμενα έγγραφα, προθεσμίες).
- στ) Η αρμόδια υπηρεσία στην επιχείρηση για την εξέταση ερωτημάτων που αφορούν στο συμβόλαιο, συμπεριλαμβανομένου και του τυχόν υπάρχοντος εξωεπιχειρησιακού οργάνου, υπεύθυνου για τον εξώδικο δίκαιο νομισμό των διαφορών, επιφυλασσομένης πάντα της δυνατότητας του λήπτη της ασφάλισης να ενεργήσει δικαστικώς.
- ζ) Η δυνατότητα σύναψης του συμβολαίου με την απευθείας (on line) σύνδεση ή η ανάγκη επικοινωνίας με τηλεφωνικό κέντρο ή η ανάγκη να υπάρχει γραπτή επιβεβαίωση για τη σύναψη του συμβολαίου.

3. Προϋποθέσεις προσέγγισης του πελάτη

Κάθε ασφαλιστική επιχείρηση που χρησιμοποιεί το ηλεκτρονικό ταχυδρομείο με σκοπό την προσέγγιση πελάτη:

- α) με την επιφύλαξη των σχετικών εθνικών νομοθετικών διατάξεων,
 - συμβουλευτεί τακτικά τους καταλόγους εναντίωσης με τα ονόματα των φυσικών προσώπων που έχουν ζητήσει να μη λαμβάνουν διαφημιστικές επιστολές και σέβεται την επιθυμία αυτών των προσώπων ή
 - εξασφαλίζει ότι ο υποψήφιος πελάτης έχει δώσει ρητά την έγκρισή του να λαμβάνει τέτοιες επιστολές,
- β) φροντίζει να γίνεται αντιληπτό ότι πρόκειται για διαφημιστικές επιστολές, αναφέροντας ρητά το όνομα της επιχείρησης για λογαριασμό της οποίας αποστέλλονται και
- γ) φροντίζει επίσης, να γίνονται αντιληπτοί τυχόν διαγωνισμοί, παιχνίδια και διαφημιστικές προσφορές, καθώς και οι προϋποθέσεις συμμετοχής να είναι εύκολα κατανοητές και να παρουσιάζονται κατά τρόπο ακριβή και όχι διφορούμενο.

4. Πληροφορίες για την προστασία των δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα

Κάθε ασφαλιστική επιχείρηση, η οποία συλλέγει δεδομένα προσωπικού χαρακτήρα στο πλαίσιο των συναλλαγών που πραγματοποιούνται μέσω του διαδικτύου, δεσμεύεται,

με την επιφύλαξη των σχετικών ρυθμίσεων του ν. 2472/97 για την προστασία του ατόμου από την επεξεργασία δεδομένων προσωπικού χαρακτήρα (ΦΕΚ/Α/50/10.4.97),

- α) να τα συλλέγει με νόμιμο τρόπο και για συγκεκριμένους σκοπούς,
- β) να τα επεξεργάζεται με τρόπο κατάλληλο και σοβαρό, αφού ενημερώσει, και όταν χρειάζεται, αφού λάβει τη συγκατάθεση του ενδιαφερόμενου προσώπου,
- γ) να τα τηρεί υπό μορφή που να επιτρέπει την εξακρίβωση της ταυτότητας των ενδιαφερόμενων προσώπων, για διάστημα όχι μεγαλύτερο από εκείνο που απαιτείται για την πραγματοποίηση του σκοπού για τον οποίο συλλέχθηκαν,
- δ) να παράσχει στον ενδιαφερόμενο κάθε απαραίτητη πληροφορία σχετικά με την επεξεργασία των προσωπικών δεδομένων που έχει συλλέξει και στο τέλος αυτής της επεξεργασίας, τα μέσα πρόσβασης σ' αυτά και τροποποίησής τους, καθώς και κάθε πληροφορία για πιθανή μελλοντική χρήση τους,
- ε) να ενημερώνει τον ενδιαφερόμενο για το δικαίωμά του να εναντιώνεται, μετά από αίτημά του, στην επεξεργασία των δεδομένων που τον αφορούν, με σκοπό την προσέγγιση πελάτη.

Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις εξασφαλίζουν ότι ο καταναλωτής πριν συμπληρώσει με απευθείας (on line) σύνδεση ερωτηματολόγιο με προσωπικά δεδομένα που τον αφορούν, έχει πρόσβαση, αν το επιθυμεί, σε πληροφορίες σχετικά με την επεξεργασία των προσωπικών δεδομένων και τον σκοπό αυτής της επεξεργασίας. Οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις ενημερώνουν επίσης τον καταναλωτή με κατανοητή και ξεκάθαρη γλώσσα για την τυχόν χρήση μόνιμων συνδέσεων "cookies" στο σκληρό του δίσκο και για τους λόγους χρησιμοποίησής τους.

5. Προσυμβατικές πληροφορίες

Πριν από τη σύναψη ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου και προκειμένου να δοθεί η δυνατότητα στον καταναλωτή να δώσει την έγκρισή του με πλήρη επίγνωση των συνεπειών της συμφωνίας του, κάθε ασφαλιστική επιχείρηση δίνει στον πελάτη που δηλώνει την πρόθεσή του να συνάψει ασφαλιστήριο συμβόλαιο μέσω του διαδικτύου, τις πληροφορίες που ακολουθούν. Οι πληροφορίες αυτές δίνονται με γλώσσα κατανοητή, ξεκάθαρη και ακριβή, με τρόπο που να επιτρέπει την εκτύπωση και τη φύλαξή τους.

α) Για τις ασφαλίσεις ζωής

- 1) τον ορισμό κάθε κάλυψης κύριας ή συμπληρωματικής,
- 2) τη διάρκεια του ασφαλιστηρίου συμβολαίου,
- 3) τους λόγους καταγγελίας του ασφαλιστηρίου συμβολαίου,
- 4) τους τρόπους και το χρόνο καταβολής ασφαλίσεων,
- 5) τους τρόπους υπολογισμού και κατανομής των συμμετοχών στα κέρδη,
- 6) τις ενδείξεις των αξιών εξαγοράς με σχετικό πίνακα εξαγορών στο βαθμό που οι αξίες είναι εγγυημένες,
- 7) τις πληροφορίες για τα ασφάλιστρα που αφορούν κάθε κάλυψη, είτε είναι βασική είτε συμπληρωματική, όπου είναι αναγκαίο,
- 8) εάν οι παροχές του ασφαλιστηρίου συμβολαίου είναι συνδεδεμένες με επενδύσεις (unit-linked), το είδος των μονάδων με τις οποίες συνδέονται οι παροχές,
- 9) τη φύση των στοιχείων του ενεργητικού που συγκροτούν το «εσωτερικό μεταβλητό κεφάλαιο»,
- 10) τους τρόπους άσκησης του δικαιώματος υπαναχώρησης,
- 11) τις γενικές ενδείξεις που αφορούν στο φορολογικό καθεστώς που εφαρμόζεται στο συγκεκριμένο τύπο του ασφαλιστηρίου συμβολαίου και
- 12) το εφαρμοστέο δίκαιο στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο στις περιπτώσεις που τα μέρη δεν έχουν ελευθερία επιλογής ή σε περιπτώσεις που τα μέρη έχουν ελευθερία επιλογής του δικαίου, το δίκαιο που προτείνει η ασφαλιστική επιχείρηση.

β) Στις ασφαλίσεις γενικών κλάδων

- 1) την ημερομηνία έναρξης ισχύος του ασφαλιστηρίου συμβολαίου,
- 2) τη διάρκεια του ασφαλιστηρίου συμβολαίου,
- 3) τον τρόπο καταβολής ασφαλίσεων,
- 4) τα δηλωθέντα ποσά – τα ασφαλιζόμενα κεφάλαια,
- 5) το ύψος του ασφαλίστρου, συμπεριλαμβανομένων όλων των φόρων ή όταν το ακριβές ποσό του ασφαλίστρου δεν μπορεί να δηλωθεί, τα βασικά στοιχεία για τον υπολογισμό του ασφαλίστρου. Τις μεθόδους τιμαριθμικής αναπροσαρμογής των ασφαλίσεων,
- 6) τα κύρια χαρακτηριστικά της κάλυψης που προσφέρει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο και τους κύριους κινδύνους που εξαιρούνται αυτής της κάλυψης,
- 7) το ύψος των απαλλαγών και
- 8) το εφαρμοστέο δίκαιο στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο στις περιπτώσεις που τα συμβαλλόμενα μέρη δεν έχουν ελευθερία επιλογής ή όταν τα συμβαλλόμενα μέρη έχουν ελευθερία επιλογής του δικαίου, το δίκαιο που η ασφαλιστική επιχείρηση προτείνει.

6. Διαδικασία σύναψης του ασφαλιστηρίου συμβολαίου

Πριν από τη σύναψη ενός ασφαλιστηρίου συμβολαίου σε απευθείας (on line) σύνδεση, κάθε ασφαλιστική επιχείρηση θέτει στη διάθεση του πελάτη πληροφορίες διατυπωμένες κατά τρόπο ευκρινή, κατανοητό και αναμφίβολο:

- α) για τα διάφορα στάδια της διαδικασίας

μέχρι την τελική σύναψη του συμβολαίου. Ο πελάτης πρέπει να έχει πρόσβαση στο σύνολο των όρων του συμβολαίου που τον δεσμεύουν σε κάθε φάση της διαδικασίας,

- β) για τα μέσα που έχει στη διάθεσή του για να αναγνωρίζει και να διορθώνει τα πιθανά λάθη που έκανε κατά τη συλλογή των στοιχείων που τον αφορούν. Τα μέσα αυτά πρέπει να είναι στη διάθεσή του καθ' όλη τη διάρκεια της προπαρασκευής του συμβολαίου και μέχρι την οριστική σύναψή του. Γι' αυτό το σκοπό, η ασφαλιστική επιχείρηση μπορεί να θέσει, για παράδειγμα, στη διάθεση του πελάτη της ένα σύστημα «διπλού κλικ» για την επικύρωση της σύναψης του ασφαλιστηρίου συμβολαίου:

■ 1ο κλικ = συμφωνία με το περιεχόμενο του συμβολαίου: η ασφαλιστική επιχείρηση θέτει τότε στη διάθεση του πελάτη περίληψη των όρων του ασφαλιστηρίου συμβολαίου και το ασφάλιστρο. Η περίληψη αυτή θα πρέπει να είναι δυνατόν να αναπαράχθει και να διατηρηθεί από τον πελάτη.

■ 2ο κλικ = επιβεβαίωση του συμβολαίου: η ασφαλιστική επιχείρηση υποχρεούται να ενημερώσει ότι έλαβε την επιβεβαίωση του συμβολαίου από τον πελάτη και να ανακεφαλαιώσει όλα τα στοιχεία της συμφωνίας, όπως προκύπτουν από τις πληροφορίες που έδωσε ο πελάτης. Η ενημέρωση από την ασφαλιστική επιχείρηση γίνεται χωρίς καθυστέρηση και με ηλεκτρονικά μέσα.

Η ασφαλιστική επιχείρηση ενημερώνει τον πελάτη εάν αρχειοθετεί το συμβόλαιο που έχει συναφθεί και αν το διατηρεί στη διάθεσή του για αναζήτηση πληροφορίας, για παράδειγμα, αμέσως στην οθόνη. Η ασφαλιστική επιχείρηση λαμβάνει όλα τα απαραίτητα μέτρα για την εξασφάλιση της εμπιστευτικότητας όσον αφορά στους όρους της συναλλαγής.

7. Όροι ασφαλείας των πληρωμών

Κάθε ασφαλιστική επιχείρηση που προτείνει την πληρωμή των ασφαλίσεων μέσω του διαδικτύου χρησιμοποιεί συστήματα πληρωμής με προστασία σύμφωνα με τα τεχνολογικά μέσα που διαθέτει και δεσμεύεται να παίρνει όλα τα αναγκαία και κατάλληλα μέτρα για την ασφάλεια και την ακεραιότητα των συναλλαγών.



Πρέπει να ελέγξουμε το ρίσκο

Πριν από δύο χρόνια οι Γερμανοί ασφαλιστές προερχόμενοι από τον κλάδο αυτοκινήτου άρχισαν να εφαρμόζουν την αρχή της περιορισμένης ευθύνης έχοντας ως βάση κάποιες αρχές νέας νομοθεσίας. Όμως η ομίχλη που σκιάζει το τοπίο μπορεί και να παραμείνει για χρόνια. Ένας σχεδόν νέος τρόπος σκέψης ανακοινώθηκε και στο Γερμανικό τύπο από τους αντασφαλιστές, ο οποίος δηλώνει ότι «αν είναι ακατόρθωτο να ελέγξουμε το ρίσκο που παίρνουμε, τότε μπορούμε να προτείνουμε και να επιβάλλουμε νέους όρους και τρόπους για την κάλυψη του ρίσκου, έτσι ώστε να το εξαφανίσουμε». Εδώ και μερικά χρόνια, μεγάλες αντασφαλιστικές εταιρείες της Γερμανικής επικράτειας δημιούργησαν τεράστιες πιέσεις στους ασφαλιστικούς οργανισμούς για να προχωρήσουν σε περικοπές ορίων απειριόριστης κάλυψης προς τρίτους στον κλάδο αυτοκινήτου με αποτέλεσμα ο κλάδος, για την διαδικασία σύναψης νέων συμβολαίων, να αναγκαστεί να κατεβάσει τα ανώτατα όρια ευθύνης στα 50 εκ.ευρώ. Ασφαλιστικές εταιρείες χαρακτήρισαν την κίνηση αυτή της «περικοπής» ως περικοπή ποιοτικής παροχής υπηρεσιών προς τους πελάτες, ειδικά μετά το δραματικό πόλεμο τιμών που ως αποτέλεσμα είχε τις χαμηλότερες ανταμοιβές. Μετά από όλες αυτές τις αλλαγές σε σχετικές

τούς. Αντιθέτως, ενίοτε, όταν τίθεται θέμα από τους πελάτες, οι εταιρείες ρίχνουν τις ευθύνες στους αντασφαλιστές. Άρα τι έχει πραγματικά συμβεί τα τελευταία δύο χρόνια; Όπως ακριβώς αναφέρθηκε παραπάνω και χωρίς μεγάλη αντίσταση, η Γερμανική αγορά άλλαξε κατεύθυνση αυτή τη φορά προς νέα χαμηλότερα όρια. Εν τούτοις, το πρόβλημα παραμένει. Αν η ενεργοποίηση για την λύση του προβλήματος δεν αρχίσει από τους ασφαλιστές ή τους ασφαλιζόμενους, οι όροι της πολιτικής κάλυψης θα παραμένουν οι ίδιοι. Μέχρι τώρα για κανένα λόγο κανένας μεγάλος ασφαλιστικός οργανισμός με το υπάρχον χαρτοφυλάκιο δεν τόλμησε να αλλάξει τους όρους του ήδη υπάρχοντος χαρτοφυλακίου του στις μεγάλες οικονομικές κλίμακας ή το πλαίσιο των εκτιμήσεών του, γιατί αυτό θα σήμαινε αυτόματα και δραστική ακύρωση των πολιτικών του κλάδου.

Ζώντας με αυτό

Οι αντασφαλιστές, ζώντας με τον τρόπο του παλαιού, μεγάλου σε αριθμό συμβολαίων, απειριόριστου ευθύνης χαρτοφυλακίου, φαίνεται να έχουν δεχτεί αυτή τη μέχρι τώρα τακτική. Η πρακτική του να ελπίζεις και να περιμένεις φαίνεται να είναι μία καινούργια μέθοδος.

“Οι αντασφαλιστές συγχωρούν λιγότερο και απαιτούν από τις ασφαλιστικές εταιρείες να αλλάξουν τους όρους συμφωνίας στις υπάρχουσες πολιτικές τους”

υπό — κατηγορίες υπήρξαν νέες ρυθμίσεις για τις απαιτήσεις αποζημιώσεων από ατυχήματα προερχόμενα από σωματικές βλάβες. Μία πρώτη αποτίμηση των πραγμάτων είναι ότι κάποιες εταιρείες κατάφεραν να εκμεταλλευτούν μελλοντικές τους δυνατότητες στο χώρο της αγοράς.

Υπεραντλαντικές ανησυχίες

Ο Γερμανικός πληθυσμός από την μία, αποδοκιμάζει έντονα τις αρχές της φιλοδοξίας που εφαρμόζονται στις ΗΠΑ, καθώς ανησυχούν ότι η χώρα τους θα ακολουθήσει την γραμμή αυτή για την απονομή δικαιοσύνης που σχετίζεται με το κλάδο. Οι ασφαλιστικές εταιρείες από την άλλη, ανησυχούν για τις σχετικές αυτές δικαστικές αποφάσεις που αξιώνουν τεράστιες αποζημιώσεις. Ωστόσο, οι μειώσεις των ορίων του MTPL δεν φαίνεται να έχουν δημιουργήσει δραματικές αλλαγές στους πελάτες των ασφαλιστικών εταιρειών. Μια και στην πραγματικότητα το όριο των 50 εκ. ευρώ φαίνεται να είναι τεράστιο ποσό, οι πελάτες δυσκολεύονται να αποδεχθούν ότι μία τόσο μεγάλη ζημιά θα συμβεί σε αυ-

Σύμφωνα με την τακτική αυτή, ένα καινούργιο αυτοκίνητο πρακτικά σημαίνει εφαρμογή της νέας τακτικής. Έτσι λοιπόν, ασφαλιζόμενο το αυτοκίνητο με χαμηλότερα όρια, το πρόβλημα σε λίγα χρόνια θα πρέπει να έχει εξαλειφθεί. Στον αντίποδα του προβλήματος αυτού υπάρχει η οικονομική ύφεση που έχει χτυπήσει τη Γερμανία, όπου λιγότερα αυτοκίνητα αγοράζονται, κατά συνέπεια περισσότερος χρόνος χρειάζεται για την ανανέωση του χαρτοφυλακίου. Σε χρόνια, ενώ πριν η ανανέωση αυτή απαιτούσε κατά μέσο όρο τρία χρόνια, τώρα χρειάζεται περίπου επτά. Η νέα εξέλιξη στο χώρο μετά την τρομοκρατική ενέργεια της Μαδρίτης είναι να εξαιρέσουν από τον κλάδο αυτοκινήτου ζημιές που προέρχονται από τρομοκρατικές ενέργειες. Στο σημείο αυτό φαίνεται ότι οι αντασφαλιστές συγχωρούν λιγότερο και απαιτούν από τις ασφαλιστικές εταιρείες να αλλάξουν τους όρους συμφωνίας στις υπάρχουσες πολιτικές τους. Το βασικό μέλημα για την τακτική της απειριόριστης κάλυψης ευθύνων φαίνεται πλέον να είναι λιγότερο σημαντικό από ότι ήταν δύο χρόνια πριν.

Οι μεγαλουπόλεις «απειλούν» τις ασφαλιστικές

Κατόπιν μελέτης που έγινε για τις πολιτιστικές μεγαλουπόλεις υψηλού κινδύνου ανά τον κόσμο εξαιτίας των αλλαγών του περιβάλλοντος, η πόλη του Μονάχου εστιάζει σε μία οργανωμένη προσπάθεια πρόληψης και ελέγχου του κινδύνου αυτού, καθώς πολλές από αυτές τις πόλεις απειλούνται άμεσα από τις καταστροφές που προξενούνται από το φυσικό περιβάλλον. Αντικείμενο μελέτης με βάση το Μόναχο έγινε η παγκόσμια τάση για αστικοποίηση και η ανάπτυξη των μεγαλουπόλεων. Η αναφερό-

γραμμή του τρένου σε μεγάλες πόλεις, όπως το Λονδίνο, το Τόκιο ή η Νέα Υόρκη μπορεί να οδηγήσει στην αποδιοργάνωση μιας πόλης καθώς επίσης και να προκαλέσει τεράστιες ζημιές στην παραγωγή. Επίσης, κάτι που έχει παρατηρηθεί από τους οικονομολόγους είναι ότι οι μεγάλοι σεισμοί που προκαλούνται και από την αστικοποίηση στις παραθαλάσσιες περιοχές όπως για παράδειγμα οι σεισμοί του Τόκιο, μπορούν να δημιουργήσουν ύφεση στην οικονομία. Ωστόσο, οι ασφαλιστικές εταιρείες για ακίνητα αγωνίζονται να καλύψουν επαρκώς αυτή την ευ-

λεις δεν είναι επαρκώς ασφαλισμένες σε σχέση με τις ασφάλειες ζωής, ασθένειας ή ατυχήματος. Η αγορά του κλάδου αυτού θα αναπτυχθεί σε πολλές από τις μεγαλουπόλεις, η συνεργασία δε προτίθεται να είναι άμεση με τις τοπικές κυβερνήσεις, ώστε η συμβολή της βοήθειας να είναι πιο αποτελεσματική και να δοθεί σωστά σε παραμέτρους, όπως εκείνες των σεισμών και των τρομοκρατικών ενεργειών.

Σύμφωνα με μελέτη που πραγματοποιήθηκε από τα Ηνωμένα Έθνη, περίπου ο μισός πληθυσμός του κόσμου ζει σε μεγαλουπόλεις και αυτή η αναλογία πρόκειται να αυξηθεί κατά 60% περίπου μέχρι το έτος 2030. Από αυτούς τους κατοίκους των πόλεων, περίπου το 9% ή διαφορετικά 280 εκ. άνθρωποι επί του παρόντος ζουν σε μεγαλουπόλεις. Το νούμερο σύμφωνα με τα στοιχεία φαίνεται να σκαρφαλώνει στα 350 εκ. μέσα στην επόμενη μόνο δεκαετία.

“Το 2030 το 60% του πληθυσμού παγκοσμίως θα ζει στις μεγαλουπόλεις”

μενη μελέτη διέκρινε κάποιες αλλαγές, οι οποίες προκύπτουν από την παγκόσμια αλλαγή των δημογραφικών στοιχείων, κάποιες ευκαιρίες και κάποιες μορφές ρίσκων υψηλού κινδύνου για τις ασφαλιστικές εταιρείες, για τις οποίες αναμφίβολα η συγκέντρωση ρίσκου είναι μεγαλύτερης σημασίας από την συγκέντρωση ατόμων σε μία πόλη. Εξαιτίας των νέων τους διαστάσεων και μεγεθών, οι πόλεις αυτές είναι εκτεθειμένες σε υψηλό ρίσκο κινδύνου.

Λαμβάνοντας υπ' όψιν όλες τις απαραίτητες παραμέτρους, οι μελλοντικές αποφάσεις όσον αφορά τις πόλεις αυτές, πρέπει να έχουν ως βάση την πρόβλεψη, τη βελτίωση και τον έλεγχο του ρίσκου. Αναλυτικότερα, ο μοναδικός τρόπος για να μειωθούν δραστικά τα τεράστια ρίσκα των μεγαλουπόλεων και να διασφαλιστεί μία συνεχής και επαρκής βελτίωση, είναι απαραίτητο να μελετηθούν και να διευκρινιστούν εκ των προτέρων οι ζημιές που προκαλούνται από τις φυσικές καταστροφές, την τεχνολογία, τις τρομοκρατικές ενέργειες, ακόμα και τις επιδημίες. Η εμπορική σπουδαιότητα των μεγάλων αυτών πόλεων, πάντα σύμφωνα με τα στοιχεία της μελέτης, δεν είναι και τόσο εύκολο να προσδιοριστεί, μια και οι ζημιές είναι απειριόριστες στις αγροτικές περιοχές. Παραπλεύρως, μεγάλα ρίσκα καταστροφής σημαίνει ότι μικρά συμβάντα μπορούν να δημιουργήσουν σημαντικές ζημιές. Για παράδειγμα, η αποτυχία της καθημερινής

καιρία του ρίσκου. Η μελέτη επίσης αναφέρει ότι υπάρχουν πραγματικά μεγάλες ευκαιρίες για την ανάπτυξη των ιδιωτικών ασφαλειών στον κλάδο ζωής και στον κλάδο ατυχημάτων από τους πληθυσμούς που ζουν στις πόλεις αυτές. Σ' αυτές τις γρήγορα επεκτεινόμενες μεγαλουπόλεις των αναπτυσσόμενων χωρών συγκεκριμένα, υπάρχουν μεγάλα τμήματα πληθυσμού που συνεχίζουν να μην συμμετέχουν στα κοινωνικά παρεχόμενα προγράμματα ασφαλιστικής μέριμνας, δίνοντας ένα επί πλέον κίνητρο στις ασφαλιστικές εταιρείες να καλύψουν το κενό που ήδη υπάρχει.

Η ίδια μελέτη αναφέρει ότι στις περιπτώσεις ασφαλειών ζωής, υγείας και ατυχήματος, η πυκνότητα στις μεγαλουπόλεις διαφέρει και εξαρτάται από πολλές παραμέτρους. Έτσι, ενώ βαριές βιομηχανικές χώρες όπως η Ιαπωνία έχουν υιοθετήσει την ιδιωτική ασφάλεια ζωής, που θα ενεργοποιηθεί και θα καλύψει τους ασφαλιζόμενους σε γεγονός αστικής καταστροφής, στις αναπτυσσόμενες χώρες δεν υπάρχει κάποιο αντίστοιχο σύστημα.

Ένα άλλο σημαντικό κομμάτι σύμφωνα με την μελέτη για τις ασφαλιστικές εταιρείες είναι η κάλυψη περιουσιακών στοιχείων, σε σχέση πάντα με την ανάπτυξη των μεγάλων πόλεων. Κατά παράδοση, αυτό είναι κομμάτι που καλύπτεται από τον ιδιωτικό ασφαλιστικό τομέα αυτόματα, κάτι που σημαίνει ότι οι περιουσίες στις μεγάλες πό-



Sunshine Property Insurance: Η νέα Κινεζική εταιρεία γενικών ασφαλειών

Πέντε συγχωνεύσεις μεγάλων κινεζικών εταιρειών οδήγησαν στην ίδρυση της κινεζικής εταιρείας γενικών ασφαλειών με την επωνυμία «Sunshine Property Insurance». Το ποσό της επένδυσης που κατατέθηκε από τις πέντε μεγάλες εταιρείες, οι οποίες, σύμφωνα με τις ανακοινώσεις του τύπου, είναι οι Chalco, Sinopec, Sino-trans, China Southern Air, China State — Owned Enterprise Investment, για λογαριασμό της νέας εταιρείας αγγίζει το ύψος των US\$ 135 εκ. Σύμφωνα με τις επίσημες δηλώσεις στελέχους της εταιρείας, η έναρξη του κύκλου εργασιών της Sunshine Property Insurance προγραμματίζεται να γίνει κατά το τρίτο τετράμηνο του χρόνου.

Ομιλητής που ανήκει στην ομάδα των επενδυτών είπε ότι η λειτουργία της νέας εταιρείας είχε εγκριθεί από το CIRC (CHINA INSURANCE REGULATORY COMMISSION) κατά τα τέλη του περασμένου χρόνου.

Οι επενδυτές προέρχονται όλοι από εταιρείες που στο παρελθόν ήταν εξ ολοκλήρου κρατικές και που τώρα μέρος αυτών ιδιωτικοποιείται και αναδιарθώνεται.

Η ίδρυση της νέας αυτής εταιρείας θα βοηθήσει να μπουν στην αγορά και να προωθηθούν τα νέα προϊόντα των επενδυτών, των οποίων το μεγαλύτερο μέρος θα είναι in house insurances. Η εταιρεία επίσης θα στηρίξει δυναμικά τα groups.

Έκαστος επενδυτής θα συνεισφέρει 200 εκ. Yuan στο πρώτο τρέχον έτος. Λίγο νωρίτερα, το πρακτορείο ειδήσεων Bloomberg, μέσω του επικεφαλής του τμήματος Ασφαλειών του Πανεπιστημίου Beijing Central University of Finance and Economics ανακοίνωσε ότι οι επενδυτές θα διαφοροποιήσουν τις επενδύσεις τους. Στην ανακοίνωση, ο επικεφαλής του ιδίου τμήματος συνεχίζει και λέει ότι η επένδυση αυτή ανοίγει ένα νέο ορίζοντα ευκαιριών για τις εταιρείες που έχουν επενδύσει. Έχουν, τονίζει, μεγάλο κεφάλαιο και είναι δύσκολο να επενδύσουν σε τραπεζικά προϊόντα και σε μεριστικές εργασίες.

Της νεοϊδρυθείσας εταιρείας Sunshine Property Insurance θα ηγείται ο Zhang Weigong, πρώην επικεφαλής του the insurance regulatory office στην νότια επαρχία της Guangdong.

Σύμφωνα με ήδη δημοσιευμένα στατιστικά στοιχεία, οι μέτοχοι της Sunshine Property Insurance κατέχουν περισσότερες από 200 εταιρείες στην Κίνα με το ενεργητικό κεφάλαιο να ξεπερνά τα Yuan 530bn και με ανθρώπινο δυναμικό περισσότερο από 500 χιλιάδες. Για να ιδρυθεί μία ασφαλιστική εταιρεία στην Κίνα υποχρεούται να έχει στο παθητικό της το λιγότερο Yuan 200 εκ. και τον περασμένο χρόνο η CIRC εξέδωσε άδειες για 20 νέες εταιρείες Γενικών Ασφαλίσεων.

Απολαύστε με Ασφάλεια τις Χαρές της Θάλασσας!



ΠΥΞΙΔΑ

Σύγχρονο Πρόγραμμα Ασφάλισης Σκαφών Αναψυχής



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

ΦΟΙΝΙΞ ΜΕΤΡΟΛΙΦΕ ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Νέα Αντίληψη στην Ασφάλιση Σκαφών Αναψυχής

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

Το ΝΑΙ στην πρώτη γραμμή με τους ασφαλιστές της Αγ. Παρασκευής Αττικής

Το «ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ» στην περιήγησή του στις γειτονίες της Ελλάδας, κάνει στάση αυτή τη φορά στην Αγία Παρασκευή της Αττικής. Ένα αστικό προάστιο των Αθηνών με αρκετές ιδιαιτερότητες, αλλά και έντονο ενδιαφέρον από ασφαλιστικής άποψης, αφού οι κάτοικοι της περιοχής, είναι μίας κοινωνικής τάξης από το μέσο και πάνω.

Οι εταιρίες οι οποίες δραστηριοποιούνται αυτόνομα στη συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή της Αττικής δεν είναι πάρα πολλές, αλλά όπως θα διαπιστώσετε και εσείς με μία ανάγνωσή των παρουσιάσεων που ακολουθούν, η παρουσία τους είναι έντονη, ενώ ιδιαίτερα σημαντικό είναι το χαρτοφυλάκιο που διαχειρίζονται που με έναν πρόχειρο υπολογισμό ανέρχεται σε αρκετές 10άδες εκατομμύρια ευρώ, συνυπολογίζοντας βέβαια και τον τζίρο που

γίνεται από εταιρίες που δεν έχουν παρουσία στην περιοχή – γεωγραφικά μόνο – αλλά εντούτοις έχουν αναπτύξει δραστηριότητα, είτε μέσω πρακτορείων είτε μέσω γραφείων από όμορους δήμους.

Η Αγία Παρασκευή, έχει ως χαρακτηριστικό της το γεγονός ότι οι κάτοικοι ναι μεν ανήκουν σε ένα συγκεκριμένο κοινωνικό – οικονομικό επίπεδο, αλλά τους απασχολεί έντονα τόσο το μέλλον τους όσο και η ασφαλιστική τους κάλυψη, δεδομένης της αβεβαιότητας που υπάρχει στην κοινωνική ασφάλιση. Παράλληλα διαθέτουν και κεφάλαια τα οποία οδεύουν προς επένδυση και ως εκ τούτου οι ασφαλιστικές εταιρίες δείχνουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον και προς τα εκεί. Ας δούμε λοιπόν αναλυτικά τα χαρακτηριστικά της κάθε εταιρίας.

Του Θανάση Παπαδή

Δημήτρης Δημάκης: Τα έδωσε όλα στην INTERAMERICAN



Η κ. Αγγελική Δημάκη

Το ιστορικό του υποκαταστήματος

Το υποκατάστημα ξεκίνησε το 1980. Λειτουργήσε για 25 χρόνια ως κεντρικό υποκατάστημα της περιφερειακής διεύθυνσης Δημάκη, όπως μας είπε η Διευθύντρια του υποκαταστήματος Αγγελική Δημάκη. Από την κεντρική διεύθυνση προήλθαν μια σειρά από υποκαταστήματα, των οποίων δημιουργοί ήταν τρεις: Δημάκης, υποκατάστημα Αγ. Παρασκευής και Interamerican, τα οποία είναι Λειβαδιά, Θήβα, Αμφισσα, Λαμία, Θεσσαλονίκη (π.χ. Πέτρου), υπ/μα Χασιώτη, Μίχα, Μαγουλά, Σιώρη, Παπαναστασίου, Γραμματικού, Τσιάντη, Μπερδου. Κανένα από αυτά τα υποκαταστήματα δεν είχε στελεχωθεί με λιγότερα από 30 άτομα. Οι άνθρωποι οι οποίοι βρίσκονται αυτή τη στιγμή στην εταιρία, μέσα από την δραστηριότητα που είχε αυτή η κεντρική μονάδα, δεν είναι λιγότεροι από 500. Θέλω να πιστεύω ότι οι εταιρίες,

δοκώντας παράλληλα τις νέες εξελίξεις της αγοράς και των εταιριών που θα μας ενδυναμώσουν ακόμη περισσότερο.

Σε αυτούς τους δύσκολους καιρούς, δικλείδες ασφαλείας αποτελούν η συνοχή μας, η ποιότητά μας, η αυτοκριτική μας, ο σωστός επιμερισμός της δραστηριότητας στους υπαλλήλους μας και η δίκαιη ανταμοιβή τους και κυρίως η αναγνώριση του έργου του ασφαλιστή. Με αυτά τα όπλα θα οδηγηθούμε αναπόφευκτα σε καλύτερες μέρες.

Τα παρεχόμενα προϊόντα

Δραστηριοποιούμαστε στον τομέα των ασφαλειών ζωής, των γενικών ασφαλίσεων, των αμοιβαίων κεφαλαίων και όλων των προϊόντων της αγοράς.

Στελέχη υποκαταστήματος

Συνεργάζομαι με 60 ασφαλιστές περίπου και 4 υπαλλήλους.

Ασφάλιστρα 2004

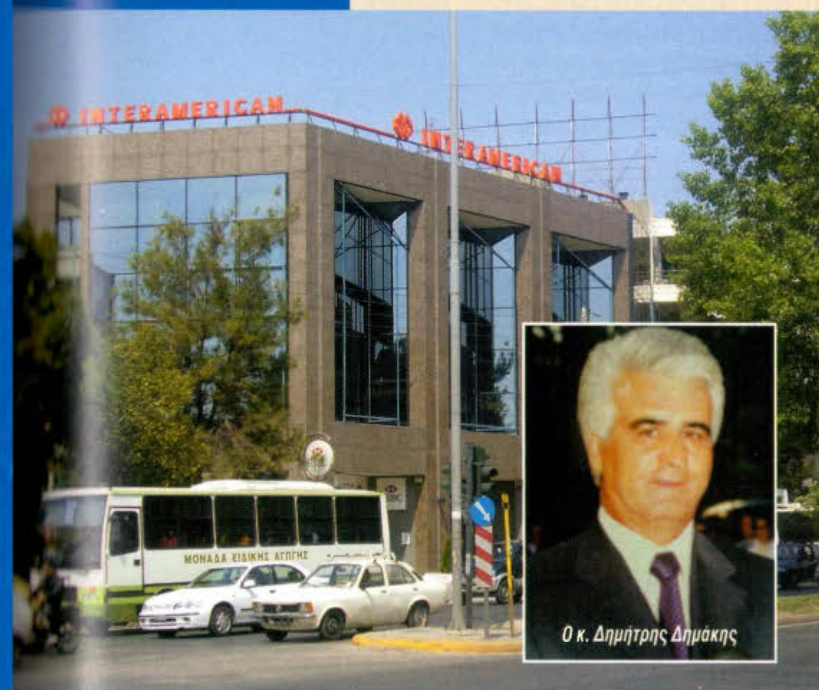
Το 2004, το ύψος των εισπραχθέντων στις γενικές ασφαλίσεις ανερχόταν στο ποσό των 2.500.000 ευρώ και στον κλάδο ζωής στο ποσό των 6.200.000 ευρώ.

Περιοχή υποκαταστήματος

Το υποκατάστημά μας βρίσκεται σε κεντρικό σημείο, απέναντι από την εκκλησία της Αγίας Παρασκευής (Λ. Μεσογείων 449). Βρισκόμαστε σε ιδανική θέση για επικοινωνία με το καταναλωτικό κοινό. Ως εκ τούτου, δεν υπάρχουν μειονεκτήματα.

Άποψη για τον ανταγωνισμό

Ο ανταγωνισμός λειτουργεί σαν πρόκληση για αυτοβελτίωση. Εάν βέβαια, στην ασφαλιστική αγορά δεν υπήρχαν εταιρίες που θα έπρεπε να εξυγιανθούν, η πρόκληση αυτή θα ήταν σίγουρα πιο δελεαστική.



Ο κ. Δημήτρης Δημάκης

παρά την κρίση της αγοράς, θα βρουν τη χημεία για να δώσουν σε εμάς τους νεότερους τη δυνατότητα να πορευτούμε σε τέτοιου είδους αναπτυξιακές κατευθύνσεις αναζωπυρώνοντας τις παλιές τάσεις. Από την πλευρά μου, έχοντας εργαστεί στο υποκατάστημα για μία δεκαετία και έχοντας διαγράψει τη δική μου πορεία, τόσο βοηθώντας στο συντονισμό του, όσο και στον τομέα της ανάπτυξης, ανέλαβα τη διεύθυνσή του εδώ και δύο χρόνια περίπου. Σ' αυτό το χώρο, προσπαθούμε όλοι μαζί να διασφαλίσουμε άριστες σχέσεις μεταξύ μας, αλλά και με τους πελάτες μας, να διευρύνουμε την ομάδα μας, προσ-



Η ομάδα της Interamerican στην Αγία Παρασκευή



Allianz

Εξυπηρετούνται 18.000 πελάτες

Ιστορικό Υποκαταστήματος Allianz

Το Υποκατάστημα εδρεύει στην οδό Μεσογείων 402 στην οποία μεταφέρθηκε πρόσφατα από την οδό Καποδιστρίου 3 & Μεσογείων στην Αγία Παρασκευή. Ενεργοποιείται στην περιοχή από το τέλος του 1999 στην οποία μεταφέρθηκε από την Φιλοθέη. Στο Υποκατάστημα συστεγάζεται και η Εμπορική Διεύθυνση του κ. Δ. Μπάτρη.

Παρεχόμενα προϊόντα

Πωλούνται όλα τα προϊόντα των Εταιριών του Ομίλου ήτοι της Εταιρίας Ζωής, Γενικών Ασφαλίσεων, Τραπεζικά, Αμοιβαία Κεφάλαια - Διαχείριση Κεφαλαίων.

Ο αριθμός των συνεργατών του Υποκαταστήματος υπερβαίνει τους 40.

“Το νέο οδικό δίκτυο προσφέρεται στην εύκολη πρόσβαση από και προς το δήμο, ενώ οι κάτοικοι είναι μεσαίου και υψηλού εισοδήματος”

Ασφαλιστική δραστηριότητα

Το Υποκατάστημα εξυπηρετεί ένα από τα μεγαλύτερα χαρτοφυλάκια των Κλάδων του Ομίλου που υπερβαίνει σε αριθμό τους 18.000 πελάτες. Η δε παραγωγική του δραστηριότητα το κατατάσσει ανεξαιρέτως στις πρώτες θέσεις του Ομίλου.

Ας δούμε ποιες είναι οι απόψεις της εταιρίας και του κ. Δημήτρη Μπάτρη για την περιοχή, τα πλεονεκτήματα, τα μειονεκτήματα καθώς και τον ανταγωνισμό που υπάρχει μεταξύ των εταιριών στο συγκεκριμένο Δήμο.



Ο κ. Δ. Μπάτρης

Ποια είναι η θέση σας για τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της Αγ. Παρασκευής;

Η Αγία Παρασκευή χαρακτηρίζεται ως αστική περιοχή χωρίς ιδιαίτερη βιομηχανική ή βιοτεχνική ανάπτυξη, την οποία συναντάς στην εγκύτερη περιοχή του δήμου. Το νέο οδικό δίκτυο προσφέρεται στην εύκολη πρόσβαση από και προς το δήμο, ενώ οι κάτοικοι είναι μεσαίου και υψηλού εισοδήματος.

Σε τί επίπεδα κινείται ο ανταγωνισμός;

Στην περιοχή δραστηριοποιούνται αρκετά σημεία πώλησης της ασφαλιστικής βιομηχανίας ποικίλων εταιριών. Ο υγιής ανταγωνισμός πρέπει να υπάρχει τόσο στα πλαίσια ανάπτυξης όσο και στη βελτίωση των παρεχομένων υπηρεσιών, μέσα από δίκτυα τα οποία πληρούν την ασφαλιστική δεοντολογία αλλά και τα υψηλά επίπεδα κατάρτισης που απαιτούνται πλέον στο χώρο.

Είμαστε υπέρ του συναγωνισμού

Ιστορικό Υποκαταστήματος

Το κατάστημα Αγ. Παρασκευής, ξεκίνησε το 1995 προερχόμενο από την ανάπτυξη της πρώην ΙΟΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ. Φέτος κλείνει δέκα χρόνια (στην περιοχή) σταθερής πορείας, έχοντας στο δυναμικό του δεκαπέντε full time ασφαλιστές. Το 1999 κατέκτησε την πρώτη θέση στην METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ, σε παραγωγή ζωής με 973.074 € και την τέταρτη, στη βράβευση του MONEY SHOW 2000, ανάμεσα σε δέκα καταστήματα.

Προϊόντα

Τα προϊόντα που κυρίως προωθεί το κατάστημα, είναι όλα τα Unit Linked περιοδικού ασφαλιστρού και συγκεκριμένα το STAR LIFE V, VI, VII και Σύμβαση Ελάχιστη Εγγύηση 3%. Σημειωτέον, ότι μεταξύ των 92 προϊόντων της αγοράς τα ανωτέρω προϊόντα κατέκτησαν τις 4 πρώτες θέσεις της αγοράς στην Ζετία 2002-2004 με σωρευτικές αποδόσεις που κυμαίνονται από 35,81%-41,23% και με αντίστοιχες μέσες ετήσιες αποδόσεις που κυμαίνονται από 5,67-13,31%.

Επίσης και το προϊόν εφ'απαξ ασφαλιστρού GUARANTEE 3%, όπου το 2004 πέτυχε απόδοση 13,31% και αποτέλεσε για το κατάστημα ένα σημαντικότατο εργαλείο για την προσέγγιση νέων πελατών καθώς και την αύξηση νέων εργασιών.

Επιπλέον δύο πλήρη προγράμματα υγείας της εταιρείας, όπου το ένα καλύπτει όλο το φάσμα της πρωτοβάθμιας και δευτεροβάθμιας περίθαλψης (Call Center, Δίκτυο Γιατρών - Διαγνωστικά Κέντρα) ενώ το άλλο πρόγραμμα αφορά μόνο την εισαγωγή με εκπιπόμενο ποσό. Ο κλάδος των ομαδικών αποτελεί επίσης προτεραιότητά μας θεωρώντας, ότι έτσι μας δίνεται η ευκαιρία να ανοίξουμε νέες αγορές ενώ ακολουθούν οι κλάδοι των αυτοκινήτων και πυρός με κύριο μέλημά μας πάντα τα CROSS SELLING στους υπαρκτούς πελάτες.

Παραγωγή

Το 2004 η παραγωγή Ζωής και Unit Linked περιοδικού ασφαλιστρού στο Κατάστημα, ανήλθε στο ποσό των 170.000€. Οι έκτακτες καταβολές ανήλθαν στο ποσό των 470.000€ και του εφ'απαξ ασφαλιστρού, στις 850.000€.

Συντονιστής του υποκαταστήματος είναι ο κ. Παναγιώτης Τριανταφυλλόπουλος.

Ποιά είναι τα πλεονεκτήματα της περιοχής;
Η ευρύτερη περιοχή της Αγ. Παρασκευής είχε, ανέκαθεν, το πλεονέκτημα της μεγάλης δραστηριοποίησης εμπορικών καταστημάτων, εταιρειών και επιχειρήσεων. Αξιοποιώντας γεωγραφικά το γεγονός ότι το κέντρο περιοχής της άπτεται της Λεωφόρου Μεσογείων, η ανάπτυξη ήταν αλματώδης ιδιαίτερα την δεκαετία του 1990.

Αντλώντας στοιχεία από τον Δήμο Αγ. Παρασκευής, για τον αριθμό των επαγγελματιών όλων των κατηγοριών, πετύχαμε να επικοινωνήσουμε μαζί τους, προωθώντας με συγκεκριμένη στρατηγική το κατάλληλο προϊόν κάθε φορά, ανάλογα με τις ιδιαίτερες ανάγκες τους.

Προσεγγίσαμε, επίσης, περιοχές με εμπορικά καταστήματα μέσω της “σκληρής” παραδοσιακής διαδικασίας DOOR TO DOOR,

“Η δυνατότητα αντικειμενικής σύγκρισης προϊόντων, βάσει στοιχείων από διαφορετικές εταιρείες στον πελάτη, έχει μόνο θετικά αποτελέσματα”

όπου το όφελος ήταν η γνωριμία μας με ένα μεγάλο μέρος εμπόρων και καταστηματάρχων, που στην πορεία αποδείχθηκε ιδιαίτερα επωφέλες.

Από το 2000 και μετά υπάρχει σχετική επιβράδυνση της ανάπτυξης της περιοχής και αυτό οφείλεται κυρίως, στο γεγονός, ότι η “αγορά” έχει επεκταθεί προς τις περιοχές Γέρακα-Παλλήνη τις οποίες επίσης προσπαθούμε να προσεγγίσουμε βάσει συγκεκριμένου σχεδίου.

Πώς είναι ο ανταγωνισμός;

Καταρχήν, θα ήθελα να διευκρινίσω, ότι ο ανταγωνισμός συναντάται σε δύο μορφές. Πρώτον, στο ήδη υπάρχον πελατολόγιο και δεύτερον, σε υποψήφιους δυνητικούς πελάτες.

Τα τελευταία χρόνια, έχουμε παρατηρήσει ότι ένα μεγάλο ποσοστό αύξησης εργασιών των εταιρειών στην Ασφαλιστική αγορά, προέρχεται από ανακυκλωμένο πελατολόγιο και όχι δυστυχώς από άνοιγμα νέων αγορών. Αυτό άλλωστε επιβεβαιώνεται από την ατυχή σύγκριση του σχετικού ποσοστού των ασφαλιστικών εργασιών επί του Α.Ε.Π. στη



Ο Συντονιστής του Καταστήματος Αγίας Παρασκευής, κ. Παναγιώτης Τριανταφυλλόπουλος

χώρα μας με το αντίστοιχο ποσοστό επί του Α.Ε.Π. που κατέχει ο κλάδος των ασφαλιστικών εργασιών στις χώρες της Ευρωζώνης, το οποίο είναι σχεδόν 3πλάσιο από ότι στην χώρα μας.

Θα πρέπει να καταλάβουμε όλοι μας, εταιρείες και ασφαλιστές, ότι αυτός ο φαύλος κύκλος δεν οδηγεί πουθενά.

Είναι, πράγματι, τραγικό να προσπαθεί ένας

ασφαλιστής να μειώσει την προσπάθεια συναδέλφου ή το προϊόν μιας άλλης εταιρείας, χωρίς μάλιστα, πολλές φορές να γνωρίζει τι ακριβώς παρέχει. Αντίθετα, η δυνατότητα αντικειμενικής σύγκρισης προϊόντων, βάσει στοιχείων από διαφορετικές εταιρείες στον πελάτη, έχει μόνο θετικά αποτελέσματα αφού τον βοηθά να επιλέξει συνειδητά, πάντα με τη συνδρομή του ασφαλιστή, το σωστό προϊόν με γνώμονα τις ανάγκες του.

Είμαστε λοιπόν υπέρ του συναγωνισμού μεταξύ των εταιρειών και των επαγγελματιών του κλάδου και όχι του στείρου ανταγωνισμού που δεν βοηθά στην περαιτέρω ανάπτυξη της αγοράς μας.



Συνάντηση συνεργατών Καταστήματος Αγίας Παρασκευής





ALPHA
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πλεονέκτημα η θέση των γραφείων μας

Ιστορικό Υποκαταστήματος

Η παρουσία της εταιρίας στην Αγία Παρασκευή ξεκινά το 1990 όταν αγοράστηκε το επί της οδού Μεσογείων 405 γραφείο, δίπλα στην πλατεία της Αγίας Παρασκευής. Η κ. Στέλλα Κατσούνακη, Agency Manager της Εταιρίας μας, ηγείται του γραφείου με μεγάλη επιτυχία από τότε μέχρι και σήμερα. Το γραφείο είναι στελεχωμένο με πολύ αξιόλογους συνεργάτες, έμπειρους και άρτια εκπαιδευμένους, οι περισσότεροι ανωτάτης εκπαίδευσης και διαθέτει με επιτυχία όλο το φάσμα των προϊόντων του Ομίλου της Alpha Bank. Πρόκειται για ένα γραφείο με αξιόλογη παραγωγή σε όλους τους κλάδους και με ποσοστά διατήρησης των συμβολαίων που αγγίζουν το 90%. Το ανθρώπινο δυναμικό αποκλειστικής απασχόλησης ξεπερνά σήμερα τους 15 συνεργάτες. Το γραφείο προσφέρει υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών, με ολοκληρωμένα και ευέλικτα προγράμματα Ασφαλίσεων Ζωής και Γενικών Ασφαλίσεων. Συγκεκριμένα:

Α. Τομέας Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας

Προσφέρει στον τομέα των Ασφαλίσεων Ζωής και Υγείας ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προϊόντα υψηλής ποιότητας που καλύπτουν ουσιαστικά κάθε ατομική, οικογενειακή ή ομαδική ανάγκη.

Συνταξιοδοτικά, επενδυτικά και προγράμματα εξασφάλισης σπουδών, ισόβιες παροχές νοσοκομειακής περίθαλψης για κάθε περίπτωση νοσηλείας, εξασφάλιση κεφαλαίου σε περίπτωση σοβαρών ασθενειών, παροχές ατυχημάτων και ανικανότητας για εργασία καθώς και ομαδικά προγράμματα για εργαζόμενους.

Β. Γενικοί Κλάδοι

Παρέχεται στους πελάτες της εταιρίας ένα ευρύ φάσμα σύγχρονων παροχών που προσαρμόζονται σε κάθε ιδιαίτερη περίπτωση και καλύπτουν κάθε κίνδυνο. Συγκεκριμένα ασφαλιστικές καλύψεις πυρός, κλοπής, μεταφορών, διάφορων ατυχημάτων, αστικής ευθύνης, απώλειας εισοδήματος, ολοκληρωμένα προγράμματα ασφάλισης κατοικίας, επιχειρήσεων, σκαφών αναψυχής, αυτοκινήτων.

Γ. Τραπεζικά Προϊόντα

Εξουσιοδοτημένοι συνεργάτες του γραφείου για την πώληση αυτών των προϊόντων βρίσκονται πάντα στη διάθεση των πελατών της εταιρίας για να τους ενημερώσουν για Αμοιβαία Κεφάλαια, Στεγαστικά Δάνεια, Καταναλωτικά Δάνεια και Κάρτες της Alpha Bank.



Η κ. Στέλλα Κατσούνακη

Η επικεφαλής του γραφείου της Alpha Ασφαλιστική κ. Στέλλα Κατσούνακη παραθέτει τις απόψεις της σχετικά με τα θέματα ανταγωνισμού, καθώς και τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα που ενδεχομένως υπάρχουν στη συγκεκριμένη περιοχή.

Πώς είναι ο ανταγωνισμός;

Ο ανταγωνισμός στην περιοχή είναι έντονος, αφού η Αγία Παρασκευή είναι μια ιδιαίτερα εμπορική περιοχή με έντονη παρουσία των περισσότερων ασφαλιστικών εταιριών και με πολλά καταστήματα τραπεζών.

Ποια μπορείτε να χαρακτηρίσετε ως πλεονεκτήματα; Πλεονέκτημα της περιοχής αποτελεί το γεγονός ότι βρίσκεται πάνω στον άξονα των νέων μεγάλων έργων (αεροδρόμιο, μετρό, προαστιακός σιδηρόδρομος και Αττική Οδός) με αποτέλεσμα να αποτελεί κόμβο εμπορικών δραστηριοτήτων. Συγκριτικό πλεονέκτημα του γραφείου μας, πέραν από το ανθρώπινο δυναμικό που διαθέτει, αποτελεί και η θέση του αφού βρίσκεται δίπλα στο εμπορικό κέντρο της περιοχής και είναι πολύ εύκολα προσβάσιμο στους πελάτες μας.

Ιστορικό Υποκαταστήματος

Το Υποκατάστημά μας άρχισε τη λειτουργία του τον Ιούλιο του 1995, συμπληρώνοντας φέτος 10 χρόνια ενεργούς παρουσίας στις ασφαλιστικές εργασίες, τόσο της περιοχής μας, όσο και ολόκληρης της ασφαλιστικής αγοράς γενικότερα.

Από την πρώτη ημέρα της δημιουργίας του λειτουργεί, όπως άλλωστε και όλα τα Υποκαταστήματά μας, με γνώμονα την ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχει, ποιότητα που καταξίωσε την εταιρία τα τελευταία 25 χρόνια στη συνείδηση των 600.000 ασφαλισμένων της.

Παρεχόμενα Προϊόντα

- Ασφαλίσεις Ζωής
- Ατυχημάτων
- Προγράμματα Καταβολής Εγγυημένης Σύμβασης
- Επενδυτικά προγράμματα
- Ασφαλίσεις Υγείας
- Αμοιβαία Κεφάλαια
- Ασφαλίσεις Πυρός
- Αυτοκινήτων
- Σκαφών αναψυχής
- Βιομηχανικών & Βιοτεχνικών κινδύνων
- Τραπεζικά Προϊόντα (Λογαριασμοί, Πιστωτικές Κάρτες, Καταναλωτικά & Στεγαστικά Δάνεια)
- Ασφαλίσεις Νομικής Προστασίας & Οδικής Βοήθειας
- Ασφαλίσεις Πιστώσεων & Εμπιστοσύνης Υπαλλήλων

Ανθρώπινο Δυναμικό

Το δυναμικό του Υποκαταστήματος αριθμεί 27 Full Timers συνεργάτες.

Παραγωγή 2004

Κλάδος Ζωής : € 415.000
Κλάδος Γενικών : € 297.000
Αμοιβαία Κεφάλαια : € 764.000
Κλάδος Ομαδικών Ασφαλίσεων : € 312.000
Τραπεζικές Εργασίες : € 1.475.000



Οι συνεργάτες του κ. Μ. Ανέστη

Μ. Ανέστης: Προσπαθεί να κάνει τη διαφορά



Ο κ. Μιχάλης Ανέστης

Επικεφαλής του υποκαταστήματος της ING στην Αγ. Παρασκευή είναι ο Μιχάλης Ανέστης, ο οποίος και μας παραθέτει την άποψή του για την περιοχή, καθώς και για τις ιδιαιτερότητες που έχει σε σύγκριση με άλλες περιοχές της Αττικής.

Ποια είναι η άποψή σας για την περιοχή;

Η περιοχή της Αγίας Παρασκευής χαρακτηρίζεται τα τελευταία χρόνια από ιδιαίτερη οικιστική, επιχειρηματική και εν γένει οικονομική ανάπτυξη. Το γεγονός αυτό αποτελεί για εμάς συγκριτικό πλεονέκτημα έναντι περιοχών που μαστίζονται από οικονομική δυσπραγία ή ακόμα και έντονη ανεργία.

Μεταξύ των πλεονεκτημάτων που πρέπει να επισημάνω για την περιοχή μας είναι η ανάπτυξη κύριων οδικών αξόνων – της Αττικής Οδού, της Περιφερειακής Λεωφόρου Υμηττού και της Λεωφ. Μεσογείων – στοιχείο που καθιστά κομβικό το χώρο λειτουργίας του Υποκαταστήματός μας, σε ό,τι αφορά την άμεση πρόσβαση πελατών και συνεργατών. Επιπρόσθετα, πρέπει να αναφέρω ότι η Αγία Παρασκευή δεσπόζει μιας ευρύτερης περιοχής, αυτής των Μεσογείων, η οποία αναπτύσσεται ραγδαία ιδιαίτερα μετά τη λειτουργία του Αεροδρομίου "Ελ. Βενιζέλος" και του Προαστιακού Σιδηροδρόμου.

Σα συνέπεια, δημιουργείται μια τεράστια δυναμική στην ανάπτυξη και της ασφαλιστικής αγοράς στην ευρύτερη περιοχή, μεγάλο μερίδιο από την πίτα της οποίας διεκδικεί καθημερινά το δικό μας Υποκατάστημα.

Βεβαίως, η περιοχή χαρακτηρίζεται από οικονομικό και κοινωνικό status άνω του μέσου όρου, οπότε αντιλαμβάνεσθε ότι το target group στο οποίο απευθυνόμαστε, παράλληλα με το βιοτικό επίπεδο που διαθέτει και κατ' επέκταση την οικονομική δυνατότητα, είναι καλύτερα ενημερωμένο, ασφαλιστικά αφυπνισμένο και πλέον απαιτητικό.

Η παράμετρος αυτή εκ των πραγμάτων επιβάλλει αυστηρό επαγγελματισμό και απόλυτα ποιοτική εξυπηρέτηση των πελατών, επαγγελματικές αρχές που ούτως ή άλλως χαρακτηρίζουν το σύνολο του δικτύου πώλησης του Ομίλου ING.

Και ποια η άποψή σας για τον ανταγωνισμό;

Όσον αφορά στον ανταγωνισμό, οφείλω να επισημάνω ότι η περιοχή συγκεντρώνει σήμερα έντονη παρουσία πολλών ασφαλιστικών εταιριών που λειτουργούν με τη μορφή υποκαταστημάτων ή πρακτορείων, διεκδικώντας μερίδιο στη δυναμική ανάπτυξή της. Είναι όμως κοινή πεποίθηση όλου του ανθρώπινου δυναμικού του Ομίλου ING, ότι μέσα σε μια σκληρή αγορά με πολλά προϊόντα, εναλλακτικές επιλογές του πελάτη και υψηλές απαιτήσεις στο επίπεδο των υπηρεσιών, εμείς, αντιμετωπίζοντας τον ανταγωνισμό ως πρόκληση μπορούμε να διατηρούμε σταθερά το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Πιστεύουμε ακράδαντα ότι η έντονα απαιτητική αγορά, όπως αυτή της Αγίας Παρασκευής, δημιουργεί ευκαιρίες και λειτουργεί επ' ωφελεία των συνεργατών, αλλά και των πελατών μας, προσφέροντας σε αυτούς σύγχρονα, πρωτοποριακά και ποιοτικότερα προϊόντα καθώς και πιο επαγγελματική εξυπηρέτηση, δημιουργώντας μαζί τους σχέσεις ζωής, πιστοί στην πελατοκεντρική φιλοσοφία του Ομίλου ING, "Όλος ο Κόσμος Εσύ". Προσπαθούμε λοιπόν καθημερινά για το καλύτερο με απόλυτο επαγγελματισμό.





A ΦΙΕΡΩΜΑ

▲ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ

Στην Αγία Παρασκευή υπάρχει υψηλή ασφαλιστική συνείδηση

Ιστορικό Υποκαταστήματος

Στις 14/9/1999 υπεγράφη σύμβαση συνεργασίας με την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ. Το πρώτο υποκατάστημα στεγάστηκε στην οδό Αγίας Παρασκευής 7, στο Δήμο Αγίας Παρασκευής. Το ανθρώπινο δυναμικό το 1999 ανερχόταν στους 75 συνεργάτες, εκ των οποίων οι 40 full-timers και οι 35 part-timers. Η παραγωγή από 14/9/1999 έως 31/12/1999 ανήλθε στις 488.000,00 €. Το 2000 ήταν μια χρονιά πάρα πολύ καλή από πλευράς παραγωγής, αλλά και ενδυνάμωσης του υποκαταστήματος με νέους συνεργάτες. Το γραφείο το 2000 πήρε την πρώτη θέση σε νέα παραγωγή στην εταιρία με 2.000.000,00 € και παράλληλα μέσα από αυτό δημιουργήθηκαν άλλα δύο γραφεία: το Ι. ΜΗΤΣΑΚΗΣ, που στεγάστηκε στο κέντρο του Χαλανδρίου και το Δ. ΚΑΡΑΜΠΟΥΛΑΣ, που συστεγάστηκε. Το 2001, πάλι το γραφείο βρίσκεται στην πρώτη θέση με 1.100.000,00 € νέα παραγωγή και στη δεύτερη θέση μεταξύ των καλύτερων γραφείων όλων των εταιριών. Παράλληλα, βγαίνουν άλλα δύο γραφεία: του ΑΣ. ΑΣΗΜΑΚΟΠΟΥΛΟΥ, με έδρα το Ίλιον και του Γ. ΑΝΔΡΕΟΥ με έδρα τον Πειραιά. Το 2003 μεταφέρεται το υποκατάστημα από την οδό Αγίας Παρασκευής στην Λ. Μεσογείων 354. Και το χρόνο αυτό, το γραφείο βρίσκεται μέσα στους στόχους, αλλά με μειωμένη παραγωγή, διότι, όπως προανέφερα, έφυγαν συνεργάτες και δημιουργήθηκαν 3 νέα γραφεία και η επι-

θεώρηση Ν. ΚΑΡΑΜΠΟΥΛΑΣ. Το 2004, σε νέα παραγωγή είχαμε μια πτώση, όμως το γραφείο παρέμεινε πρώτο σε εισπράξεις συμβολαίων τμηματικών καταβολών. Τα παρεχόμενα προϊόντα προς τους πελάτες είναι αυτά τα οποία διαθέτει η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ στο οπλοστάσιό της, δηλαδή ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ Ρ10 και Ρ11 ΙΣΟΒΙΩΣ, ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ Δ.Κ. και PLUS, καθώς και το ASPIS ASSET, το οποίο καθιερώθηκε στη συνείδηση συνεργατών και πελατών ως ένα πολύ χρήσιμο ασφαλιστικό προϊόν, όπως και τα προγράμματα υγείας του ΙΠΠΟΚΡΑΤΗΣ, για τα οποία δε χρειάζεται κανένα σχόλιο, παρά μόνον ότι δεν υπάρχει ανταγωνιστικό προϊόν στην αγορά. Επίσης, το ΑΣΠΙΣ ΚΑΤΟΙΚΙΑ και ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ, όπως και τα πακέτα οχημάτων Ι.Χ., που αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος των πωλήσεων του γραφείου. Τα άτομα που συνεργάζονται με το γραφείο είναι 28, εκ των οποίων τα 16 full-timers. Το ύψος των ασφαλίσεων για το 2004 στη Ζωή Ενιαία Νέα Παραγωγή είναι 240.000,00 € εκ των οποίων τα 147.000,00 € περιοδικών καταβολών. Στον κλάδο ΓΕΝΙΚΩΝ είχαμε εισπράξεις 183.816,00 € εκ των οποίων τα 128.957,00 € Πυρός και τα υπόλοιπα Γενικών Κλάδων. Στο δε αυτοκινητών είχαμε 306.389,00€. ΚΑΘΑΡΕΣ ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ στον ΚΛΑΔΟ ΖΩΗΣ ΤΟ ΕΤΟΣ 2004 ΕΙΧΑΜΕ 2.982.018,00€, ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ ΠΟΥ ΚΑΤΑΤΑΣΣΟΥΝ ΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ ΣΤΗΝ 1η ΘΕΣΗ.

Ο επικεφαλής του καταστήματος της Ασπίς Πρόνοια κ. Ν. Καραμπούλας αναφέρεται σε θέματα που αφορούν την περιοχή της Αγ. Παρασκευής καθώς επίσης και στον ανταγωνισμό.

Ποια μπορείτε να χαρακτηρίσετε ως πλεονεκτήματα; Η περιοχή όπου δραστηριοποιείται το γραφείο μας είναι με καλή ασφαλιστική συνείδηση γενικά, γνωρίζει τι θέλει, έχει απαιτήσεις για καλό service και καλή εξυπηρέτηση. Ως μειονέκτημα θα θεωρούσα ότι έχουν υψηλές απαιτήσεις στην εφαρμογή των όρων των συμβολαίων εκ μέρους της εταιρίας.

Πώς είναι ο ανταγωνισμός; Τον ανταγωνισμό τον γνωρίζω πολύ καλά: όσον αφορά τα προϊόντα, κάνοντας συγκρίσεις, θα έλεγα ότι είμαστε μακράν πρώτοι και εκτός συναγωνισμού. Υπάρχει όμως αθέμιτος ανταγωνισμός, που βλάπτει τον πελάτη αλλά και γενικά τον ασφαλιστικό χώρο, διότι δεν τηρούνται νόμοι και κανόνες δεοντολογίας ρίχνοντας λάσπη, ο ένας στον άλλον, προκειμένου να καλύψουν τα αδύνατα σημεία τους, κάτι το οποίο θα πρέπει να μας προβληματίσει όλους, από τον τελευταίο ασφαλιστή μέχρι και όλους εκείνους που έχουν τα ηνία των εταιριών στα χέρια τους. Πρέπει να γίνει εξυγίανση του χώρου. Πρέπει το Υπουργείο να κάνει τους ελέγχους που είναι υποχρεωμένο να κάνει, να εφαρμόζει το νόμο και μόνο τότε θα υπάρξει υγιής ανταγωνισμός προς όφελος όλων.

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!



**Νο 1 ΔΙΕΘΝΗΣ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ**

alico AIG Life

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

“Βλέπει” με ανθρωπιά τους ασφαλιστές!



ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ

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



ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ετήσιο Συνέδριο και βραβεύσεις 2005

*Σε κάθε δύσκολη στιγμή
μαζί!*

Το Ετήσιο Συνέδριο Πωλήσεων της Alpha Ασφαλιστικής, το οποίο πραγματοποιήθηκε στη Λάρισα στις 5 και 6 Μαρτίου 2005, ήταν αφιερωμένο στο σκοπό του ασφαλιστικού θεσμού, την απόλυτη συνέπεια της ασφαλιστικής εταιρίας απέναντι στον πελάτη κατά τη στιγμή της αποζημιώσεως. Μαζί, όπως κάθε χρόνο, πραγματοποιήθηκαν και οι Βραβεύσεις των Κορυφαίων Στελεχών του Δικτύου Πωλήσεων της Εταιρίας.

Συμμετείχαν οι Διοικήσεις, οι κορυφαίοι Συνεργάτες του Δικτύου Πωλήσεων και τα Διοικητικά Στελέχη των εταιριών Alpha Ασφαλιστικής και Alpha Ασφαλιστικής Λτδ Κύπρου.

Με την παρουσία τους τίμησαν τις εκδηλώσεις, ο Διευθυντής Διευθύνσεως Καταστημάτων Κεντρικής Ελλάδος της Alpha Bank κ. Δ. Παπαδήμας, οι Υποδιευθυντές της Διευθύνσεως Καταστημάτων κ.κ. Γ. Ραχαβέλιας και Κ. Παπαγιάννης, ο Διευθυντής του Καταστήματος Alpha Bank Λαρίσης κ. Α. Κοζαής, σημαντικοί πελάτες της Εταιρίας, εκπρόσωποι του ασφαλιστικού τύπου και των τοπικών μέσων ενημερώσεως.



Γενικός Διευθυντής κ. Ν. Γιαννούλας με το μήνυμα «ΣΕ ΚΑΘΕ ΔΥΣΚΟΛΗ ΣΤΙΓΜΗ ΜΑΖΙ!», καλωσόρισε την οικογένεια και τους φίλους της Εταιρίας και τόνισε ότι η Alpha Ασφαλιστική αποδεικνύει έμπρακτα, σε κάθε περίπτωση, την άμεση και δίκαιη στάση της έναντι των υποχρεώσεών της προς τους πελάτες και τους συνεργάτες της, οι οποίοι με τη σειρά τους νοιάζονται πραγματικά για τον Άνθρωπο – Ασφαλισμένο.

Τον κύριο λόγο είχαν αποζημιωθέντες

αναφέρθηκε στο τραγικό γεγονός που συνέβη στο εργοστάσιο το Σεπτέμβριο του 2003, όταν η αποθήκη του κήκε ολοσχερώς. Χάρη στη γρήγορη αντιμετώπιση των Διοικητικών Στελεχών και πραγματογνωμόνων της Alpha Ασφαλιστικής και φυσικά της εξυπηρετήσεως από τον ασφαλιστή του κ. Α. Παπαδάκη, η "Almeo" αποζημιώθηκε από τον Κλάδο Πυρός αμέσως, με συνέπεια να συνεχίσει την ανοδική πορεία της και σήμερα να είναι η μία εκ των δύο εταιριών, που ηγούνται του κλάδου.

Στο σημείο αυτό, ο κ. Α. Μπάρδας,

ευρωστία, τη δύναμη του ονόματος του Ομίλου και τα προϊόντα της εταιρίας μας, στην πιο σημαντική θέση βρίσκονται οι ανθρώπινες και επαγγελματικές σχέσεις που δημιουργήσαμε όλα αυτά τα χρόνια μαζί, η αμεσότητα και η ευελιξία που διέπουν τις σχέσεις μας, κάτι που δεν μπορεί να αποτιμηθεί σε αριθμούς, ούτε μπαίνει σε κανονισμούς πωλήσεων και οργανογράμματα. Η Alpha Ασφαλιστική έχει 3 κινητήριες δυνάμεις, που δικαιώνουν την ύπαρξη της: το Agency System στο οποίο είναι αφιερωμένο αυτό το διήμερο, το Τραπεζοασφαλιστικό Δίκτυο (Bancassurance), που σημείωσε

“Διαφορετικά συμβάντα, με αίσιες αλλά και τραγικές καταλήξεις, είχαν κοινό σημείο την εξαιρετική και άμεση αντιμετώπιση από την Εταιρία, τους διοικητικούς υπαλλήλους και φυσικά τον ασφαλιστικό σύμβουλο που τους εξυπηρετεί”

πελάτες της Alpha Ασφαλιστικής, που προσκλήθηκαν και τίμησαν την εταιρία με την προσέλευσή τους και την κατάθεση της δικής τους εμπειρίας. Διαφορετικά συμβάντα, με αίσιες αλλά και τραγικές καταλήξεις, είχαν κοινό σημείο την εξαιρετική και άμεση αντιμετώπιση από την Εταιρία, τους διοικητικούς υπαλλήλους και φυσικά τον ασφαλιστικό σύμβουλο που τους εξυπηρετεί.

Πρώτος πελάτης, ο κ. Δ. Καρατσιβής, ηλεκτρονικός που δραστηριοποιείται στη Λάρισα, έκανε λόγο για την πρόσφατη αποζημιώσή του από τον Κλάδο Πυρός, για τις υλικές ζημιές που υπέστη το κατάστημά του με εμπόριο και επισκευές ηλεκτρονικών και δορυφορικών συστημάτων. Ο κ. Καρατσιβής τόνισε την άμεση και αποτελεσματική εξυπηρέτηση που είχε από τον ασφαλιστή του κ. Ν. Μπλαντέμη και τον Περιφερειακό Διευθυντή της Εταιρίας στη Λάρισα κ. Μ. Μανουάχ και τις Διοικητικές Υπηρεσίες της Εταιρίας, με αποτέλεσμα να λάβει σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα την αποζημιώσή του και, κατόπιν αυτού να συνεχίσει την επαγγελματική του δραστηριότητα απρόσκοπτα και να επεκτείνει τη συνεργασία του με την Alpha Ασφαλιστική.

Ο κ. Σ. Νίκας, πρόεδρος της "Almeo", εταιρίας παραγωγής και εμπορίας επίπλων επαγγελματικών χώρων,

Διευθυντής Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών της Alpha Ασφαλιστικής, τόνισε ότι η Εταιρία στάθηκε αρωγός στην ασφαλιστική αποκατάσταση των δύο ανωτέρω επιχειρήσεων των οποίων οι ζημιές, απείλησαν την επιχειρηματική και επαγγελματική τους προοπτική και συνέχεια. «Είμαστε βέβαιοι, ότι η πάγια και επί πολλά έτη δοκιμασμένη πρακτική και αντίληψη, είναι εκείνη, που έχει κτίσει το στέρεο ασφαλιστικό ενδιαίτημα της Alpha Ασφαλιστικής. Δοκιμαζόμαστε καθημερινά στις δυσκολίες της ασφαλιστικής αγοράς, αφού τα εύκολα είναι για τους μέτριους... Μία ασφαλιστική εταιρία μιλά με πράξεις. Με αξιοπιστία και ταχύτητα καταβάλαμε στους πελάτες μας το 2004 για αποζημιώσεις το ποσό των Ευρώ 22,5 εκ.».

Ο κ. Π. Λεόπουλος, Αναπληρωτής Διευθυντής Πωλήσεων Agency System, στο σημείο αυτό επεσήμανε την αξία του θεσμού της ασφαλίσεως και την ανάγκη αναγνωρίσεως του ρόλου του, μέσω της αποζημιώσεως και αναφέρθηκε στο σύνολο των αποζημιώσεων 340.000.000 Ευρώ που δόθηκαν από τον Κλάδο Υγείας για το έτος 2004, ενώ για την Alpha Ασφαλιστική το ποσό αυτό αντιστοιχούσε σε 9.900.000 Ευρώ.

Ο κ. Α. Βανδώρος, Διευθυντής Πωλήσεων Πρακτόρων και Καταστημάτων Τραπεζής, τόνισε ότι «πέρα από την

μια θεαματική αύξηση 32% στη Νέα Παραγωγή και το Πρακτορειακό που αποτελείται από παραγωγικούς επαγγελματίες ασφαλιστικούς πράκτορες που μας εμπιστεύονται την πελατεία τους ιδιαίτερα στους Κλάδους Γενικών Ασφαλίσεων, όπου συνεισφέρουν πολύ σημαντικό μερίδιο της παραγωγής. Τόσο το Bancassurance όσο και το Πρακτορειακό δίκτυο δεν λειτουργούν ανταγωνιστικά, αλλά συναγωνιστικά με το Agency System.»

Ως ένδειξη της ποιότητας, της παραγωγικότητας και της επαγγελματικής αξιοπιστίας των πρακτόρων



Ο Γενικός Διευθυντής κ. Ν. Γιαννούλας

ΔΙΠΛΩΜΑΤΑ

ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ. ΠΡΩΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ ΣΕ ΥΨΟΣ ΥΠΑΡΧΟΝΤΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ την 31.12.2004 ΑΝΘ ΤΟΥ 1ος εκ. ΕΥΡΩ

- 1 ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΑΔΟΥ ΜΑΡΙΑ
- 2 ΚΑΨΟΚΟΛΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ
- 3 ΤΣΑΠΑΡΑΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ
- 4 ΑΝΤΙΟΧΟΥ ΑΝΤΙΓΟΝΗ

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ
Β. ΕΠΙΤΕΥΞΗ ΣΤΟΧΩΝ ΠΡΩΣΩΠΙΚΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΥ ΙΕΡΑΡΧΙΑΣ

- 1 ΜΑΛΛΑΤΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
- 2 ΤΟΣΙΔΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ
- 3 ΖΟΥΜΠΟΥΡΙΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
- 4 ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
- 5 ΒΕΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
- 6 ΖΕΡΔΕΒΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
- 7 ΝΤΙΤΟΥΡΑΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ
- 8 ΚΑΙΣΙΔΟΥ ΛΑΜΑΡΑ
- 9 ΜΙΧΑΗΛ ΣΠΥΡΙΔΩΝ
- 10 ΜΠΑΓΟΥΡΔΗΣ ΜΙΧΑΗΛ
- 11 ΠΑΠΑΔΟΓΙΑΝΝΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
- 12 ΜΠΑΤΣΙΟΣ ΑΧΙΛΛΕΑΣ
- 13 ΜΑΥΡΟΜΑΤΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ
ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
Γ. ΠΡΩΤΟΙ ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΣΕ ΥΨΟΣ ΥΠΑΡΧΟΝΤΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ την 31.12.2004

- 1 ΚΟΝΤΕΣΗ - ΧΑΤΖΕΛΗ ΔΗΜΗΤΡΑ
- 2 ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ ΣΤΕΛΛΑ
- 3 ΣΤΕΛΛΙΟΥ ΕΛΕΝΗ

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ
Δ. ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ: ΔΙΠΛΩΜΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ 2004

- 1 ΔΑΜΑΛΙΤΗΣ ΑΡΓΥΡΙΟΣ
- 2 ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ
- 3 ΣΥΜΕΩΝΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ
ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
Ε. ΠΡΩΤΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ ΣΕ ΥΨΟΣ ΥΠΑΡΧΟΝΤΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ την 31.12.2004

- 1 ΜΩΡΑΪΤΟΥ ΙΩΑΝΝΑ
- 2 ΚΟΣΣΟΥ ΣΤΑΥΡΟΣ
- 3 ΜΗΤΣΑΚΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ
ΣΤ. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ: ΔΙΠΛΩΜΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ 2004

- 1 ΦΑΡΑΟΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ
- 2 ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
- 3 ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ

ΕΠΟΠΤΕΣ
ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ
Ζ. ΠΡΩΤΟΙ ΕΠΟΠΤΕΣ ΣΕ ΥΨΟΣ ΥΠΑΡΧΟΝΤΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ την 31.12.2004

- 1 ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
- 2 ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
- 3 ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ
Η. ΕΠΟΠΤΕΣ: ΔΙΠΛΩΜΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ 2004

- 1 ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
- 2 ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ
- 3 ΑΝΑΝΙΑΔΗΣ ΑΝΑΝΙΑΣ

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ
Θ. ΒΡΑΒΕΙΑ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ & ΟΜΑΔΑΡΧΩΝ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΩΝ ΔΑΝΕΙΩΝ 2004

- 1 ΦΑΡΑΟΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ, Συντονιστής
- 2 ΔΑΜΑΛΙΤΗΣ ΑΡΓΥΡΙΟΣ, Β. Συντονιστής
- 3 ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ, Β. Συντονιστής



1. ΦΑΡΑΟΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ, 1ος ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ
2. ΤΣΑΦΟΣ ΝΕΟΚΛΗΣ, 2ος ΔΟΚΙΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
3. ΑΛΕΞΟΠΟΥΛΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ, ΝΕΟ ΙΣΟΒΙΟ ΜΕΛΟΣ LIMRA
4. ΤΣΑΚΠΙΝΗ ΧΑΡΙΚΛΕΙΑ, 1ος ΔΟΚΙΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
5. ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΥ ΑΡΤΕΜΙΣ, ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
6. ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ ΜΑΡΙΝΟΣ, 1ος Β. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ
7. ΖΕΡΔΕΒΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ, 1ος Β. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ
8. ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ ΣΩΤΗΡΙΟΣ, ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΟΣ ΕΠΟΠΤΗΣ
9. ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΟΣ ΕΠΟΠΤΗΣ
10. ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ, ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΟΣ ΕΠΟΠΤΗΣ
11. ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ, ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΟΣ ΕΠΟΠΤΗΣ
12. ΑΝΤΩΝΙΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ, ΑΔΑΜΑΝΤΙΝΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
13. ΣΙΓΑΛΑΣ ΕΠΙΦΑΝΕΙΟΣ, 1ος ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ
14. ΡΑΣΣΙΑΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ, 1ος ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΣΕ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ
15. ΜΑΡΙΝΟΣ ΣΠΥΡΟΣ, 1ος ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΣΕ ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ

που συνεργάζεται η Εταιρία, παρουσιάστηκαν συνεντεύξεις από τους εκπροσώπους των δύο μεγαλύτερων συνεργαζόμενων ασφαλιστικών πρακτορείων της Βορείου Ελλάδος με την Alpha Ασφαλιστική και τονίσθηκε η σχέση εμπιστοσύνης που συνδέει άρρηκτα την Εταιρία και τον επιχειρηματία - πράκτορα ασφαλίσεων. Ο κ. κ. Γ. και Κ. Παπαδάκης, από την «ΠΑΠΑ-ΔΑΚΗΣ ΜΕΣΙΤΕΙΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΕ» στη Θεσσαλονίκη, έκαναν σύντομη αναδρομή στην πορεία της συνεργασίας τους με την Alpha Ασφαλιστική και τόνισαν το σημαντικό ρόλο που παίζει για τη στενή και μακρόχρονη σχέση μεταξύ των δύο μερών, η σωστή εκτίμηση των καλυπτομένων κινδύνων και η γρήγορη αντιμετώπιση δύσκολων γεγονότων από τα διοικητικά στελέχη και τους υπαλλήλους, όπως είναι η καταστροφή περιουσίας. Η σωστή

επικοινωνία του Πρακτορείου με την Εταιρία, προσδίδει προστιθέμενη αξία στις προσφερόμενες υπηρεσίες. Η κα Α. Νταλιάνη από τη «ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΗ ΕΠΕ» στη Θεσσαλονίκη, εξέφρασε την χαρά της που συνεργάζεται με την Alpha Ασφαλιστική. Θεωρεί εξαιρετικά σημαντικό παράγοντα επιτυχίας, εκτός από τα σωστά προϊόντα με τις σύγχρονες καλύψεις, τη σχέση εμπιστοσύνης που έχει αναπτυχθεί, μεταξύ των διοικητικών υπαλλήλων και των συνεργατών του πρακτορείου της. «Το Διοικητικό Προσωπικό της Alpha Ασφαλιστικής που αποτελεί το δίαυλο επικοινωνίας με τους ασφαλιστικούς συνεργάτες και το κοινό διαθέτει ευγένεια, γνώση, εμπειρία. Η Εταιρία αποζημιώνει άμεσα και δίκαια, όποτε αυτό χρειασθεί.» Δύο νέες συνεργάτιδες της Εταιρίας παρουσίασε ο κ. Π. Λεόπουλος, που οι δύσκολες οικογενειακές εμπειρίες τους

και η άμεση αντιμετώπισή τους από την Εταιρία, τις οδήγησαν να συνάψουν επαγγελματική σχέση μαζί της, προκειμένου να προσφέρουν και αυτές με τη σειρά τους την έμπρακτη βοήθεια και τη συμπαράσταση σε κάθε δύσκολη στιγμή. Ο κ. Ν. Γιαννούλας κατά την ολοκλήρωση του πρώτου μέρους του Συνεδρίου, τόνισε ότι τα πλεονεκτήματα της Alpha Ασφαλιστικής, όπως είναι ο υψηλότερος δείκτης φερεγγυότητας, η οικονομική ευρωστία, τα ισχυρότατα αποθεματικά, η εξαιρετική ποιότητα χαρτοφυλακίου, η τεχνογνωσία και η αύξηση των προς ασφάλιση αγαθών και οι αυξημένες απαιτήσεις για ασφαλίσεις ζωής και συντάξεων, αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες ανάπτυξης. «Οράμα μας είναι, «Μαζί» να κάνουμε την εταιρία μας «πρότυπο» Ασφαλιστικής Εταιρίας και να την ανεβάσουμε σταθερά στην κορυφή! Αποστολή μας είναι να πρωταγωνιστούμε και να έχουμε κυρίαρχο ρόλο στην αγορά, να προσφέρουμε ποιοτικά ανώτερα προϊόντα, που να ικανοποιούν τις πραγματικές ανάγκες των πελατών μας και να εξασφαλίζουμε την ικανοποίηση των συνεργατών, των πελατών, του προσωπικού και των μετόχων». Ο κ. Γιαννούλας τόνισε ότι η εταιρία έχει στρατηγική ανάπτυξης " με την ανάδειξη και ανάπτυξη των ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων για την αξιοποίηση των επερχόμενων αλλαγών στο χώρο μας, για την υλοποίηση του οράματος και της αποστολής μας".

Βασικός μοχλός στην επίτευξη των στρατηγικών αναπτυξιακών στόχων της εταιρίας, παραμένει το δίκτυο αποκλειστικής συνεργασίας. Η εταιρία δίνει έμφαση στην ανάπτυξη του με ανάδειξη νέων ασφαλιστών στην ασφαλιστική αγορά και με την συνεχή επιμόρφωση των Συντονιστών και Βοηθών Συντονιστών των γραφείων της. Τη σημασία της θετικής σκέψης ανέλυσε στην ομιλία του με τίτλο «Επιλογές Ζωής» ο Γενικός Διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής Κύπρου κ. Ε. Αναστασιάδης. Στη συνέχεια, αναφερόμενος στην ανοδική πορεία της Alpha Ασφαλιστικής Κύπρου, ανακοίνωσε ότι, η Εταιρία το 2004 σημείωσε αύξηση εργασιών 14,5% έναντι του 2003 και αύξηση κερδοφορίας 259% με κέρδη Α.Κ. 312,6 χιλ. Στο πλαίσιο του Συνεδρίου, ιδιαίτερα ενδιαφέρουσα ήταν η παρουσίαση των προσκεκλημένων ομιλητών, κ.κ. Steve Martin & Gary Colleran. Με τίτλο «Η Επιστήμη του Ναι», ανέλυσαν τις αρχές της Πειθούς στις πωλήσεις, όπως είναι η ανταπόδοση, η σπανιότητα, το κύρος, η δέσμευση και η συνέπεια, η γενική παραδοχή και η συμπάθεια. Θεμελιώδεις αρχές, που οδηγούν στη λήψη αποφάσεων και μπορούν να φανούν χρήσιμες, προκειμένου να έχουμε σωστά εξυπηρετημένο πελάτη και παράλληλα να αυξήσουμε την παραγωγή, την παραγωγικότητα και τη διατηρησιμότητα στις πωλήσεις.

ΤΙΜΗΤΙΚΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ

1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2004 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΑΔΟΥ ΜΑΡΙΑ

1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2004 σε Συνολική Παραγωγή Τραπεζικών Προϊόντων ΜΑΛΛΑΤΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

1ος Βοηθός Συντονιστή 2004 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων ΚΟΝΤΕΣΗ - ΧΑΤΖΕΛΗ ΔΗΜΗΤΡΑ

1ος Βοηθός Συντονιστής 2004 σε Συνολική Παραγωγή Τραπεζικών Προϊόντων ΔΑΜΑΛΙΤΗΣ ΑΡΓΥΡΙΟΣ

ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ

1ος Συντονιστής 2004 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων ΜΩΡΑΪΤΟΥ ΙΩΑΝΝΑ

1ος Συντονιστής 2004 σε Συνολική Παραγωγή Τραπεζικών Προϊόντων ΦΑΡΑΟΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ

ΕΠΟΠΤΕΣ

1ος Επόπτης 2004 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

1ος Επόπτης 2004 σε Συνολική Παραγωγή Τραπεζικών Προϊόντων ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

ΠΡΩΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ

1ο Γραφείο 2004 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων και

(1ο Γραφείο 2004 σε συνολική παραγωγή Τραπεζικών Προϊόντων 2004)

ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

ALPHA ΑΜΟΙΒΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

Α. ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΟΙ: ΥΨΟΣ ΥΠΑΡΧΟΝΤΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ την 31.12.2004

- 1 ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΑΔΟΥ ΜΑΡΙΑ
- 2 ΚΑΨΟΚΟΛΗΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ (ΚΑΨΟΚΟΛΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ)
- 3 ΤΣΑΠΑΡΑΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ
- 4 ΑΝΤΙΟΧΟΥ ΑΝΤΙΓΟΝΗ

Β. ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ: ΥΨΟΣ ΥΠΑΡΧΟΝΤΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ την 31.12.2004

- 1 ΚΟΝΤΕΣΗ - ΧΑΤΖΕΛΗ ΔΗΜΗΤΡΑ
- 2 ΚΑΤΣΟΥΝΑΚΗ ΣΤΕΛΛΑ
- 3 ΣΤΕΛΛΙΟΥ ΕΛΕΝΗ

Γ. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ: ΥΨΟΣ ΥΠΑΡΧΟΝΤΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ την 31.12.2004

- 1 ΜΩΡΑΪΤΟΥ ΙΩΑΝΝΑ
- 2 ΚΟΣΣΟΥ ΣΤΑΥΡΟΣ
- 3 ΜΗΤΣΑΚΗΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ

Δ. ΕΠΟΠΤΕΣ: ΥΨΟΣ ΥΠΑΡΧΟΝΤΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ την 31.12.2004

- 1 ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
- 2 ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ
- 3 ΝΤΑΚΟΛΙΑΣ ΣΠΥΡΙΔΩΝ

ΤΙΜΗΤΙΚΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΤΩΝ ΠΡΩΤΩΝ ΣΕ ΥΨΟΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ ALPHA ΑΜΟΙΒΑΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ

1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2004 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΑΔΟΥ ΜΑΡΙΑ

1ος Βοηθός Συντονιστή 2004 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων ΚΟΝΤΕΣΗ - ΧΑΤΖΕΛΗ ΔΗΜΗΤΡΑ

1ος Συντονιστής 2004 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων ΜΩΡΑΪΤΟΥ ΙΩΑΝΝΑ

1ος Επόπτης 2004 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

ΠΡΩΤΟ ΓΡΑΦΕΙΟ

1ο Γραφείο 2004 σε ύψος χαρτοφυλακίου μεριδίων Alpha Αμοιβαίων Κεφαλαίων ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Ε. ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΝΘ ΤΟΥ 1εκ ΕΥΡΩ
ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΥ ΙΕΡΑΡΧΙΑΣ 2004

- 1 ΜΑΛΑΤΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
- 2 ΤΟΣΙΔΟΥ ΠΑΝΑΓΙΩΤΑ
- 3 ΖΟΥΜΠΟΥΡΙΔΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ
- 4 ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ
- 5 ΒΕΗΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ

6 ΖΕΡΔΕΒΑΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
7 ΝΤΙΤΟΥΡΑΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ
8 ΚΑΙΣΙΔΟΥ ΛΑΜΑΡΑ
9 ΜΙΧΑΗΛ ΣΠΥΡΙΔΩΝ
10 ΜΠΑΓΟΥΡΔΗΣ ΜΙΧΑΗΛ
11 ΠΑΠΑΔΟΓΙΑΝΝΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
12 ΜΠΑΤΣΙΟΣ ΑΧΙΛΛΕΑΣ
13 ΜΑΥΡΟΜΑΤΑΚΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ

Δ. ΒΟΗΘΟΙ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ: ΔΙΠΛΩΜΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ 2004
1 ΔΑΜΑΛΙΤΗΣ ΑΡΓΥΡΙΟΣ
2 ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ
3 ΣΥΜΕΩΝΙΔΗΣ ΙΩΑΝΝΗΣ

Γ. ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΕΣ: ΔΙΠΛΩΜΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ 2004
1 ΦΑΡΑΟΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ
2 ΛΟΥΚΑΝΙΚΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ
3 ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ

Β. ΕΠΟΠΤΕΣ: ΔΙΠΛΩΜΑ ΕΤΗΣΙΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ 2004
1 ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ
2 ΑΡΓΥΡΑΚΟΣ ΑΝΤΩΝΙΟΣ
3 ΑΝΑΝΙΑΔΗΣ ΑΝΑΝΙΑΣ

BONUS
ΒΡΑΒΕΙΑ ΥΨΗΛΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑΣ ΔΙΕΥΘΥΝΤΩΝ & ΟΜΑΔΑΡΧΩΝ ΓΙΑ ΣΤΕΓΑΣΤΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ 2004
1 ΦΑΡΑΟΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ
2 ΔΑΜΑΛΙΤΗΣ ΑΡΓΥΡΙΟΣ
3 ΦΙΛΙΠΠΟΥ ΑΠΟΣΤΟΛΟΣ

ΤΙΜΗΤΙΚΕΣ ΔΙΑΚΡΙΣΕΙΣ ΤΩΝ ΠΡΩΤΩΝ ΣΕ ΠΟΣΑ ΧΟΡΗΓΗΣΕΩΝ ΤΡΑΠΕΖΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
1ος Ασφαλιστικός Σύμβουλος 2004 σε Συνολική Παραγωγή Τραπεζικών Προϊόντων
ΜΑΛΑΤΟΣ ΝΙΚΟΛΑΟΣ
1ος Βοηθός Συντονιστής 2004 σε Συνολική Παραγωγή Τραπεζικών Προϊόντων
ΔΑΜΑΛΙΤΗΣ ΑΡΓΥΡΙΟΣ
1ος Συντονιστής 2004 σε Συνολική Παραγωγή Τραπεζικών Προϊόντων
ΦΑΡΑΟΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ
1ος Επόπτης 2004 σε Συνολική Παραγωγή Τραπεζικών Προϊόντων
ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ

Κέρδη 6,3 εκ. ευρώ

Η παραγωγή ασφαλιστρών ανήλθε σε Ευρώ 144,8 εκ., αυξημένη κατά 8,1% έναντι Ευρώ 134,0 εκ. της προηγούμενης χρονιάς. Τα αποτελέσματα προ φόρων βελτιώθηκαν κατά 128,1% και διαμορφώθηκαν σε Ευρώ 6,3 εκ. έναντι Ευρώ 2,7 εκ. το 2003.

Η αύξηση αυτή επετεύχθη παρά την ενσωμάτωση κόστους εθελουσίας εξόδου υπαλλήλων της Εταιρίας που επιβάρυνε την χρήση κατά Ευρώ 1,2 εκ., τη διαγραφή παλαιών απαιτήσεων ανεπιδέκτων εισπράξεως Ευρώ 2,7 εκ. και το σχηματισμό προβλέψεως για επισφάλειες Ευρώ 1,0 εκ.

Το 2004, το λειτουργικό αποτέλεσμα της Εταιρίας βελτιώθηκε σημαντικά με κέρδος Ευρώ 6,7 εκ., έναντι ζημίας Ευρώ 1,1 εκ. το 2003 και προήλθε από τους κλάδους Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών Ευρώ 4,1 εκ. και Ασφαλίσεων Ζωής Ευρώ 2,6 εκ.

Η θετική αυτή εξέλιξη στον τομέα της κερδοφορίας προήλθε από την επιλεκτική ανάληψη κινδύνων, την καλύτερη διαχείριση των ζημιών, τον έλεγχο του λειτουργικού κόστους και του κόστους αντισταθμίσεων, αλλά και την αύξηση παραγωγής κατά 8,1%. Τα ασφαλίστρα του κλάδου Ασφαλίσεων Κατά Ζημιών ανήλθαν σε Ευρώ 77,3 εκ. με πολύ καλή σύνθεση χαρτοφυλακίου και περιορισμό των ασφαλίσεων αυτοκινήτων στο 18,6% του συνολικού χαρτοφυλακίου.

Στον κλάδο Ασφαλίσεων Ζωής η παραγωγή αυξήθηκε κατά 14,3% και ανήλθε σε Ευρώ 67,6 εκ., κυρίως μέσω προώθησής των προϊόντων bancassurance.

Τα ίδια κεφάλαια της Εταιρίας ανήλθαν σε Ευρώ 64,1 εκ. ενισχυμένα κατά 2,6% έναντι του 2003 και υπερκαλύπτουν το περιθώριο φερεγγυότητας κατά δύομισι φορές.

Νέο πρόγραμμα

Αμεση συνταξιοδότηση, μόλις ένα μήνα μετά από την έναρξη του ασφαλιστηρίου, προσφέρει το νέο πρόγραμμα της Αλφα Ασφαλιστικής «Αλφα Σύνταξη Τώρα». Το πρόγραμμα απευθύνεται, κυρίως, σε όσους πλησιάζουν ή έχουν φθάσει την ηλικία συνταξιοδότησεως και επιθυμούν να επαυξήσουν άμεσα το ποσό της συντάξεως του Ταμείου τους με ένα πρόσθετο μηνιαίο εισόδημα, το οποίο δεν φορολογείται, σε αντίθεση με αυτό της κοινωνικής ασφαλίσεως. Ταυτόχρονα, τους επιτρέπει να διασφαλίσουν για κάποια έτη ένα σίγουρο, αξιοπρεπές και κατά κανόνα αυξανόμενο μηνιαίο εισόδημα στην οικογένειά τους, σε περίπτωση που συμβεί στους ίδιους κάποιο απρόβλεπτο μοιραίο γεγονός.

16. ΦΙΛΙΠΠΙΔΟΥ ΜΑΡΙΑ, 1ος ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΣ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ
17. ΦΡΑΓΓΑΚΟΣ ΜΙΧΑΗΛ, 1ος ΕΠΟΠΤΗΣ
18. ΦΑΡΑΟΣ ΠΕΡΙΚΛΗΣ, ΠΡΩΤΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ Τα/Π
19. ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΑΔΟΥ ΜΑΡΙΑ, ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ ΣΕ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ Α/Κ
20. ΔΑΜΑΛΙΤΗΣ ΑΡΓΥΡΗΣ, ΠΡΩΤΟΣ ΒΟΗΘΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΗΣ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ Τα/Π
21. ΜΟΥΝΤΑΚΗΣ ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ, ΠΡΩΤΟΣ ΕΠΟΠΤΗΣ ΣΕ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟ Α/Κ & ΠΡΩΤΟΣ ΣΕ ΠΑΡΑΓΩΓΗ Τα/Π



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 2 1/2 hours by coach from Athens or by jetfoil from Piraeus
- * Open all year round

Γιώργος Καπουράνης: Η Ένωση να ξεφύγει από τη διαχείριση της καθημερινότητας

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Μία σημαντική πρόταση, που στόχο έχει την βελτίωση της εικόνας της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς καταθέτει ο πρόεδρος της Avanti και καταξιωμένο στέλεχος της αγοράς κ. Γιώργος Καπουράνης, που αξίζει τον κόπο να συζητηθεί στο πλαίσιο του «άτυπου» διαλόγου που γίνεται το τελευταίο διάστημα μεταξύ των στελεχών της και προσπαθεί να απαντήσει στο ερώτημα «τις φταίει» για την σημερινή κατάσταση υπανάπτυξης που βιώνει ο ασφαλιστικός κλάδος.

Ο κ. Καπουράνης προτείνει την κατάρτιση ενός συγκεκριμένου μεσοπρόθεσμου προγράμματος δράσης, ανοίγματος των φορέων της αγοράς στην κοινωνία, με κύριο σκοπό να εμπεδωθεί στο ευρύ κοινό αλλά και το πολιτικό προσωπικό της χώρας ο χρήσιμος ρόλος της ασφάλισης στην οικονομία και κοινωνία. Σχολιάζοντας τις τελευταίες ημέρες με τον κ. Καπουράνη, την κατάσταση στην αγορά, αλλά και κάποια στοιχεία της Swiss Re για τον κλάδο παγκοσμίως, το ερώτημα: γιατί στην Ελλάδα οι ασφάλειες «δεν πουλάνε» επανήλθε στο τραπέζι. Και λέγοντας «δεν πουλάνε» εννοούμε σε όλα τα επίπεδα, όπως παραγωγή, κύρος, νέους ασφαλιστές κ.λπ. Είναι γεγονός ότι τα στατιστικά στοιχεία της Swiss Re μας δίνουν την 63 (!) θέση στο κόσμο με βάση τα ασφάλιστρα ως ποσοστό του ΑΕΠ, μία θέση καθόλου τιμητική για την ελληνική οικονομία που είναι ενταγμένη στη ζώνη του ευρώ. Συνηθίσαμε να λέμε ότι είμαστε τελευταίοι στην Ευρώπη, ενώ ουσιαστικά είμαστε σε ένα επίπεδο τριτοκοσμικής χώρας, παρατηρεί ο κ.

Καπουράνης επισημαίνοντας ότι ακόμη και χώρες της Ανατολικής Ευρώπης που πέρασαν σχετικά πρόσφατα στην οικονομία της αγοράς έχουν πολύ υψηλότερο δείκτη ασφαλιστρών από την Ελλάδα. Την ίδια στιγμή ο μέσος όρος στην Ευρώπη είναι 7,8%, στον κόσμο 8,06% και στην Ελλάδα 2,10%. Αυτή είναι η σκληρή διαπίστωση, η Ελλάδα σε ό,τι αφορά τις ασφάλειες παραμένει μία υπανάπτυκτη χώρα. Τί συμβαίνει λοιπόν, γιατί αυτή η τρομερή αναντιστοιχία μεταξύ της γενικότερης ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας και της καθίζησης της ασφαλιστικής βιομηχανίας; Οι περισσότεροι αποδίδουν το φαινόμενο αυτό στην γενικότερη οικονομική συγκυρία. Η διαπίστωση αυτή δεν απέχει πολύ από την αλήθεια. Από την άλλη πλευρά όμως, πάντα στην πορεία ανάπτυξης ενός

κλάδου έτσι ώστε να αναζητηθούν οι κινήσεις εκείνες και οι μορφές δράσης, ώστε να αλλάξει η άποψη του κοινού για την ιδιωτική ασφάλιση. Γιατί το μείζον θέμα για τον κ. Καπουράνη, με βάση την εμπειρία του από τα τόσα χρόνια ενασχόλησης με τον κλάδο είναι η στρεβλή εικόνα που έχει ο καταναλωτής για τον θεσμό. Έναν ανάλογο προβληματισμό αναπτύσσουν το τελευταίο διάστημα και άλλα στελέχη της αγοράς. Η ελλειψής εικόνα για την ιδιωτική ασφάλιση που έχει ο καταναλωτής για διάφορους λόγους και αιτίες, δεν συμβάλλει στο μέγεθος της πίτας, υποστηρίζεται συχνά. Και αυτή η κατάσταση δεν θα ξεπεραστεί μόνο με την εποπτεία ή τόσο γρήγορα όσο απαιτείται. Και η έλλειψη εποπτείας ένα σημαντικό θέμα και τα φορολογικά θέματα και τα άλ-

ασφαλιστικής αγοράς. Όταν του ζητάμε να εξειδικεύσει λίγο την πρότασή του, διευκρινίζει: «Φαντάζομαι την εκπόνηση ενός συγκεκριμένου μεσοπρόθεσμου προγράμματος δράσης, το οποίο θα συμφωνηθεί μεταξύ όλων των φορέων και θα υλοποιηθεί από την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών. Βεβαίως με την υπάρχουσα δομή και λειτουργία της ένωσης, ένα τέτοιο έργο δεν μπορεί να πραγματοποιηθεί. Χρειάζεται να δημιουργηθεί ένα ειδικό όργανο με τη συμμετοχή παραγόντων της αγοράς στο πλαίσιο της Ένωσης που θα έχει σαν κύριο έργο την προώθηση της καμπάνιας και γενικότερα την προώθηση της ασφαλιστικής ιδέας στην ελληνική κοινωνία. Αναφέρομαι σε ένα 3ετες-5ετες σχέδιο αναμόρφωσης της συλλογικής συνείδησης για την ασφαλιστική αγορά».

Το κοινό - στόχος μπορεί να χωριστεί σε συγκεκριμένα target group, στα οποία ο κλάδος θα απευθυνθεί με συγκεκριμένο τρόπο. Άλλη πολιτική θα ακολουθήσουμε για το ευρύ καταναλωτικό κοινό, άλλη για το πολιτικό προσωπικό της χώρας, άλλη για τον τύπο, άλλη για τα στελέχη των επιχειρήσεων, άλλη για τα πανεπιστήμια, για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις κ.λπ.» Πρόκειται αναμφίβολα για μία πρόταση αξιολογική την οποία αξίζει να συζητήσει το νέο διοικητικό συμβούλιο της Ένωσης. Χωρίς καμία διάθεση κριτικής προς το παρελθόν, άλλωστε και ο ίδιος ήταν περίπου 10 χρόνια μέλος του διοικητικού συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών, ο κ. Καπουράνης εκτιμά ότι είναι ευκαιρία και πρόκληση για το νέο διοικητικό συμβούλιο να ξεφύγει από την διαχείριση της καθημερινότητας. Και στο παρελθόν έγιναν πολλά βήματα, λέει. Τώρα όμως δεν υπάρχει καιρός για περαιτέρω εφησυχασμό. Το νέο διοικητικό συμβούλιο έχει τα φόντα να κάνει σημαντικές κινήσεις, να τολμήσει και θα μας βρει όλους συμπαραστάτες, καταλήγει..

“Αναφέρομαι σε ένα 3ετες-5ετες σχέδιο αναμόρφωσης της συλλογικής συνείδησης για την ασφαλιστική αγορά”

φαινομένου εκτός από τις αντικειμενικές συνθήκες (δηλαδή τις συνθήκες που έχουν διαμορφωθεί και για τις οποίες δεν ευθύνεται το ίδιο το υποκείμενο) σημαντική ευθύνη φέρουν και οι υποκειμενικές, δηλαδή ο τρόπος δράσης και λειτουργίας του ίδιου του υποκειμένου. Με άλλα λόγια για την υποτυπώδη ανάπτυξη της αγοράς φταίνει «οι άλλοι» αλλά μήπως ένα μερίδιο ευθύνης έχει και η ίδια η αγορά; Πάνω σε αυτή την ερώτηση προσπαθεί να δώσει την δική του εξήγηση ο κ. Καπουράνης και να προτείνει κάποια μέτρα έτσι ώστε τουλάχιστον να μειωθεί όσο είναι δυνατόν η επίπτωση της αρνητικής οικονομικής συγκυρίας στον κλάδο. Ο συνομιλητής θεωρεί ότι δεν είναι της ώρας να αναλωθούμε στο τί έφταιξε, ποι οι λόγοι έχουν οδηγήσει τον κλάδο στην σημερινή εικόνα που εμφανίζει. Αντίθετα εκτιμά ότι είναι ώρα της δράσης και προτείνει την έναρξη μίας ουσιαστικής συζήτησης μεταξύ όλων των φορέων της αγο-

λα αντικίνητρα παίζουν το ρόλο τους στη μη ανάπτυξη της αγοράς, λέει ο κ. Καπουράνης αλλά σπεύδει να εξηγήσει. Εδώ το πρόβλημα είναι άλλο. Εδώ μιλάμε για την εικόνα που έχει το ευρύ κοινό για τον θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης. Το κύριο θέμα είναι, πώς αλλάζει αυτή η εικόνα, η συνείδηση που έχει διαμορφωθεί για την ελληνική ασφαλιστική αγορά; Πώς θα χτυπήσουμε αυτή την προκατάληψη που έχει ο κόσμος για το επάγγελμα; Πρώτα στο πολύ πλατύ καταναλωτικό κοινό αλλά και στο λεγόμενο πολιτικό προσωπικό της χώρας κόμματα, βουλευτές, κρατικούς λειτουργούς, φορείς επιχειρηματικούς, επιστημονικούς, κ.λπ. Πώς θα μάθει ο καταναλωτής τη σημαντική συμβολή του θεσμού στην οικονομική και κοινωνική ζωή του τόπου; Εκεί για μένα πρέπει να εστιασθεί όλη η προσπάθεια της αγοράς μέσω της Ένωσης, με πρωτοβουλία της Ένωσης αλλά και με τη συμμετοχή όλων των φορέων της

Κερδοφορία και αποδοτικότητα για την Εθνική Ασφαλιστική

Του Θανάση Παπαδή

Σε μία νέα τροχιά εισέρχεται η Εθνική Ασφαλιστική με την εκπόνηση και υλοποίηση ενός ιδιαίτερα φιλόδοξου τριετούς επιχειρηματικού σχεδίου.

Η διοίκηση έθεσε σε εφαρμογή το σχέδιο αυτό με στόχο τη σημαντική αύξηση της κερδοφορίας της αλλά και της αποδοτικότητας των ιδίων κεφαλαίων τα επόμενα χρόνια.

Για πρώτη φορά τα τελευταία χρόνια η Εθνική Ασφαλιστική παρουσιάζει ένα τόσο ολοκληρωμένο σχέδιο ευελπιστώντας όχι μόνο να διατηρήσει την ηγετική της παρουσία στην ελληνική αγορά αλλά και να βελτιώσει σημαντικά όλους τους ποιοτικούς της δείκτες. Η αρχή θα γίνει με την κεφαλαιακή ενίσχυση της εταιρίας. Έτσι, ως πρώτο μέρος του σχεδίου αυτού είναι η αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας κατά 130 εκατ. ευρώ, αύξηση που θα αποφασισθεί από την προσεχή γενική συνέλευση των μετόχων.

Με βάση τους εποπτικούς και λογιστικούς κανόνες που ισχύουν στη χώρα μας, η Εθνική Ασφαλιστική παρουσιάζει υψηλό επίπεδο κεφαλαιακής επάρκειας υπερκαλύπτοντας το προβλεπόμενο από το νόμο περιθώριο φερεγγυότητας κατά 2,6 φορές. Η ανάγκη αύξησης κεφαλαίου προκύπτει μετά την εφαρμογή Διεθνών Λογιστικών Προτύπων και την αναπροσαρμογή των ασφαλιστικών προβλέψεων σε υψηλότερα επίπεδα, με βάση την πρακτική που υιοθετούν οι μεγαλύτερες ευρωπαϊκές ασφαλιστικές εταιρίες. Οι όροι της αύξησης, που θα υποβληθούν προς έγκριση στην Γενική Συνέλευση, θα αποφασιστούν σε επόμενη συνεδρίαση του Διοικητικού Συμβουλίου της Εταιρείας. Σε κάθε περίπτωση, όπως τονίστηκε στην παρουσίαση του επιχειρησιακού σχεδίου, η Εθνική Τράπεζα είναι πεπεισμένη για την επιτυχία του σχεδίου και δεσμεύεται να συμμετάσχει στην αύξηση της κεφαλαιοποίησης της Εθνικής Ασφαλιστικής. Τα βασικά σημεία του επιχειρησιακού σχεδίου, όπως αυτό παρουσιάστηκε από τον διευθύνοντα σύμβου-

Ο κ. Δούκας Παλαιολόγος, Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής



Ο κ. Σπύρος Λευτεριώτης, Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής

λο της εταιρείας κ. Δούκα Παλαιολόγο, περιλαμβάνουν:

- την αναδιάρθρωση του χαρτοφυλακίου των προϊόντων της,
- την ανάπτυξη όλων των κλάδων με επιθετική πολιτική πωλήσεων και την
- ουσιαστική αξιοποίηση του δικτύου καταστημάτων της Ε.Τ.Ε..

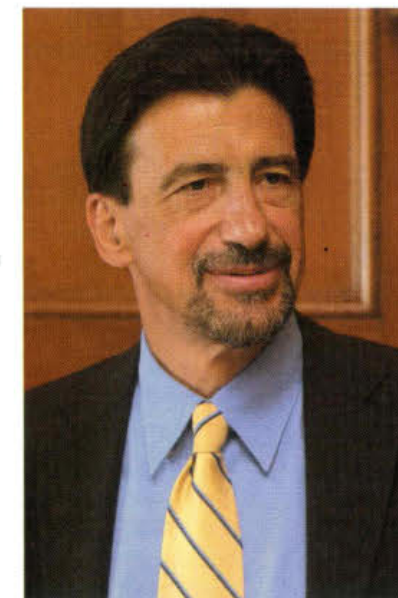
Το σύνολο των λειτουργικών εξόδων θα κρατηθεί σταθερό στη διάρκεια της τριετίας, ενώ η βελτίωση των διαδικασιών, βάσει υπάρχοντος σχετικού σχεδιασμού, θα αυξήσει την παραγωγικότητα των υποστηρικτικών υπηρεσιών και των υποκαταστημάτων, αυξάνοντας παράλληλα την ποιότητα εξυπηρέτησης των πελατών.

Βασικοί οικονομικοί στόχοι του επιχειρηματικού αυτού σχεδίου είναι η αύξηση της παραγωγής από ευρώ 594 εκατ. το 2004 σε ευρώ 869 εκατ. το 2007, ποσοστό 46%, η αύξηση των κερδών, μετά από φόρους, από ευρώ 0,4 εκατ. το 2004 σε ευρώ 42 εκατ. το 2007 και η άνοδος της αποδοτικότητας των ιδίων κεφαλαίων από 0,10% το 2004 σε 22% το 2007.

Για την επίτευξη των ανωτέρω στόχων έχει σχεδιαστεί ένας αριθμός πρωτοβουλιών όπως:

- Επανασχεδιασμός των προϊόντων για τη βελτίωση κερδοφορίας
- Αξιοποίηση της πελατειακής βάσης της ΕΤΕ στον κλάδο ζωής (50% των ασφαλιστρών νέων συμβολαίων έως το 2007)
- Αναδιάρθρωση δικτύων πωλήσεων και

- νέα κίνητρα ώστε να αυξηθούν οι πωλήσεις ανά συνεργάτη κατά 25%
- Αύξηση ιδίας κρατήσεως σε κερδοφόρους κλάδους
- Επανασχεδιασμός της διαδικασίας χειρισμού των αποζημιώσεων ώστε να αυξηθεί η αποτελεσματικότητα
- Εκμετάλλευση συνεργιών με την ΕΤΕ



Ο κ. Τάσος Παγιώνης, Γενικός Διευθυντής της Εθνικής Ασφαλιστικής

στους γενικούς κλάδους (μικρές επιχειρήσεις, λιανική πελατεία) και διπλασιασμός της συμβολής της Τράπεζας στην παραγωγή από ευρώ 17 εκατ. το χρόνο σήμερα σε ευρώ 37 εκατ.

- Αναθεώρηση και μείωση λειτουργικών εξόδων σε απόλυτα μεγέθη κατά 3% το χρόνο (π.χ. μείωση του κόστους ενοικίων και λοιπών εξόδων εγκαταστάσεων, χρησιμοποίηση των διαδικασιών προμηθειών αναλωσίμων της ΕΤΕ)

- Αυτοματοποίηση διαδικασίας είσπραξης αυξάνοντας τη χρήση των τραπεζικών συστημάτων μαζικών πληρωμών

- Αυτοματοποίηση επεξεργασίας συμβολαίων

- Αναβάθμιση λογισμικού επεξεργασίας συμβολαίων ζωής

- Μείωση διοικητικών υποκαταστημάτων από 60 σε 50

- Μείωση του αριθμού ανθρωπίνου δυναμικού από 1.500 σε 1.300

Η Εθνική Ασφαλιστική θεωρεί ότι αυτό το σχέδιο είναι φιλόδοξο αλλά και επιτεύξιμο, δεδομένου του δυναμισμού της εταιρείας, των μέχρι σήμερα πρώτων αποτελεσμάτων του σχεδίου και της αποφασιστικότητας της Διοίκησής της.

Το επιχειρηματικό σχέδιο της Εθνικής Ασφαλιστικής στοχεύει στην αύξηση της κερδοφορίας της εταιρείας και στη μεγιστοποίηση της μετοχικής αξίας

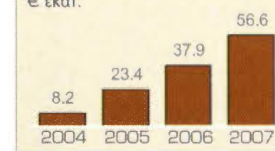
Επιδιώξεις

Αντιστροφή της απόδοσης της εταιρείας ώστε να επιτευχθούν:

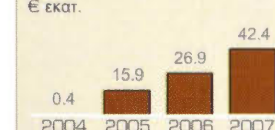
- Ανάπτυξη πέραν από τον μέσο όρο της αγοράς
- Δυναμική αύξηση κερδών
- Συνετή πολιτική προβλέψεων (πρώτη Ελληνική Ασφαλιστική εταιρία που αναγνωρίζει τις απαιτήσεις των IFRS)

Στόχοι

Κέρδη προ φόρων χρήσης



Κέρδη μετά από φόρους



Αποδοτικότητα ιδίων κεφαλαίων (μετά από φόρους)



Προτεραιότητες

- Εκμετάλλευση συνεργιών με Εθνική Τράπεζα (Κλάδος Ζωής και Γενικοί Κλάδοι) ως βασικός παράγοντας ανάπτυξης
- Επανασχεδιασμός των προϊόντων ώστε να αυξηθεί η κερδοφορία και οι όγκοι πωλήσεων
- Αυτοματοποίηση και αναπροσαρμογή λειτουργιών σε front και back office ώστε να μειωθεί το κόστος, να αυξηθεί η παραγωγικότητα και να βελτιωθεί το επίπεδο εξυπηρέτησης
- Ενδυνάμωση των προβλέψεων σε επίπεδα IFRS και απορρόφηση αρνητικών επιδράσεων από μη κερδοφόρα παλαιά συμβόλαια

Πως ασφάλισε η COMMERCIAL Value το τραμ

Σε βλέπουν και φρενάρουνε και σταματούν τα τραμ...!



Αντικείμενο της ασφάλισης είναι η κάλυψη οποιασδήποτε βλάβης ή ζημιάς που μπορεί να προκύψει από την επαγγελματική δραστηριότητα της «TRAM Α.Ε.», των τμημάτων / γραμμών, όπως και όλων των βοηθητικών εγκαταστάσεων, αμαξοστασίων, συνεργείων, γραφείων διοίκησης, καθώς και οποιαδήποτε αλλού ασκεί δραστηριότητα η εταιρία. Αναλυτικά, το εν λόγω ασφαλιστήριο συμβόλαιο καλύπτει:

- α) τη Γενική Αστική Ευθύνη έναντι τρίτων και μεταφερόμενων επιβατών για σωματικές βλάβες, μέχρι του ποσού των 5 εκατ. ευρώ ανά ατύχημα και συνολικά και για Υλικές Ζημιές μέχρι του ποσού του 1 εκατ. ευρώ ανά ατύχημα και 5 εκατ. ευρώ συνολικά.
- β) την Ευθύνη Εργοδότη, έναντι του προσωπικού-οδηγών και του προσωπικού-εργαζομένων εντός τραμ, τροχιοδρόμου και επί στάσεων αντί του ποσού των 500 χιλ. ευρώ ανά ατύχημα αλλά και συνολικά.
- γ) την Αστική Ευθύνη έναντι τρίτων & μεταφερομένων επιβατών για απαιτήσεις συνεπείας σωματικών βλαβών & Υλικών Ζημιών που προκαλούνται από τρομοκρατικές πράξεις που λαμβάνουν χώρα στα βαγόνια, τις στάσεις, τις εγκαταστάσεις, τα αμαξοστάσια, τα γραφεία και τα συνεργεία.

Ανώτατο όριο κάλυψης ανά ατύχημα και συνολικά 5 εκατ. ευρώ.

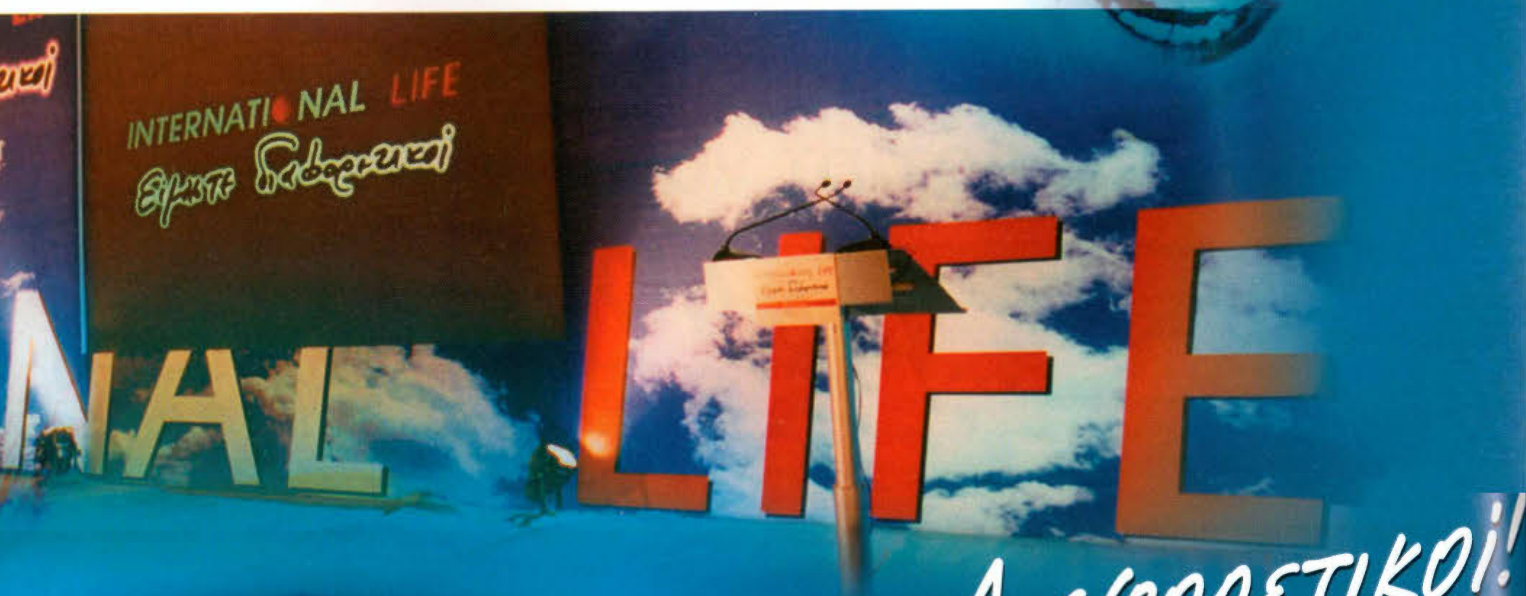
Εξάλλου ισχύουν οι ακόλουθες απαλλαγές:

- Στη Γενική Αστική Ευθύνη: € 100.000 για κάθε ατύχημα
- Στην Εργοδοτική Αστική Ευθύνη: 25.000 για κάθε ατύχημα
- Στην Αστική Ευθύνη από Τρομοκρατικές ενέργειες: 300.000 για κάθε ατύχημα



...η ασφάλεια
σήμερα!





Είμαστε Διαφορετικοί!

Με ιδιαίτερη επιτυχία διεξήχθη το 35ο Συνέδριο του Ομίλου Εταιριών International Life, το οποίο πραγματοποιήθηκε στο Ξενοδοχείο Intercontinental.

Στο Συνέδριο, το οποίο πραγματοποιείται κάθε χρόνο, συμμετείχαν οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι και τα στελέχη του Δικτύου Πωλήσεων, διοικητικοί υπάλληλοι του Ομίλου, καθώς και διακεκριμένοι και επώνυμοι προσκεκλημένοι.

«Είμαστε Διαφορετικοί» ήταν το θέμα του Συνεδρίου, μήνυμα το οποίο συνοψίζει τον τρόπο δράσης και τη στρατηγική του Ομίλου.

Η έναρξη του Συνεδρίου σηματοδοτήθηκε με την Ομιλία του Προέδρου του Ομίλου κ. Φωκίωνα Ι. Μπράβου. Στα πλαίσια του Συνεδρίου πραγματοποιήθηκαν οι βραβεύσεις των κορυφαίων συνεργατών του Ομίλου όλων των βαθμίδων για το έτος 2004. Επίσης, βραβεύτηκαν οι καλύτεροι διοικητικοί υπάλληλοι του 2004, καθώς και το ανθρώπινο δυναμικό του Ομίλου που συμπλήρωσε 15, 20, 25, 30 και 35 χρόνια.

Ο κ. Φωκίων Μπράβος,
Πρόεδρος του Ομίλου International Life

Φωκίων Μπράβος (Πρόεδρος του Ομίλου)

Είμαστε μια διαφορετική εταιρία γιατί έχουμε εσωστρέφεια από τη μια πλευρά, δηλαδή δε στοχεύουμε μόνο στην προβολή μας, δεν απευθυνόμαστε τόσο πολύ στην αγορά, δε μας ξέρει ο κόσμος, γιατί είμαστε στραμμένοι στο πώς να γίνουμε πιο σωστοί, πιο καλοί, πώς θα κάνουμε πιο σωστά τη δουλειά μας, πώς θα είμαστε πιο συνεπείς, πώς θα σεβόμαστε την υπογραφή μας. Κι όχι μόνο, γιατί ένα από τα στοιχεία τα οποία προσπαθήσαμε εδώ και πολλά χρόνια ήταν να αναπτύξουμε αξιοκρατία στην εταιρία. Θέλουμε να εξελίσσονται οι καλοί, να βοηθούμε και τους κακούς να γίνονται καλοί, να σεβόμαστε τους συναδέλφους μας μέσα στην εταιρία, τα συναδελφικά πισώπλατα μαχαιρώματα να είναι σπάνιες περιπτώσεις, εξαιρέσεις θα έλεγα. Θέλω να υπάρχει σεβασμός μεταξύ μας, πνεύμα συντροφικότητας, πνεύμα κοινής προσπάθειας και κοινών στόχων, όπου ο καθένας μας να έχει το μερίδιο της επιτυχίας.

Και φαίνεται ότι αυτό επετεύχθη σε μεγάλο βαθμό και επετεύχθη γιατί όλοι μας - και όταν λέω όλοι μας, εννοώ εκατοντάδες άνθρωποι, καθώς στον Όμιλο είμαστε πάνω από 1.000 άνθρωποι εντός, εκτός και επί τα αυτά - έχουμε ενιαίες αρχές, ενιαία κουλτούρα, ενιαίες νοοτροπίες, και οι μεταξύ μας διαφοροποιήσεις είναι μικρές.

Για μένα ήταν μια πολύ μεγάλη και ευχάριστη έκπληξη η βράβευση, το Best Work Places (BWP), όπου πήραμε την έβδομη θέση στην Ελλάδα, αν λάβουμε υπόψη επιπλέον ότι δεν υπάρχει καμία ασφαλιστική εταιρία τουλάχιστον στην εικοσάδα που ξέρουμε. Ήταν η εξέθελον καλή μαρτυρία, η οποία δείχνει και επιβεβαιώνει ότι το κλίμα που επικρατεί μέσα στην εταιρία, δεν ξέρω αν είναι άριστο, αλλά είναι πολύ καλύτερο από τις περισσότερες εταιρίες. Και, αν θέλετε, αυτό είναι μια πρόκληση να γίνουμε ακόμα καλύτεροι. Η International Life είναι ένα παζλ από όλους μας, τους νεότερους, τους παλαιότερους, τους μικρότερους, τους

μεγαλύτερους, τους εντός, τους εκτός, όλοι μαζί έχουμε μία ενιαία εικόνα, αλληλοσυμπληρωνόμαστε, αν θέλετε, και δημιουργούμε αυτήν τη διαφορετικότητα.

Όμως στην πρωινή συζήτηση διακρίναμε μία μιζέρια, μιζέρια που υπάρχει στην ελληνική αγορά. Πράγματι, είμαστε ένας λαός ο οποίος έχει πολλά αρνητικά στοιχεία. Κυριαρχούν ο φθόνος, η μιζέρια, η ηττοπάθεια, η γκρίνια και η φαγωμάρα.

Θα σας θυμίσω ότι οι μεγαλύτερες προσωπικότητες της ελληνικής ιστορίας αμφισβητήθηκαν στον Σωκράτη δώσαμε κώνειο, τον Κολοκοτρώνη τον βάλαμε φυλακή, τον Καποδίστρια τον σκοτώσαμε μπροστά στην εκκλησία στο Ναύπλιο, ενώ κατά την διάρκεια της σύγχρονης ιστορίας, ο Καραμανλής και ο Παπανδρέου βρέθηκαν εξορία εκτός Ελλάδος.

Αλλά έχουμε ένα dualism of personality,

δηλαδή διχασμό προσωπικότητας. Από την άλλη

μεριά, δημιουργήσαμε στιγμές μοναδικές, αν θέλετε να γυρίσουμε λιγάκι πίσω. Για θυμηθείτε στην αρχαία Ελλάδα, τον Ελληνισμό και την ελληνιστική ανάπτυξη η οποία υπήρχε σε όλη τη Μεσόγειο από τις στήλες του Ηρακλέους, στο Γιβραλτάρ δηλαδή, τη Magna Grecia, τη νότια Ιταλία, τα παράλια της Ιωνίας στη Μικρασία, τον Εύξεινο Πόντο με το χρυσόμαλλο δέρας και μέχρι κάτω Κύπρο, δηλαδή κατακλύζαμε όλο τον τότε γνωστό κόσμο με το πνεύμα μας, τον πολιτισμό μας και με το ήθος μας.

Τελικά, ποιοι είμαστε; Από τη μία μαύροι και άραχνοι, και από την άλλη του ύψους και μετά του βάθους. Τώρα λοιπόν τελείωσε το ύψος, τελείωσε το 2004, τελείωσαν οι Ολυμπιακοί Αγώνες και το Euro και ξαναπήγαμε στο βάθος. Ξαναγυρίσαμε στην γκρίνια, στη μουρμούρα και στην αθλιότητα.

Λοιπόν, κυρίες και κύριοι, εγώ, εσύ, εσείς, εμείς, όλοι, πιστεύω ότι θα φτάσουμε εκεί που ονειρευτήκαμε. Σε μία διαφορετική International Life, μία International Life με πάθος, με αγάπη, με σεβασμό στο συνάνθρωπό μας, με συνέπεια, ευπρέπεια και ήθος, με μαχητικότητα, με αγωνία και καθημερινό αγώνα. Θα φτάσουμε εκεί που θέλουμε. Να γίνουμε οι πρώτοι!

“Εγώ, εσύ,
εσείς, εμείς, όλοι,
πιστεύω ότι θα φτάσουμε
εκεί που ονειρευτήκαμε”

Νικόλαος Σπανός (Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Οικονομικού Τομέα)

Άλλος ένας χρόνος πέρασε μέσα στον οποίο ο Όμιλος μεγάλωσε οικονομικά. Μεγάλωσε σε παραγωγή ασφαλιστρών, σε αποταμιεύσεις υπέρ των ασφαλισμένων, σε επενδύσεις, σε περιουσία. Αυτό όμως για το οποίο ξεχώρισε, για μια φορά ακόμα, είναι ότι επιβεβαιώθηκε και μετά από ειδικούς πρόσθετους ελέγχους του Υπουργείου, η υψηλή οικονομική φερεγγυότητα και αξιοπιστία. Να δούμε όμως ένα ένα τα βασικότερα οικονομικά μεγέθη και πώς αυτά διαμορφώθηκαν στο 2004.

Παραγωγή ασφαλιστρών

Η παραγωγή Ζωής το 2004 έφτασε τα 21,2 εκατ. € και είχαμε αύξηση 7% σε σχέση με το 2003, ενώ η παραγωγή Γενικών έφτασε τα 26,1 εκατ. € και παρουσίασε αύξηση κατά 23%. Είχαμε δηλαδή μια μεσοσταθμική αύξηση κατά 15% με συνολική παραγωγή ασφαλιστρών Ζωής και Γενικών ύψους 47,4 εκατ. €.





1. Βράβευση των συνεργατών που συμπλήρωσαν 15 χρόνια στον Όμιλο. Από αριστερά:

- κ. Χρήστος Γαλνρόπουλος, Agency Manager Υποκαταστήματος Λαμίας
- κ. Κωνσταντίνος Φαββατάς, Ασφαλιστικός Σύμβουλος Υποκαταστήματος Ιλίου



2. Βράβευση των συνεργατών που συμπλήρωσαν 20 χρόνια στον Όμιλο. Από αριστερά:

- κ. Δημήτρης Καυκούλας, Unit Manager Υποκαταστήματος Ιλίου
- κ. Μιχαήλ Μιχαηλίδης, Assistant Agency Manager Υποκαταστήματος Βορείου Ελλάδος
- κ. Ελένη Μπιτοπούλου, Γραμματέας Υποκαταστήματος Κατερίνης



3. Βράβευση των συνεργατών που συμπλήρωσαν 25 χρόνια στον Όμιλο. Από αριστερά:

- κ. Άννα Καραπάνου, Γραμματέας Υποκαταστήματος Ιωαννίνων
- κ. Αθανάσιος Μακρόπουλος, Διευθυντής Πληροφορικής International Life
- κ. Γεώργιος Παπανικολάου, Ασφαλιστικός Σύμβουλος Υποκαταστήματος Ιλίου



4. Βράβευση του κ. Θεόδωρου Τραβεζα, Τμήμα Προμηθειών, για τη συμπλήρωση 30 ετών στον Όμιλο.

5. Βράβευση του κ. Κωνσταντίνου Λουκέρη, Ασφαλιστικού Συμβούλου Υποκαταστήματος Καλλιθέας, για τη συμπλήρωση 35 ετών στον Όμιλο.



6. Βράβευση των ασφαλιστικών συμβούλων-μελών του Business Club. Από αριστερά:

- κ. Πάυλος Βολάνης, Υποκατάστημα Χανίων
- κ. Σοφία Ζερβουδάκη, Υποκατάστημα Καλλιθέας
- κ. Απόστολος Θεοδωρόπουλος, Υποκατάστημα Κορίνθου
- κ. Αλέξανδρος Καρδαράκης, Υποκατάστημα Βόλου
- κ. Ευστάθιος Λουραντάκης, Υποκατάστημα Χανίων
- κ. Γεώργιος Παπανικολάου, Υποκατάστημα Ιλίου
- κ. Ιωάννης Πετρούλακης, Υποκατάστημα Κορίνθου
- κ. Ιωάννης Ρεπούλης, Υποκατάστημα Ιλίου
- κ. Δημόσθενης Συκοβαρής, Υποκατάστημα Χαλκίδας
- κ. Δημήτριος Τζάνης, Υποκατάστημα Λαρίσας
- κ. Σταύρος Χριστίδης, Υποκατάστημα Ρόδου

7. Βράβευση των πρώτων Agency Managers σε ασφάλιστρα κανονισμού από νέες στρατολογήσεις. Από δεξιά:

- κ. Μάκης Παντοπούλος, 1ος Agency Manager (Υποκατάστημα Γλυφάδας)
- κ. Κλέαρχος Πεφάνιος, 2ος Agency Manager (Υποκατάστημα Καλλιθέας)
- κ. Παναγιώτης Μελίστας, 3ος Agency Manager (Υποκατάστημα Ιλίου)



Κύκλος εργασιών 2004

Εάν στην παραγωγή ασφαλιστρών προστεθούν και οι προμήθειες που παίρνουμε από τους αντασφαλιστές, τότε ο συνολικός τζίρος των ασφαλιστικών έφτασε τα 50,7 εκατ. € και αποτελεί τη βασική πηγή εσόδων αφού καλύπτει το 87% του συνολικού τζίρου του Ομίλου.

Τα έσοδα της ΑΕΔΑΚ από τη διαχείριση των Α/Κ έφθασαν σε 2,7 εκατ. € και αποτελούν το 4,5% των εσόδων, τα έσοδα της PRAXIS σε 2,6 εκατ. € και είναι το 4,5% του τζίρου του ομίλου, τα έσοδα της ONLINE σε 0,6 εκατ. €, ενώ τα έσοδα από τις επενδύσεις έφθασαν τα 1,7 εκατ. € που αποτελούν το 3% του συνολικού τζίρου του ομίλου, ο οποίος σε ενοποιημένη βάση έφτασε στα 58,3 εκατ. €.

Περιουσία Ομίλου

Η δραστηριότητά μας ανέβασε τη συνολική περιουσία του Ομίλου στα τέλη του 2004 στα 125 εκατ. € περίπου και αποτελείται:

- από 8 ακίνητα (στη Θεσσαλονίκη, Άρτα, Ιωάννινα, Κέρκυρα και 4 στην Αθήνα – Μαρούσι, στο HILTON και στο Σύνταγμα) συνολικής αξίας 20 εκατ. €
- από χρεόγραφα ύψους 52 εκατ. €.
- από πάγιο εξοπλισμό που ανέρχεται σε 8 εκατ. € και
- από απαιτήσεις, μετρητά και λοιπά περιουσιακά στοιχεία ύψους 45 εκατ. €.

Άλμπερτ Μπάρρυ (Διευθύνων Σύμβουλος International Hellas)



Μονόδρομος για τη χώρα μας είναι η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς. Αυτό είναι μία πραγματικότητα. Μία πραγματικότητα η οποία ευτυχώς υπάρχει. Είμαστε μία χώρα, ασφαλιστικά, αρκετά πίσω σε σχέση με τις άλλες χώρες της Ευρώπης και όπως συγκλίνουμε σε όλα τα πράγματα με την Ευρωπαϊκή

Ένωση, έτσι θα συγκλίνουμε και στις ασφαλίσσεις. Ας σκεφτούμε ή έχουμε σκεφτεί ποτέ, πόσο διαφορετικός θα ήταν ο κόσμος χωρίς ασφάλιση; Θα είχαμε ουρανοξύστες, θα είχαμε αεροδρόμια, θα είχαμε Super Tankers, θα είχαμε αυτό το ξενοδοχείο που μας φιλοξενεί; Ποιος θα επένδυε, ποιος θα ρίσκαρε τα χρήματά του σε μία τόσο μεγάλη επένδυση; Απλώς, θα υπήρχε κατακερματισμός κινδύνων και θα

προσπαθούσε ο καθένας να κάνει μικρά πραγματάκια που θα μπορούσε να αντέξει. Η οικονομία μας θα ήταν σε χάος, δεν θα προχωρούσε τίποτα. Ένα παράδειγμα από αυτά που είδατε στην τηλεόραση με τα γιαούρτια. Αν δεν ήταν ασφαλισμένη η ΦΑΓΕ, θα είχε σοβαρά οικονομικά προβλήματα, θα κλυδωνιζόταν οίγουρα.

Είμαστε μία διαφορετική αγορά σε σχέση με την Ευρωπαϊκή Ένωση, ανωριμότερη, είμαστε πολύ διαφορετικοί όσον αφορά τα προϊόντα μας, όσον αφορά τις υπηρεσίες μας; Όχι δεν είμαστε.

Όμως είμαστε διαφορετικοί σε ό,τι έχει σχέση με τη νοοτροπία, είμαστε διαφορετικοί σε ό,τι έχει σχέση με την ασφαλιστική συνείδηση. Εκεί διαφέρουμε. Είμαστε πρώτοι στην κατά κεφαλήν δαπάνη, στα ρούχα, πρώτοι στα κινητά τηλέφωνα, τελευταίοι στην ασφάλιση. Αυτό θα το δούμε παρακάτω.

Είμαστε οι τελευταίοι στην Ευρώπη των 15 και από αρκετές χώρες που προστέθηκαν, στην κατά κεφαλήν δαπάνη σε ασφάλιστρα.

Περικλής Λίβας (Διευθύνων Σύμβουλος International Life)



Έχουμε στον Όμιλο εταιρείες που στον κλάδο τους είναι ξεχωριστές, είναι μοναδικές, είναι ανεπανάληπτες για την δραστηριότητά τους, την κερδοφορία τους, τα πρωτοποριακά προϊόντα τους. Πράγματι αξίζει ένα μεγάλο Μπράβο, ακόμα και ένα ζεστό χειροκρότημα για τους συναδέλφους και το management της Praxis, της ΑΕΔΑΚ, της ONLINE που κάνουν καθημερινά την υπέρβαση στο καθήκον τους για να είμαστε σαν όμιλος υπερήφανοι γι' αυτούς.

Το Νοέμβριο του 1991 όταν δημιουργήθηκε η INTERNATIONAL LIFE το Μετοχικό της Κεφάλαιο ήταν 3.000.000 €, ποσό τεράστιο για την εποχή εκείνη. Σήμερα, μετά από 14 χρόνια σχεδόν, η αξία του Ομίλου της INTERNATIONAL LIFE είναι μεγαλύτερη από 90.000.000 €. Δηλαδή μεγαλώσαμε κατά 30 φορές.

Τάκης Καραλής, (Πρόεδρος Globus Life)



Η ασφαλιστική αγορά, φθάνοντας σε υψηλά επίπεδα προϊόντων και υπηρεσιών, έγινε πιο απαιτητική και εξαιρετικά ενδιαφέρουσα. Τώρα ουσιαστικά ξεκινά η αναγέννηση και η ανάπτυξη των προϊόντων και υπηρεσιών αφού με την ουσιαστική ένταξη μας στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα ο Έλληνας καταναλωτής ενεργεί και απαιτεί ποιότητα στις προσφερόμενες ασφαλιστικές και χρηματοοικονομικές υπηρεσίες.

Ο Όμιλος εταιριών της International Life χτίζοντας διαχρονικά στην ασφαλιστική και χρηματοοικονομική αγορά, κατόρθωσε να προσαρμόζεται στο συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον, να δημιουργεί λύσεις και να προσθέτει σταθερή αξία στα αποτελέσματά του Ομίλου, στις συνεργαζόμενες εταιρίες αλλά και στους πελάτες και συνεργάτες του.



8. Βράβευση των πρώτων Assistant Agency Managers σε ασφάλιστρα κανονισμού από νέες στρατολογήσεις. Από δεξιά:

- κ. Ευγενία Θανοπούλου, 1η Assistant Agency Manager (Υποκατάστημα Καλλιθέας)
- κ. Πέτρος Βαρθαλίτης, 2ος Assistant Agency Manager (Υποκατάστημα Αμαρουσίου)
- κ. Μαριάννα Τσαρή, 3η Assistant Agency Manager (Γραφείο Πρέβεζας)



9. Βράβευση των πρώτων Unit Managers σε ασφάλιστρα κανονισμού από νέες στρατολογήσεις. Από δεξιά:

- κ. Δημήτριος Καυκούλας, 1ος Unit Manager (Υποκατάστημα Ιλίου)
- κ. Χρύσα Καραμπάλη, 2η Unit Manager (Υποκατάστημα Γλυφάδας)
- κ. Θωμάς Καλαμπόκας, 3ος Unit Manager (Υποκατάστημα Βόλου)

10. Βράβευση των καλύτερων διοικητικών υπαλλήλων για το έτος 2004. Από αριστερά:

- κ. Παναγιώτης Σκαβάρης, Underwriter Τεχνικής Διεύθυνσης Γενικών Ασφαλειών
- κ. Ολγα Σερετή, International Online
- κ. Κυριάκος Λαγουδάκης, Τμήμα Μηχανογραφικής Praxis International A.X.E.Π.Ε.Υ.
- κ. Εμμανουέλα Βαφειάδου, Υποδ/νη Παροχών και Συστημάτων Υγείας
- κ. Άννα Κουρούκλη, Υποδιεύθυνση Διαχείρισης και Εισπράξεων



11. Τιμής ένεκεν βράβευση του κ. Χαράλαμπου Φουκαράκη (Επιθεωρητή Πωλήσεων) και του κ. Δημήτρη Βαφειάδη για την πολυτιμη προσφορά τους στην ανάπτυξη της International Life.



12. Βράβευση των πρώτων Agency Managers σε διατηρησιμότητα συμβολαίων ζωής. Από δεξιά:

- κ. Γεώργιος Καρακώστας, Υποκατάστημα Άρτας
- κ. Λουκάς Καρανίκης, Υποκατάστημα Ρόδου



13. Βράβευση των πρώτων Assistant Agency Managers σε διατηρησιμότητα συμβολαίων ζωής. Από δεξιά:

- κ. Μαριάννα Τσαρή, 1η Assistant Agency Manager (Γραφείο Πρέβεζας)
- κ. Σπύρος Κρακίδης, 2ος Assistant Agency Manager (Υποκατάστημα Καλλιθέας)
- κ. Κωνσταντίνος Μικαέφ, 3ος Assistant Agency Manager (Υποκατάστημα Κέρκυρας)

Συνέδριο



14. Βράβευση των πρώτων Unit Managers σε διατηρησιμότητα συμβολαίων ζωής. Από δεξιά: • κ. Αθηνά Πεφάνιου, 2η Unit Manager (Υποκατάστημα Καλλιθέας) • κ. Σπύρος Ζούλας, 1ος Unit Manager (Γραφείο Ηγουμενίτσας) • κ. Αικατερίνη Κυριακού-Μέγκου, 3η Unit Manager (Υποκατάστημα Ηλιούπολης)



16. Κορυφαία βράβευση του 1ου Agency Manager Ασφαλιστρών Κανονισμού 2004, κ. Λουκά Καρανίκη (Υποκατάστημα Ρόδου).



18. Κορυφαία βράβευση του 1ου Assistant Agency Manager Ασφαλιστρών Κανονισμού 2004, κ. Σπύρου Κροκίδη.



20. Κορυφαία βράβευση της 1ης Unit Manager Ασφαλιστρών Κανονισμού 2004, κ. Αθηνά Πεφάνιου.



22. Κορυφαία βράβευση της 1ης Ασφαλίστριάς Ασφαλιστρών Κανονισμού κ. Σταυρούλας Σπυροπούλου (Υποκατάστημα Καλλιθέας).



23. Κορυφαία βράβευση ασφαλιστικών συμβούλων Ασφαλιστρών Κανονισμού για το έτος 2004. Από δεξιά: • κ. Σταύρος Χριστός, 2ος Ασφαλ. Σύμβουλος (Υποκατάστημα Ρόδου) • κ. Δημήτριος Τζάννης, 3ος Ασφαλ. Σύμβουλος (Υποκατάστημα Λάρισας) • κ. Αλέξανδρος Καρδακάρης, 4ος Ασφαλ. Σύμβουλος (Υποκατάστημα Βόλου) • κ. Αχιλλέας Παπαζήσης, 5ος Ασφαλ. Σύμβουλος (Υποκατάστημα Κατερίνης) • κ. Θεόδωρος Γκριτζέλης, 6ος Ασφαλ. Σύμβουλος (Υποκατάστημα Γλυφάδας) • κ. Θεοφάνης Καλπακιώτης, 7ος Ασφαλ. Σύμβουλος (Υποκατάστημα Ρόδου) • κ. Σοφία Ζερβουδάκη, 8η Ασφαλ. Σύμβουλος (Υποκατάστημα Καλλιθέας) • κ. Απόστολος Θεοδωρόπουλος, 9ος Ασφαλ. Σύμβουλος (Υποκατάστημα Κορίνθου) • κ. Ευσταθιος Συγκραυνης, 10ος Ασφαλ. Σύμβουλος (Υποκατάστημα Βόλου)



15. Κορυφαία βράβευση του 1ου Διευθυντή Πωλήσεων Ασφαλιστρών Κανονισμού 2004, κ. Ιωάννη Σταμούλη.



17. Κορυφαία βράβευση του 2ου και 3ου Agency Manager Ασφαλιστρών Κανονισμού 2004, κ. Κλέαρχου Πεφάνιου (Υποκατάστημα Καλλιθέας) και κ. Χρήστου Γαληρόπουλου (Υποκατάστημα Λαμίας) αντίστοιχα.



19. Κορυφαία βράβευση του 2ου, 3ου, 4ου και 5ου Assistant Agency Manager Ασφαλιστρών Κανονισμού 2004 αντίστοιχα: • κ. Ευγενίας Θανοπούλου, Υποκατάστημα Καλλιθέας • κ. Αθανάσιου Κουτσώνα, Υποκατάστημα Λαρίσας • κ. Μαρίννας Τσαρή, Υποκατάστημα Πρέβεζας • κ. Πέτρου Βαρβαλίτη, Υποκατάστημα Αμαρουσίου



21. Κορυφαία βράβευση του 2ου, 3ου, 4ου, 5ου και 6ου Unit Manager Ασφαλιστρών Κανονισμού 2004 αντίστοιχα: • κ. Δημήτριος Καυκούλας, Υποκατάστημα Ιλίων • κ. Θωμά Καλαμπόκα, Υποκατάστημα Βόλου • κ. Αικατερίνη Κυριακού-Μέγκου, Υποκατάστημα Ηλιούπολης • κ. Θεόδωρος Φραγγεδάκης, Υποκατάστημα Χανίων • κ. Σωτήρη Ψωμιάδη, Υποκατάστημα Βόλου

ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ
ΜΕ ΤΟ ΚΑΛΥΤΕΡΟ
ΕΡΓΑΣΙΑΚΟ
ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ
2005

TUV AUSTRIA HELLAS
tuv
CERT
EN ISO 9001:2000
No. 20 100 42000 790
ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΓΙΑ
ΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

INTERNATIONAL LIFE

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Είμαστε ασφαλείς!

➤ Εργαζόμαστε σε μία από τις 10 εταιρείες με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον στην Ελλάδα, σύμφωνα με τον διαγωνισμό **Best Workplaces 2005!**

➤ Εργαζόμαστε στην 1η ασφαλιστική εταιρεία στην Ελλάδα πιστοποιημένη με **ISO 9001:2000** για το σύνολο των υπηρεσιών της!

➤ Εργαζόμαστε σε μία ασφαλιστική εταιρεία με δείκτη φερεγγυότητας **858%**, (8.5 φορές παραπάνω) από αυτό που ορίζει ο νόμος!

➤ Εργαζόμαστε σε μία ασφαλιστική εταιρεία με υψηλά standards ταχύτητας και ποιότητας στην εξυπηρέτηση και την αποζημίωση του πελάτη!

Είμαστε υπερήφανοι!

Τσανθρώνινο δυναμικό της International Life

Κηφισίας 7-9, 15123 Μαρούσι, Τηλ. Κέντρο: 210-8119000 www.inlife.gr

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

Ευαγγελία Θωμά

▲ ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ - Χίος

Περισσότερη ενημέρωση για το επάγγελμα του ασφαλιστή

Στην ποιότητα και όχι στην ποσότητα δίνει έμφαση η Ευαγγελία Θωμά από τη Χίο και καλεί ασφαλιστικές εταιρίες και Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών να ενημερώσουν περαιτέρω τους καταναλωτές για το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου, επάγγελμα κοινωνικά αποδεκτό σε Αμερική και Ευρώπη, όπως τονίζει.

Ποια είναι η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς στην περιοχή σας τα τελευταία πέντε χρόνια;

Τα τελευταία χρόνια που διανύουμε, η ασφαλιστική αγορά μετέρχεται ένα μεταβατικό στάδιο ποιοτικής αναβάθμισης στην περιοχή μας, αλλά πιστεύω και σε ολόκληρη τη χώρα. Ο νόμος περί διαμεσολαβούντων στην ιδιωτική ασφάλιση σε συνδυασμό με την ορθολογιστική διαχείριση εσόδων - εξόδων από τις εταιρίες, ανάγκασε πολλούς "ερασιτέχνες" να εγκαταλείψουν το χώρο, ενώ τα κριτήρια επιλογής στην προσέλευση νέων ανθρώπων είναι εκ των πραγμάτων πιο αυστηρά. Καταλήγω λοιπόν στο συμπέρασμα ότι τα τελευταία χρόνια η ανάπτυξη έγκειται στην ποιότητα και όχι στην ποσότητα. Αυτό είναι και το αισιόδοξο μήνυμα για τις προοπτικές μας.

Είστε σχετικά νέα ασφαλίστρια. Τα νέα κορίτσια ακολουθούν με ευκολία το επάγγελμα της ασφαλίστριας και γιατί;

Το επάγγελμα του Ασφαλιστικού Συμβούλου είναι κοινωνικό λειτουργήμα με τεράστια συνεισφορά στην οικογένεια, στον εργαζόμενο και στην περιουσία του καθενός. Είναι δε, ως

γνωστόν, από τα καλύτερα αμειβόμενα επαγγέλματα στον κόσμο!

Αυτό όμως, δυστυχώς, δεν είναι γνωστό στην κάθε κοπέλα ή στο κάθε αγόρι που βγαίνει στην αγορά εργασίας. Όπως δεν είναι γνωστό ότι ο Ασφαλιστικός Σύμβουλος είναι πλέον κοινωνικά αποδεκτός επαγγελματίας στην Αμερική και στην Ευρώπη και ότι οι προοπτικές του επαγγέλματός του είναι χωρίς όρια, αφού οι υπηρεσίες που προσφέρει στους ανθρώπους είναι μοναδικές, γιατί έχουν να κάνουν με την υγεία, το εισόδημα και την περιουσία, που είναι τα πολυτιμότερα αγαθά του ανθρώπου. Νομίζω, λοιπόν, ότι ο κόσμος χρειάζεται περισσότερη πληροφόρηση για το επάγγελμά μας και αυτό θα πρέπει να απασχολήσει σοβαρά πλέον τις εταιρίες και την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών.

Ποιο προϊόν πουλάτε με μεγαλύτερη δυσκολία και γιατί;

Είναι γνωστό ότι η περιπέτεια του χρηματιστηρίου δεν ξεχνιέται εύκολα. Οι άνθρωποι δεν εμπιστεύονται ακόμη τα προϊόντα που εξαρτώνται από τις μετοχές. Αυτά λοιπόν τα προϊόντα πουλιούνται πιο δύσκολα, αλλά προς

αντιπερισπασμό η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, η εταιρία μου, διαθέτει στους καταναλωτές σχεδόν όλα τα επενδυτικά της προϊόντα με εγγυημένη απόδοση και αυτό είναι κάτι πολύ ενδιαφέρον.

Και ποιο με μεγαλύτερη ευκολία;

Η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, εντελώς αντικειμενικά, διαθέτει τα καλύτερα προϊόντα της αγοράς στις οικονομικότερες τιμές. Νομίζω ότι η κάρτα υγείας και τα συνταξιοδοτικά προγράμματα συνεχίζουν να αποτελούν αιχμή δόρατος στις πωλήσεις μας.

Είναι ολοκληρωμένα προϊόντα και οι άνθρωποι καταλαβαίνουν ότι δεν μπορούν να παίξουν με την υγεία τους και τη σύνταξή τους.

Ποιο είναι το μεγαλύτερο σε συχνότητα πρόβλημα που συναντάται στις πωλήσεις;

Πρόβλημα είναι μια κατάσταση, που κατ'επανάληψη σ'εμποδίζει να παράγεις έργο. Δεν έχουμε τέτοιου είδους επαναλήψεις. Προσπαθούμε να λύνουμε έγκαιρα ό,τι μας απα-

σχολεί και να προχωράμε στη δουλειά μας. Δεν υπάρχει κάτι ιδιαίτερο που μας απασχολεί. Έχουμε υποδομή ως υποκατάστημα και αμέριστη υποστήριξη από την εταιρία μας. Μην ξεχνάτε ότι η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, που είναι και η ΜΕΓΑΛΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ, είναι η μόνη εταιρία που δεν έχει διοικητικές και μετοχικές εναλλαγές και αναταράξεις. Έχει εδώ και χρόνια σταθερή διοίκηση με τον μόνο πλέον ηγέτη που έμεινε στον ασφαλιστικό χώρο, τον Παύλο Ψωμάδη. Αυτό μας δημιουργεί ασφάλεια και ηρεμία. Επιπλέον, η ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ, με τη διεύρυνση του Ομίλου που έχει δημιουργήσει και με την τράπεζα της, την ASPIS BANK, έχει την καλύτερη υποδομή και τις καλύτερες προϋποθέσεις για να κάνει κάποιος καριέρα ως Ασφαλιστικός Σύμβουλος! Όσο για την τοπική κοινωνία, ο κόσμος της Χίου είναι πολύ καλά πληροφορημένος, γνωρίζει την αξία και τη χρησιμότητα της ιδιωτικής

ασφάλισης, είναι άνθρωποι ευαίσθητοι, εργατικοί και με ανεπτυγμένο το αίσθημα της οικογενειακής και επαγγελματικής ευθύνης.

Για όλους τους παραπάνω λόγους, δεν αντιμετωπίζουμε κανένα πρόβλημα στην αγορά του νησιού.

Βιογραφικό

Γεννήθηκε και μεγάλωσε στη Χίο. Είναι παντρεμένη και μητέρα δύο παιδιών. Στο χώρο των ασφαλειών είναι από το 1999 ως ασφαλιστικός σύμβουλος. Από το 2004 έχει αναλάβει ως assistant manager στο υποκατάστημα της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ της Χίου.

Μελτίνη Καμπουράκη - Θεσσαλονίκη



Ανεβαίνουμε ακόμη πιο ψηλά

Δεν είναι συνηθισμένη περίπτωση η Μελτίνη Καμπουράκη, που άφησε τη σίγουρη δουλειά στο Δημόσιο για τις ασφάλειες, να βρεθεί σε ένα χώρο, όπως λέει, με πολλαπλές προκλήσεις και ικανοποιήσεις. Στα θετικά του επαγγέλματος καταγράφει και την ηθική δικαίωση. Υπάρχουν στιγμές για τον ασφαλιστή που, όπως τονίζει, θα νιώσει ότι έχει σώσει ανθρώπους, οικογένειες και περιουσίες. Συναίσθημα αναντικατάστατο.

Κυρία Καμπουράκη, πριν από χρόνια αφήσατε την «καρέκλα» του Δημοσίου για τις ασφάλειες. Ο απολογισμός είναι θετικός ή αρνητικός;

Με το ξεκίνημά μου στην ασφαλιστική αγορά θεώρησα ότι το επάγγελμα αυτό για μένα ήταν το καταλληλότερο.

Θεωρώ τον εαυτό μου τυχερό που μου δόθηκε δεύτερη ευκαιρία επιλογής εργασίας. Η στροφή της επαγγελματικής μου σταδιοδρομίας ήταν 180°. Από μια εργασία που μου εξασφάλιζε ένα πάγιο εισόδημα, όπου είχα όμως

περιορισμένες ευθύνες και αρμοδιότητες, χωρίς εναλλαγές και δραστηριότητες, βρέθηκα σε ένα χώρο με πολλαπλές προκλήσεις και ικανοποιήσεις.

- πρόκληση του να αναπτύσω τις ικανότητές μου στο βαθμό που επιθυμώ
- πρόκληση να ενθαρρύνω τον εαυτό μου να επιτυγχάνω τους στόχους που θέτω
- πρόκληση να συνεχίζω να μαθαίνω, γνωρίζοντας ότι υπάρχει δυνατότητα ανάπτυξης
- ικανοποίηση να πραγματώνω τα όνειρά μου και να ξανασυνειρνούμαι



Γυναίκες στις Πωλήσεις

• ικανοποίηση να λαμβάνω το σεβασμό και την εμπιστοσύνη από τους πελάτες και συνεργάτες μου για την επαγγελματική συνεργασία μας.

Ανεξάρτητα δε από τις οικονομικές απολαβές, η απόλυτη ικανοποίηση είναι στο να γνωρίζω ότι κάθε φορά που βοηθώ κάποιον να βάλει σε τάξη τη ζωή του ή να εξασφαλίσει το μέλλον του, κάνω το ίδιο για το μέλλον το δικό μου και της οικογένειάς μου. Καταλήγοντας, το γεγονός ότι τα δύο μου παιδιά, 16 και 15 ετών σήμερα, έχουν μέσα στις πρώτες επιλογές τους το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου, αποδεικνύει ότι τα οφέλη της επιλογής μου είναι πολλαπλά και υπερκαλύπτουν τα αρνητικά, που δεν σας κρύβω ότι υπάρχουν (άγχος, ψυχολογικές επιπτώσεις, αμφισβήτηση, απόρριψη, προκαταλήψεις).

Έχει επηρεαστεί ο ασφαλιστικός κλάδος από τη γενικότερη οικονομική κρίση; Μπορείτε να μας δώσετε μια τάξη μεγέθους;

Σίγουρα έχει επηρεαστεί ο ασφαλιστικός κλάδος. Υπάρχει γενικότερη οικονομική κρίση. Δεν θα μπορούσε να συμβαίνει κάτι διαφορετικό. Εδώ όμως βρίσκεται και η μεγάλη μας ευκαιρία. Σε εποχές οικονομικής δυσπραγίας οι ανασφάλειές μας βγαίνουν στην επιφάνεια. Όλοι φοβόμαστε την παροιμία «ήτανε στραβό το κλήμα το 'φαγε κι ο γάιδαρος». Τώρα λοιπόν, είναι η ευκαιρία μας να αναδείξουμε την ουσία του επαγγέλματος μας, που είναι η εξασφάλιση του συνανθρώπου μας απέναντι σε ένα τυχαίο γεγονός που θα αλλάξει την ποιότητα ζωής την δική του ή της οικογένειάς του.

Σε ποια προϊόντα δείχνουν να έχουν προτί-

μηση οι Θεσσαλονικείς; Και ποια οι ασφαλιστές πουλάνε με δυσκολία;

Οι προτιμήσεις των Θεσσαλονικέων δε διαφέρουν από τις προτιμήσεις των υπόλοιπων Ελλήνων. Σύμφωνα με την έρευνα του 2003 της I CAP για λογαριασμό της Επιτροπής Ζωής της Ε.Α.Ε.Ε., πρώτη προτεραιότητα είναι τα προγράμματα υγείας και ακολουθούν τα συνταξιοδοτικά αποταμιευτικά προγράμματα. Η προσωπική μου άποψη βέβαια, είναι ότι το μεγαλύτερο και η κοινωνική προσφορά της ιδιωτικής ασφάλισης βρίσκονται στα προϊόντα που οι ασφαλιστές πουλάνε με δυσκολία, δηλαδή στα κεφάλαια θανάτου και αναπηρίας.

Είστε Διευθύντρια Ανάπτυξης του γραφείου της GENERALI στη Θεσσαλονίκη. Τα νέα παιδιά στην περιοχή σας, επιλέγουν τον ασφαλιστικό κλάδο για επαγγελματική αποκατάσταση και γιατί θα πρέπει να τον επιλέξουν;

Στις δεκαετίες '70-'80 πολλά νέα παιδιά που κυνηγούσαν το χρήμα και τη γλυκιά ζωή, έβλεπαν ευκαιριακά το επάγγελμα του ασφαλιστή. Χιλιάδες έβγαιναν οι άδειες από το επιμελητήριο. Τα εκπαιδευτικά κέντρα των εταιριών δούλευαν ασταμάτητα. Δύο-τρεις μέρες σεμινάρια και έξω από την πόρτα. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα το επάγγελμα του ασφαλιστή σήμερα να μην έχει ακόμη υπόσταση και φυσικά να μην είναι μια επιλογή για την επαγγελματική τους αποκατάσταση. Τα νέα παιδιά μεγαλώνουν με το όνειρο να γίνουν γιατροί, δικηγόροι ή πιθανώς δημόσιοι υπάλληλοι ανάλογα με το οικογενειακό περιβάλλον του καθενός. Σίγουρα δε μεγαλώνουν για να γίνουν ασφαλιστές.

Έχοντας λοιπόν να αντιπαλέψουμε τα βιώματα και τις εικόνες, προσπαθούμε να εστιάσουμε την προσοχή τους στα πλεονεκτήματα του ασφαλιστικού επαγγέλματος, δηλαδή

ότι είναι ένα επάγγελμα στο οποίο δεν υπάρχει οροφή και μπορεί ο καθένας να πραγματοποιήσει τα όνειρά του μέσα από αυτό. Είτε είναι οικονομικά είτε είναι κύρους και κοινωνικής καταξίωσης, είναι το μοναδικό επάγγελμα, όπου έχοντας κάνει σωστά τη δουλειά του, θα υπάρξουν στιγμές όπου θα νιώσει ότι έχει σώσει ανθρώπους, οικογένειες, περιουσίες. Αυτό το συναίσθημα νομίζω ότι είναι αναντικατάστατο.

Τί στόχους έχετε για τη φετινή χρονιά και το άμεσο μέλλον;

Επιβαίνοντας στο αξιόμαχο σκάφος-εταιρία όπως είναι η Generali:

- που έχει παρόν,
- δυνατότητα να πρωτοπορεί και να ξεχωρίζει,
- να σχεδιάζει το αύριο με κέντρο τον άνθρωπο (πελάτες-συνεργάτες) και όχι τους αριθμούς,
- που πραγματικά αποτελεί την αλλαγή που αναζητά επίμονα η ασφαλιστική αγορά μας, ΕΜΕΙΣ στη Θεσσαλονίκη, που αποτελούμε το επίλεκτο πλήρωμα αυτού του σκάφους και λειτουργούμε με τα υψηλά στάνταρς που έχει ορίσει, είμαστε πεπεισμένοι και αποφασισμένοι ότι θα οδηγήσουμε τη Generali, αλλά και τους ίδιους τους εαυτούς μας, ΑΚΟΜΗ ΠΙΟ ΨΗΛΑ.

Βιογραφικό

Γεννήθηκε το 1963 στις Μοίρες Ηρακλείου Κρήτης.

Έχει υπηρετήσει και αποστρατευθεί από την Ελληνική Αστυνομία. Ενεργά στο χώρο των ασφαλειών είναι από το 1992 και από τότε πορεύεται όλο και πιο ΨΗΛΑ!!!

Σταυρούλα Γεωργιάδη - Ελευσίνα

INTERAMERICAN

Οι Έλληνες λένε «ναι» στην ιδιωτική ασφάλιση

Την ανθρώπινη επαφή αναδεικνύει ως τακτική προσέγγισης με τους πελάτες η Σταυρούλα Γεωργιάδη, τονίζοντας ότι ο πελάτης είναι πλέον ενημερωμένος και αγοράζει ό,τι έχει ο ίδιος ανάγκη και όχι ό,τι του πουλήσει ο ασφαλιστής. Για την περιοχή της Ελευσίνας, όπου δραστηριοποιείται, εκτιμά ότι χρειάζονται πιο ευέλικτα προϊόντα. Και δεν ξεχνά να ευχαριστήσει τη διευθύντρια του υποκαταστήματος όπου εργάζεται, την κα Μάρια Μίχα.

Η διατήρηση της ηγετικής σχέσης της INTERAMERICAN στην ασφαλιστική αγορά είναι ο στόχος, όπως καταγράφηκε στο πρόσφατο συνέδριο της εταιρίας σας. Ποιοι κατά τη γνώμη σας είναι οι παράγοντες που θα συντείνουν σ' αυτή την κατεύθυνση;

Οι παράγοντες οι οποίοι θα συντείνουν είναι οι εξής:

- α) Η αρμονική σχέση και συνεργασία ασφαλιστικών συμβούλων και υπαλλήλων.
 - β) Απαραίτητη η ανανέωση του δικτύου με νέο ανθρώπινο δυναμικό.
 - γ) Περισσότερη προβολή και διαφήμιση των προϊόντων, διότι κάθε περιοχή έχει τις δικές της προτεραιότητες και ιδιαιτερότητες.
- Είστε στις πωλήσεις 19 χρόνια. Τί έχει αλλάξει στις τακτικές προσέγγισης και πώλησης;**

- α) Οι Έλληνες πλέον έχουν αποδεχτεί το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης σε πολύ μεγαλύτερο ποσοστό από ότι πριν από 19 χρόνια.
- β) Οι βασικές ανάγκες του ανθρώπου, οι οποίες καλύπτονται από τις ασφάλειες είναι διαχρονικές και αυξανόμενες.
- γ) Οι διάφορες νέες τακτικές απρόσωπης προσέγγισης (Banking Insurance-Internet) ελάχιστα επηρεάζουν ή δυσκολεύουν τη δουλειά μας. Πιστεύω δε ότι η ανθρώπινη επαφή και σχέση είναι αυτά που χρειάζεται ο πελάτης.

δ) Μετά τα 19 και παραπάνω χρόνια παρουσίας μου στο χώρο, αυτό που έχει αλλάξει ουσιαστικά είναι ότι ο πελάτης είναι ενημερωμένος και πλέον αγοράζει ό,τι εκείνος έχει ανάγκη και όχι ό,τι θέλει να του πουλήσει ο ασφαλιστής.

Η οικονομική κρίση που υπάρχει στην αγορά και η δυστοκία των καταναλωτών πόσο έχει επηρεάσει και το δικό σας επάγγελμα;

Η οικονομική κρίση σίγουρα έχει επηρεάσει και το δικό μας επάγγελμα. Σε προσωπικό επίπεδο όμως, επειδή πιστεύω ότι πάντα υπήρχε κρίση και σαφώς θα υπάρχει και στο μέλλον, όλα εξαρτώνται από τις πεποιθήσεις και τα πιστεύω μας. Εμείς πηγαίνουμε στον πελάτη και δεν περιμένουμε να έρθει εκείνος σε εμάς. Εκεί εντοπίζεται η διαφορετικότητα του επαγγέλματός μας.

Δραστηριοποιείστε στην Ελευσίνα. Ποιες είναι οι ιδιαιτερότητες των καταναλωτών της περιοχής;

Πράγματι υπάρχουν ιδιαιτερότητες στην περιοχή μας, διότι ένα μεγάλο ποσοστό είναι μισθοσυντηρητοι και με χαμηλά εισοδήματα. Έχει δε αρκετούς οικονομικούς μετανάστες, οι οποίοι δεν εμπιστεύονται εμάς ως ασφαλιστικούς συμβούλους κατά μεγάλο ποσοστό και προτιμούν κάποιον από το δικό τους περιβάλλον. Πιστεύω ότι η περιοχή μας χρειάζεται πιο ευέλικτα προϊόντα.

Μπορείτε να μας πείτε τα βήματα που εσείς ακολουθείτε στην πώληση;

Τα βήματα που ακολουθώ στην πώληση είναι τα εξής:

- α) Γνωρίζω πολύ καλά τον υποψήφιο πελάτη πριν τον επισκεφτώ, εννοώντας την οικογενειακή και οικονομική του κατάσταση.
- β) Έχω σκεφτεί τις αντιρρήσεις που πιθανόν να αντιμετωπίσω και προετοιμάζομαι για τις απαντήσεις.
- γ) Πιστεύω πάρα πολύ στην ποιότητα ζωής, τόσο στο παρόν, όσο και στην 3η ηλικία, με αποτέλεσμα να το αντιλαμβάνεται ο υποψήφιος πελάτης και να αγοράζει τις ανάγκες.
- δ) Και βέβαια πρώτα εγώ έχω υλοποιήσει σε προσωπικό και οικογενειακό επίπεδο τις ανάγκες μας, διότι πιστεύω ότι έμπρακτα αποδεικνύουμε την πίστη μας στο θεσμό.

Βιογραφικό

Ξεκίνησε τη συνεργασία της με την INTERAMERICAN τον 6ο του 1986 ως δεύτερη απασχόληση. Δεν άργησε να την κερδίσει το επάγγελμα, με αποτέλεσμα το 1994 να εγκαταλείψει το ΔΗΜΟΣΙΟ και να ασχοληθεί εξ' ολοκλήρου με τις πωλήσεις. Με το σύζυγό της, εδώ και 11 χρόνια που δουλεύουν full time μαζί, έχουν κατακτήσει τον τίτλο της Λέσχης Προέδρου. Έχουν 2 παιδιά ηλικίας 23 και 19 ετών.



Το Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου εμπιστεύεται την Alpha Ασφαλιστική Ltd για έβδομη συνεχή χρονιά

Την Alpha Ασφαλιστική εμπιστεύτηκε το Χρηματιστήριο Αξιών Κύπρου για έβδομη συνεχή χρονιά, για την ομαδική ασφάλιση των υπαλλήλων του και των εξαρτωμένων τους. Το ομαδικό σχέδιο προσφέρει προς τα ασφαλισμένα μέλη ευρείες καλύψεις ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης, καθώς επίσης και Ασφάλιση Ζωής.

Στη φωτογραφία, από δεξιά, ο κ. Νώντας Μεταξάς, Γενικός Διευθυντής του Χρηματιστηρίου Αξιών Κύπρου, ο Γενικός Διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής κ. Ευάγγελος Αναστασιάδης και ο κ. Νίκος Τρυπάτσας, Πρώτος Λειτουργός του Χρηματιστηρίου Αξιών Κύπρου, κατά την υπογραφή του Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου.



LAIKI CYPRIALIFE

Βραβεία και Εκπαίδευση

Στην κατάμεστη αίθουσα του Λαϊκή Σπóρτιγκ Κλαμπ στη Λευκωσία, πραγματοποιήθηκε στα τέλη Απριλίου από τη Laiki Cyprialife η εκδήλωση **“Εκπαιδευτική Ημερίδα και Βραβεύσεις 2005”**. Χαιρετισμούς στην εκδήλωση απηύθυναν ο κ. Πόλυς Μιχαηλίδης, Γενικός Διευθυντής της Laiki Cyprialife και ο κ. Τάκης Φειδίας, Διευθυντής Διεύθυνσης Ασφαλιστικών Υπηρεσιών Ομίλου Λαϊκής. Και οι δύο αναφέρθηκαν στην ανοδική πορεία της Εταιρίας τη χρονιά που πέρασε, ευχαρίστησαν τους συνεργάτες για τις παραγωγικές τους επιδόσεις και ανέλυσαν τις προοπτικές εξέλιξης που διανοίγονται για το 2005 στην ασφαλιστική αγορά.

Κύριος ομιλητής της εκδήλωσης ήταν ο κ. Στάμος Τριανταφύλλου, ο οποίος ανέπτυξε και παρουσίασε το θέμα **“Αποτελεσματική επικοινωνία: Βασικό συστατικό στην επιτυχία του Ασφαλιστικού Συμβούλου”**. Ακολούθησε μια ενδιαφέρουσα παρουσίαση του Διευθυντή Πωλήσεων της Εταιρίας, Χρυσόστομου Παρασκευόπουλου, με θέμα **“Ο άνθρωπος που μετρούσε τα κύματα”**.

Το πρόγραμμα της ημερίδας περιλάμβανε επίσης, βραβεύσεις των Ασφαλιστικών Συμβούλων οι οποίοι πέτυχαν συμμετοχή στη Λέσχη Προέδρου στο Κλαμπ Ομαδικών Ασφαλίσεων, καθώς και όσων εξασφάλισαν τα διεθνή βραβεία της LIMRA, IQA και IAP.

Στην εκδήλωση παρευρέθηκε σύσσωμο το Δίκτυο Πωλήσεων της Εταιρίας, καθώς επίσης και διευθυντές τραπεζικών μονάδων της Λαϊκής, οι οποίοι πέτυχαν τη μεγαλύτερη συνεισφορά στην παραγωγή ασφαλίσεων τη χρονιά που πέρασε.



Η μόνη ασφάλεια που μπορεί να συγκριθεί μαζί μας.

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



Κάνουμε την ασφάλεια ποιότητα ζωής!

Οδοιπορικό του εκτός Αθηνών



Εκεί που οι σχέσεις ασφαλιστή - ασφαλισμένου έχουν άλλη αξία

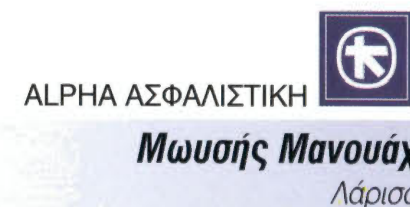
Με πεδίο δράσης από την Κρήτη έως τον Έβρο και σε συνθήκες διαφορετικές από αυτές της πρωτεύουσας, δεκάδες χιλιάδες ασφαλιστές είναι έτοιμοι καθημερινά να «ριχτούν στη μάχη».

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

Ο επαγγελματίας ασφαλιστής πρέπει να "στηρίζει" το συμβόλαιο

«Η συνύπαρξη των καλών διαπροσωπικών σχέσεων και της επαγγελματικής συνέπειας, είναι απαραίτητη προϋπόθεση για ένα δημιουργικό και επιτυχημένο επαγγελματία ασφαλιστή και δημιουργούν "προστιθέμενη" αξία για τον πελάτη», τονίζει ο περιφερειακός διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής στη Λάρισα, Μωυσής Μανουάχ. Και ο σωστός ασφαλιστής πρέπει να αποτελεί στόχο και των εταιριών που έχουν όραμα τους «ισόβιους» πελάτες.



Ποια τα πλεονεκτήματα και ποια τα μειονεκτήματα του να είναι κάποιος ασφαλιστής στην περιφέρεια;

Η θετική διάθεση που διαθέτουμε στη δουλειά μας συμβάλλει στη διαρκή προσπάθεια να μετατρέπουμε τα μειονεκτήματά μας σε πλεονεκτήματα. Η περιφέρεια έχει αναμφισβήτητα μειονεκτήματα, όπως είναι η έλλειψη μεγάλων επιχειρήσεων, η ανεργία, τα αγροτικά θέματα, η μετακίνηση μέρους του πληθυσμού προς την πρωτεύουσα. Δεν πρέπει να παραβλέπουμε όμως, ότι η περιφέρεια έχει και πολλά πλεονεκτήματα, όπως η εξοικονόμηση χρόνου με τις εύκολες μετακινήσεις, οι καλύτερες διαπροσωπικές σχέσεις, η καλύτερη ποιότητα ζωής. Πιστεύω ότι ο επαγγελματίας Ασφαλιστής πρέπει να έχει πάντα την ικανότητα να αναδεικνύει τον επαγγελματισμό του στην περιοχή όπου δραστηριοποιείται, ανεξαρτήτως των συνθηκών που επικρατούν.

Σε τί δίνετε μεγαλύτερη έμφαση κατά την προσέγγιση του πελάτη; Στις ανθρώπινες σχέσεις -οι οποίες είναι εντονότερες στην περιφέρεια- ή στην επαγγελματική συνέπεια και ακρίβεια;

Είναι λάθος να γίνεται διαχωρισμός των δύο αυτών απόψεων, ιδιαίτερα στο επάγγελμά μας και ακόμη περισσότερο για κάποιον που εργάζεται στην περιφέρεια. Οι διαπροσωπικές σχέσεις είναι σημαντικές. Βοηθούν, αφενός στην ανάπτυξη της πορείας ενός επαγγελματία, ιδιαίτερα στην αρχή της καριέρας του, καθώς οι πρώτες σχέσεις Ασφαλιστή-Ασφαλισμένου εδραιώνονται μέσα από το οικείο περιβάλλον, αφετέρου στη διεύρυνση του κοινωνικού ρόλου που επιτελεί στον τόπο όπου ζει. Εξίσου σημαντική είναι και η επαγγελματική συνέπεια, η ειλικρίνεια και η ακρίβεια που πρέπει να χαρακτηρίζουν τον Ασφαλιστή, ώστε να υπάρχει εμπιστοσύνη μεταξύ του ίδιου και του Πελάτη. Η κριτική και η αμφισβήτηση που δέχεται ο Ασφαλιστής σε μια μικρή πόλη είναι μεγάλη, γι' αυτό είναι σημαντικό να μπορεί να ανταποκρίνεται αμέσως και ουσιαστικά στις διαφορετικές ανάγκες των πελατών του και να δείχνει έμπρακτα το ενδιαφέρον του, ώστε να ξεχωρίζει, δίχως να μειώνει τον επαγγελματισμό του. Η συνύπαρξη των καλών διαπροσωπικών σχέσεων και της επαγγελματικής συνέπειας είναι απαραίτητη προϋπόθεση για ένα δημιουργικό και επιτυχημένο επαγγελματία Ασφαλιστή και δημιουργούν "προστιθέμενη" αξία για τον πελάτη.

Τί θα θέλατε να βελτιωθεί και τί να παραμείνει το ίδιο στο επαγγελματικό σας περιβάλλον και τον ανταγωνισμό;

Το πιο σημαντικό που θέλουμε να παραμείνει το ίδιο, είναι η συνέπεια των ασφαλιστικών εταιριών ως προς τις παρεχόμενες υπηρε-

σίες, τη δημιουργία ανθρώπινου και επαγγελματικού κλίματος προς τους Συνεργάτες, καθώς και κλίματος εμπιστοσύνης προς τους Πελάτες. Η φερεγγυότητα και η αξιοπιστία της ασφαλιστικής εταιρίας που εκπροσωπούμε, είναι το καλύτερο μέσο προβολής της δουλειάς μας. Ο επαγγελματίας Ασφαλιστής πρέπει να "στηρίζει" το συμβόλαιο που έχει συνάψει με τον Πελάτη, ως διαμεσολαβητής της εταιρίας που εκπροσωπεί, αλλά και ως άνθρωπος. Ο σωστός Ασφαλιστής πρέπει να αποτελεί στόχο, όχι μόνο δικό μας, ως Εποπτών του δικτύου των Συνεργατών μας, αλλά και των εταιριών, με τις οποίες έχουμε το ίδιο όραμα: «ισόβιους» πελάτες.

Για την καταξίωση του θεσμού της ιδιωτικής ασφάλισης και τη μεγαλύτερη ανάδειξη του κοινωνικού ρόλου της, πρέπει να εκλείψει ο αθέμιτος ανταγωνισμός μεταξύ συνεργατών.

Ποια είναι η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς στη Λάρισα και την ευρύτερη περιοχή τα τελευταία χρόνια;

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μάλλον συρρίκνωση παρά ανάπτυξη στην ευρύτερη περιοχή της Λάρισας. Μεγάλες εταιρίες έχουν κλείσει ή λειτουργούν με ελάχιστους συνεργάτες και με αρκετά μεγάλο λειτουργικό κόστος. Το χρηματιστήριο με τις παρενέργειές του και η μείωση των επιδοτήσεων στους αγρότες έχουν οδηγήσει σε ύφεση την αγορά. Εξαιτίας των προαναφερθέντων παραγόντων, πιστεύω ότι αναδεικνύεται περισσότερο από κάθε άλλη φορά ο επαγγελματικός ρόλος μας στην ευρύτερη περιοχή.



Ο πελάτης δεν μπορεί να γίνει μπαλάκι

Ο σεβασμός στις ανάγκες και στις απαιτήσεις του πελάτη αναδεικνύεται ως βασικός γνώμονας της δραστηριότητας του ασφαλιστή. Ο Αντώνης Τσιώλης από την Κέρκυρα, τονίζει ότι η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς τα τελευταία χρόνια είναι ραγδαία.

Allianz 

Αντώνης Τσιώλης
Κέρκυρα

Τί ιδιαίτερα προβλήματα αντιμετωπίζετε οι ασφαλιστές της περιφέρειας σε σχέση μ' αυτούς των μεγάλων πόλεων;

Το σημαντικότερο πρόβλημα για τους ασφαλιστές της περιφέρειας πιστεύω ότι είναι η ελλιπής ενημέρωση και εκπαίδευση, μια και τα περισσότερα σεμινάρια διοργανώνονται στα μεγάλα αστικά κέντρα, όπου, για να τα παρακολουθήσει κανείς, χρειάζεται να ξοδέψει περισσότερο χρόνο και χρήμα.

Σε τί διαφέρουν οι ασφαλιστικές απαιτήσεις και συμπεριφορές των πελατών στην περιφέρεια απ' ότι στην Αθήνα ή τη Θεσσαλονίκη;

Οι πελάτες της περιφέρειας αγοράζουν – τις περισσότερες φορές – βάσει της γνωριμίας και της ανθρώπινης σχέσης που δημιουργείται. Απαιτούν περισσότερο χρόνο και φροντίδα, γιατί η εταιρία γι' αυτούς είναι ο ασφαλιστής. Περιμένουν εξυπηρέτηση και διευκόλυνση στηρίζοντο περισσότερο στο συναίσθημα παρά στο γράμμα του συμβολαίου. Γίνονται έτσι, εύκολα κέντρα επιρροής ή σε αντίθετη περίπτωση... ταμένοι εχθροί του ασφαλιστή!!!
Υπάρχει αυξημένος ανταγωνισμός ανάμεσα στα δίκτυα των ασφαλιστικών εταιριών στις μικρές επαρχιακές πόλεις;

Υπάρχει αυξημένος ανταγωνισμός μεταξύ των ασφαλιστικών εταιριών στις μικρές επαρχιακές πόλεις, ακριβώς γιατί είναι μικρές αγορές και μέσα από το πρακτορειακό σύστημα, αλλά και το τραπεζικό εκπροσωπούνται πολλές εταιρίες, που βεβαίως επιθυμούν να κατακτήσουν ολόένα και μεγαλύτερο μερίδιο της αγοράς, ικανοποιώντας εντελώς διαφορετικές ανάγκες απ' ότι στα μεγάλα αστικά κέντρα.

Τί θα θέλατε να βελτιωθεί και τί να παραμείνει το ίδιο στο επαγγελματικό σας περιβάλλον και τον ανταγωνισμό;

Θα ήθελα να κατανοήσουμε ΟΛΟΙ ότι ο πελάτης δεν μπορεί να γίνει «μπαλάκι» που μεταφέρεται από γήπεδο σε γήπεδο ή καλύτερα από εταιρία σε εταιρία. Φαινόμενα αθέμιτου ανταγωνισμού με «σπάσιμο» συμβολαίων κατασκοφαντούν το θεσμό και καταρρακώνουν το ηθικό του πελάτη. Ο σεβασμός στις ΑΝΑΓΚΕΣ του και στις απαιτήσεις του θα πρέπει να 'ναι ο βασικός γνώμονας της δραστηριότητας του ασφαλιστή! Άλλωστε, αυτά δεν ξεχωρίζουν τον επαγγελματία από την αγέλη;

Από την άλλη, θα ήθελα να συνεχιστεί η αγορά ενός συμβολαίου να γίνεται με τον παραδοσιακό τρόπο της συνάντησης, της επαφής και τελικά της συμφωνίας μεταξύ δύο ή περισσότερων ανθρώπων. Ο «ψυχρός» τρόπος αγοράς μέσω δικτύου είναι κάτι που με φοβίζει και ίσως αποτελέσει το βασικό εχθρό μας μελλοντικά.

Ποια είναι η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς στην Κέρκυρα τα τελευταία χρόνια;

Η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς στην Κέρκυρα είναι ραγδαία. Άλλωστε, σε αυτό βοήθησε η θέση της, όπως και το υψηλό βιοτικό επίπεδο των κατοίκων της.

Σήμερα στο νησί δραστηριοποιούνται οι περισσότερες ασφαλιστικές εταιρίες που εργάζονται στην Αθήνα και Θεσσαλονίκη, με μεγάλο κύκλο εργασιών.

Να διαφυλάξουμε τα συμφέροντα του πελάτη

Συνεχή ενημέρωση των πολιτών για την ωφελιμότητα και την αναγκαιότητα της ιδιωτικής ασφάλισης ζητά ο Γιώργος Λαγοπάτης από την Καλαμάτα. Σε ό,τι αφορά στον ανταγωνισμό ζητά εντιμότητα, άμιλλα και διαφύλαξη των συμφερόντων του πελάτη.

 **INTERAMERICAN**

Γιώργος Λαγοπάτης
Καλαμάτα

Είστε ασφαλιστής πάνω από 15 χρόνια στην Καλαμάτα. Τι ιδιαίτερα προβλήματα αντιμετωπίζετε οι ασφαλιστές της Μεσσηνίας σε σχέση μ' αυτά των συναδέλφων σας της Αθήνας;

Δεν πιστεύω ότι οι ασφαλιστές της Μεσσηνίας και γενικότερα της Περιφέρειας αντιμετωπίζουμε διαφορετικά προβλήματα από αυτά των συναδέλφων της Αθήνας. Βέβαια, η ασφαλιστική συνείδηση στην περιφέρεια δεν είναι τόσο ανεπτυγμένη, με αποτέλεσμα να είναι πιο δύσκολο το κοινωνικό στην ουσία έργο που προσφέρουμε.

Υπάρχει αυξημένος ανταγωνισμός ανάμεσα στα δίκτυα των ασφαλιστικών εταιριών στις επαρχιακές πόλεις;

Βεβαίως και υπάρχει έντονος ανταγωνισμός στα δίκτυα των ασφαλιστικών εταιριών, γιατί όλες οι μεγάλες εταιρίες έχουν δραστηριοποιηθεί και στην Επαρχία.

Τί θα θέλατε να βελτιωθεί και τί να παραμείνει το ίδιο στο επαγγελματικό σας περιβάλλον και τον ανταγωνισμό;

Αυτό που εμείς ζητάμε και επιθυμούμε από την Εταιρία είναι η συνεχής εκπαίδευση, έτσι ώστε να τελειοποιούμε τις δεξιότητές μας, να διατηρούμε υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού και βελτίωση των προϊόντων από την Εταιρία. Όσον αφορά τον ανταγωνισμό, να υπάρχει εντιμότητα, ευγενής άμιλλα και διαφύλαξη των συμφερόντων του πελάτη.

Τί θα προτείνατε στις εταιρίες σας να κάνουν για να προσεγγίσουν το κοινό της περιφέρειας;

Να γίνει διαφήμιση της Εταιρίας στα τοπικά κανάλια. Προβολή του δικτύου. Και panel στα τοπικά κανάλια που να ενημερώνουν τους πολίτες για την ωφελιμότητα και την αναγκαιότητα της ιδιωτικής ασφάλισης.

Ποια είναι η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς στην Καλαμάτα και στην ευρύτερη περιοχή της Μεσσηνίας τα τε-

λευταία χρόνια;

Όλη η ασφαλιστική Ελληνική Αγορά εμφανίζεται υποανάπτυκτη ακόμα σε σχέση με τις χώρες της Ε.Ε. Υπάρχουν μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης και αύξησης των ασφαλιστικών εργασιών. Τα τελευταία χρόνια, υπάρχει ανάπτυξη στην περιοχή και στη Μεσσηνία γενικότερα.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

Γεννήθηκε στον Πειραιά και κατοικεί μόνιμα στην Καλαμάτα. Είναι έγγαμος και πατέρας δύο αγοριών. Είναι απόστρατος της Πολεμικής Αεροπορίας. Εργάζεται στην Interamerican από τις 18/10/1989.

Είναι επί σειρά ετών Ειδικός Σύμβουλος και μόνιμο μέλος της LIBRA και του MDRT.



Εσείς θα αγοράζατε βλέποντας το μοσχάρι ή βλέποντας ένα πιάτο κυριακάτικο κρέας με πατάτες στο φούρνο;



Στις πωλήσεις έχει μεγάλη σημασία τι προτείνεις να αγοράσει ο αγοραστής. Με έκπληξη παρατηρώ σε κρεοπωλεία φωτογραφίες μοσχαριών, κουνελιών, κοτόπουλων, γουρουνιών, κατσικιών, αγελάδων, σε κλαριά και λιβάδια και πάντα απορώ τί υπονοεί ο κρεοπώλης.

Να θυμίζει στους πελάτες του πώς είναι αυτά τα ζώα; Να θέλει να τα αγαπήσουν; αλλά τότε πώς θα τα φάνε; Να θέλει να "στολίσει" το μαγαζί; Να θέλει να δείξει πού ζουν τα "ζωντανά"; Αλλά αυτό δεν είναι αλήθεια αφού τα πιο πολλά από αυτά που πουλά μεγαλώνουν σε φάρμες, βουστάσια σιχαμερά και σε πτηνοτροφεία αποκρουστικά όπου τσαλαπατώνται τα άτυχα ζώα που δεν άντεξαν τον συνωστισμό ή τα αγνώστων υλικών μείγματα τροφών...

Τί μπορεί λοιπόν να παρακινήσει έναν αγοραστή; Μάλλον θα αγοράζε καλύτερα και συντομότερα κρέας - την βάση για συνταγές που "γλείφεις" τα δάχτυλά σου όπως λέει ο λαός αν υπήρχαν αυτές οι εικόνες φαγητών σε βιτρίνες ή

στον τοίχο κρεοπωλείων. π.χ. Η φωτογραφία με ιδέες για νόστιμα φαγητά όπως κοτόπουλο με πατάτες στο φούρνο, χοιρινό μπούτι ψητό με βερούκοκα, ρύζι μπουσμάτι και σαφράν, φιλέτο κουνελιού σε πουρέ φασολιών και σάλτσα, αρνάκι με κριθαράκι και ντομάτα, αρνάκι με σουσάμι και μιλφέιγ μελιτζάνας - κολοκυθιού, χοιρινό με κυδώνια, γουρουνόπουλο ψητό σε λεμονόφυλλα, κοτόπουλο πιλάφι, κρέας στιφάδο, κρέας σφακιανό γιαχνί, αρνί αυγολέμονο ή φρικασέ κ.λπ.

Οι γυναίκες δεν αγοράζουν ύφασμα και κλωστές, αγοράζουν μόδα και ομορφιά να τις ντύσουν... Οι αγρότες δεν αγοράζουν λίπασμα αλλά απόδοση, κιλά καρπό για πώληση και κέρδη. Οι νέοι δεν αγοράζουν λαμαρίνες και χρώματα αυτοκινήτου και καλά λάδια μηχανής. Αγοράζουν φηγούρα, "φαίνεσθαι", επιδειξη, ταχύτητα, κατακτήσεις και εξουσία υπεροχής, που περιφέρεται και δείχνει...

Προσέξτε όταν πουλάτε ασφάλειες και μην πουλάτε "γουρουνάκια και κοτόπουλα"... Οι πελάτες δεν αγοράζουν όνομα, εταιρίες, συμβόλαια και χαρτιά. Αγοράζουν αξιοπρέπεια, προστασία, κύρος, καλή μεταχείριση σε ώρα δύσκολη και στη διάθεσή τους ζεστό ρευστό χρήμα και νιώθουν δυνατοί και εξασφαλισμένοι... Τι τον νοιάζει τώρα αυτόν ποιος είσαι εσύ, πόσα ταξίδια πήγες, πόσα πτυχία κάρφωσες στον τοίχο και τί είναι ο τάδε Δ/νων και ο δείνα μέτοχος... Να ζήσει θέλει ο άνθρωπος. Αυτό πουλάτε, ζωή (κυριολεκτικά). Ζωή να συνεχίσει να μη μαραζώσει στην ανέχεια και στο περιθώριο...

Ευάγ. Σπύρου



Μερικές φορές τα πράγματα έρχονται ανάποδα

Καλύτερα ας είστε προετοιμασμένοι!



Ασφαλής Δύναμη!

ΑΝΩΝΥΜΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ & ΑΝΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
ΣΟΛΩΝΟΣ 137, ΚΑΛΛΙΘΕΑ 176 75, ΤΗΛ.: 210 9477200, FAX: 210 9404777



EFG Eurolife

Ασφαλιστική

Παροχή ολοκληρωμένων λύσεων

«Οι μεγάλες ανάγκες του αύριο αντιμετωπίζονται με μικρές αποταμιεύσεις σήμερα» είναι το μήνυμα προς το ευρύ κοινό, της EFG Eurobank Ergasias, που αναλαμβάνει πολυδιάστατη πρωτοβουλία για να κατανοηθεί η επιτακτική ανάγκη του προσωπικού οικονομικού προγραμματισμού αποταμίευσης, για τη δημιουργία πρόσθετου εισοδήματος στην περίοδο της συνταξιοδότησης.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Eurobank κ. **Νικόλαος Νανόπουλος** υπογράμμισε, σε εκδήλωση για τη παρουσίαση της Eurolife, ότι ο όμιλος της Τράπεζας, ως πρωτοπόρος οικονομικός οργανισμός, θέτει σε νέες βάσεις τη δραστηριότητα που ξεκίνησε επιτυχώς προ τετραετίας στην ασφαλιστική αγορά, για να συμβάλει αποτελεσματικά στην αντιμετώπιση των συνταξιοδοτικών αναγκών σε συνδυασμό και με τα δημογραφικά μας προβλήματα. Και προσέθεσε: «Το θέμα της ασφάλισης είναι ένα από τα μεγάλα κοινωνικά και οικονομικά θέματα της εποχής, τόσο σε πανευρωπαϊκό όσο και σε εθνικό επίπεδο. Είναι ένα σύνθετο, αλλά και ευαίσθητο θέμα το οποίο για διαφόρους λόγους θα απασχολήσει τους πολίτες όλο και περισσότερο τα επόμενα χρόνια. Εμείς από την πλευρά μας θα επιδιώξουμε, συνεπείς προς τις αρχές μας περί παροχής ολοκληρωμένων υπηρεσιών και προϊόντων υψηλής ποιότητας, να ανταποκριθούμε στις προσδοκίες της αγοράς και του κοινού» κατέληξε ο κ. Ν. Νανόπουλος.

Ο Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της Eurobank κ. **Βύρων Μπαλλής**, ανέλυσε κατ'αρχάς τις δημογραφικές τάσεις στην Ευρώπη και τα εθνικά ασφαλιστικά συστήματα, που αδυνατούν ουσιαστικά να καλύψουν τις μελλοντικές ανάγκες του ενεργού πληθυσμού και τόνισε ότι «το κέντρο βάρους θα μετατοπισθεί από τα εθνικά ασφαλιστικά συστήματα προς τα προγράμματα προσωπικής ασφάλισης-συνταξιοδότησης». Το 1/6 του



Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Eurobank κ. **Νικόλαος Νανόπουλος**

“Το θέμα της ασφάλισης είναι ένα από τα μεγάλα κοινωνικά και οικονομικά θέματα της εποχής, τόσο σε πανευρωπαϊκό όσο και σε εθνικό επίπεδο”

πληθυσμού της Ευρώπης, είπε ο κ. Μπαλλής, έχει ηλικία άνω των 64 ετών (σύμφωνα με τα στοιχεία του 2000), ενώ το ποσοστό του πληθυσμού κάτω των 15 ετών μειώνεται

σταθερά και από 24% που ήταν το 1975 έπεσε στο 17% το 2000. Τόσο τα δημογραφικά όσο και τα συνταξιοδοτικά στοιχεία για την Ελλάδα, είπε ο κ. Μπαλλής, είναι δυσμενέστερα από τον μέσο ευρωπαϊκό όρο, με όλες τις απογραφές που διενεργήθηκαν από το 1971 μέχρι και σήμερα να καταδεικνύουν τάση μείωσης του πληθυσμού κάτω των 15 ετών με ταυτόχρονη αύξηση του ποσοστού του πληθυσμού από 65 ετών και άνω. Άρα συνεχώς μειώνεται ο αριθμός των εργασιακά ενεργών πολιτών, ενώ ταυτόχρονα αυξάνει ταχύτητα ο αριθμός των συνταξιοδοτούμενων. Είναι χαρακτηριστικό, είπε ο κ. Μπαλλής, ότι «το έτος 2050 σε κάθε 10 εργαζόμενους στην Ελλάδα θα αντιστοιχούν οικονομικά εξαρτώμενα 9 άτομα, εκ των οποίων τα περισσότερα θα είναι συνταξιούχοι. Το πρόβλημα γίνεται ακόμα μεγαλύτερο αν αναλογισθεί κανείς ότι πέρα από την υπογεννητικότητα, η προσδοκία ζωής έχει ξεπεράσει τα 80 χρόνια. Κατά συνέπεια η λεγόμενη «τρίτη ηλικία», δηλαδή η περίοδος της ζωής μετά τη συνταξιοδότηση έχει διάρκεια πάνω από τη μισή εργασιακή ζωή. Μια περίοδος, η οποία πέρα από την ανάγκη πόρων για μια αξιοπρεπή διαβίωση, επιβαρύνεται συνήθως από πρόσθετα έξοδα κάλυψης αναγκών υγείας». Στη συνέχεια ο κ. Μπαλλής αναφέρθηκε στα εθνικά ασφαλιστικά συστήματα τονίζοντας ότι δεν έχουν σχεδιαστεί για αυτές τις εξελίξεις και καταρρέουν υπό το βάρος των ελλειμμάτων, οδηγώντας αφενόθεν σε συνεχή αύξηση των εισφορών, αφετέρου δε σε μείωση των συντάξεων με παράλληλη αύξηση των ορίων ηλικίας και συ



Βύρων Μπαλλής, Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της Eurobank

νταξιοδότησης, με ό,τι αυτά συνεπάγονται. Ο Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος της Eurobank ανέλυσε στη συνέχεια το καθεστώς και την αντίληψη που επικρατεί στην Ευρωπαϊκή Ένωση αλλά και στην Αμερική αναφορικά με το ρόλο και τη σημασία της ιδιωτικής μέριμνας για τη συνταξιοδότηση, καταδεικνύοντας ότι στην Ελλάδα υστερούμε σημαντικά αφού η χώρα μας καταλαμβάνει την τελευταία θέση στην Ευρωπαϊκή Ένωση στην ιδιωτική ασφάλιση, και υστερεί 6 φορές σε σχέση με τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Ο κ. Μπαλλής, αφού ανέφερε ότι ο ρόλος του κράτους είναι βασικός για να καταστεί συνείδηση ο οικονομικός προγραμματισμός για τις ανάγκες μετά τον εργασιακό βίο, τόνισε ότι «σημαντική ευθύνη έχουν αφενός μεν οι επιχειρήσεις που πρέπει να προωθούν την αποταμίευση με εταιρικά συνταξιοδοτικά προγράμματα, αφετέρου δε οι ασφαλιστικές εταιρίες και βεβαίως οι τράπεζες, οι οποίες με τα προγράμματα αποταμίευσης, γνωστά και ως

“Το έτος 2050 σε κάθε 10 εργαζόμενους στην Ελλάδα θα αντιστοιχούν οικονομικά εξαρτώμενα 9 άτομα”



λιζόμενο», τόνισε ο κ. Σαρρηγεωργίου, που προσέθεσε ότι, αν και έχει παρέλθει μικρό χρονικό διάστημα, μόλις τέσσερα χρόνια, από τη δραστηριοποίηση των εν λόγω εταιριών στην ασφαλιστική αγορά, έχουν κατακτήσει σημαντικά μερίδια, καταγράφοντας θετικά οικονομικά αποτελέσματα. Έτσι, με βάση τα αποτελέσματα του 2004, η EFG Eurolife ήταν σε απόσταση αναπνοής η δεύτερη μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία ζωής στην Ελλάδα σε εγγεγραμμένα ασφάλιστρα και η πλέον κερδοφόρος. Η EFG Ασφαλιστικές Υπηρεσίες ΑΕΜΑ είναι η τρίτη μεγαλύτερη εταιρία μεστικών εργασιών στην Ελλάδα. Τα συνολικά ασφάλιστρα ζωής και Γενικών Ασφαλειών, ανήλθαν το 2004 σε €268,8 εκατ. ενώ η κερδοφορία ξεπέρασε τα €30 εκατ. Οι ασφαλιστικές εταιρίες EFG Eurolife, κατέληξε ο κ. Σαρρηγεωργίου, όπως έχουν διαμορφωθεί, προσφέρουν πλέον ολοκληρωμένες ασφαλιστικές υπηρεσίες είτε αυτές καλύπτουν την περιουσία, είτε την υγεία, είτε τη σύνταξη.

“Η αξιοπιστία μας, η γνώση, η ευρωστία αποτελούν παράλληλα εκέγγυα για τον επενδυτή-ασφαλιζόμενο”

ασφάλειες ζωής, εξελίσσονται διεθνώς σε κύριο παράγοντα παροχής συνταξιοδοτικών υπηρεσιών». Αυτή τη διεθνή τάση της ανάπτυξης ασφαλιστικών προϊόντων μέσω τραπεζικού συστήματος, γνωστού και ως bancassurance, αναπτύσσει στην Ελλάδα η Eurobank, η οποία διαθέτει πολυετή εμπειρία και εξειδικευμένη τεχνογνωσία σε θέματα σχεδιασμού, ανάπτυξης και διαχείρισης χρηματοοικονομικών προϊόντων. Η Eurobank, επεσήμανε ο κ. Μπαλλής, «με αίσθημα ευθύνης απέναντι στην κοινωνία, σήμερα ανακοινώ-

τόνομα μέσα στα πλαίσια της μητρικής Τράπεζας, προσφέροντας ολοκληρωμένες ασφαλιστικές υπηρεσίες που καλύπτουν κάθε δραστηριότητα. Η επικοινωνία των εταιριών αυτών με το σήμα «EFG Eurolife», εμπειρείται την ανθρωποκεντρική αντίληψη των εταιριών αυτών και της Τράπεζας, τόσο κατά το σχεδιασμό των προϊόντων και την προώθησή τους, όσο και κατά τη διηγετική στήριξη του πελάτη. «Η αξιοπιστία μας, η γνώση, η ευρωστία αποτελούν παράλληλα εκέγγυα για τον επενδυτή-ασφα-



Ο Διευθύνων Σύμβουλος των ασφαλιστικών εταιριών του Ομίλου κ. **Αλέξανδρος Σαρρηγεωργίου**

Ποιότητα υπηρεσιών συμβούλου & επαγγελματική ευθύνη



του Γιώργου Κουτίνια (*)

Σύγχρονες Ευρωπαϊκές κατευθύνσεις

Είναι γνωστό, πως οι αρχές «Προστασία του Καταναλωτή» και «Προστασία του Περιβάλλοντος», αποτελούν βασικά «δόγματα» πάνω στα οποία «χτίζεται» το μέλλον της Ευρώπης.

Οι Ευρωπαίοι πολίτες έχουν κατά βάση τα ίδια δικαιώματα και παρόμοιες υποχρεώσεις. Σε πολλούς τομείς, όπως είναι η Παροχή Υπηρεσιών, καταβάλλεται σημαντική προσπάθεια για τη σύγκλιση των νομοθεσιών αλλά και της ουσίας των ενδοευρωπαϊκών συναλλαγών. Προς την κατεύθυνση αυτή, είναι προφανές πως η όποια προσπάθεια σύγκλισης με γνώμονα την ποιότητα και την αξιοπιστία, θα είναι προς «τα πάνω» και όχι προς «τα κάτω», ώστε το όποιο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, να προσφέρει στους πολίτες της Ευρωπαϊκής Ένωσης τις ίδιες ευκαιρίες και παρόμοια εξασφάλιση.

Αναφερόμενοι στα θέματα «Προστασίας Καταναλωτή» και «Παροχής Υπηρεσιών» αξίζει να αναφερθεί πως, στο πνεύμα των πα-

ραπάνω, οι έννοιες που τα συνδέουν είναι: «επαγγελματικά προσόντα», δηλαδή κατάλληλη επαγγελματική εκπαίδευση, «διαπίστευση», δηλαδή απονομή επάρκειας σε ό,τι αφορά ελάχιστες αποδεκτές προϋποθέσεις για την άσκηση της αντίστοιχης δραστηριότητας και «εγγυήσεις» σε ό,τι αφορά την αξιοπιστία των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Τα τυπικά προσόντα και η σχετική διαπίστευση της ικανότητας κάποιου στο να παρέχει συγκεκριμένες υπηρεσίες, αποτελούν φροντίδα της κάθε χώρας που παράγει και ελέγχει τους αντίστοιχους επαγγελματίες. Η «ποιότητα» των παρεχόμενων υπηρεσιών είναι κάτι το υποκειμενικό. Θεωρητικά, όλοι μπορούν να ισχυρίζονται πως την προσφέρουν. Τη στιγμή δε που κάποιος «αγοράζει υπηρεσία», μπορεί να λεχθεί πως αποδέχεται την αντίστοιχη ποιότητα που του προσφέρεται με αυτήν.

Η «εγγύηση» όμως για την ποιότητα των υπηρεσιών σε βαθμό που να ικανοποιούν πλήρως το Χρήστη - Καταναλωτή, φαίνεται πως είναι το ζητούμενο. Σε μια σύγχρονη κοινωνία, η απαραίτητη «εγγύηση υπηρεσιών» έχει

πρακτικό νόημα όταν συνοδεύεται μόνο από «ασφαλιστική κάλυψη», δηλαδή όταν προσφέρεται «a priori» από κάποιον αναγνωρισμένης αξιοπιστίας, Τρίτο φορέα, ο οποίος εγγυάται για τις όποιες ζημιότητες συνεπείας από αμέλεια, λάθος ή παράλειψη του παρέχοντος υπηρεσίες. Είναι προφανές πως για να είναι σε θέση μια Ασφαλιστική Εταιρεία να εγγυηθεί, θα πρέπει κατά κάποιο τρόπο, να ελέγχει, «καλή τη πίστη», τα τυπικά εγγύα και τη φαινομενική ποιότητα αυτού για τον οποίο εγγυάται, εξασφαλίζοντας έμμεσα τον Καταναλωτή, αποδέκτη των όποιων υπηρεσιών.

Ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης

Πάγια επιδίωξη της Ευρωπαϊκής Ένωσης φαίνεται πως είναι η σταδιακή εφαρμογή της Ασφάλισης Επαγγελματικής Ευθύνης σε όλους τους επαγγελματίες που παρέχουν υπηρεσίες σχετιζόμενες με την «Ασφάλεια», την «Υγεία» και το «Χρήμα». Χαρακτηριστικό της διαμορφωμένης τάσης είναι η πρόσφατη εξέλιξη στον ίδιο χώρο των Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών (Μεσίτες, Πράκτορες ή Σύμβουλοι Ασφαλίσεων), όπου η Ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης έγινε υποχρεωτική από 15 Ιανουαρίου 2005, για όλους τους Διαμεσολαβητές που ελεύθερα θα δραστηριοποιούνται σε όλες τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Γεγονός, που αποτελεί το πρώτο δείγμα των θεσμικών εξελίξεων που αναμένονται στο χώρο των επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών.

Επαγγέλματα που αφορά η Ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης

Όλοι οι επαγγελματίες Σύμβουλοι που παρέχουν υπηρεσίες, φυσιολογικά θα πρέπει να παρέχουν εγγυήσεις για αυτές. Είναι σαφές ότι ο απλός πολίτης ή ο επιχειρηματίας, δεν είναι σε θέση να αξιολογήσει αντικειμενικά την ποιότητα υπηρεσιών του Μηχανικού, του Οικονομολόγου, του Συμβούλου Πληροφορικής, του Συμβούλου Επενδύσεων, του Ορκωτού Ελεγκτή ή Εκτιμητή, του Ασφαλιστή, του Γιατρού, κ.λπ. Επιπλέον, είναι σχεδόν ακατόρθωτο να προβλεφθούν οι επιπτώσεις

από τυχόν λάθη ή παραλείψεις που πιθανόν να εμφανιστούν έπειτα από κάποιο χρονικό διάστημα. Για αυτό το λόγο είναι απαραίτητη η εγγύηση. Και η εγγύηση αυτή δεν είναι άλλη από την Ασφάλιση της Επαγγελματικής Ευθύνης για τις συνέπειες από λάθη ή παραλείψεις του παρέχοντος υπηρεσίες. Ως συνέπειες, εννοούνται σωματικές βλάβες ή θάνατος, υλικές ζημιές, χρηματικές απώλειες ή ηθική βλάβη.

Παραδείγματα

Μια αστοχία μελέτης ή επίβλεψης για την οποία είναι υπεύθυνος κάποιος Μηχανικός, μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα θάνατο, σωματικές βλάβες, άμεσες υλικές ζημιές, χρηματικές απώλειες ή συνακόλουθες αποθετικές ζημιές, που είναι ενδεχόμενο να προκύψουν τόσο κατά την κατασκευή ενός έργου όσο και κατά τη χρήση - λειτουργία του. Ένας Επιχειρηματίας αναθέτει σε κάποιον Ασφαλιστή την ασφάλιση των περιουσιακών του στοιχείων ή της αστικής του ευθύνης ή την κάλυψη κινδύνων μιας επένδυσης / έργου. Ο Διαμεσολαβητής Ασφαλιστής (Πράκτορας-Μεσίτης-Σύμβουλος) μη γνωρίζοντας με επάρκεια τις ιδιαιτερότητες της επιχείρησης ή του έργου δεν πρόβλεψε την κάλυψη κάποιου κινδύνου που λογικά θα έπρεπε να είχε προβλέψει ή ακόμη δεν μερίμνησε για την ανανέωση του Ασφαλιστηρίου. Ο κίνδυνος επέρχεται και ο Επιχειρηματίας ή Επενδυτής ζημιώνεται. Ο τελευταίος έχει τη δυνατότητα να αναζητήσει ευθύνες από τον Σύμβουλό του και να διεκδικήσει αποζημίωση. Ένας Σύμβουλος Πληροφορικής υλοποιεί ένα δικτυακό τόπο και τοποθετεί περιεχόμενο χωρίς να έχει εξασφαλίσει πνευματικά δικαιώματα ή αγνοεί τη νομοθεσία περί διασφάλισης προσωπικών δεδομένων. Αρκετό διάστημα μετά, εγείρονται αξιώσεις από Τρίτους εναντίον του ιδιοκτήτη του δικτυακού τόπου. Ο τελευταίος, αναζητεί ευθύνες από τον Σύμβουλο Πληροφορικής και διεκδικεί αποζημίωση για ηθική βλάβη ή και για να καλύψει τις διεκδικήσεις Τρίτων.

Τίποτα δεν είναι όπως παλιά

Βασικό πάντως παραμένει το γεγονός πως ο σύγχρονος επαγγελματίας που διαθέτει τα

απαραίτητα εχέγγυα και προσφέρει υπηρεσίες, θα πρέπει ως τεκμήριο της αξιοπιστίας του έναντι των πελατών του, να διαθέτει και ασφαλιστική κάλυψη. Παράλληλα, θα πρέπει να γνωρίζει πως μια τέτοια ασφάλιση είναι και ένα άριστο μέσο νομικής προστασίας για τις περιπτώσεις που εγείρονται αξιώσεις εις βάρος του ή ακόμη όταν άδικα κατηγορείται για πιθανό λάθος ή παράλειψή του.

Αν μέχρι σήμερα στη χώρα μας δεν έχει αναπτυχθεί ακόμη αυτό που λέμε «ασφαλιστική συνείδηση» και φαίνεται να υπάρχει μια ιδιότυπη ασυλία στα θέματα αναζήτησης ευθυνών των Συμβούλων, αυτό δεν σημαίνει πως δεν θα αναγκαστούμε να «προσαρμοστούμε» σε αυτά που συμβαίνουν διεθνώς και που οι Ευρωπαϊκές Οδηγίες της ΕΕ σταδιακά θα επιβάλουν στο κοινωνικοοικονομικό μας σύστημα.

Όπως ήδη επισημάνθηκε, οι ενιαίοι κανόνες ανταγωνισμού και προστασίας των Πολιτών της Ευρωπαϊκής Οικογένειας, αναγκαστικά θα εισάγουν νέα ήθη και αρχές που θα πρέπει να ενστερνισθούμε και κατάλληλα να προσαρμοσθούμε, αφού θα θέλουμε να υπάρχουμε ως δημιουργικά κύτταρα στις μελλοντικές εξελίξεις της ευρύτερης κοινωνίας όπου ζούμε. Γιατί, δεν μπορούμε να παραβλέπουμε τις όποιες πολιτικές, οικονομικές και κοινωνικές εξελίξεις, παραμένοντας οι κουτοπόνηροι «Ελληνάρες» της Ευρώπης ή όπως κάποιος έγραψε «Ευρωπαίοι αλα κάρτ». Παίρνουμε κονδύλια για την ανάπτυξη και τον εκσυγχρονισμό μας, επιζητούμε τη στήριξη των Βρυξελλών στα λεγόμενα «εθνικά προβλήματα» (Ελληνοτουρκικά, Κυπριακά, FYROM) και λογαριασμό δεν δίνουμε! Είναι σαφές πως οι ευθύνες έχουν ευρύτερη έννοια και δεν αφορούν μόνο τους Επαγγελματίες Συμβούλους. Αγγίζουν τον κάθε Πολίτη της Χώρας αλλά και την ίδια την Πολιτεία που θα πρέπει να βάλει κανόνες και να εποπτεύει τη σωστή εφαρμογή τους..

(*) Είναι Μεσίτης Ασφαλίσεων, εξειδικευμένος στις ασφαλίσεις επιχειρηματικών κινδύνων & επαγγελματικής ευθύνης, Διαχειριστής της «Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ ΑΕ» (www.gkoutinas.gr).



Ασφάλεια αεροσκαφών από την Ατλαντική Ένωση



του Ε. Παπαδόπουλου

Η ασφάλεια αεροσκαφών (αεροπλάνων και ελικοπτέρων) ήταν στο παρελθόν άγνωστη και απρόσιτη στους περισσότερους από εμάς. Τα αεροσκάφη ήταν λίγα σε αριθμό, η ασφαλιστική τεχνογνωσία ήταν πολύ περιορισμένη και τα μέσα επικοινωνίας ήταν ελάχιστα για να επιτρέπουν σε μεμονωμένα άτομα να δραστηριοποιούνται στο χώρο αυτό.

Σήμερα η κατάσταση είναι διαφορετική. Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μια μεγάλη και συνεχής αύξηση του αριθμού αεροσκαφών της χώρας μας. Ο γεωγραφικός παράγοντας της Ελλάδος, και δη οι ορεινοί όγκοι και ο νησιωτικός χαρακτήρας της, βοηθούν στην ανάπτυξη της αεροπορικής δραστηριότητας. Ταυτόχρονα, η εξέλιξη των επικοινωνιών επιτρέπει την εύκολη πρόσβαση στη γνώση και στις πηγές της αεροπορικής ασφάλισης. Είναι, λοιπόν, ο κατάλληλος χρόνος να γνωρίσουμε καλύτερα τις αεροπορικές ασφαλίσεις μέσα από το θεσμικό πλαίσιο το οποίο τις διέπει, το περιεχόμενο ενός τυπικού συμβολαίου και τη διαδικασία ασφάλισης ενός αεροσκάφους. Κάνοντας μια γρήγορη αναδρομή στο διεθνές θεσμικό πλαίσιο, θα πρέπει να ανατρέξουμε στη Σύμβαση της Βαρσοβίας του 1929, η οποία εθέσπισε για πρώτη φορά διεθνείς κανόνες αερομεταφοράς επιβατών. Η σύμβαση αυτή συμπληρώθηκε και διαφοροποιήθηκε κατά καιρούς από νεότερες διεθνείς Συμβάσεις και Πρωτόκολλα, τα τελευταία δε χρόνια από Οδηγίες και Κανονισμούς της Ευρωπαϊκής Ένωσης για τα κράτη-μέλη της. Στις 30 Απριλίου 2005 ετέθη σε εφαρμογή ο Κανονισμός 785/2004 της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ο οποίος θεσπίζει τις απαιτήσεις ασφάλισης των αεροσκαφών, τα οποία είναι νηολογημένα σε χώρες της Ε.Ε. ή επιχειρούν από χώρες-μέλη της. Από πλευράς εθνικού δικαίου οι αεροπορικές ασφαλίσεις διέπονται από τον Κώδικα Αεροπορικού Δικαίου, Νόμος 1815 του 1988, ο οποίος συνεχίζει να ισχύει για θέματα, τα οποία δεν κα-

λύπτει ο Κανονισμός 785/2004. Ο κανονισμός 785/2004, σε συνδυασμό με το Νόμο 1815, θέτουν τις ελάχιστες απαιτήσεις ασφάλισης ενός αεροσκάφους, οι οποίες είναι: αστική ευθύνη προς τρίτους, ασφάλιση επιβατών, κίνδυνοι πολέμου αστικής ευθύνης τρίτων και επιβατών (τρομοκρατικές ενέργειες, κακόβουλες ενέργειες, εκρήξεις, απεργίες, οχλοκρατικές ενέργειες κ.λπ.) και ασφάλιση του πληρώματος. Τα κεφάλαια ασφάλισης ορίζονται στη νομισματική μονάδα «Ειδικά Τραπεζικά Δικαιώματα» (Special Drawing Rights), την οποία για πρακτικούς λόγους μετατρέψαμε στο παρόν κείμενο σε Ευρώ με την τρέχουσα ισοτιμία. Οι προβλεπόμενες ελάχιστες απαιτήσεις οριοθετούν ουσιαστικά το περιεχόμενο του συμβολαίου ασφάλισης. Το ελάχιστο κεφάλαιο αστικής ευθύνης τρίτων εξαρτάται από το μέγιστο βάρος απογείωσης του αεροσκάφους. Για μικρά αεροσκάφη βάρους μικρότερου των 2.700 κιλών, το ελάχιστο κεφάλαιο κυμαίνεται μεταξύ €900.000 και €3.500.000, ενώ για μεγαλύτερα αεροσκάφη, το ελάχιστο κεφάλαιο αυξάνεται σταδιακά μέχρι €700.000.000. Το ελάχιστο κεφάλαιο ασφάλισης των επιβατών είναι €290.000. Ειδικά για τη χώρα μας και για αεροσκάφη μη εμπορικής χρήσης βάρους μικρότερου των 2.700 κιλών, η Υπηρεσία Πολιτικής Αεροπορίας μείωσε το κεφάλαιο σε €130.000, βάσει σχετικής δυνατότητας, η οποία παρέχεται από τον Κανονισμό. Οι κίνδυνοι πολέμου αστικής ευθύνης, οι οποίοι είναι προφανώς απόρροια της τρομοκρατικής ενέργειας κατά των ΗΠΑ το Σε-

πτέμβριο 2001, ασφαρίζονται με κεφάλαια ισόποσα της αστικής ευθύνης προς τρίτους και επιβάτες. Τέλος, η ασφάλιση του πληρώματος, ενώ δεν είναι υποχρεωτική από τον Κανονισμό, προβλέπεται από το Νόμο 1815, χωρίς όμως να ορίζεται ελάχιστο κεφάλαιο ασφάλισης. Εκτός όμως των υποχρεωτικών, υπάρχουν και οι προαιρετικές καλύψεις, όπως σκάφος, κίνδυνοι πολέμου σκάφους, βλάβη κινητήρων, απαλλασσόμενο ποσό, απώλεια πτυχίου πληρώματος, αστική ευθύνη προϊόντος κ.ά. Η κυριότερη από τις ασφάλειες αυτές, στην οποία και θα αναφερθούμε στη συνέχεια, είναι η ασφάλεια του σκάφους. Ως σκάφος νοείται το πτητικό μέσο στο σύνολό του ή το σώμα, πτέρυγες, κινητήρας, στροφέιο και έλικας. Ο κύκλος της παρουσίας μας κλείνει με τη διαδικασία της ασφάλισης, η πρώτη φάση της οποίας είναι η συγκέντρωση των πληροφοριών, οι οποίες συνθέτουν τον υπό ασφάλιση κίνδυνο. Οι απαιτούμενες πληροφορίες ποικίλουν κατά περίπτωση, οι συνηθέστερες όμως είναι συνοπτικά οι εξής:

- Ταυτότητα ασφαλισμένου.
- Ταυτότητα αεροσκάφους ήτοι τύπος, νηολόγιο, έτος κατασκευής, θέσεις επιβατών, αριθμός κινητήρων, αξία κ.λπ.
- Χρήση του αεροσκάφους ήτοι ιδιωτική, μεταφορά επιβατών, μεταφορά εμπορευμάτων, μεταφορά ασθενών, μεταφορά εξωτερικών φορτίων, ενοικίαση, εκπαίδευση, πυρόσβεση, αεροψεκασμοί, αερολίπανση, βομβαρδισμός καταιγίδων, καθαρισμός ηλεκτρικών πυλώνων, αεροφωτογράφιση, παρακολούθηση εκδηλώσεων κ.ά.
- Εμπειρία του χειριστού σε ώρες πτήσης γενικώς, καθώς και στο συγκεκριμένο τύπο.
- Ατυχήματα παρελθόντος του ασφαλισμένου και των χειριστών και ιδιαίτερα αν τα ατυχήματα αυτά προκλήθηκαν από δική τους υπαιτιότητα.
- Ετήσιος αριθμός ωρών πτήσεων του αεροσκάφους.
- Υποδομή του ασφαλισμένου σε εγκαταστάσεις και εξοπλισμό για την τεχνική υποστήριξη και την επιβλεψη των πτήσεων.
- Εκπαίδευση χειριστών και τεχνικού προσωπικού.
- Επιχειρηματικό σχέδιο (δρομολόγιο, μελλοντική προοπτική της εταιρείας κ.λπ.).
- Χρηματοδοτική μίσθωση και δανεισμός κεφαλαίων για την απόκτηση του αεροσκάφους.

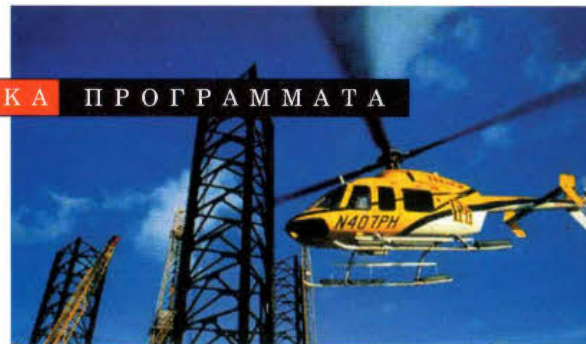
Η δεύτερη φάση της διαδικασίας αυτής εί-

ναι η διατύπωση της πρότασης ασφάλισης. Η πληρότητα, η ακρίβεια και η σωστή παρουσίαση των πληροφοριών, τις οποίες θα συμπεριλάβουμε στην πρότασή μας, είναι η σημαντικότερη εργασία της ασφαλιστικής κάλυψης. Ο ασφαλιστής εκτιμά τον κίνδυνο βάσει των πληροφοριών, τις οποίες του παρέχουμε, και ταυτόχρονα ενσωματώνει τις πληροφορίες αυτές στο συμβόλαιο υπό μορφή ρητρών ή παρατηρήσεων ή ακόμα και παραπομπών στη σχετική αλληλογραφία του διαμεσολαβητή. Επομένως, οι πληροφορίες μας καθίστανται αναπόσπαστο μέρος του συμβολαίου και τυχόν ελλειπή ή ανακριβή στοιχεία θα οδηγήσουν σε υποεκτίμηση ή υπερεκτίμηση του κινδύνου, ενδεχομένως δε μπορεί να καταστήσουν το συμβόλαιο άκυρο. Η τρίτη φάση της διαδικασίας ασφάλισης είναι η έρευνα αγοράς. Οι ασφαλίσεις αεροσκαφών γίνονται κατά ένα μεγάλο ποσοστό στους Lloyd's και στην ασφαλιστική αγορά του Λονδίνου και κατά ένα μικρότερο ποσοστό σε διάφορες τοπικές αγορές. Για λόγους οικονομίας χρόνου, θα περιοριστούμε στους Lloyd's και στην αγορά του Λονδίνου. Οι ασφαλίσεις αεροσκαφών διεκπεραιώνονται υποχρεωτικά μέσω εγκεκριμένων ασφαλειομεσιτών του Λονδίνου. Δεν μπορεί δηλαδή ο τοπικός διαμεσολαβητής να ασφαλίσει ένα αεροσκάφος κατ' ευθείαν στον ασφαλιστή. Ο ασφαλειομεσίτης προβαίνει σε έρευνα αγοράς, ώστε να εξασφαλίσει τους κάλλιστους δυνατούς όρους ασφάλισης και στην περίπτωση αποδοχής των όρων της προσφοράς ακολουθεί η κάλυψη του κινδύνου. Η τελευταία φάση της διαδικασίας ασφάλισης είναι η έκδοση των συμβολαίων. Το περιεχόμενο της ασφάλειας αποτυπώνεται σε ένα ή περισσότερα συμβόλαια ανάλογα με τις καλύψεις οι οποίες γίνονται. Το βασικό συμβόλαιο είναι το AVN1C των Lloyd's, το οποίο περιλαμβάνει την ασφάλεια σκάφους και αστικής ευθύνης και χρησιμοποιείται από τις περισσότερες ασφαλιστικές αγορές διεθνώς. Η ασφάλιση των πληρωμάτων, κινδύνων πολέμου, απαλλαγής, απώλειας πτυχίου, βλάβης κινητήρων κ.λπ. εκδίδονται σε κατ' ιδίαν συμβόλαια, τα οποία όμως διαφέρουν από ασφαλιστή σε ασφαλιστή και δεν είναι τυποποιημένα, όπως το AVN1C. Όλα τα συμβόλαια συμπληρώνονται από τις ρήτρες, οι οποίες ρυθμίζουν τις ειδικές απαιτήσεις, περιορισμούς και υποχρεώσεις της συγκεκριμένης ασφαλιστικής κάλυψης. Ειδικά το συμβόλαιο σκάφους - αστικής ευθύνης πε-

ριλαμβάνει περί τις 25 ρήτρες, πολλές των οποίων είναι εκτενείς και με λίαν εξειδικευμένο περιεχόμενο. Παρ' όλο ότι με την έκδοση του συμβολαίου φαινομενικά ολοκληρώνεται η εμπλοκή του διαμεσολαβητή, εν τούτοις η συμμετοχή του στον ασφαλιστικό κύκλο του αεροσκάφους είναι απαραίτητη και συχνά έντονη καθ' όλη τη διάρκεια ισχύος των συμβολαίων. Η ασφάλεια αεροσκαφών είναι δυναμική από τη φύση της με πολλές αλλαγές σε όρους και κριτήρια, με συμβά-ντα, με συνεχείς ελέγχους από τις αρχές αεροδρομίων και με έκτακτες - επείγουσες απαιτήσεις, οι οποίες δεν κινούνται απαραίτητα σε ωράρια και ημέρες εργασίας. Θα λέγαμε κλείνοντας, ότι η ασφάλιση ενός αεροσκάφους είναι απαιτητική, πολύπλοκη και εξειδικευμένη, εξ ίσου όμως απαιτητική και αναγκαία είναι η συνεχής και αποτελεσματική υποστήριξή της. Αυτό το σημείο όμως αποτελεί ένα ξεχωριστό κεφάλαιο, το οποίο απαιτεί το δικό του χρόνο παρουσίας.

Ταυτότητα Κλάδου Αεροσκαφών Ατλαντικής Ένωσης

Η Ατλαντική Ένωση άρχισε να δραστηριοποιείται ως διαμεσολαβητής αεροπορικών ασφαλίσεων το 1989 συνεργαζόμενη με τους Lloyd's και με μεγάλες εταιρείες κυρίως της αγοράς του Λονδίνου. Από τότε μέχρι σήμερα διατηρεί στο χαρτοφυλάκιό της συνεχώς 110 - 140 αεροσκάφη (αεροπλάνα και ελικόπτερα) και έχει διαμεσολαβήσει επιτυχώς για την αποζημίωση 70 περίπου αεροπορικών ατυχημάτων. Με την τεχνογνωσία την οποία απέκτησε στον τομέα αυτόν και την άρτια οργάνωση του Κλάδου Αεροσκαφών άρχισε προ δυο ετών να παρέχει η ίδια ασφαλιστική κάλυψη σε ορισμένους αεροπορικούς κινδύνους, στοχεύοντας μελλοντικά στη διεύρυνση των ιδίων ασφαλίσεων. Ο Ε. Παπαδόπουλος είναι απόστρατος Ιπτάμενος Αξιωματικός της Πολεμικής Αεροπορίας (Αντιπτεράρχος εα). Από το 1989 μέχρι σήμερα προϊστάται του Κλάδου Αεροσκαφών της Ατλαντικής Ένωσης.

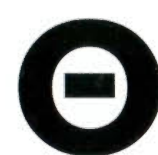


Επεξεργασία Προσωπικών Δεδομένων & διαχείριση ασφαλιστικού κινδύνου



της Άννας Κωνσταντίνου
Δικηγόρου – Νομικού Συμβούλου
ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ζούμε σ' έναν κόσμο που συνεχώς αλλάζει. Κινητήριοι μοχλοί των αλλαγών, η ταχύτατη ανάπτυξη της τεχνολογίας, της έρευνας και της επιστήμης. Οι αλλαγές θέτουν καθημερινά νέες προκλήσεις για την προστασία της προσωπικής ζωής.



Θέλουμε να μας σέβονται, είτε πρόκειται για Κυβερνητικές αρχές είτε για επιχειρήσεις. Θέλουμε τα δεδομένα που αφορούν

την προσωπική μας ζωή να χρησιμοποιούνται για τον σκοπό που δόθηκαν. Στο πλαίσιο αυτό, η προστασία των «προσωπικών δεδομένων» αποτελεί σημαντική κατάκτηση της προσωπικότητας και της αξιοπρέπειας του ανθρώπου.

Είναι αξιοσημείωτο βέβαια το γεγονός ότι το εθνικό μας δίκαιο στον τομέα αυτό (Ν. 2472/97), πέραν της συνταγματικής επιταγής, αποτελεί προϊόν προσαρμογής προς κοινοτική Οδηγία (96/46/ΕΟΚ), σκοπός της οποίας ήταν η εναρμόνιση των διαφορετικών επιπέδων προστασίας των προσωπικών δεδομένων εκ μέρους των επιχειρήσεων των κρατών – μελών και η προστασία του διασυνοριακού ανταγωνισμού μεταξύ τους. Με άλλα λόγια η ρύθμιση σε ευρωπαϊκό επίπεδο ενός τόσο σημαντικού θέματος γίνεται με οδηγία στο όνομα της ολοκλήρωσης της ενιαίας ευρωπαϊκής αγοράς και προς επίτευξη οικονομικών στόχων.

Η επισήμανση αυτή γίνεται περισσότερο για να καταδειχθεί ότι η προσαρμογή προς την Οδηγία ήταν αναμφίβολα μια δύσκολη υπόθεση αφού τα μέτρα που έπρεπε να ληφθούν πρωτίτως για την εξασφάλιση της προστασίας ενός ατομικού δικαιώματος είχαν και οικονομικές παραμέτρους, που επίσης έπρεπε να ληφθούν υπόψη.

Η προσαρμογή έγινε με τον ν. 2472/97, η εφαρμογή του οποίου άρχισε δύο χρόνια αργότερα και όπως συνήθως συμβαίνει όταν έχουμε νέες νομοθετικές ρυθμίσεις, στην πράξη άρχισαν να εμφανίζονται τα προβλή-

ματα ερμηνείας και εφαρμογής. Προβλήματα που προέρχονται κυρίως από το ότι η νέα νομοθεσία έπρεπε να εναρμονιστεί τόσο με τη λοιπή και πολλές φορές ειδικότερη νομοθεσία για συγκεκριμένους τομείς όπως συμβαίνει με τον τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης, αλλά και με τις ανάγκες της κοινωνικής – οικονομικής ζωής και των συναλλαγών.

Τα προβλήματα στον τομέα της ιδιωτικής ασφάλισης, που αφορά συγκεκριμένα η σημερινή εισήγηση, ανέκυψαν με απότομο τρόπο με πέντε (5) αποφάσεις της Αρχής Προστασίας Δεδομένων Προσωπικού Χαρακτήρα (Α.Π.Δ.Π.Χ.) που εκδόθηκαν μέσα στο 2004. Σε κάποιες από τις αποφάσεις αυτές μάλιστα δόθηκε μεγάλη δημοσιότητα μέσω των ΜΜΕ δημιουργώντας έτσι «κλίμα» που πολλές φορές επιδρά αρνητικά στην αντιμετώπιση, με ορθολογικό τρόπο, του προβλήματος.

Θα αναφερθώ στη συνέχεια στην ιδιαιτερότητα της ασφαλιστικής δραστηριότητας και στο πρόβλημα που έχει ανακύψει από την εφαρμογή του ν. 2472/97, στις Αποφάσεις της ΑΠΔΠΧ που μέχρι σήμερα έχουν μάλλον με αποσπασματικό τρόπο αντιμετωπίσει το ζήτημα, στις επιπτώσεις στη διαχείριση του ασφαλιστικού κινδύνου και τέλος στα ισχύοντα σε άλλα ευρωπαϊκά κράτη.

Η ιδιαιτερότητα της Ιδιωτικής Ασφάλισης σε σχέση με το ν. 2472/97

Η Ιδιωτική Ασφάλιση βασίζεται στην ασφαλιστική σύμβαση και η ασφαλιστική σύμβαση, με τη σειρά της, θεμελιώνεται στην «Αρχή της Καλής Πίστης». Δύο είναι τα κρίσιμα στάδια στη λειτουργία της ασφαλιστικής σύμβα-

σης. Το στάδιο της σύναψης και το στάδιο της επέλευσης της ζημιάς και της αποζημίωσης. Κατά τη σύναψη, θεμελιώδης αρχή του ασφαλιστικού δικαίου είναι ότι, ο ασφαλισμένος πρέπει να δηλώσει με ειλικρίνεια κάθε στοιχείο αντικειμενικά ουσιώδες για την εκτίμηση του κινδύνου. Σκοπός της υποχρέωσης αυτής του ασφαλισμένου, του ασφαλιστικού αυτού βάρους, όπως αποκαλείται στο ασφαλιστικό δίκαιο, είναι να παρασχεθεί η δυνατότητα στον ασφαλιστή να αποφασίσει αν θα αναλάβει την κάλυψη και με ποιους όρους. Ο ασφαλιστής δηλαδή, στηρίζεται σχεδόν αποκλειστικά στην αλήθεια των στοιχείων που καταθέτει ο ασφαλιζόμενος για να προσδιορίσει το μέγεθος του κινδύνου, να αποφασίσει αν θα τον αναλάβει και σε περίπτωση ανάληψης με ποιους όρους και με ποιο ασφάλιστρο.

Ειδική μνεία πρέπει να γίνει, για το ότι προκειμένου για ασφάλισης ζωής και ασθενοειών, ο ασφαλισμένος πρέπει να δηλώσει περιστατικά της υγείας του, όπως προϋπάρχουσες ασθένειες (οι οποίες δεν καλύπτονται), τυχόν καταβολές άλλων αποζημιώσεων και για ποια αιτία, ύπαρξη άλλων ασφαλίσεων κ.ο.κ.

Ο ασφαλιστικός νόμος τιμωρεί τον ασφαλισμένο που ενήργησε με δόλο, αποκρύπτοντας ουσιώδη στοιχεία για την εκτίμηση του κινδύνου, δίδοντας στον ασφαλιστή δικαίωμα καταγγελίας της ασφαλιστικής σύμβασης και απαλλαγής του από την υποχρέωση απο-

με άλλους όρους (π.χ. υψηλότερο ασφάλιστρο).

Το πρόβλημα το οποίο ανέκυψε στην πράξη από την εφαρμογή της νομοθεσίας περί προστασίας προσωπικών δεδομένων στο χώρο της ιδιωτικής ασφάλισης είναι να εμποδίζεται ο ασφαλιστής να κάνει χρήση των δικαιωμάτων που του παρέχει ο ασφαλιστικός νόμος. Στην περίπτωση, δηλαδή, που υπάρχει εκ μέρους του ασφαλισμένου απόκρυψη στοιχείων είτε αυτά αφορούν στην εκτίμηση του κινδύνου είτε στην ίδια τη ζημία, ο ασφαλιστής δεν μπορεί να αποδείξει την απατηλή συμπεριφορά του ασφαλισμένου, λόγω της προστασίας των προσωπικών δεδομένων του τελευταίου.

Σύμφωνα με την νομοθεσία περί προσωπικών δεδομένων λύση θα αναζητηθεί στην έννοια της προηγούμενης «συγκατάθεσης». Πρέπει όμως να γίνει κατανοητό ότι δεν μπορεί να απαιτείται, για τη νόμιμη επεξεργασία προσωπικών δεδομένων, η προηγούμενη συγκατάθεση του προσώπου που έχει ενεργήσει με δόλο αποκρύπτοντας στοιχεία, αφού δεν έχει κανένα λόγο να δώσει τη συναίνεσή του για την αποκάλυψη στοιχείων που στοιχειοθετούν τη δόλια συμπεριφορά. Πριν όμως αναφερθούμε στην έννοια της «συγκατάθεσης» και τον τύπο αυτής, επιτρέψτε μου δύο λόγια ακόμα για την ιδιαιτερότητα της ιδιωτικής ασφάλισης.

Αποτελεί πράγματι ιδιαίτερη περίπτωση όπου απαιτείται εξισορρόπηση συμφερόντων και

συργήθηκε το πρόβλημα που εντοπίζεται κυρίως στα «ευαίσθητα» δεδομένα, όπως είναι τα θέματα υγείας και στην έννοια «της συγκατάθεσης».

Σύμφωνα με το νόμο, η συλλογή και επεξεργασία ευαίσθητων δεδομένων επιτρέπεται, μεταξύ άλλων περιοριστικώς αναφερομένων στο νόμο περιπτώσεων, ύστερα από άδεια της Αρχής, όταν το υποκείμενο δώσει τη γραπτή συγκατάθεσή του. Η δε συγκατάθεση πρέπει να πληροί την έννοια της ελεύθερης, ρητής και ειδικής δήλωσης βούλησης.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες σε συμμόρφωση προς τις επιταγές του νόμου προκειμένου να προβαίνουν σε νόμιμη επεξεργασία των προσωπικών δεδομένων των ασφαλισμένων τους, εισήγαγαν στο έντυπο της πρότασης – αίτησης προς ασφάλιση κείμενο προς υπογραφή από τον ασφαλισμένο με το οποίο αυτός δίδει τη συγκατάθεσή του και επιτρέπει στην ασφαλιστική εταιρία, για τους σκοπούς λειτουργίας της σύμβασης να συλλέγει και να επεξεργάζεται προσωπικά δεδομένα του περιλαμβανομένων αυτών που χορηγούνται από τρίτους (ιατρούς, νοσοκομεία, διαγνωστικά κέντρα, άλλες ασφαλιστικές εταιρίες) μέχρι τη λύση ή λήξη της σύμβασης περιλαμβανομένου του σταδίου επέλευσης της ασφαλιστικής περίπτωσης.

Η συγκατάθεση αυτή είναι ρητή (σαφής και έγγραφη), είναι ελεύθερη (δεν είναι με όρο του συμβολαίου, το οποίο δεν έχει ακόμη συναφθεί και το υποκείμενο είναι ελεύθερο να

Θέλουμε τα δεδομένα που αφορούν την προσωπική μας ζωή να χρησιμοποιούνται για τον σκοπό που δόθηκαν

ζημίωσης, σε περίπτωση επέλευσης της ζημιάς.

Κατά το στάδιο επέλευσης της ζημιάς, επίσης ο ασφαλισμένος έχει υποχρέωση να ειδοποιήσει τον ασφαλιστή και να του χορηγήσει όλες τις αναγκαίες πληροφορίες, στοιχεία και έγγραφα που σχετίζονται με τις περιστάσεις και τις συνέπειες επέλευσης του κινδύνου. Η ρύθμιση αυτή συγκεκριμενοποιεί επίσης θεμελιώδη αρχή του ασφαλιστικού δικαίου, σύμφωνα με την οποία ο ασφαλιστής πρέπει να διαγνώσει τη ζημία και εάν πράγματι οφείλει αποζημίωση, σύμφωνα με τους όρους του ασφαλιστηρίου, ώστε να αποφευχθεί ο κίνδυνος επιβάρυνσης της «κοινωνίας των ασφαλισμένων» με πληρωμή ζημιών που είτε δεν προκλήθηκαν από κίνδυνο που είχε αναληφθεί είτε ο κίνδυνος θα είχε αναληφθεί

καταστάσεων. Από τη μια πλευρά απαιτείται η εξασφάλιση της προστασίας των προσωπικών δεδομένων του ατόμου και από την άλλη η εξασφάλιση της προστασίας της κοινωνίας των ασφαλισμένων που αποτελεί τη βάση λειτουργίας της ιδιωτικής ασφάλισης.

Στην ιδιωτική ασφάλιση, όπως και στον τραπεζικό τομέα, η καταπολέμηση της απάτης έχει πολύ μεγάλη σημασία και διεθνώς λαμβάνονται μέτρα προς την κατεύθυνση αυτή. Υπερπροστασία του ατόμου στις περιπτώσεις αυτές, όπου βάσιμα δεν έχει συμφέρον που υπερισχύει και πρέπει να διασφαλιστεί με τον αποκλεισμό της επεξεργασίας των προσωπικών του δεδομένων, έχει τόσο ηθικές όσο και οικονομικές συνέπειες.

Θα δούμε στη συνέχεια τις συνέπειες, αφού προηγούμενες γίνει αναφορά στο πως δημι-

αποφασίσει εάν συγκατατίθεται ή όχι στην επεξεργασία των προσωπικών του δεδομένων, είναι ειδική (δίδεται κατόπιν ενημέρωσης σύμφωνα με την 1/1999 κανονιστική πράξη της Αρχής και αφορά την επεξεργασία προσωπικών δεδομένων σε σχέση με συγκεκριμένη αίτηση ασφάλισης και τη συγκεκριμένη ασφαλιστική σύμβαση). Πράγματι δεν επιτρέπεται να ζητηθούν για την αποζημίωση π.χ. μιας νοσοκομειακής κάλυψης στοιχεία για την προσωπική ζωή του ατόμου. Αυτό εξάλλου προστατεύεται και από το νόμο που προβλέπει ότι τα προσωπικά δεδομένα που συλλέγονται πρέπει να είναι «σαφή, πρόσφορα και όχι περισσότερα από όσα κάθε φορά απαιτούνται εν όψει των σκοπών της επεξεργασίας». Η Αρχή στις περιπτώσεις αυτές μπορεί και πρέπει να παρεμβαίνει.

Παρά τα ανωτέρω, η Αρχή άφησε να διαφανεί ότι δεν αρκεί μια τέτοια συγκατάθεση αλλά για κάθε περίπτωση και στοιχείο, για κάθε ευαίσθητο δεδομένο που αφορά τον ασφαλισμένο (π.χ. για κάθε ιατρική εξέταση) που θα αναζητήσει η ασφαλιστική εταιρία απαιτείται νέα ειδική (in concreto) γραπτή συγκατάθεση. Φθάνουμε έτσι ακριβώς στην περίπτωση ν' απαιτείται η ειδική συγκατάθεση του προσώπου που με δόλο αποκρύπτει στοιχεία και που ποτέ δεν θα συναινέσει στην αποκάλυψή τους με σοβαρές επιπτώσεις στην ομαλή λειτουργία της ασφαλιστικής σχέσης και στην αύξηση του κόστους των υπηρεσιών.

Οι αποφάσεις της ΑΠΔΠΧ που αφορούν ασφαλιστικές εταιρίες

Ποιες ήταν όμως οι κρίσιμες Αποφάσεις της ΑΠΔΠΧ για την ιδιωτική ασφάλιση και τί αναφέρουν;

1. Απόφαση αρ. 2/2004

Στην υπό κρίση περίπτωση της παραπάνω αποφάσεως, η ασφαλιζόμενη απέκρυψε από τον ασφαλιστή της ότι υποβλήθηκε σε υπερηχογράφημα που αποδείκνυε προϋπά-

2. Απόφαση 43/2004

Στην περίπτωση της παραπάνω απόφασης, η ασφαλιστική εταιρία ζήτησε από την ασφαλιζόμενη της, βιντεοκασέτα ιατρικής επέμβασης και τα αποτελέσματα ιστολογικής εξέτασης προκειμένου να διαπιστώσει εάν η ασφαλιζόμενη υπεβλήθη πράγματι στην επέμβαση ώστε να της καταβληθεί η ασφαλιστική αποζημίωση. Η πρόσβαση της ασφαλιστικής εταιρίας στον πλήρη ιατρικό φάκελο του ασθενούς καλυπτόταν με όρο του ασφαλιστηρίου. Η ασφαλισμένη προσκόμισε η ίδια τη βιντεοκασέτα στην εταιρία. Η δε καταγγελία έγινε από τον πατέρα της. Η Αρχή έκρινε ότι έγινε παράνομη επεξεργασία προσωπικών δεδομένων γιατί ο όρος του ασφαλιστηρίου δεν πληροί την απαίτηση του νόμου για ελεύθερη, ρητή και ειδική δήλωση βούλησης προκειμένου να υπάρχει συγκατάθεση του υποκειμένου. Επέβαλε πρόστιμο στην ασφαλιστική εταιρία ύψους 20.000 Ευρώ.

3. Απόφαση 54/2004

Στην υπό κρίση περίπτωση επρόκειτο για ασφαλιστικές συμβάσεις που είχαν συναφθεί το 1993 και 1994, χρόνο κατά τον οποίο δεν προβλεπόταν η συγκατάθεση για την επε-

κογραφία που είχε σχηματιστεί κατόπιν μηνύσεως του ιδίου κατά του αστυνομικού που διενήργησε την αυτοψία στον τόπο του ατυχήματος. Από την έρευνα προέκυψε ότι τα στοιχεία τα προσκόμισε ο δικηγόρος της εταιρίας που είχε αναλάβει και την υπεράσπιση του αστυνομικού. Λόγω του ότι τα στοιχεία δεν προσκομίστηκαν από την ασφαλιστική εταιρία, αλλά από δικηγόρο εκ παραδρομής, δεν κρίθηκε παράνομη η επεξεργασία. Η Αρχή απηύθυνε όμως προειδοποίηση στον δικηγόρο να μη χρησιμοποιεί έγγραφα από τη μια δικογραφία στην άλλη χωρίς την προηγούμενη συγκατάθεση των υποκειμένων. Το ερώτημα όμως, που για άλλη μια φορά ανακύπτει είναι, πώς είναι δυνατόν να δώσει τη συναινέσή του ο αντίδικος της ασφαλιστικής εταιρίας για λήψη στοιχείων που θα χρησιμοποιηθούν εναντίον του; Περαιτέρω υπήρχε και εκκρεμής δίκη, οπότε η κρίση περί παράνομης ή μη επεξεργασίας ανήκε στο δικαστήριο της υπόθεσης.

5. Απόφαση αρ. 16/2004

Στην περίπτωση της απόφασης αυτής η επεξεργασία προσωπικών δεδομένων δεν αφορούσε τον ασφαλισμένο αλλά τον τρίτο ζημιωθέντα από αυτοκινητικό ατύχημα. Η ιδιο-

γοντα σε τηλεοπτική εκπομπή (οι προαναφερθείσες περιπτώσεις κατά το άρθρο 7 του ν. 2472/97 καθιστούν επιτρεπτή την επεξεργασία ευαίσθητων δεδομένων). Η Αρχή, παρά τα ανωτέρω, έκρινε ότι η ασφαλιστική εταιρία είχε υποχρέωση να ζητήσει την προηγούμενη συγκατάθεση του τρίτου ζημιωθέντος και αντιδίκου της και ως εκ τούτου η συμπεριφορά της είναι παράνομη. Επέβαλε δε πρόστιμο ύψους 50.000 Ευρώ στην ασφαλιστική και 1000 Ευρώ στον Ιδιωτικό Ερευνητή. Προκύπτει από τα προαναφερθέντα ότι το ζήτημα της νόμιμης επεξεργασίας προσωπικών δεδομένων για τους σκοπούς της ιδιωτικής ασφάλισης είναι ανοικτό. Συγκεκριμένα, ο ακριβής χρόνος λήψης της συγκατάθεσης του ασφαλισμένου και ο τύπος της παροχής της από αυτόν δεν έχουν μέχρι στιγμής νομολογικά αποσαφηνιστεί από την ΑΠΔΠΧ, με αποτέλεσμα να ανακύπτουν σοβαρά ερωτήματα ως προς την εναρμόνιση του ν. 2472/97 περί προσωπικών δεδομένων προς τις ειδικότερες διατάξεις του ασφαλιστικού νόμου (ν. 2496/97). Ακόμη πιο δύσκολο όμως είναι το πρόβλημα στην ασφάλιση της αστικής ευθύνης αυτοκινήτου όπου η σχέση είναι με τον τρίτο ζημιωθέντα και όχι με τον ασφαλισμένο.

Οι επιπτώσεις στη διαχείριση του ασφαλιστικού κινδύνου

Οι οικονομικές συνέπειες από την αδυναμία ελέγχου αναληθών περιστατικών εκ μέρους των ασφαλιστικών εταιριών εμφανίζονται να είναι αρκετά σοβαρές αφού καταλήγουν στην αύξηση του κόστους της ασφάλισης που διαμορφώνει το ασφάλιστρο. Τούτο επειδή ο ασφαλιστής θα πρέπει να περιλάβει στο ασφάλιστρο: Το κόστος από την κάλυψη κινδύνων που αν τους γνώριζε δε θα τους είχε αναλάβει, αλλά και το κόστος από την καταβολή αποζημιώσεων σε περιπτώσεις που με βάση τα πραγματικά στοιχεία δεν έπρεπε να καλυφθούν, αλλά που θα είναι υποχρεωμένος να καταβάλει επειδή στερείται της δυνατότητας ανταπόδειξης. Έτσι το ασφαλιστικό προϊόν καθίσταται ακριβότερο για τον μέσο πολίτη και επιβαρύνονται υπέρμετρα οι υγιείς, νέοι και καλόπιστοι ασφαλισμένοι. Η σχέση κόστους – οφέλους ανατρέπεται άδικα σε βάρος της πλειοψηφίας που είναι ακριβώς οι καλόπιστοι ασφαλισμένοι. Επιπροσθέτως, ο προσφεύγων στην ΑΠΔΠΧ που θα δικαιωθεί με το να κριθεί ο παράνο-

μος χαρακτήρας της συλλογής και επεξεργασίας προσωπικών δεδομένων του έχει δικαίωμα να προσφύγει στη συνέχεια στα αστικά δικαστήρια και να αξιώσει χρηματική ικανοποίηση για ηθική βλάβη ποσού τουλάχιστον 60.000 Ευρώ. Αυτό μπορεί να καταλήξει στον προσπορισμό ενός αξιοσέβαστου οικονομικού οφέλους υπέρ του προσώπου που λόγω δόλιας συμπεριφοράς δεν δικαιούται την ασφαλιστική αποζημίωση και που συνήθως είναι και κατά πολύ χαμηλότερη. Και μ' αυτόν τον τρόπο όμως επιβαρύνεται τελικά η κοινωνία των ασφαλισμένων τη διαχείριση των κεφαλαίων που κάνει μόνο η ασφαλιστική επιχείρηση. Περαιτέρω, στοιχειοθετείται και ποινικό αδίκημα σε βάρος του υπευθύνου της επεξεργασίας, δηλαδή του εκπροσώπου της ασφαλιστικής επιχείρησης δημιουργώντας τις συνθήκες και για ποινικοποίηση των ασφαλιστικών συναλλαγών. Οι συνέπειες όμως όπως προαναφέρθηκαν δεν είναι μόνο οικονομικής σημασίας, αλλά δεν είναι και ηθικά αποδεκτές. Ούτε ο νομοθέτης του ν. 2472/97 μπορεί να υποστηρίχθει ότι τις θέλησε, αλλά ούτε και η έννομη τάξη μας μπορεί να τις ανεχθεί. Το ζήτημα φαίνεται να έχει αντιμετωπισθεί σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

Η εμπειρία άλλων ευρωπαϊκών κρατών

Από πληροφόρηση που ζήτησε και έλαβε η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος από τη Γερμανία, Ιταλία και Ισπανία προκύπτει ότι η συλλογή και επεξεργασία ευαίσθητων προσωπικών δεδομένων καλύπτεται από την αρχική συγκατάθεση του ασφαλισμένου στην πρόταση ασφάλισης. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει το παράδειγμα της Γερμανίας, όπου τη δήλωση συγκατάθεσης συνοδεύει ένα αναλυτικό ενημερωτικό έντυπο προς τους ασφαλισμένους για τους σκοπούς της νομοθεσίας περί προσωπικών δεδομένων, για το πώς γίνεται η καταχώρηση σε αρχείο από την ασφαλιστική εταιρία και για τους αποδέκτες αυτών. Η δήλωση συγκατάθεσης ειδικά προκειμένου για ασφάλισης ζωής, υγείας και ατυχημάτων περιλαμβάνει και την άρση του επαγγελματικού απορρήτου για γιατρούς κ.ά. Επίσης, όπως αναφέρεται στο ως άνω ενημερωτικό έντυπο, επειδή είναι αναγκαίο ο ασφαλιστής κατά την εξέταση μιας αίτησης ασφάλισης ή μιας ασφαλιστικής απαίτησης

να απευθύνει ερωτήματα σε τρίτους όπως π.χ. σε άλλες ασφαλιστικές εταιρίες για την αξιολόγηση του κινδύνου ή την πρόληψη κακόπιστων συμπεριφορών στην Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών της Γερμανίας, λειτουργούν «Κεντρικά Συστήματα Αναφοράς». Αυτά αφορούν:

- Την Ασφάλιση Αυτοκινήτου (καταχωρούνται ύποπτες ζημιές, κλοπές οχημάτων και στοιχεία ατόμων ύποπτων για ασφαλιστική απάτη).
- Την Ασφάλιση Ζωής (καταχωρούνται απορρίψεις αιτήσεων ή αναλήψεις με βεβαρυμένο ασφάλιστρο, ακυρώσεις εκ μέρους του ασφαλιστή κ.ά.). Περαιτέρω:
- Τις Ασφαλίσεις Νομικής Προστασίας, Περιουσίας, Μεταφοράς Εμπορευμάτων, Ατυχημάτων, Γενικής Αστικής Ευθύνης.

Τέτοια Αρχεία δε λειτουργούν στη χώρα μας. Σε σχέση με τα ανωτέρω είναι άξιο επισημάνσης ότι ο Ο.Ο.Σ.Α., σε πρόσφατο κείμενο (11/2004) με τίτλο: «Κατευθυντήριες Γραμμές για έναν Κώδικα Συμπεριφοράς κατά τον διακανονισμό της Ασφαλιστικής Αποζημίωσης», έχει περιλάβει ειδικό κεφάλαιο αφιερωμένο στην διερεύνηση και πρόληψη της Ασφαλιστικής Απάτης. Στο κείμενο αυτό παροτρύνονται οι ασφαλιστικές εταιρίες για τη λήψη συγκεκριμένων μέτρων προς το σκοπό μείωσης του φαινομένου απατηλών ζημιών που έχει ως συνέπεια την αύξηση του ασφαλίστρου. Μεταξύ των προτάσεων περιλαμβάνεται και η υπόδειξη για συμμετοχή των ασφαλιστικών επιχειρήσεων σε βάσεις δεδομένων όπου καταχωρούνται ύποπτες ζημιές καθώς και η υπόδειξη προς Δημόσιες Αρχές να ενθαρρύνουν τη δημιουργία δημόσιου ή ιδιωτικού φορέα πρόληψης της απάτης. Στη χώρα μας η τάση είναι αντίθετη. Αρκεί ν' αναφερθεί ότι μια προσπάθεια προ ετών διασύνδεσης της βάσης δεδομένων ασφαλισμένων οχημάτων της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος με τη βάση δεδομένων του Υπουργείου Μεταφορών για τον εντοπισμό των ανασφάλιστων οχημάτων και κάποιων περιπτώσεων απάτης προσέκρουσε στην απαγόρευση της ΑΠΔΠΧ. Είναι προφανές από τα παραπάνω ότι θα πρέπει να υπάρξουν πιο θαρραλέα βήματα. Το ζήτημα της προστασίας των προσωπικών δεδομένων στην Ιδιωτική Ασφάλιση είναι και σύνθετο και ευαίσθητο και χρειάζεται ειδική αντιμετώπιση. Αυτή μπορεί να προκύψει από τη συνεργασία της ΑΠΔΠΧ και της ασφαλιστικής αγοράς ακολουθώντας το παράδειγμα άλλων ευρωπαϊκών κρατών.

Υπερπροστασία του ατόμου στις περιπτώσεις αυτές, όπου βάσιμα δεν έχει συμφέρον που υπερισχύει και πρέπει να διασφαλιστεί με τον αποκλεισμό της επεξεργασίας των προσωπικών του δεδομένων, έχει τόσο ηθικές όσο και οικονομικές συνέπειες.

χουσα ασθένεια η οποία δεν είχε, αντισυμβατικά και αντίθετα προς τις αρχές της καλής πίστης, δηλωθεί κατά τη σύναψη της σύμβασης. Ο ασφαλιστής για να θεμελιώσει το δικαίωμά του, καταγγελίας της ασφαλιστικής σύμβασης, ζήτησε, με Εισαγγελική παραγγελία και έλαβε από το διαγνωστικό κέντρο το υπερηχογράφημα. Επίσης είχε λάβει την αρχική συγκατάθεση της ασφαλισμένης στο κείμενο της αίτησης ασφάλισης, όπως προαναφέρθηκε. Η ασφαλιζόμενη απευθύνθηκε στην ΑΠΔΠΧ για παράβαση του ν. 2472/97, η δε Αρχή αποφάνθηκε ότι η συμπεριφορά του διαγνωστικού κέντρου και της ασφαλιστικής εταιρίας είναι παράνομη (γιατί δεν αρκούσε η παραπάνω γενική συγκατάθεση), επέβαλε δε πρόστιμα αντίστοιχα 30.000 ευρώ και 20.000 ευρώ.

Εργασία προσωπικών δεδομένων, καθόσον ο νόμος 2472/97 ήρθε μεταγενέστερα σε ισχύ. Για τις συμβάσεις αυτές η εταιρία ζητούσε τη συγκατάθεση για άντληση ιατρικών στοιχείων των ασφαλισμένων από διάφορες πηγές σε έντυπο εξοφλητικής απόδειξης. Η Αρχή έκρινε ότι η συγκατάθεση αυτή δεν έχει τον απαιτούμενο από το νόμο ελεύθερο χαρακτήρα και επέβαλε πρόστιμο στην ασφαλιστική εταιρία για παράνομη επεξεργασία ύψους 20.000 Ευρώ.

4. Απόφαση αρ. 68/2004

Στη συγκεκριμένη υπόθεση, ο προσφεύγων κατήγγειλε ότι η ασφαλιστική εταιρία σε δίκη επί αγωγής αποζημίωσής του για αυτοκινητικό ατύχημα προσκόμισε στο δικαστήριο, χωρίς τη συγκατάθεσή του, έγγραφα από τη δι-

τυπία της περίπτωσης έγκειται στο ότι η ασφαλιστική εταιρία δεν έχει προηγούμενη σύμβαση με τον τρίτο ζημιωθέντα ώστε να μπορεί να έχει λάβει την προηγούμενη συγκατάθεσή του κατά τη σύναψη της σύμβασης. Η ασφαλιστική εταιρία, κατόπιν αγωγής του τρίτου ζημιωθέντος από αυτοκινητικό ατύχημα, χρησιμοποίησε ιδιωτικό ερευνητή ζημιών για συλλογή στοιχείων που θα αποδείκνυσαν αναληθείς απαιτήσεις του τρίτου ως προς τα ποσά της αιτούμενης αποζημίωσης. Συνέλεξε δε τα στοιχεία κατόπιν Εισαγγελικής Παραγγελίας προς χρήση ενώπιον Δικαστηρίου και για υπεράσπιση των δικαιωμάτων της ενώπιον αυτού. Είχαν συνεπώς αποτελέσει μέρος της δικογραφίας που έχει κριθεί ότι δεν αποτελεί «αρχείο». Τα στοιχεία μάλιστα δημοσιοποιήθηκαν από τον ίδιο τον προσφεύ-

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Συντονιστές της INTERAMERICAN στην Ατλάντα, για το Συνέδριο της GAMA

Πολύτιμη εμπειρία αποτέλεσε για 13 Συντονιστές της INTERAMERICAN το Συνέδριο «LAMP 2005» της GAMA International, που διεξήχθη στην Ατλάντα των ΗΠΑ, από τις 12 έως τις 20 Μαρτίου. Στην Ατλάντα ταξίδεψαν οι Η. Αντωνίου, Δ. Γιαννουδάκος, Ι. Γραμματικός, Ι. Δεμοιράκος, Εμμ. Ζερβός, Ι. Νίνος, Σ. Ξαντάς, Κ. Παναγόπουλος, Ν. Σαραντάς, Κ. Σαριδάκης, Δ. Φαραντούρης, Ν. Χαμουζάς και Π. Χατζηγιάνης. Μαζί τους, εκ μέρους της Διεύθυνσης Πωλήσεων, ο κ. Κ. Σμιλίας. Η μεγάλη, παγκόσμια απήχηση εκδήλωση για τον κόσμο των ασφαλειών, είχε και φέτος να τους προσφέρει πλούτο νέων γνώσεων. Αναπτύχθηκαν, στα σεμινάρια που πραγματοποιήθηκαν, ενδιαφέροντα θέματα από κορυφαίους επαγγελματίες Συντονιστές, διεθνώς αναγνωρισμένους, οργανώθηκαν συναντήσεις εργασίας, ανταλλάχθηκαν ιδέες και απόψεις για το ασφαλιστικό γίνεσθαι και την πρακτική της δουλειάς του ασφαλιστή και, όπως κάθε χρόνο, βραβεύθηκαν οι Συντονιστές που συμπλήρωναν τις υποθέσεις για τις διακρίσεις που απονέμει η GAMA.



Ομαδική Ασφάλιση των εργαζομένων στην εφημερίδα "metro" από την INTERAMERICAN



Η γνωστή εφημερίδα «metro», που διανέμεται δωρεάν και έχει καθιερωθεί σε ευρύτατο αναγνωστικό κοινό στην Αθήνα, επέλεξε την INTERAMERICAN προκειμένου να προσφέρει στους εργαζομένους της ένα σύγχρονο και ολοκληρωμένο πρόγραμμα Ομαδικής Ασφάλισης. Η διοίκηση της εκδότριας εταιρίας εξέφρασε με αυτόν τον τρόπο την αναγνώριση της συμβολής του προσωπικού στην επιτυχία της εφημερίδας. Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο καλύπτει τους εργαζομένους στη «metro» με παροχές για ασφάλεια ζωής, ατυχημάτων, νοσοκομειακή περίθαλψη και άμεση ιατρική βοήθεια.

Συμφωνία EUREKO - RABOBANK

Την σύναψη συμφωνίας ανακοίνωσαν πρόσφατα EUREKO, μητρική εταιρία της INTERAMERICAN και η RABOBANK, Ολλανδικός Τραπεζικός Όμιλος, για ανάπτυξη της συνεργασίας τους μέσα από τη συγχώνευση της Achmea, της Ολλανδικής ασφαλιστικής εταιρίας που μετέχει στον Όμιλο EUREKO και της Interpolis, της ασφαλιστικής εταιρίας του Ομίλου RABOBANK. Πρόκειται για εξέλιξη πολύ σημαντική για τις εταιρίες μέλη του Ομίλου EUREKO και κατά συνέπεια και για την INTERAMERICAN καθώς, πέρα από την ισχυροποίηση του Ομίλου EUREKO στον οποίο η συμμετοχή της RABOBANK θα προσδώσει επιπλέον δυναμική ανάπτυξης, θα προκύψουν συνέργειες που θα ενισχύσουν την αποτελεσματικότητα των εταιριών του Ομίλου στις τοπικές αγορές. Ήδη στην Ολλανδία υπάρχει το χαρακτηριστικό παράδειγμα της πολύ καλής συνεργασίας έως σήμερα της Achmea και της Interpolis στην προώθηση προϊόντων υγείας. Ας σημειωθεί ότι η RABOBANK είναι μία από τις μεγαλύτερες τράπεζες στην Ευρώπη, με παρουσία σε πολλές χώρες. Με τη συγχώνευση των εταιριών Achmea και Interpolis και τη διεύρυνση της συνεργασίας τους με τη RABOBANK, ο Όμιλος EUREKO, παρουσιάζεται ιδιαίτερα ενισχυμένος μέσα στη διαμορφούμενη νέα πραγματικότητα της Ευρωπαϊκής αγοράς, όπου η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ήδη υπαγορεύει ενιαίο πλαίσιο δράσης στον χρηματοοικονομικό τομέα. Σχολιάζοντας αυτή την εξέλιξη ο κ. Δημήτρης Κοντομηνάς, Πρόεδρος του Ομίλου INTERAMERICAN, δήλωσε: «Η συγχώνευση των Ολλανδικών ασφαλιστικών εταιριών Achmea και Interpolis, οι οποίες ανήκουν στον ασφαλιστικό όμιλο EUREKO, αποτελεί ένα από τα πιο σημαντικά επιχειρηματικά γεγονότα σε ευρωπαϊκό επίπεδο με πολύ σημαντικές - θετικές - συνέπειες και για την INTERAMERICAN, η οποία ανήκει πλέον σ' ένα από τα ισχυρότερα οικονομικά συγκροτήματα του κόσμου. Θα ήθελα να επισημάνω ότι η RABOBANK είναι η μοναδική τράπεζα που ανήκει στην υψηλότερη κατηγορία οικονομικής ευρωστίας στον κόσμο με τον όρο AAA (Triple A Rating). Αναμένεται ότι το ασφαλιστικό συγκρότημα της INTERAMERICAN θα παίξει, μετά απ' αυτές τις εξελίξεις, ακόμη σημαντικότερο ρόλο στην Ελληνική, αλλά και στην αγορά της ευρύτερης περιοχής μας. Έτσι για άλλη μια φορά η INTERAMERICAN ενισχύει την οικονομική και ασφαλιστική δύναμή της και κατοχυρώνει επάξια την εμπιστοσύνη που επί τόσα χρόνια της δείχνουν οι πελάτες της».

Συνεργασία INTERAMERICAN με εξουσιοδοτημένα συνεργεία αυτοκινήτων

Το δίκτυο των συνεργαζόμενων με την INTERAMERICAN συνεργείων αυτοκινήτων, μετά την Αττική και τη Θεσσαλονίκη, επεκτείνεται σταδιακά και σε άλλα αστικά κέντρα της χώρας. Με πρωτοβουλία της Ασφαλιστικής Συμβούλου του καταστήματος INTERAMERICAN 313 Χαλκίδας, κ. Γεωργίας Γάτση, η εταιρία έκλεισε μια αξιόλογη συμφωνία συνεργασίας με το συνεργείο CAR'N' MOTION της TOYOTA στην πόλη. Η κ. Γάτση θα αναλαμβάνει και τις ασφαλιστικές διαδικασίες.

Allianz

Η κατάκτηση των Άνδεων

Η πρώτη Ελληνο-Κυπριακή αποστολή για την κατάκτηση της ψηλότερης κορυφής των Άνδεων, της Ακοκάγκου, στα 7.000 μέτρα, πέτυχε απόλυτα το στόχο της και έγινε πραγματικότητα. Ο Όμιλος Allianz Ελλάδος, έδωσε και εδώ το «παρών», στηρίζοντας με χορηγία του το οδοιπορικό προς την κορυφή και συμβάλλοντας έτσι στην επιτυχία του εγχειρήματος που έφερε την Ελληνική και την Κυπριακή σημαία να κυματίζουν στην Ακοκάγκου για πρώτη φορά στην ιστορία του αθλήματος στην πατρίδα μας. Η αποστολή, με αρχηγό τον Κωνσταντίνο Τσιβελέκα, κατακτητή του Έβερεστ, ξεκίνησε στις 26 Δεκεμβρίου 2004 και ολοκλήρωσε την ανάβαση στις 6 Ιανουαρίου 2005.



Από μεγάλη ασφαλιστική εταιρία ζητείται διακανονιστής με προϋπηρεσία μεγαλύτερη των 5 ετών, για το τμήμα αποζημιώσεων του κλάδου αυτοκινήτων.

Πληροφορίες κ. Μάργαρης, τηλ. 210-7454011 και 210-7454029

AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Πρώτη στον κλάδο πλοίων και σκαφών

Πρώτη στην παραγωγή ασφαλιστρών στον κλάδο Ασφάλισης Πλοίων και Σκαφών ήρθε το 2004 η AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. σύμφωνα με την υπ' αριθμόν Κ3-3211 21/03/2005 δημοσίευση του Υπουργείου Ανάπτυξης προς τις Ασφαλιστικές Επιχειρήσεις και την Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, με θέμα την Παραγωγή Ασφαλιστρών Οικονομικής Χρήσης 2004. Η AIGAION Ασφαλιστική δίνοντας παραδοσιακά ιδιαίτερη έμφαση στον κλάδο των ναυτασφαλίσεων κατέχει κορυφαία θέση στις ασφάλισεις Σκαφών Αναψυχής και Πλοίων της Εμπορικής και Ακτοπλοϊκής ναυτιλίας κερδίζοντας πλέον την εμπιστοσύνη της ελληνικής ναυτιλιακής κοινότητας. Οι προσφερόμενες καλύψεις της AIGAION εκτός από τις καλύψεις Hull & Machinery, Αστικής Ευθύνης εκ Ρυπάνσεως και Ασφάλισης Πληρωμάτων συμπεριλαμβάνουν από το 2004 και για πρώτη φορά για τα ελληνικά δεδομένα, κινδύνους Protection & Indemnity (Αστική Ευθύνη Πλοιοκτήτη) και ασφάλισης της Νομικής Προστασίας αυτού (FD&D).

AIG GREECE

Νέα Προγράμματα

Νέα προγράμματα για την ταξιδιωτική ασφάλιση παρουσίασε πρόσφατα η AIG GREECE. Τα Personal Solutions της AIG GREECE παρέχουν μία σειρά μοναδικών καλύψεων και επιτρέπουν στον Ασφαλιζόμενο να επιλέξει το πρόγραμμα που ταιριάζει καλύτερα στις προσωπικές, οικογενειακές και οικονομικές του προτεραιότητες. Όλα τα προγράμματα περιλαμβάνουν την πρωτοποριακή και μοναδική στην Ελλάδα κάλυψη AIG ASSIST - WORLDWIDE ASSISTANCE SERVICE η οποία παρέχει:

- Άμεση ανταπόκριση και βοήθεια σε όλα τα μέλη του κόσμου μέσω ειδικής, δωρεάν τηλεφωνικής σύνδεσης, 365 μέρες το χρόνο σε 24ώρη βάση για όλους τους ασφαλισμένους.
- Σε περίπτωση επέλευσης ασφαλισμένου κινδύνου, τα κατά τόπους στελέχη της AIG θα εξυπηρετούν με παροχή πληροφοριών και υπηρεσιών που καλύπτονται από το παρόν ασφαλιστήριο συμβόλαιο, δηλ. Γενικές, Τεχνικές, Ιατρικές Πληροφορίες, Ιατρική Βοήθεια και Μεταφορές.
- Η AIG θα εγγυάται ή θα πληρώνει - κατά περίπτωση - τα ζητούμενα ποσά σε Νοσηλευτικά Ιδρύματα, Νοσοκομεία, Ιατρούς, Μεταφορικές Εταιρίες κλπ., για λογαριασμό του Ασφαλισμένου.

Personal solutions / Ασφάλεια ταξιδιού αναψυχής



AIG GREECE



Στήριξη σε Ι.Ε.Κ.



Η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ, αρωγός πάντα δράσεων που συμβάλουν στην εκπαίδευση και διευρύνουν τους ορίζοντες της νεολαίας, βοήθησε αυτή τη φορά τους σπουδαστές του Τμήματος Τεχνικών Αυτοκινήτου του Ι.Ε.Κ. Επανομής, κάνοντας πράξη την αρχή της Διοίκησης να ενεργεί προς όφελος του κοινωνικού συνόλου. Θέτοντας στις υπηρεσίες του όλο το δυναμικό του Ομίλου, ανθρώπινο και τεχνικό. Και όλα τα μέσα του, επίγεια και εναέρια.



Pro-Insurance

Το νέο Πρόγραμμα Εργαλείο Για τους Ασφαλιστές



Η νέα εφαρμογή που κυκλοφόρησε από την εταιρεία πληροφορικής SoftLogic, κατασκευασμένη με την συνεργασία ασφαλιστικών συμβούλων, πρόκειται να αποτελέσει το πιο σημαντικό συνεργάτη του σύγχρονου ασφαλιστή. Ένα πρόγραμμα ειδικά διαμορφωμένο να προσαρμόζεται στις ιδιαίτερες ανάγκες του κάθε ασφαλιστή, έρχεται να καλύψει ολόκληρο το φάσμα των αναγκών του σύγχρονου συμβούλου ασφαλίσεων.

Το Pro-Insurance, προσφέρει μεγάλο εύρος εργασιών μεταξύ των οποίων είναι διαχείριση του χαρτοφυλακίου, εργαλεία πώλησης, οργάνωση ραντεβού και υποχρεώσεων, υπενθυμίσεις, πλήρης καταγραφή των στοιχείων των πελατών και παρακολούθηση των εσόδων και εξόδων.

Με τη χρήση της εφαρμογής επιτυγχάνεται αύξηση κέρδους, ανάπτυξη, βελτιωμένες πελατειακές και δημόσιες σχέσεις καθώς επίσης ολοκληρωμένη οργάνωση της εργασίας.

Για περισσότερες πληροφορίες επισκεφθείτε την ιστοσελίδα: www.SoftLogic.com.gr, e-mail: info@SoftLogic.com.gr Τηλ.: 210-2283924, Fax.: 210-2283602

AIGAION

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

GOLDEN
Μικτή

Η GOLDEN ΜΙΚΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ που προσφέρει η AIGAION ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε. επεκτείνεται για τις συμπληρωματικές καλύψεις και στο Εξωτερικό (Χώρες Ε.Ε.) παρέχοντας Ασφάλιση σε πολυτελή αυτοκίνητα, ανεξαρτήτως αξίας και τύπου οχήματος.

- **ΕΝΟΙΚΙΑΣΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ**
- **24ΩΡΗ ΑΠΕΡΙΟΡΙΣΤΗ ΚΑΛΥΨΗ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ** στην Ελλάδα και το Εξωτερικό.
- **ΔΩΡΕΑΝ ΕΚΔΟΣΗ ΠΡΑΣΙΝΗΣ ΚΑΡΤΑΣ**, για όλες τις χώρες.
- **ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗ ΟΛΙΚΗΣ ΚΛΟΠΗΣ** εντός 45 ημερών, σε περίπτωση μη εύρεσης του αυτοκινήτου σας.
- **ACCIDENT CARE** σε Ελλάδα και Εξωτερικό.
- **ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ** σε Ελλάδα και Εξωτερικό.

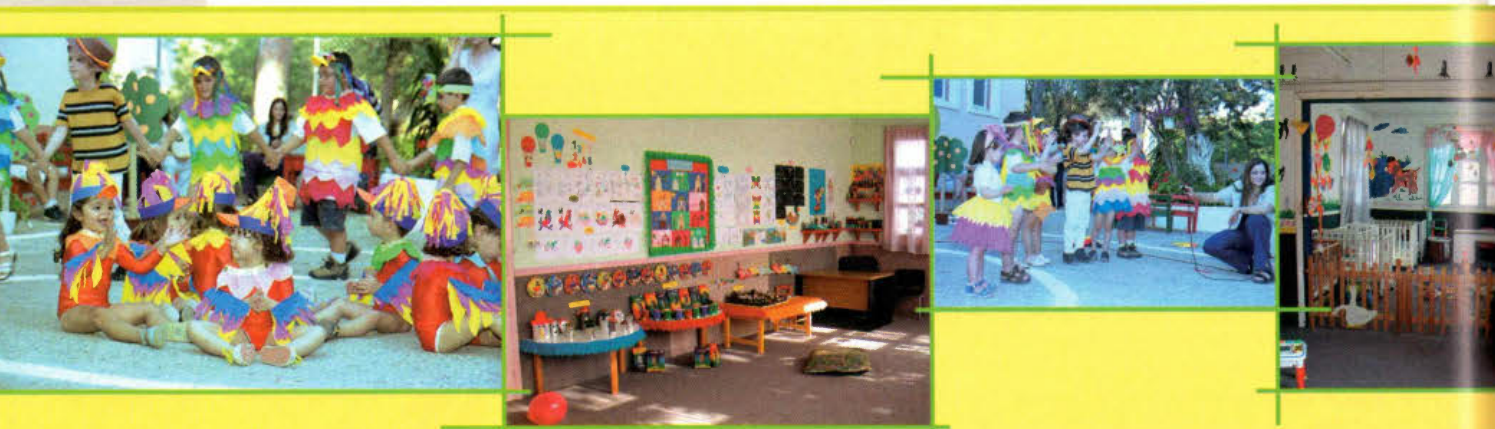
Ιδανική Αίσθηση Ασφάλειας

... και στο Δρόμο

ΤΗΛ. ΤΜΗΜΑ DIRECT (χωρίς χρέωση)

800.11.211.211

ΛΕΩΦ. ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ 100, Τ.Κ. 166 74 ΓΛΥΦΑΔΑ, ΤΗΛ.: 210 9119.900, FAX: 210 9623.637
E-mail: golden@aigaion.gr, <http://www.aigaion.gr>



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, ορθοπαιδικό και οδοντίατρο.
- Λειτουργία σε ωράριο εργαζομένων γονέων.
- Μια ξένη γλώσσα και προγράμματα με ηλεκτρονικούς υπολογιστές για παιδιά.

Εντυπωσιακή χρονιά το 2005 για τον Όμιλο INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ



Ο κ. Μελός Γιαννιώτης Πρόεδρος
του ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ

Εντυπωσιακή αναπτυξιακή πορεία πραγματοποίησε και κατά το 2005 ο Όμιλος INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ σύμφωνα με τους δημοσιοποιημένους ισολογισμούς των πέντε Εταιριών του Ομίλου. Έτσι ο συνολικός Κύκλος Εργασιών του Ομίλου ξεπέρασε τα €100.000.000 με αύξηση που άγγιξε το 30% και η συνολική κερδοφορία του Ομίλου έφτασε τα €4.500.000 με αύξηση της τάξης του 85%, ενώ ο αριθμός των ασφαλισμένων πελατών υπερβαίνει τους 500.000. Το σημαντικότερο γεγονός όμως για την χρονιά που πέρασε ήταν η αύξηση που πραγματοποιήθηκε στα Ίδια Κεφάλαια των Εταιριών του Ομίλου, τα οποία πλέον φτάνουν τα €51.489.944 κατατάσσοντας τον Όμιλο INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ στους μεγαλύτερους Ασφαλιστικούς Ομίλους της χώρας και από πλευράς ύψους Κεφαλαίων.

Ειδικότερα η μεγαλύτερη Εταιρία του Ομίλου η INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ ΖΗΜΙΩΝ ξεπέρασε τα €81.000.000

καθαρά ασφάλιστρα και δικαιώματα συμβολαίων κατακτώντας την πρωτιά σε αρκετούς επιμέρους ασφαλιστικούς κλάδους, ενώ το ποσό το οποίο επέστρεψε στο κοινωνικό σύνολο με την μορφή αποζημιώσεων έφτασε τα €40.500.000.

Όλα τα ανωτέρω αποδεικνύουν τις σταθερές βάσεις πάνω στις οποίες έχει στηθεί το οικοδόμημα του Ομίλου INTERΣΑΛΟΝΙΚΑ στα 27 χρόνια λειτουργίας του, αλλά και τις εξαιρετικές προοπτικές που διανοίγονται για το μέλλον.

Στην ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ
η ομαδική ασφάλιση της Ε.Α.Β.
& του Ε.Ο.Μ.Ε.Χ.

Η Alpha Ασφαλιστική επελέγη, κατόπιν μειοδοτικού διαγωνισμού, για την ασφάλιση των εργαζομένων της Ελληνικής Αεροπορικής Βιομηχανίας.

Η Ομαδική Ασφάλιση περιλαμβάνει ασφάλιση ζωής, καταβολή εφάπαξ ποσού σε περίπτωση ανικανότητας για εργασία, αποζημίωση του ασφαλισμένου εφόσον παραμείνει ανίκανος συνεπεία ατυχήματος, ή της οικογένειάς του σε περίπτωση απώλειας ζωής, την κάλυψη δαπανών εντός νοσοκομείου, καθώς και ιατροφαρμακευτικών δαπανών.

Καλύπτονται 2.838 εργαζόμενοι ως κυρίως ασφαλισμένοι και συνολικά 7.500 άτομα συμπεριλαμβανομένων και των εξαρτημένων μελών τους.

Επίσης η Alpha Ασφαλιστική επελέγη, κατόπιν μειοδοτικού διαγωνισμού, για την ασφάλιση των εργαζομένων του Ελληνικού Οργανισμού Μικρών & Μεσαίων Επιχειρήσεων & Χειροτεχνίας (Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ.).

Ο Ε.Ο.Μ.Μ.Ε.Χ που υποστηρίζει τη δραστηριότητα επιχειρήσεων στις οποίες κυρίως απευθύνεται η Alpha Ασφαλιστική με τα ομαδικά της προγράμματα, επέλεξε την Alpha Ασφαλιστική για την Ομαδική Ασφάλιση των εργαζομένων του.

Το Ομαδικό Ασφαλιστήριο περιλαμβάνει ασφάλιση ζωής, ατυχημάτων, ασφάλιση απώλειας εισοδήματος συνεπεία ασθένειας ή ατυχήματος, κάλυψη δαπανών εντός ή εκτός νοσοκομείου, παροχές μητρότητας, χειρουργικό και νοσοκομειακό επίδομα.



Η insure αντιπροσωπεύει μία νέα ιδέα στον χώρο και στον τρόπο εργασίας του ασφαλιστή, με την εγγύηση σχεδόν ενός αιώνα παρουσίας στην αγορά της Δ. ΑΘΗΝΑΙΟΣ Α.Ε. Η **insure** σας δίνει την δυνατότητα επιλογής, την πραγματική ανεξαρτησία, την ευελιξία, την τεχνογνωσία και τα όπλα να αντιμετωπίσετε τις σύνθετες και ολοένα αυξανόμενες ανάγκες των πελατών και απαιτήσεις της αγοράς.

Η **insure** σας προσφέρει μία ομπρέλα υποστήριξης σε όλες σας τις δραστηριότητες.

Έτσι, με μία μόνο σύμβαση συνεργασίας, επιλέγετε ανάμεσα στις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες της αγοράς και αποκτάτε πρόσβαση σε τεχνογνωσία όλων των κλάδων ασφάλισης και χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, ακόμη και αυτών που στο παρελθόν δεν γνωρίζατε ή δεν μπορούσατε να ασκήσετε όπως ενδεικτικά:

- Πιστώσεων ■ Έργων Τέχνης ■ Πλοίων
- Αεροσκαφών ■ ΤΑΞΙ ■ Πληρωμάτων ■ ΦΔΧ
- Εξειδικευμένων Καλύψεων Ευθύνης
- Τραπεζικών Εργασιών ■ Μεσιτείας Ακινήτων

Με την **insure** αποκτάτε προοπτική προσωπικής εξέλιξης, μέσω της εκπαίδευσης, της υποστήριξης, μέσω των εργαλείων ανάπτυξης & πώλησης με στόχο την ποιοτική και ολοκληρωτική εξυπηρέτηση. Μην περιμένετε τις εξελίξεις να σας προλάβουν. Σεβαστείτε τον εαυτό σας, την καριέρα σας και τους πελάτες σας.

Τηλ.: 210 6741 223
www.insure-net.gr

Το μεγάλο ψάρι τρώει το μικρό

Αλλά γιατί να είστε με το μικρό;

Σαν σύμβουλος ασφαλίσεων γνωρίζετε πολύ καλά πόσο σημαντικό είναι να έχετε στη διάθεσή σας ποικιλία προϊόντων και υπηρεσιών για την εξυπηρέτηση των πελατών σας.

Η Executive Insurance Brokers, ένας από τους μεγαλύτερους brokers της αγοράς, σας προσφέρει αυτή την ευελιξία και σας παρέχει τη δυνατότητα να εκπροσωπείτε τα μεγαλύτερα ασφαλιστικά ονόματα στην αγορά. Παράλληλα, σας προσφέρει: • συνεχή εκπαίδευση, ενημέρωση & τεχνική υποστήριξη • ανεξαρτησία & διαπραγματευτική ισχύ • εξασφάλιση του χαρτοφυλακίου σας ότι κι αν συμβεί. Προϋποθέσεις που αποδεδειγμένα οδηγούν στην αύξηση των εισοδημάτων σας και εκτοξεύουν στα ύψη τη σταδιοδρομία σας.



ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ

Σύσκεψη των επιτυχημένων

Η προγραμματισμένη σύσκεψη των μελών του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών της ALICO AIG Life πραγματοποιήθηκε μεταξύ 1-3 Απριλίου στο Λουτράκι. Παραβρέθηκαν ο κ. Α. Βασιλείου, Πρόεδρος Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life, ο κ. Σ. Ταγκόπουλος, Γενικός Διευθυντής της ALICO AIG Life Ελλάδος, ο κ. Ι. Μάνδηλας, Περιφερειακός Αντι-

πρόεδρος Marketing, ο κ. Θ. Μπάρδης, Agency Director, καθώς και άλλα στελέχη της Εταιρίας. Εκτός από τα Μέλη του Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών, είχαν προσκληθεί επίσης με τις οικογένειές τους Διευθυντές Ομάδων και Διευθυντές Υποκαταστημάτων, οι οποίοι συμβάλλουν αποφασιστικά στην υλοποίηση του εκπαιδευτικού προγράμματος της ALICO AIG Life.

16,2 εκ. κέρδη

Η κερδοφόρα πορεία της ALICO AIG Life συνεχίστηκε και το 2004. Η Εταιρία ανακοίνωσε ότι τα κέρδη προ φόρων ανέρχονται σε 16,6 εκατομμύρια ευρώ, έναντι 14,2 εκατ. ευρώ το προηγούμενο έτος, σημειώνοντας αύξηση 17%. Το Συνολικό Εισόδημα κατά την ίδια περίοδο ανήλθε σε 264,4 εκατ. ευρώ, ενώ τα έσοδα από ασφάλιστρα για το ίδιο διάστημα έφθασαν στο ύψος των 216,7 εκατ. ευρώ. Παράλληλα, κατά το 2004 οι συνολικές παροχές της ALICO AIG Life προς τους ασφαλισμένους της, με τη μορφή αποζημιώσεων και αποθεματοποίησης υπέρ των ασφαλισμένων, ανήλθαν σε 198,3 εκατ. ευρώ. Το ποσό αυτό αντιστοιχεί σε ποσοστό 91,51% σε σχέση με τα έσοδα από ασφάλιστρα για την ίδια χρονιά. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι η συνετή οικονομική διαχείριση που ασκεί η Εταιρία αντανακλάται και στον εξαιρετικά χαμηλό δείκτη Γενικών Εξόδων, ο οποίος βρίσκεται στα επίπεδα του 6,46%. Πρόκειται για μια κορυφαία επίδοση, όχι μόνον στην Ελληνική ασφαλιστική αγορά, αλλά και σε σύγκριση με τον μέσο όρο των ασφαλιστικών εταιριών από ολόκληρη την Ευρωπαϊκή Ένωση. Η επίδοση αυτή αντικατοπτρίζει την υψηλή παραγωγικότητα της ALICO AIG Life και συνεπάγεται μεγιστοποίηση του οφέλους για τους ασφαλισμένους της.

102 σεμινάρια το 2004

Ιδιαίτερα έντονη ήταν για άλλη μια χρονιά η δραστηριότητα του Τμήματος Εκπαίδευσης της ALICO AIG Life. Σύμφωνα με τον ετήσιο εκπαιδευτικό απολογισμό, κατά τη διάρκεια του 2004 διεξήχθησαν 102 σεμινάρια στα δύο εκπαιδευτικά κέντρα της Εταιρίας, στην Αθήνα και την Θεσσαλονίκη, τα οποία παρακολούθησαν συνολικά 1.022 συμμετέχοντες. Η παροχή ολοκληρωμένης εκπαίδευσης και συνεχούς επιμόρφωσης στους συνεργάτες του Παραγωγικού Συστήματος, καθώς επίσης και στα στελέχη και στο διοικητικό προσωπικό της εταιρίας, αποτελεί ανέκαθεν μια από τις πιο σημαντικές προτεραιότητες της ALICO AIG Life, τόσο στην Ελλάδα όσο και διεθνώς.

ALICO: Ο Ζακ Σούσης κορυφαίος στον κόσμο

Την πρώτη θέση στον κόσμο κατέκτησε για άλλη μια φορά το 2004 ο κ. Ζακ Σούσης της ALICO AIG Life Ελλάδος όσον αφορά το Σύνολο Εισπραχθέντων Ασφαλιστρών Προσωπικών Ατυχημάτων και Υγείας, ανάμεσα από όλους τους ασφαλιστικούς συμβούλους της Εταιρίας. Επιπλέον, ο κ. Σούσης ανακηρύχθηκε "Ασφαλιστικός Σύμβουλος της Χρονιάς" σε ολόκληρη την Περιφερειακή Διεύθυνση Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης της ALICO AIG Life.



Ο κ. Ζακ Σούσης

Ο κ. Σούσης ανήκει στο Υποκατάστημα του κ. Α. Μόρντο και εργάζεται στην ALICO AIG Life από το 1987. Από το 1988 μέχρι και σήμερα αποτελεί μέλος του «Κύκλου Επιτυχημένων Ασφαλιστών» της Εταιρίας, ενώ το 1995 ψηφίστηκε ως ο «Ασφαλιστής της Χρονιάς» από τον Πανελλήνιο Σύνδεσμο Ασφαλιστικών Συμβούλων. Επί 11 συνεχή χρόνια αποτελεί μέλος του «Συμβουλίου του Προέδρου» ("Chairman's Council"), στο οποίο ανήκουν μόνον οι κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι της Εταιρίας από όλο τον κόσμο. Αξίζει ακόμη να αναφερθεί ότι ο κ. Ζακ Σούσης κατέχει το μεγαλύτερο χαρτοφυλάκιο παγκοσμίως όσον αφορά τα συμβόλαια Προσωπικών Ατυχημάτων και Υγείας της ALICO AIG Life. Παράλληλα, διατηρεί και τον τίτλο του "Top of the Table Member", που είναι και η ανώτατη διάκριση στις τάξεις του διεθνούς οργανισμού Million Dollar Round Table, επίπεδο στο οποίο μπορούν να συμμετάσχουν μόνον κορυφαίοι ασφαλιστικοί σύμβουλοι από όλον τον κόσμο. Ο κ. Σούσης έχει σπουδάσει Marketing Management στο Λονδίνο. Είναι παντρεμένος και έχει μια κόρη.

Ενδυνάμωση ηγετικών ικανοτήτων

Δύο πολύ σημαντικά σεμινάρια οργάνωσε πρόσφατα η ALICO AIG Life στην Αθήνα, στο πλαίσιο του προγράμματος ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού της, με τη συμμετοχή υψηλόβαθμων στελεχών της Εταιρίας από διάφορες χώρες. Τα σεμινάρια αυτά είχαν ως στόχο την ενδυνάμωση των ηγετικών ικανοτήτων των στελεχών που συμμετείχαν, και την ευθύνη της υλοποίησής τους είχε η Περιφερειακή Διεύθυνση Ανθρώπινου Δυναμικού της Εταιρίας στην Ελλάδα. Τα συγκεκριμένα σεμινάρια, με τίτλο "LEAD AIG" και "LEADER WITHIN" αντίστοιχα, σχεδιάστηκαν στην έδρα της Εταιρίας στις Η.Π.Α και απευθύνονται σε στελέχη με ηγετικό ρόλο, ενώ δίνουν επίσης έμφαση στην εμπέδωση της εταιρικής κουλτούρας σε παγκόσμιο επίπεδο. Για τον λόγο αυτό καταβάλλεται πάντα προσπάθεια οι συμμετέχοντες να προέρχονται από διάφορες χώρες στις οποίες δραστηριοποιείται η Εταιρία.



ΧΡΟΝΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΣΑΣ!

Η ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, έχοντας διανύσει μία **δυναμική πορεία 38 χρόνων**, αποτελεί μια διαρκώς αναπτυσσόμενη και αξιόπιστη εταιρία στην αγορά των ασφαλειών. Με την εμπειρία και τις γνώσεις του ανθρώπινου δυναμικού της, την τεχνολογική υποδομή και την ένταξή της το 2001 στον **όμιλο MFS** διευρύνει τα επιχειρηματικά της σχέδια και αξιοποιεί τα απαραίτητα στρατηγικά εργαλεία, για να σας προσφέρει ασφαλιστικά προϊόντα και υπηρεσίες κορυφαίου επιπέδου. Με σεβασμό στις ιδιαίτερες και μεταβαλλόμενες ανάγκες σας, δημιουργεί ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα ασφαλιστικών πακέτων που καλύπτει τους τομείς Αυτοκινήτου, Πυρός (Κατοικιών & Επιχειρήσεων), Προσωπικού Ατυχήματος, Αστικής Ευθύνης Σκαφών Αναψυχής και Γενικής Αστικής Ευθύνης, **για να προσφέρετε σε ό,τι ποιοτικότερο έχετε, την ασφάλεια που του αξίζει!**



Αξία... στην ασφάλειά σας!



ΕΠΙΣΗΜΟΣ
ΧΟΡΗΓΟΣ
ΠΑΕ ΑΕΚ



Χορηγία συνεδρίου

Η CGU Insurance ανέλαβε τη χορηγία του παγκόσμιου συνεδρίου με θέμα «Νέες Τάσεις στο Δίκαιο της Ασφαλιστικής Σύμβασης» που διοργανώνουν στην Αθήνα το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών και ο Ελληνικός Σύλλογος Ασφαλιστικής Επιστήμης. Η θεματική του συνεδρίου επικεντρώνεται στην προσπάθεια ενοποίησης των βασικών κανόνων που διέπουν την ασφαλιστική σύμβαση, με σκοπό την έκδοση ασφαλιστηρίων στην έδρα της ασφαλιστικής επιχείρησης χωρίς να υπάρχει ανάγκη προσαρμογής στο περιβάλλον της χώρας υποδοχής. Ομιλητές του συνεδρίου είναι γνωστοί καθηγητές που ασχολούνται με το δίκαιο της ιδιωτικής ασφάλισης, τόσο από τον ελληνικό όσο και από το διεθνές χώρο.

Ημερίδα από CGU μαζί με τον ΣΕΜΑ

Η CGU Insurance διοργάνωσε στις 13 Απριλίου 2005 σε συνεργασία με το Σύνδεσμο Ελλήνων Μεσιτών Ασφαλίσεων (ΣΕΜΑ), ημερίδα με σκοπό την παρουσίαση της εταιρείας και την ανάλυση των τάσεων της ασφαλιστικής αγοράς.

Ο Διευθύνων Σύμβουλος Γιάννης Λινός παρουσίασε το ρόλο των μεσιτών στην ασφαλιστική αγορά της «επόμενης ημέρας». Υπογράμμισε τις αλλαγές που επέρχονται με τη δημιουργία νέων καναλιών διανομής, την αύξηση των απαιτήσεων των πελατών και την ενίσχυση της εποπτείας και τόνισε πως οι μεσίτες πρέπει να εκμεταλλευτούν τις νέες ευκαιρίες που αναδύονται αλλά και να αντιμετωπίσουν τις ποικίλες απειλές που δημιουργούνται έχοντας ως εφόδια τον επαγγελματισμό, τον ορθολογισμό, τη φαντασία και τη συνεργασία.

Ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Ερρίκος Μοάτσος επικέντρωσε την ομιλία του στην παρουσίαση της εταιρείας. Τόνισε ότι η CGU Insurance διαφοροποιείται από την υπόλοιπη αγορά μέσω της παροχής ποιοτικών προϊόντων και υπηρεσιών, αλλά και της διευκόλυνσης των συνεργατών με χρήση σύγχρονων μεθόδων τεχνολογίας. Η υπεροχή της CGU Insurance διακρίνεται και στα οικονομικά αποτελέσματα του 2004 με τα κέρδη προ φόρων να αγγίζουν τα 2,1 εκατομμύρια ευρώ, που αντιστοιχούν σε απόδοση ιδίων κεφαλαίων 23,8%.

Μετά το τέλος των παρουσιάσεων, ακολούθησε ανοιχτή συζήτηση των μεσιτών με τους αντιπροσώπους της CGU Insurance και τον πρόεδρο του ΣΕΜΑ κ. Λάμπρο Κόκκινο.

Εκ παραδρομής, στο προηγούμενο τεύχος του ΝΑΙ, ο κ. Ερρίκος Μοάτσος αναφέρθηκε ως Διευθύνων Σύμβουλος της CGU αντί για Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής. Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας είναι ο κ. Γιάννης Λινός.

2,1 εκ. κέρδη

Καθαρά κέρδη προ φόρων 2,1 εκατ. ευρώ πραγματοποίησε το 2004 η CGU Insurance έναντι 1,2 εκατ. του 2003. Τα κέρδη αυτά αντιστοιχούν σε απόδοση ιδίων κεφαλαίων 23,8%.

Τα δεδουλευμένα ασφάλιστρα αυξήθηκαν κατά 6,5% φτάνοντας τα 26,7 εκατ. ευρώ, ενώ οι επελθούσες αποζημιώσεις μόνο κατά 3,3%. Βελτίωση επιτεύχθηκε και στο κόστος λειτουργίας και πρόσκτησης εργασιών, που μειώθηκε ως ποσοστό των ασφαλίσεων από 35,3% σε 34,7%.

Ο συνδυασμός των πιο πάνω μεγεθών οδήγησε το net combined operating ratio, δηλαδή το άθροισμα των ποσοστών αποζημιώσεων και εξόδων ίδιας κράτησης, αρκετά κάτω από το κρίσιμο όριο του 100% (96,3% έναντι 99,7% το 2003), επιτρέποντας έτσι την πραγματοποίηση τεχνικού κέρδους 670.000 €, πριν δηλαδή το συνυπολογισμό των εσόδων επενδύσεων, όπως σημείωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας κ. Γιάννης Λινός.

Αξίζει να σημειωθεί ότι:

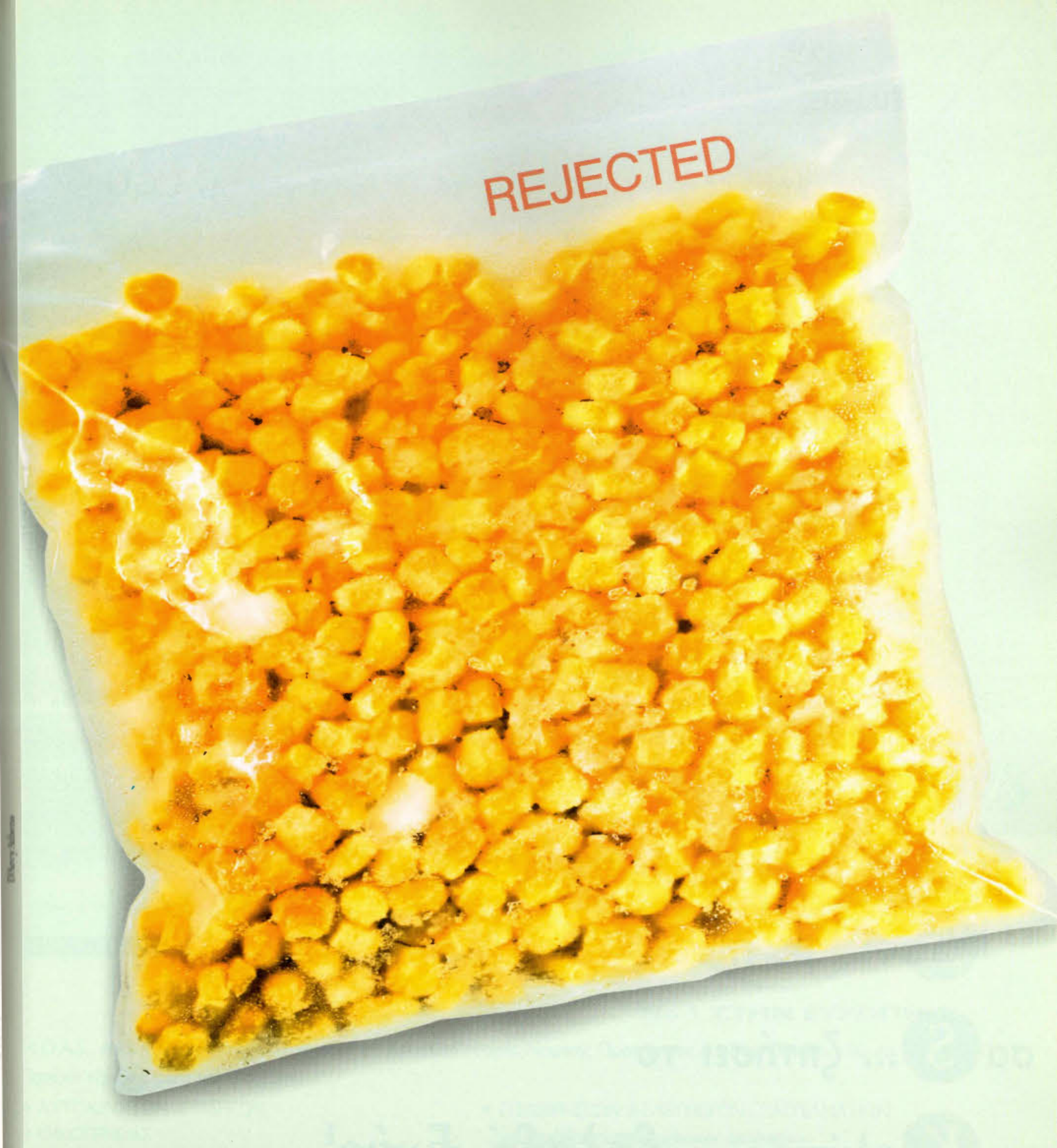
- Οι επενδύσεις, τα διαθέσιμα και τα λοιπά στοιχεία ενεργητικού που σύμφωνα με το νόμο είναι αποδεκτά ως ασφαλιστική τοποθέτηση, καλύπτουν κατά 137% τις ασφαλιστικές προβλέψεις (τεχνικά αποθέματα).
- Το περιθώριο φερεγγυότητας που διαθέτει η εταιρεία, είναι υπερδιπλάσιο (228%) του απαιτούμενου από το νόμο.
- Οι προβλέψεις εκκρεμών ζημιών ως ποσοστό των ασφαλίσεων και δικαιωμάτων συμβολαίου είναι 238% για τις ασφάλισεις αυτοκινήτων και 77% για τις λοιπές, δηλαδή παραμένουν σε επίπεδα υπερδιπλάσια του μέσου όρου της αγοράς.

Η σύνθεση του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου της CGU Insurance σε σύγκριση με αυτή της υπόλοιπης ασφαλιστικής αγοράς διαμορφώθηκε ως εξής:

	CGU	Αγορά
Ασφαλίσεις περιουσίας	63%	22%
Ασφαλίσεις αυτοκινήτων	28%	64%
Λοιπές ασφαλίσεις	9%	14%

Όπως δήλωσε ο Διευθύνων Σύμβουλος Γιάννης Λινός, τα αποτελέσματα του 2004 επιβεβαιώνουν ότι κύριο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της CGU Insurance είναι η υπεροχή μέσα από την οικονομική ευρωστία και την ολική ποιότητα προϊόντων και εξυπηρέτησης, που γίνεται αισθητή στον πελάτη. Επεσήμανε ότι η CGU Insurance είναι απόλυτα έτοιμη για την υιοθέτηση των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων και προσβλέπει στη γρήγορη και αυστηρή εφαρμογή του νέου ευρωπαϊκού πλαισίου εποπτείας των ασφαλιστικών επιχειρήσεων Solvency II, ώστε να επιταχυνθεί η εξυγίανση της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Επίσης αξίζει να σημειωθεί ότι η εταιρεία προχώρησε στην αγορά νέων ιδιόκτητων κτηρίων 2.200 τ.μ. στο Μαρούσι επί της Λ. Κηφισίας.



Business Solutions / Ασφάλιση μολυσμένων προϊόντων

Τα περιστατικά μόλυνσης και αλλοίωσης ευπαθών προϊόντων, όπως τρόφιμα, ποτά, φάρμακα και καλλυντικά, μπορούν να φέρουν σε πολύ δύσκολη θέση μία επιχείρηση. Προσελκύουν άμεσα το ενδιαφέρον των ΜΜΕ και την προσοχή της κοινής γνώμης. Πολύ γρήγορα ένα περιστατικό μπορεί να εξελιχθεί σε κρίση και η εμπιστοσύνη του αγοραστικού κοινού να χαθεί. Με το πρόγραμμα ασφάλισης "Μολυσμένων Προϊόντων" εξασφαλίζετε την απρόσκοπτη οικονομική λειτουργία της επιχείρησής σας σε περίπτωση τυχαίας ή κακόβουλης μόλυνσης προϊόντων και διασφαλίζετε τη φήμη της απέναντι στους πελάτες, συνεργάτες και προμηθευτές σας. Το πρόγραμμα ασφάλισης "Μολυσμένων Προϊόντων" είναι ένα από τα πολλά πρωτοποριακά προγράμματα ασφάλισης επιχειρήσεων της AIG GREECE. Για να συνεχίζουμε τη δουλειά 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

Αξέχαστες εμπειρίες από το DUBAI για την CGU !

Με μεγάλη επιτυχία στέφθηκε το ταξίδι της CGU Insurance που πραγματοποιήθηκε τον Απρίλιο στο κοσμοπολίτικο Dubai, για την επιβράβευση των συνεργατών της που πέτυχαν τους υψηλούς στόχους του πρώτου διαγωνισμού πωλήσεων της εταιρίας.



Η CGU Insurance έχει δεσμευτεί απέναντι στους πελάτες αλλά και στους συνεργάτες της γι' αυτό που ονομάζει «ατέλειωτη αναζήτηση της τελειότητας» και αυτό το ταξίδι αντικατόπτριζε ακριβώς αυτή τη δέσμευση. Η πολυτέλεια και η άρτια οργάνωση ήταν τα κύρια χαρακτηριστικά του ταξιδιού, στο οποίο οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να επισκεφτούν



τόπους μαγικούς, όπως το διάσημο ξενοδοχείο Burj Al Arab και να δειπνήσουν σε παραδοσιακό ξύλινο σκάφος τύπου Dhow παραπλέοντας το Dubai Creek. Το ταξίδι ολοκληρώθηκε με μία φανταστική εκδρομή στην αραβική έρημο και ένα περιπετειώδες σαφάρι, ενώ στη συνέχεια οι συμμετέχοντες δέιντησαν εκεί υπό τους ήχους αραβικής μουσικής.

ASK, (άσκ), ρωτώ, ζητώ, παρακαλώ

Αν... ρωτήσετε τον πελάτη σας, θα
Σα... ζητήσει το
Καλύτερο... δηλαδή Εμάς!

Στην εποχή των μεγάλων ανακατατάξεων,
εμείς δίνουμε λύσεις, γιατί και **Ξέρουμε** και **μπορούμε!**

Ask for **ASK**

ASK

INDEPENDENT FINANCIAL CONSULTANTS

Λ Συγγρού 262 & Φιλοθέου 2, 17672 Αθήνα. Τηλ.: 210 95 00 605, Fax: 210 95 00 665. E-mail: recruiting@ask.com.gr, Site: www.ask.com.gr

Διεκδικήστε
την επαγγελματική επιτυχία σας
στην **D.A.S. - HELLAS**

...επειδή πιστεύετε
ότι σας αξίζει
να συνεργάζεστε
με τους πρώτους

DAS

Για να βρείτε το δίκιο σας!

№ 1 ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Η D.A.S., είναι η κορυφαία **εξειδικευμένη** ασφαλιστική εταιρία Νομικής Προστασίας και στην Ελλάδα, εδώ και 35 χρόνια! Παρέχει εξειδικευμένα προγράμματα:

- ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ & ΟΔΗΓΩΝ
- ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΣ
- ΕΚΜΙΣΘΩΣΕΩΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ
- ΣΚΑΦΩΝ
- ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΕΩΝ ΠΟΛΥΚΑΤΟΙΚΙΩΝ
- ΙΑΤΡΩΝ

- ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ & ΕΛΕΥΘΕΡΩΝ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΩΝ
για διεκδίκηση: αποζημιώσεων, ακάλυπτων
επιταγών, συναλλαγματικών και τιμολογίων.
Υπεράσπιση σε ποινικά δικαστήρια,
εργατικές και μισθωτικές διαφορές.

Εκμεταλλευθείτε τις δυνατότητες συνεργασίας και κατακτήστε μια ξεχωριστή θέση στο δυναμικό αυτό κλάδο.

Διεκδικήστε τη συνεργασία σας μαζί της!

D.A.S. - HELLAS A.E. ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ ΓΕΝΙΚΗΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
Κεντρικά Γραφεία: Λ. ΣΥΓΓΡΟΥ 44, 117 42 ΑΘΗΝΑ • ΤΗΛ: 210 9001300 • FAX: 210 9215134 • www.das.gr • salesdep@das.gr
Μια Εταιρία του Γερμανικού Ασφαλιστικού Ομίλου **ERGO**



Νέα Περιφερειακή Δ/ση Πειραιά και Νήσων για Εγνατία και Le Monde στον Πειραιά

Οι εταιρείες Εγνατία ΑΑΕ και Le Monde ΑΕ στα πλαίσια του νέου αναπτυξιακού προγράμματος τους, ίδρυσαν την Περιφερειακή Διεύθυνση Πειραιά και Νήσων. Η ίδρυση της νέας Περιφερειακής έχει σαν σκοπό την όσο το δυνατόν καλύτερη εξυπηρέτηση συνεργατών και πελατών της ευρύτερης περιοχής του Πειραιά, των προαστίων του, των διαμερισμάτων Ν.Α. Αττικής, των νήσων (Κυκλάδες, Δωδεκάνησα, Κρήτη, κλπ) καθώς και άλλων γεωγραφικών διαμερισμάτων εντός και εκτός Λεκανοπεδίου Αττικής.

Στην Περιφερειακή Δ/ση Πειραιά και Νήσων τοποθετήθηκαν έμπειρα και ικανά στελέχη, με Διευθυντή τον κ. Νίκο Περάκη γνωστό στο χώρο της Ασφαλιστικής Αγοράς, με μακρά πο-

ρεία και πολυετή προϋπηρεσία σε ανάλογες θέσεις. Τα γραφεία της νέας Περιφερειακής στεγάζονται στον Πειραιά επί της οδού Εθν. Αντιστάσεως 31, (Τηλ.: 210-42.22.038, 210-42.22.046, Fax: 210-42.22.043).

Ο κ. Νίκος Περάκης τα τελευταία 20 χρόνια κατείχε στην εταιρεία ΦΟΙΝΙΞ-ΜΕΤΡΟΛΙΦ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΑΕ τη θέση του Δ/ντή στη Δ/ση Marketing & Πωλήσεων, στην Δ/ση Επιχειρήσεων - Ιδιωτών, στη Δ/ση Underwriting και τέλος Περιφερειακός Δ/ντής μέχρι το τέλος του 2004

Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών

Το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών οργάνωσε Εκπαιδευτική Ημερίδα με θέμα: "Φυσικές Καταστροφές, Οικονομικές Επιπτώσεις και η αντιμετώπισή τους". Τις εργασίες συντόνισε ο κ. Νίκος Νανόπουλος - Γενικός Δ/ντής της Εταιρείας Allianz Α.Ε.Γ.Α. Το θέμα της Ημερίδας είναι ιδιαίτερα σημαντικό για την Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά. Οι συχνοί σεισμοί και πλημμύρες στη χώρα μας με καταστροφικά αποτελέσματα για μεγάλο αριθμό νοικοκυριών, που έχουν υποστεί ζημιές και που απευθύνονται στο Κράτος για αποζημιώσεις, απαιτούν τεράστια ποσά. Σε άλλες χώρες και κυρίως στην Ευρωπαϊκή Ένωση έχουν βρεθεί διάφορες εναλλακτικές λύσεις και για την πρόληψη των κινδύνων, αλλά και για τις αποζημιώσεις από τις φυσικές καταστροφές.

κοκυριών, που έχουν υποστεί ζημιές και που απευθύνονται στο Κράτος για αποζημιώσεις, απαιτούν τεράστια ποσά. Σε άλλες χώρες και κυρίως στην Ευρωπαϊκή Ένωση έχουν βρεθεί διάφορες εναλλακτικές λύσεις και για την πρόληψη των κινδύνων, αλλά και για τις αποζημιώσεις από τις φυσικές καταστροφές.



Η ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ... σε νέα τροχιά ανάπτυξης

Η ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.Γ.Α. με σταθερή και συνεχή πορεία στην ελληνική ασφαλιστική αγορά από το 1967, μέλος πλέον του Ομίλου Εταιρειών M.F.S. μπαίνει από φέτος με νέα εταιρική ταυτότητα σε μια νέα... τροχιά ανάπτυξης, με αισιοδοξία και καινούργια δυναμική.

Το 2004 για την ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ήταν μια ιδιαίτερα πετυχημένη χρονιά, με αύξηση των εσόδων της κατά 20% και σταθερή κερδοφορία. Ένα αποτέλεσμα που προήλθε από την προσηκτικότερη αξιολόγηση και επιλογή των συνεργατών της εταιρείας και το αυστηρό underwriting που υλοποιήθηκε από το Τμήμα Εκδόσεων. Συγκεκριμένα, το σύνολο των εσόδων της από ασφαλίστερα και δικαιώματα συμβολαίων το 2004 ανήλθαν στα 9.672.960 €, ενώ τα κέρδη της έφθασαν στις 869.159 €.

Στις αρχές του 2005 η ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ προχώρησε σε αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου σε μετρητά κατά 2.150.000 €, ενώ έλαβε όπως κάθε χρόνο, τα πιστοποιητικά φερεγγυότητας και κάλυψης αποθεμάτων. Όσο για τη σημερινή καθαρή θέση της εταιρείας, αυτή ανέρχεται στα 4.200.000 €.

Η Διοίκηση της εταιρείας έχει υψηλούς στόχους για το 2005 για αύξηση των ασφαλιστικών της εργασιών και αύξηση των εσόδων της. Για το λόγο αυτό έχει μπει σε εφαρμογή ένα νέο ολοκληρωμένο σχέδιο εσωτερικής οργάνωσης και αναδιάρθρωσης της εταιρείας με νέες υποδομές, μηχανογραφικά συστήματα, στελέχωση των Διευθύνσεων της με νέα στελέχη, δημιουργία Διεύθυνσης Marketing και τμήματος Call Center για την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών της, με στόχο την πιο αναβαθμισμένη και δυναμική παρουσία της ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ στην ελληνική ασφαλιστική αγορά.

Επίσης, η ριζική αναδιοργάνωση του δικτύου πωλήσεων της όσο και οι επιλεκτικές της στρατολογήσεις σε επίπεδο συνεργατών, δίνουν νέα πνοή στις πωλήσεις της εταιρείας.

Τέλος, η πολύ πετυχημένη επιλογή της χορηγίας της στην ιστορική ομάδα της ΑΕΚ, σε μια χρονιά που η ΠΑΕ ΑΕΚ διακρίνεται συνεχώς και όχι μόνο αγωνιστικά, έχει δημιουργήσει μια σημαντική δυναμική στην εταιρεία, που υλοποιεί ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα marketing και προωθητικών ενεργειών στο χώρο των φιλάθλων της ΑΕΚ και όχι μόνο...

Ήδη στο πρώτο τρίμηνο του 2005 καταγράφει μια αύξηση εργασιών της τάξεως του 35% συγκριτικά με το ίδιο περσινό διάστημα, ενώ οι φιλοδοξίες της εταιρείας είναι η αύξηση των ασφαλιστικών της εργασιών κατά το 2005, η συνεχής αναβάθμιση και βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών της σε όλα τα επίπεδα, καθώς και η ποιοτική αναδιάρθρωση του χαρτοφυλακίου της.

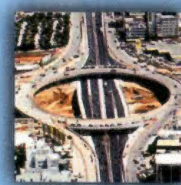
Από την ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ επίσημο χορηγό της ΠΑΕ ΑΕΚ ειδικό site για την ενημέρωση των φιλάθλων της ΑΕΚ!

Η ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, ΕΠΙΣΗΜΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΤΗΣ ΑΕΚ για την περίοδο 2004-2006, προχώρησε στο σχεδιασμό ειδικού ενημερωτικού site στο internet με την επωνυμία www.galaxiasaek.gr για την ενημέρωση των φιλάθλων της ΑΕΚ.

ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ



ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ
Για όλο
τον κόσμο



ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ
Με ένα τηλεφώνημα
στο 210 9409582
έχετε δωρεάν
Παροχή Ιατρικών
Συμβουλών από τους
γιατρούς μας



**ΠΛΟΙΩΝ
& ΣΚΑΦΩΝ
ΑΝΑΨΥΧΗΣ**



**ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ
ΑΤΥΧΗΜΑΤΟΣ**
Κάλυψη σε
όλο τον κόσμο



ΠΥΡΟΣ
Για οποιαδήποτε
κινητή και ακίνητη
περιουσία



**ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗΣ
ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ
ΚΑΙ ΑΣΤΙΚΗΣ
ΕΥΘΥΝΗΣ ΕΡΓΩΝ**



**ΟΔΙΚΗΣ
ΒΟΗΘΕΙΑΣ
MINETTA-
INTERPARTNER
ASSISTANCE**



ΖΩΗΣ
Χρυσή Κάρτα Υγείας
που εξοφλεί όλα τα
νοσοκομειακά έξοδα
σε όλο τον κόσμο



**ΤΡΑΠΕΖΙΚΑ
ΠΡΟΪΟΝΤΑ**
Στεγαστικά και
Επαγγελματικά
Δάνεια



**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

ING 

Πρωτοποριακό Πρόγραμμα Ενημέρωσης σε Θέματα Συντάξεων από την ING

Στις 31 Μαρτίου 2005, πραγματοποιήθηκε η μεγάλη κλήρωση για την ανάδειξη του νικητή της πρωτοβουλίας που υλοποίησε η ING Ελλάδας, με τίτλο "Spring Pension". Η πρωτοβουλία αυτή πραγματοποιείται για πρώτη φορά στη χώρα μας και στόχο είχε την ενημέρωση των ασφαλισμένων, αλλά και κάθε ενδιαφερόμενου πάνω σε θέματα που αφορούν στα συνταξιοδοτικά προγράμματα, τα προνόμια που αυτά προσφέρουν, αλλά και τα σημεία που θα πρέπει οι ενδιαφερόμενοι να προσέχουν

πριν από τη σύναψη ενός συνταξιοδοτικού συμβολαίου. Στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας αυτής, πραγματοποιήθηκε μεγάλος διαγωνισμός, όπου ο νικητής κέρδισε μετά από κλήρωση ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα αξίας 25.000 ευρώ. Το βραβείο θα απονεμηθεί στο μεγάλο τυχερό τις επόμενες ημέρες σε ειδική εκδήλωση που θα πραγματοποιηθεί στα κεντρικά γραφεία της εταιρείας.



COORDINATORS S.A.

Εγκριμένος Φορέας Εκπαίδευσης Διαμορφώνοντας
στην Ασφάλιση Προσώπων (ΥΠΙΑΝ Κ3 1764/02)

FRANCHISE

«Εκπαίδευσης - Πιστοποίησης»

Αλυσίδα Εταιριών FRANCHISE εκπαίδευσης και πιστοποίησης, με χρήση του συστήματος e-learning με "φυσική παρουσία" και νέους τρόπους επικοινωνίας (φωνητική δυνατότητα κ.λπ.), δίνοντας ολοκληρωμένες λύσεις σε θέματα εκπαίδευσης και αναγνωρισμένης επαγγελματικής κατάρτισης αναπτύσσει η εταιρεία COORDINATORS S.A. εγκεκριμένος φορέας εκπαίδευσης, επιμόρφωσης και πιστοποίησης με υπερδεκαετή εμπειρία.

Ειδικότερα οι ενδιαφερόμενοι θα μπορούν να εκπαιδευθούν σε:

- Ασφαλιστικά
- Χρηματοοικονομικά - Λογιστικά
- Πωλήσεις
- Management
- Ίδρυση
- Διοίκηση

- Οργάνωση
- Υποστήριξη Επιχειρηματικού Σχεδίου μικρομεσαίων επιχειρήσεων

- Marketing
- Γραμματειακή Υποστήριξη
- Πληροφορική
- Ανθρώπινη Επικοινωνία

Στους ενδιαφερόμενους να συνεργασθούν μαζί μας θα αποστέλλεται αίτηση ενδιαφέροντος και θα τηρηθεί αυστηρή χρονική προτεραιότητα εξέτασης των αιτήσεων ανά νομό και πόλη.

Εξαιρούνται: Κόρινθος, Τρίπολη και Μουδανιά Χαλκιδικής όπου λειτουργούν ήδη εταιρίες Franchise.

Για περισσότερες πληροφορίες, μπορείτε να επικοινωνήσετε στο τηλέφωνο 210 5734000 ή στο e-mail: coord@acisgroup.gr.

COMMERCIAL Value®

Πάνω από 11.300 ασφαλισμένων στη Βόρειο Ελλάδα

Υπερέβη το φράγμα των 11.300 ασφαλισμένων στη Βόρειο Ελλάδα η COMMERCIAL Value. Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων της εταιρείας στη Βόρειο Ελλάδα για το 2004 ανήλθε στα 6,3 εκατ. ευρώ, ποσό που επιμερίζεται στους εξής κλάδους: ασφαλίσεις αυτοκινήτων 1,8 εκατ. ευρώ, ασφαλίσεις λοιπών κλάδων γενικών 1,3 εκατ. ευρώ και ασφαλίσεις ζωής 3,2 εκατ. ευρώ.

Η COMMERCIAL Value διαθέτει στη συμπρωτεύουσα διοικητικό υποκατάστημα αλλά και ιδιαίτερο γραφείο πωλήσεων του δικτύου Agencies. Παράλληλα, το δίκτυο πωλήσεων της εταιρείας στη Βόρειο Ελλάδα αποτελείται από 107 πράκτορες και μεσίτες ασφαλίσεων, 25 ανεξάρτητους ασφαλιστικούς συμβούλους και 110 ασφαλιστές του δικτύου Agencies. Σημειώνεται ότι η COMMERCIAL Value παρουσίασε αύξηση ύψους 17,6% στη συνολική παραγωγή ασφαλίσεων το 2004, «αγγίζοντας» τα 142,6 εκατ. ευρώ έναντι 121,3 εκατ. ευρώ το 2003. Τα προ φόρων κέρδη της εταιρείας έφθασαν τα 1,2 εκατ. ευρώ το 2004 έναντι 1,066 εκατ. ευρώ του 2003.

Επισημαίνεται ότι συνολικά οι προβλέψεις κινήθηκαν ανοδικά κατά 9,38% και σε απόλυτους αριθμούς έφθασαν τα 161,2 εκατ. ευρώ έναντι 147,3 εκατ. ευρώ το 2003. Επιπλέον τα έξοδα της εταιρείας συρρικνώθηκαν κατά 300 χιλ. ευρώ, ενώ περαιτέρω μείωση των εξόδων κατά περίπου των 3 εκατ. ευρώ αναμένεται να σημειωθεί στο τρέχον οικονομικό έτος. Σύμφωνα με πρώτες εκτιμήσεις της διοίκησης, η παραγωγή ασφαλίσεων για την COMMERCIAL Value προβλέπεται να υπερβεί τα 61,7 εκατ. ευρώ και τα 83,9 εκατ. ευρώ για τον κλάδο ζωής και τους γενικούς κλάδους αντίστοιχα για το 2005.

Όπως τόνισε χαρακτηριστικά ο Διευθύνων Σύμβουλος της COMMERCIAL Value κ. Δημήτρης Βιδάλης, η εταιρεία σκοπεύει να εντείνει την ήδη υπάρχουσα πολιτική της «προσωπικής επαφής» στη σχέση με τους συνεργάτες και τους πελάτες της, ενισχύοντας ταυτόχρονα την άμεση και ποιοτική εξυπηρέτησή τους αλλά και την παροχή τους, με ολοκληρωμένες και πρωτοποριακές υπηρεσίες. Επισημαίνει δε ότι οι στόχοι για το 2005 θα επιτευχθούν με την περαιτέρω αξιοποίηση της συνεργασίας με την ASPIS BANK, την πρόσκτηση νέων συνεργασιών και τη δημιουργία νέων ευέλικτων πακέτων αυτοκινήτου πυρός κ.λ.π.

Δώστε στην καριέρα σας



νέα προοπτική!

Τώρα είναι η ευκαιρία να ενώσετε την καριέρα σας με τις υψηλές προοπτικές της Ατλαντικής Ένωσης!

Της ασφαλιστικής εταιρείας 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 εταιρείας με:

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

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

ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ GROUP:

Deutscher Ring  La Baloise

**ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ
ΕΝΩΣΗ**
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

Προγράμματα ασφάλισης δανειοληπτών στεγαστικών και καταναλωτικών προσωπικών δανείων

Η Αγροτική Ασφαλιστική, σε συνεργασία με Αγροτική Τράπεζα και με γνώμονα τη σωστή και πλήρη προστασία των δανειοληπτών της Α.Τ.Ε., προωθεί τα ακόλουθα προγράμματα ασφάλισης:

Α.Τ.Ε. ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΔΑΝΕΙΟΛΗΠΤΗ

Ατομικό πρόγραμμα, το οποίο απευθύνεται σε δανειολήπτες Στεγαστικών και Επισκευαστικών Δανείων της Α.Τ.Ε. Έχει στόχο να εξασφαλίσει την κυριότητα του ακινήτου στην οικογένεια του δανειολήπτη, αποπληρώνοντας το υπόλοιπο του δανείου σε περίπτωση Απώλειας Ζωής ή Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας του δανειολήπτη από οποιαδήποτε αιτία.

Το ασφαλισμένο κεφάλαιο είναι ισόποσο του δανείου, η διάρκεια ασφάλισης είναι ίση με τη διάρκεια του δανείου και η μέγιστη ηλικία του δανειολήπτη κατά τη σύναψη της ασφάλισης είναι το 55ο έτος.

Α.Τ.Ε. ΕΦΑΠΑΞ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Είναι ένα ομαδικό πρόγραμμα, το οποίο απευθύνεται σε δανειολήπτες καταναλωτικών και προσωπικών δανείων της Α.Τ.Ε. Έχει στόχο να προστατέψει την οικογένεια του δανειολήπτη από την αποπληρωμή του χρέους σε περίπτωση Απώλειας Ζωής του από οποιαδήποτε αιτία, αποπληρώνοντας το υπόλοιπο του δανείου στην Α.Τ.Ε.

Το ασφαλισμένο κεφάλαιο είναι ισόποσο του δανείου, η διάρκεια της ασφάλισης είναι από 3 έως 7 χρόνια και η μέγιστη ηλικία του δανειολήπτη κατά τη σύναψη της ασφάλισης είναι το 60ο έτος.

Το εφάπαξ μικτό ασφαλιστρο για δάνειο π.χ. 10.000 €, 3ετές, άνδρα ηλικίας 35 ετών είναι 39,3 €.

Α.Τ.Ε. ΣΤΕΓΗ

Αποτελεί πακέτο ολοκληρωμένης προστασίας κτηρίων κατοικιών και επαγγελματικών χώρων.

Απευθύνεται σε δανειολήπτες ενυπόθηκων στεγαστικών και επισκευαστικών δανείων της Α.Τ.Ε. και έχει στόχο την προστασία του δανειολήπτη σε περίπτωση καταστροφής ή ζημίας του δανειοδοτούμενου ακινήτου.

Το πρόγραμμα καλύπτει τους ακόλουθους κινδύνους:

Πυρκαγιά, σεισμός (για οικοδομές ανεγερμένες μετά το 1960), καπνός, έκρηξη, πλημμύρα, θύελλα, καταιγίδα, θραύση σωληνώσεων, υπερχειλίση δεξαμενών, κατάρρευση από βάρος χιονιού, πτώση δένδρων, πρόσκρουση οχημάτων.

Η διάρκεια της ασφάλισης είναι ίση με τη διάρκεια του δανείου και το ασφαλισμένο κεφάλαιο είναι ίσο με το κατασκευαστικό κόστος της οικοδομής σε αξία καινούργιου, δηλαδή χωρίς κριτήριο παλαιότητας του ακινήτου.

Το ετήσιο μικτό κόστος του προγράμματος ανέρχεται σε 2,3%. Υπάρχει όμως δυνατότητα ασφάλισης χωρίς την κάλυψη σεισμού (για οικοδομές ανεγερμένες πριν από το 1960) με κόστος 0,9%.



Εργαλείο για πωλητές

Ένα νέο εργαλείο για την εξυπηρέτηση του δικτύου πωλητών δημιουργήσε η Interamerican. Πρόκειται για το «ASK ME».

Το «ASK ME» αποτελεί το εργαλείο σας στην πώληση, την υποστήριξη και την ενημέρωση. Είναι διαθέσιμο 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο, από οποιοδήποτε σημείο του κόσμου. Αποτελεί το δικό μας σύγχρονο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, κάνοντας τη δουλειά σας πιο εύκολη, πιο αποτελεσματική, πιο παραγωγική.

Νέα προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτων

Νέα ανταγωνιστικά προγράμματα ασφάλισης αυτοκινήτων προωθεί από την 1η Μαΐου 2005, η ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ. Εφαρμόζοντας νέα τιμολογιακή πολιτική η εταιρία, δεν προέβη σε αύξηση των ασφαλιστρών στον κλάδο αυτοκινήτων για τη μεγαλύτερη μερίδα των ασφαλισμένων. Ειδικότερα για όσους οδηγούς διαμένουν εκτός ΑΤΤΙΚΗΣ, για όσους είναι ηλικίας 31-60 και για όσους κατέχουν αυτοκίνητο το οποίο κυκλοφόρησε μετά το 1995, προσφέρει ανταγωνιστικά «πακέτα» Ασφάλισης (AUTOPLAN).

Επιπρόσθετα, όταν ο ιδιοκτήτης ασφαλίσει το αυτοκίνητό του για κλοπή, φωτιά ή ίδιες ζημιές, απολαμβάνει πρόσθετες εκπτώσεις και τα συνολικά ασφαλιστρα είναι τότε άκρως ανταγωνιστικά.

Τα ασφαλιστρα της αστικής ευθύνης έναντι τρίτων της Περιφέρειας ΑΤΤΙΚΗΣ και μόνο, αναπροσαρμόστηκαν κυρίως για τα Φορτηγά Ιδιωτικής και Δημόσιας Χρήσης και τα Δίκυκλα.

Η Τιμολογιακή Πολιτική βασίζεται σε ένα Νέο Σύστημα Bonus Malus που εφαρμόζεται για κάθε Νεοασφαλιζόμενο στην ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ και το οποίο για πρώτη φορά στην ελληνική αγορά προβλέπει συγκεκριμένα κριτήρια (οδηγών, αυτοκινήτου και καλύψεων) για τη διαμόρφωση των τελικών ασφαλιστρών σε άκρως ανταγωνιστικά επίπεδα.



ΘΡΑΥΣΗ ΤΩΝ ΠΑΝΤΩΝ

Επειδή η επικοινωνία σε όλους τους τομείς είναι το ζητούμενο, βρήκαμε τον κ. Γιώργο - Πέτρο Χατζίκο, Διευθυντή ανάπτυξης της CITY INSURANCE BROKERS, άνθρωπο που «αγαπάει» να επικοινωνεί, και να μοιράζεται πράγματα, και του πήραμε μία «Φανταστική!» συνέντευξη με θέμα: Τι γίνεται στις... "ΑΛΛΕΣ ...ΧΩΡΕΣ?"

Ερώτηση 1: Βγάζουν οι διευθυντές σήμερα χρήματα;

Απάντηση: Ένας που ξέρω ΝΑΙ, γιατί τον «βαρέθηκαν» οι πωλητές του και έφυγαν αφήνοντας τον μόνο του με 5.000.000€ χαρτοφυλάκιο, αφού βρήκαν αλλού δουλειά και σε άλλη Χώρα.

Ερώτηση 2: Καλά και οι «ΑΛΛΟΙ» τι κάνουν;

Απάντηση: Στην αρχή δεν ήξεραν μετά άρχισαν να ρωτούν: Σε ποιόν ανήκει το χαρτοφυλάκιο μου;

Ρωτούσαν εδώ, ρωτούσαν εκεί, ρωτούσαν παραπέρα και όπως λέει και ο ποιητής: Θέλετε στο χώρο σας στον χώρο μας ή και κάπου αλλού;

Αφού κανένας μεγάλος σοφός της χώρας που ρωτούσαν δεν ήξερε, έψαξαν και βρήκαν εμάς, που ξέρουμε ότι το πελατολόγιο είναι περιουσία του «πωλητή» που το έφερε! Κάτι που άρεσε στους πωλητές και σε εμάς!

Ερώτηση 3: Τι κάνουν οι Διευθυντές της "άλλης Χώρας" προκειμένου να σταματήσουν το ξύπνημα των «πωλητών» τους;

Απάντηση: Τι άλλο; Μεγαλύτερη πίεση και πολλές «ΚΟΥΠΕΣ - ΔΑΦΝΕΣ».

Ερώτηση 4: Υπάρχει σήμερα στον ευρύτερο χώρο οικονομική προοπτική για τους "πωλητές";

Απάντηση: Καλή ερώτηση. Τίποτα δεν είναι τυχαίο και για όλα "ΕΜΕΙΣ" έχουμε την ευθύνη. Δεν μπορούμε όμως να αγαπάμε κάποιον περισσότερο από ότι ο ίδιος αγαπά τον εαυτό του. Όταν όλοι καταλάβουμε ότι σαν ομάδα έχουμε καλύτερα αποτελέσματα να έρθουν να συζητήσουμε. Αυτοί θα είναι οι εκλεκτοί και εμείς τέτοιους θέλουμε.

Ερώτηση 5: Δεν φοβάστε που λέτε τα πράγματα με το όνομά τους;

Απάντηση: Κακή ερώτηση. Και βέβαια φοβάμαι...για την τύχη της άλλης Χώρας... Τώρα για όσους ενοχλήθηκαν τους λέμε ότι όλα ανήκουν στον χώρο της φαντασίας και των συμπτώσεων, και ότι ουδεμία σχέση έχουν με την πραγματικότητα! Και για όσους δεν ενοχλήθηκαν και πιστεύουν στην ελευθερία, ανεξαρτησία, τον σεβασμό, και επιτέλους στον κόπο του καθενός, έ, ας το φωνάξουν ΜΑΖΙ ΜΑΖΙ!

Ερώτηση 6: Τι γίνεται με την "Αστική Ευθύνη" των "πωλητών";

Απάντηση: Το υπονοούμενο είναι σαφές. Λοιπόν αν κάνετε πολύ παραγωγή, θα έχετε. Αν κάνετε λίγη, λίγη θα έχετε. Καλό;

Στην Χώρα που λέγαμε αν το σχολικό βιβλίο είναι κακό τιμωρείται ο μαθητής και αν το προϊόν δεν είναι σωστό (βλέπε αστοχία υλικού, εκπαιδευτών και ανοησία πωλητών) θα τιμωρείται ο πωλητής, όχι γιατί φταίει, αλλά γιατί δεν έκανε πολύ παραγωγή και γιατί δεν βρήκε την σωστή ομπρέλα που ο νόμος του παρέχει! Αρκετά πια με αυτήν την καραμέλα.

Ερώτηση 7: Εγώ σαν "πωλητής" μπορώ να έχω δωρεάν τα πάντα για πάντα;

Απάντηση: Ναι, εάν πληρώσεις το σωστό ποσό για τις αναγκαίες υπηρεσίες που χρειάζεσαι για υποστήριξη, θα δεις ότι οι αμοιβές των "πωλητών" μας εν τέλει είναι μεγαλύτερες από αυτές της άλλης χώρας, που λένε ότι είναι και δωρεάν.

Ερώτηση 8: Είπατε για κατοχύρωση του χαρτοφυλακίου, μιλήσατε για

ελευθερία, ανεξαρτησία, και σεβασμό. Πωλήσεις πώς κάνετε, χωρίς κανόνες και πειθαρχία, στόχους και εκδρομές;

Απάντηση: Οι "πωλητές" κάνουν πωλήσεις μόνο όταν είναι χαρούμενοι. Περιβάλλον, καλή διάθεση, γνώση, βοήθεια, προσφέρονται γιατί έτσι εμείς εργαζόμαστε καλύτερα. Και όλοι γνωρίζουμε ότι όταν κανείς τα βρίσκει, γίνεται δημιουργικός. Είμαι βέβαιος ότι αυτοί που ξέρουν από πωλήσεις και είναι καλοπροαίρετοι θα συμφωνήσουν.

Ερώτηση 9: Γιατί ορισμένοι "πωλητές" είναι "κολλημένοι" με την μαζοχιστική πλευρά του εαυτού τους;

Απάντηση: Δεν έμαθαν, ενώ είναι αετοί, να πετούν εκεί που μπορούν, γιατί μεγάλωσαν μέσα σε κλουβιά άλλων πουλερικών. Πείτε σε κάποιον ότι είναι χλωμός, και θα πάει να δει στον καθρέπτη, έστω και αν είναι καλά.

Ερώτηση 10: Ποιόν θεωρείται επιτυχημένο "πωλητή";

Απάντηση: Τον "πωλητή" που είναι υπερήφανος για αυτό που κάνει που αγαπά τον εαυτό του, που μοιράζεται τις γνώσεις του, και δεσμεύεται με τον ίδιο του τον εαυτό, για το καλό.

Ερώτηση 11: Ποια είναι τα προβλήματα του "πωλητή";

Απάντηση: Υποτιμήσεις, εξαναγκασμοί, διάφορα meetings και ιδέες όπως, πουλάτε στους πελάτες σας "προϊόντα αξίας 2.000 € το κεφάλι" εκείνοι δεν ξέρουν ότι τα θέλουν, ξέρει όμωςο Διευθυντής.

Ερώτηση 12: Τι θα συμβουλευάτε τους "πωλητές";

Απάντηση: Εκμεταλλευτείτε αν θέλετε τις δυνάμεις σας, ποτέ τους άλλους.

Ερώτηση 13: Ποιους θεωρείται καλύτερους "πωλητές";

Απάντηση: Αυτούς που αγαπούν την σταθερότητα και την σιγουριά, για...τους άλλους. Έχουν φιλοδοξίες για καριέρα, και νοιώθουν αυτοπεποίθηση, έχουν ήθος και προπαντός χιούμορ.

Ερώτηση 14: Οι συνεργάτες σας έχουν καλές αμοιβές;

Απάντηση: Σίγουρα δεν πληρώνουν χρήματα σε ψυχολόγους και νευρολόγους, άρα τους περισσεύουν αρκετά.

Ερώτηση 15: Σε ποια αγγελία δεν θα απαντούσατε;

Απάντηση: Ζητείται Ασφαλιστικός σύμβουλος για δημιουργία χαρτοφυλακίου με πρόωρη αποχώρησή του από τον χώρο.

Ερώτηση 16: Σε ποια αγγελία θα απαντούσατε θετικά;

Απάντηση: Σε προτάσεις ένταξης διαμεσολαβούντων στο επάγγελμα, με προοπτική την καριέρα, την ανεξαρτησία, την διαφύλαξη του χαρτοφυλακίου μου, τον σεβασμό και την ελευθερία.

Ερώτηση 17: Είναι προβλέψιμο το μέλλον των ασφαλιστικών θεμάτων παγκοσμίως;

Απάντηση: Το μέλλον έρχεται από Αμερική και Ευρώπη, αφού ξεκαθάρα ο νομοθέτης διαχωρίζει τους ρόλους των διαμεσολαβούντων, ξεκαθαρίζοντας τον ρόλο και την ευθύνη ενός έκαστου. Δίνοντας προτεραιότητα στις ανάγκες του πελάτη και όχι σε οποιοδήποτε άλλο οικονομικό συμφέρον.

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, Κοινοότητες, 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. 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.

ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ:

ΚΟΝΤΟΣ ΑΝΤΩΝΗΣ: 6936001418
ΖΑΝΙΚΑΣ ΑΝΔΡΕΑΣ: 6944713110
ΣΠΥΡΟΣ ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ: 6932216464
ΣΤΑΥΡΟΣ ΧΡΗΣΤΟΣ: 6944727958

Η International Life στις 20 καλύτερες εταιρίες

Σε μία λαμπρή τελετή στην Αίγλη του Ζαπτείου, στις 6 Απριλίου, βραβεύθηκαν οι 20 καλύτερες εταιρίες, οι οποίες ξεχώρισαν στο διαγωνισμό "Best Workplaces 2005".

Η International Life, μέλος του Ομίλου Εταιρειών International Life, παρέλαβε το βραβείο της καταλαμβάνοντας την 7η θέση και είναι η μοναδική ασφαλιστική εταιρία που στα τρία χρόνια του θεσμού διακρίνεται στην Ελλάδα.

Ο ελληνικός διαγωνισμός οργανώθηκε από το Great Place to Work Institute Hellas, του Ομίλου της PRC, με την επιστημονική συνεργασία του Εκπαιδευτικού Οργανισμού Διοίκησης Επιχειρήσεων ALBA και με Media Partner το ECONOMIST έκδοση της ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗΣ. Σύμφωνα με το μοντέλο που χρησιμοποιείται για την εκτίμηση και ανάδειξη των καλύτερων εργασιακών χώρων, πέντε είναι τα βασικά στοιχεία που αναδεικνύουν ως εξαιρετικό ένα εργασιακό περιβάλλον, μία επιχείρηση όπου αξίζει κανείς να εργάζεται.

Διαφημιστικά, Ενημερωτικά Προϊοντικά Έντυπα

Προχωρώντας ουσιαστικά και πιστοί στο motto μας «Είμαστε Διαφορετικοί», η Διεύθυνση Marketing & Εκπαίδευσης του Ομίλου International Life παρουσίασε τη νέα σειρά των εντύπων των νέων προϊόντων. Η σειρά των τεσσάρων (4) εντύπων αντιστοιχεί στα νέα προϊόντα:

- ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ II
- ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΣΠΟΥΔΩΝ II
- ΕΓΓΥΗΜΕΝΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΖΩΗΣ και το
- Σύστημα Υπηρεσιών Υγείας της International Life ΕΝ ΥΓΕΙΑ

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



COORDINATORS S.A.

Εγκεκριμένος Φορέας Εκπαίδευσης Διαμεσολαβούντων στην Ασφάλιση Προσώπων (ΥΠΙΑΝ 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

ΟΜΙΛΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ Π&Ε ΚΑΡΝΑΧΟΡΪΤΗ Εθν. Μακαρίου 25 Περιστέρι Τηλ: 210-5734000 Fax: 210-5765891 e-mail: coord@acisgroup.gr

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Ευέλικτα νοσοκομειακά και επενδυτικά προγράμματα

“Νέα ευέλικτα νοσοκομειακά και επενδυτικά προγράμματα σχεδιάζει η ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ”. Την προαναγγελία αυτή έκανε ο Αντιπρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας κ. Κ. Παπαμιχαλόπουλος, κατά τη διάρκεια εκδήλωσης.

Ο κ. Παπαμιχαλόπουλος, στην ομιλία του, αναφέρθηκε επίσης, στις εκτιμήσεις του για το 2005, όσον αφορά στις σημαντικές εξελίξεις στην Ασφαλιστική Αγορά, στη στρατηγική που θα ακολουθήσει η εταιρία το επόμενο χρονικό διάστημα, καθώς και στους νέους κανόνες λειτουργίας της, τονίζοντας ότι στοχεύει στην ανάπτυξη, πάντα όμως με γνώμονα την κερδοφορία.

Στη συνέχεια, ο Επιθεωρητής κ. Δόγιβαν παρουσίασε την εξαιρετική πορεία της Επιθεώρησης τη χρονιά που πέρασε, αναφέροντας ότι:

- Η ομάδα του κατέρριψε κάθε προηγούμενο ρεκόρ.
- Το 2004 η παραγωγή της Επιθεώρησης ήταν συνολικά πάνω από 3.000.000 ευρώ.

Επίσης, εκτενή αναφορά έκανε ο κ. Δόγιβαν και στο κομμάτι της εκπαίδευσης, που αποτελεί το θεμέλιο λίθο της ανάπτυξης. Η Επιθεώρηση παρουσίασε 7 δικές της εκδόσεις εκπαιδευτικών βιβλίων, που στοχεύουν στη θωράκιση των ασφαλιστών και στελεχών με γνώσεις. Καταλήγοντας, ευχαρίστησε όλους τους συνεργάτες του για την ουσιαστική συμβολή τους στην επίτευξη των στόχων, ενώ παράλληλα ανακοίνωσε τους στόχους του 2005.



Ο κ. Δόγιβαν μαζί με τον κ. Φ. Λιαπάκη.



Στόχοι για το μέλλον

Το γραφείο του Πανελληνίου Συνδέσμου Ασφαλιστικών Συμβούλων στη Θεσσαλονίκη σε ειδική εκδήλωση που έγινε στην αίθουσα του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου, παρουσία του Προέδρου του Π.Σ.Α.Σ. κ. Κωνσταντίνου Λάμπρου και του Γενικού Γραμματέα κ. Κλήμη Δημαρχιάδη, τέθηκαν οι στόχοι για το άμεσο μέλλον καθώς και οι άξονες για τις δράσεις που θα αναλυθούν.

Την πύλα του Συνδέσμου ευλόγησε ο εκπρόσωπος του Παναγιώτατου Μητροπολίτη κ.κ. Ανθίμου, πατέρας Γεώργιος.

Την εκδήλωση που οργάνωσαν τα μέλη της τοπικής επιτροπής του Π.Σ.Α.Σ. κ.κ. Ιωάννης Κουκούλης, Θεόδωρος Νικολαΐδης, Νικόλαος Τσάκαλος, και Ειρήνη Τσίτση, τίμησαν με την παρουσία τους ο Αντιδήμαρχος κ. Μ. Τσούγκος, οι Αντιπρόεδροι του

Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης κ.κ. Κ. Μαυρίδης, Γ. Χρυσίδης, που ενίσχυσαν οικονομικά την οργάνωση της εκδήλωσης, ο Πρόεδρος του Συνδέσμου Ασφαλιστικών Πρακτόρων Βορείου Ελλάδος κ. Μ. Βουράκης, ο Πρόεδρος της Λέσχης Ασφαλιστών Θεσσαλονίκης κ. Κ. Βακάλης.

Στη συνέχεια ακολούθησε ενημέρωση από τον Πρόεδρο κ. Κωνσταντίνο Λάμπρου και εκτενής συζήτηση μεταξύ των παρευρισκομένων, σχετικά με τις τελευταίες εξελίξεις που αφορούν τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους και τους Διαμεσολαβούντες, γενικότερα.



Η ΣΙΓΟΥΡΗ ΕΠΙΛΟΓΗ!



Γερμανικός Ασφαλιστικός Όμιλος



Ασφαλιστικό Συγκρότημα

Κηφισίας 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χαλάνδρι

τηλ.: 210-67 76 111, fax: 210-67 76 425, e-mail: info@interasco.gr





LEBEN

...διότι **LEBEN** σημαίνει ΖΩΗ
και η ΖΩΗ **εξ**ασφαλίζεται !!!

Με την **LEBEN** σε ένα σύγχρονο περιβάλλον
δημιουργίας και ανάπτυξης

Εξυπηρέτηση

Εξειδίκευση

Ασφάλειες Ζωής

Λ.Συγγρού 138 17671 Αθήνα
Τηλ: 210-9223564 Fax: 210-9223565

<http://www.leben.gr> e-mail: vdvleben@vdv.gr

AON TURNER REINSURANCE SERVICES S.A.

Ημερίδα με θέμα «SOLVENCY II»

Στο Ξενοδοχείο Intercontinental Αθηνών, την Παρασκευή 15 Απριλίου 2005, η Aon Turner πραγματοποίησε Ημερίδα με θέμα «SOLVENCY II».

Πρόκειται για ένα πλέγμα νέων κανονισμών, οι οποίοι επίκεινται σε Ευρωπαϊκό επίπεδο και αφορούν τη φερεγγυότητα των ασφαλιστικών εταιριών. Περιλαμβάνονται σε ένα σύνολο κάτω από την κωδική ονομασία «Φερεγγυότητα II» (Solvency II) και αποσκοπούν στη στενότερη σύνδεση των ελάχιστων απαιτούμενων κεφαλαίων μιας ασφαλιστικής εταιρίας, με το είδος των κινδύνων που αναλαμβάνει.

Είναι γεγονός ότι η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς και οι αυξημένες ανάγκες ασφαλιστικής κάλυψης των συντελεστών της οικονομίας δημιουργούν ένα περιβάλλον αυξημένων απαιτήσεων, για τη στήριξη και ομαλή λειτουργία της ίδιας της ασφαλιστικής εταιρίας και με απώτερο στόχο την προστασία των καταναλωτών της ασφάλισης. Έχοντας υπόψη αυτές τις εξελίξεις, η Επιτροπή της Ευρωπαϊκής Ένωσης επεξεργάζεται το θέμα «Solvency II» με τρόπο παρόμοιο εκείνου της «Βασιλείας II» (Basel II), το οποίο ισχύει για τον τραπεζικό τομέα.

Την Ημερίδα χαιρέτησε ο Δ/νων Σύμβουλος της Aon Turner, κ. Τζ. Τέρνερ, η κα Μ. Αντωνάκη (γενική διευθύντρια της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος και Αντιπρόεδρος της ΕΠ.Ε.Ι.Α.) προλόγισε, ο κ. Markus Stricker (Δ/νων Σύμβουλος της Aon reSolution, Zurich) παρουσίασε το κυρίως θέμα, ενώ συντονιστής υπήρξε ο κ. Γ. Κακαβίτσας (Δ/ντής Συμβατικών Αντασφαλίσεων της Aon Turner).

Ημερίδα με το ίδιο θέμα πραγματοποίησε η Aon Turner και στην Κύπρο την προηγούμενη ημέρα, στο Ξενοδοχείο Hilton Λευκωσίας.



Η Ασπίς εξαγόρασε την Universal Life

Στον όμιλο της Ασπίς Πρόνοια πέρασε ο ασφαλιστικός όμιλος της Κύπρου Universal Life. Πρόκειται για μία σημαντική συμφωνία, -αποτέλεσμα της επιθετικής πολιτικής που ακολουθεί τα τελευταία χρόνια ο όμιλος Ασπίς- καθώς η Universal Life είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρεία της Κύπρου. Ο Όμιλος Ασπίς εξαγόρασε τα μερίδια που κατείχαν στον ασφαλιστικό όμιλο η Τράπεζα Κύπρου και ο όμιλος Λαϊκής. Η συμφωνία, συνολικού ύψους 16,5 εκατ. κυπριακών λιρών, υπόκειται στην έγκριση των αρμόδιων αρχών στην Κύπρο και την Ελλάδα.

Η Τράπεζα Κύπρου που κατέχει ποσοστό 28% στην Universal Life, ανακοίνωσε ότι θα λάβει 7,3 εκατ. κυπριακές λίρες, ενώ η Λαϊκή, με συμμετοχή 35% στην Universal, θα λάβει 9,2 εκατ. κυπριακές λίρες.

Η είδηση έγινε γνωστή στο δρόμο για το τυπογραφείο. Αναλυτικότερο ρεπορτάζ και λεπτομέρειες για την συμφωνία στο επόμενο τεύχος.

Συνάντηση επιλεγμένων συνεργατών Πελοποννήσου VDV LEBEN

Στις 11 Απριλίου, η LEBEN πραγματοποίησε συνάντηση επιλεγμένων συνεργατών Πελοποννήσου σε κεντρικό ξενοδοχείο της Πάτρας. Το συνέδριο αυτό είχε αφενός χαρακτήρα σύσφιξης σχέσεων με τους συνεργάτες της Πελοποννήσου, αφού οι συνεργάτες είχαν την ευκαιρία να επικοινωνήσουν προσωπικά με πολλά διοικητικά στελέχη που παρευρέθηκαν και αφετέρου είχε και εκπαιδευτικό χαρακτήρα, καθώς αποτέλεσε κομμάτι του ολοκληρωμένου προγράμματος υποστήριξης που παρέχει η εταιρία στους συνεργάτες της.

Συγκεκριμένα, οι ενότητες που παρουσιάστηκαν στα πλαίσια του συνεδρίου από τον κ. Διογένη Μπαχτιάρη αφορούσαν την επιχειρηματική στρατηγική και τις τάσεις των καταναλωτών, έγινε παρουσίαση παρελθουσών ερευνών πάνω στο θέμα της τμηματοποίησης των πελατών ανάλογα με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους και δόθηκε μια αντίστοιχη κατεύθυνση για τον τρόπο προσέγγισης του κάθε διακριτού τμήματος της αγοράς. Η εκπαίδευση των συνεργατών πάνω στις μοντέρνες αυτές προσεγγίσεις πώλησης έγινε σε συνδυασμό με τις τεχνικές πωλήσεων συνταξιοδοτικού προγράμματος και τη χρήση παραδειγμάτων βγαλμένων από την εμπειρία. Πέρα από τις παρουσιάσεις, οι οποίες άφησαν άριστες εντυπώσεις, πραγματοποιήθηκε για αρκετή ώρα και ελεύθερη συζήτηση μεταξύ των παρευρισκομένων, που αφορούσε θέματα προσέγγισης νέων πελατών, αλλά και κλείσιμο της πώλησης.

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

Nextdeal

ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
GENERAL UNIONΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ
GENERAL TRUSTinsurance brokers s.a.
GENERAL UNION IBGENERAL ESTATE Co.
ΓΕΝΙΚΗ ΑΣΙΟΠΟΙΗΣΙΣ & ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΙΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ



Παραγωγή 77 εκ. ευρώ ο Όμιλος Generali

Πολύ ικανοποιητική αύξηση παραγωγής σημείωσαν στη χρήση 2004 οι ασφαλιστικές εταιρίες του Ομίλου Generali στη χώρα μας, η Generali Life και Generali Hellas, υλοποιώντας τις στρατηγικές επιλογές της ποιοτικής ανάπτυξης που έχουν υιοθετήσει. Πιο συγκεκριμένα, η συνολική παραγωγή των δύο εταιριών του Ομίλου στους κλάδους ζωής και γενικών ασφαλίσεων αντιστοιχώς, ανήλθε στα 76,85 εκατ. ευρώ έναντι 66,79 εκατ. ευρώ στη χρήση του 2003, παρουσιάζοντας μια αύξηση κατά 15%. Η παραγωγή της εταιρίας Generali Life ανήλθε στα 26,5 εκατ. ευρώ, έναντι 25,47 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περυσινή χρονιά, σημειώνοντας αύξηση 4,4%, ενώ η παραγωγή της εταιρίας Generali Hellas ανήλθε στα 50,26 εκατ. ευρώ έναντι 41,32 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περυσινή χρονιά σημειώνοντας αύξηση 21,6%.



Ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου GENERALI κ. Πάνος Δημητρίου

Αθήνα με τη συμμετοχή των επιλεκτων συνεργατών, ασφαλιστι-

κών συμβούλων της Generali Life. Στο Class Event, έναν πρωτοποριακό θεσμό που εισάγει για πρώτη φορά στην ελληνική ασφαλιστική αγορά η Generali, ο κ. Δημητρίου επεσήμανε μεταξύ άλλων, ότι η εταιρία παρουσιάζει τα τελευταία χρόνια μια συνεχή βελτίωση των οικονομικών της μεγεθών, αναφέροντας χαρακτηριστικά, ότι από το 1998 υπερδιπλασίασε (107%) τη συνολική παραγωγή ασφαλίσεων, μειώνοντας παράλληλα τα λειτουργικά της έξοδα κατά 20%, γεγονός που της επέτρεψε να διανείμει για τη χρήση 2004 ως bonus έναν επιπλέον μισθό σε όλο το προσωπικό της.

Αξίζει επίσης να σημειωθεί, ότι το net combined ratio της Generali Hellas μειώθηκε το 2004 στο 87% έναντι 97% στη χρήση 2003.

"Τα αποτελέσματα αυτά είναι καρπός της προσπάθειας που καταβάλλουν οι εργαζόμενοι και οι συνεργάτες των εταιριών Generali για να υλοποιήσουν τη στρατηγική της ποιοτικής ανάπτυξης", δήλωσε ο διευθύνων σύμβουλος του Ομίλου, κ. Πάνος Δημητρίου. Ιδιαίτερα ικανοποιητική είναι και η πορεία του ιταλικού μητρικού ομίλου διεθνώς. Ο όμιλος Generali ανακοίνωσε για τη χρήση του 2004 ενοποιημένα κέρδη αυξημένα κατά 30% στα 1.314,6 εκατ. ευρώ σε σύγκριση με τα 1.015,1 εκατ. ευρώ στη χρήση 2003 και 1.203 εκατ. ευρώ που προέβλεπε το επιχειρησιακό σχέδιο.

Η συνολική παραγωγή ασφαλίσεων του Ομίλου ανήλθε στα 56,3 δισ. ευρώ, έναντι στόχου 53,3 δισ. ευρώ, αυξημένα κατά 13,6% σε σύγκριση με την περυσινή χρονιά. Στον κλάδο ζωής, ο οποίος αποτελεί το 65,6% του συνολικού χαρτοφυλακίου της εταιρίας, η παραγωγή ασφαλίσεων ανήλθε στα 36,9 δισ. ευρώ, αυξημένη κατά 17,5% σε σχέση με το 2003 ενώ στις γενικές ασφαλίσσεις η παραγωγή αυξήθηκε κατά 6,8% και έφθασε τα 19,4 δισ. ευρώ.

Υψηλές αποδόσεις από το Generali Viva

Πρωταθλητές αποδόσεων ανεδείχθησαν για μία ακόμη χρονιά τα εσωτερικά μεταβλητά κεφάλαια unit linked Generali Viva του ομίλου Generali. Το κάθε ένα από τα τρία εσωτερικά μεταβλητά κεφάλαια του Generali Viva (Generali stable, Generali balanced, Generali dynamic), κατατάσσεται για δεύτερη συνεχή χρονιά πρώτο στην κατηγορία του από πλευράς απόδοσης για το 2004, μεταξύ των εσωτερικών μεταβλητών κεφαλαίων όλης της ασφαλιστικής αγοράς.

Ειδικότερα το Generali Stable πέτυχε το 2004 απόδοση 3,89%, το Generali Balanced 11,67% και το Generali Dynamic 14,40%. Οι αποδόσεις αυτές είναι αποτέλεσμα της επενδυτικής στρατηγικής που ακολουθεί η Generali, που στόχο έχει την εξασφάλιση σε μακροπρόθεσμη βάση των καλύτερων συγκριτικά αποδόσεων ανάλογα με τον κίνδυνο που είναι διατεθειμένος να αναλάβει ο επενδυτής. Μία στρατηγική η οποία προφυλάσσει τον επενδυτή από τις έντονες διακυμάνσεις της πορείας της αγοράς και προσφέρει μακροπρόθεσμα θετικά αποτελέσματα, καθώς η επενδυτική ομάδα της Generali πιστεύει ότι οι επενδύσεις σε εσωτερικά μεταβλητά κεφάλαια στοχεύουν στην εξασφάλιση ικανοποιητικών αποδόσεων σε βάθος χρόνου.

ΑΠΟΔΟΣΕΙΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ UNIT LINKED 2004

ΥΨΗΛΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

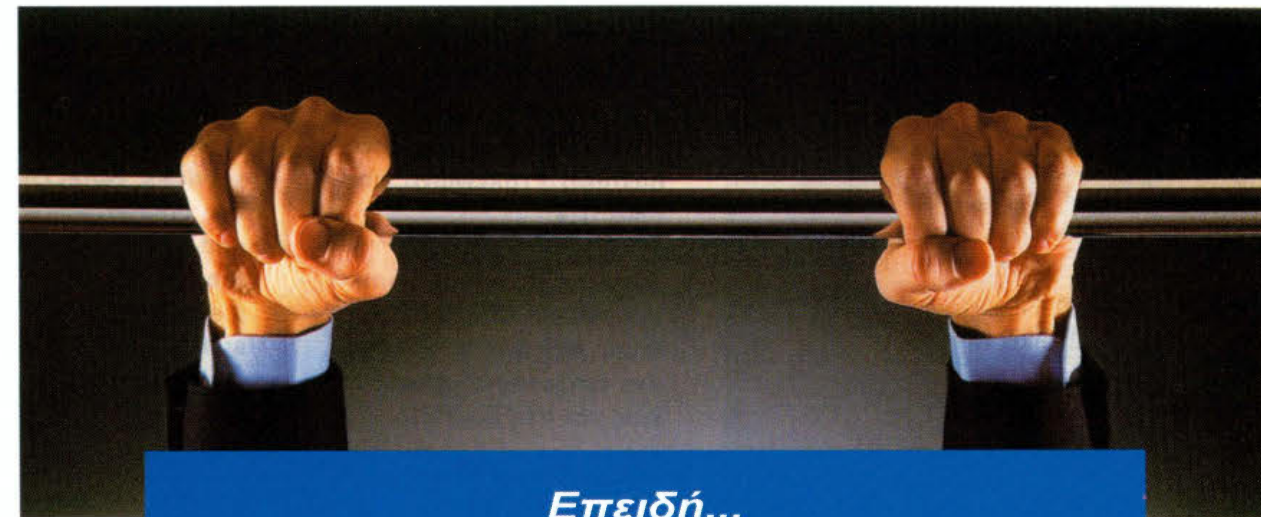
Εταιρία	Ονομασία προϊόντος	%
Generali Life AEAZ	Viva Dynamic	14,40%
Metrolife	Value Plus III	11,68%
Universal	Hellenic Growth Fund	9,41%
CitiBank	CitiFuture 3	9,03%
Metrolife	Value Plus II	7,98%

ΜΕΣΑΙΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Εταιρία	Ονομασία προϊόντος	%
Generali Life AEAZ	Viva Balanced	11,67%
Allianz	Μικτό Εσωτερικού (UL)	11,01%
Europaiki Pisti	Euroinvest Μικτό Εσωτ. (UL)	7,04%
CitiBank	CitiFuture 2	6,13%
Alico	Alico Private Pension	5,21%

ΧΑΜΗΛΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Εταιρία	Ονομασία προϊόντος	%
Generali Life AEAZ	Viva Stable	3,89%
Alico	Alico Invest 1	3,08%
CitiBank	CitiFuture 1	1,57%



Επειδή...
όταν στηρίζεστε σε αξίες
νιώθετε περισσότερο ασφαλείς...

ΣΤΗΡΙΧΤΕΙΤΕ
σε Σταθερή αξία

VICTORIA

Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία

Κεντρικά Ν.Ελλάδος: Πανεπιστημίου 57, 105 64 Αθήνα
Τηλ. Κέντρο : 210 3705300
Fax : 210 3244134

Κεντρικά Β.Ελλάδος: Τσιμισκή 21, 546 24 Θεσσαλονίκη
Τηλ. Κέντρο : 2310 371100
Fax : 2310 371392

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

Σταθερή αξία.

ARAG: Νομική Προστασία

Σε ημερίδα της ARAG στη Θεσσαλονίκη, ο κ. Τσεκούρας αναπτύσσει & εξηγεί στους πράκτορες της εταιρίας της Βόρειας Ελλάδας, τη γκάμα των προϊόντων της. Υπήρξε μεγάλο ενδιαφέρον, τέθηκαν πολλές ερωτήσεις και δόθηκαν ικανοποιητικές απαντήσεις.

Η επόμενη ημερίδα αποφασίστηκε για το Φθινόπωρο 2005.



Γενική Συνέλευση της I.U.M.I.

Η ετήσια Γενική Συνέλευση της I.U.M.I. πραγματοποιείται για το 2005 στο Άμστερνταμ από 18 μέχρι 21 Σεπτεμβρίου. Το κόστος συμμετοχής ανέρχεται σε € 1.350. Το κόστος μετάβασης και παραμονής δε συμπεριλαμβάνεται στο ποσό αυτό.

Επισημαίνεται ότι το σύνολο της δαπάνης επιβαρύνει τις εταιρίες που θα ήθελαν να εκπροσωπηθούν στις εργασίες της Γενικής Συνέλευσης.

Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε.

Insurance & Risk Management

Σε συνεργασία με τους

Howden

Howden International Insurance Brokers Ltd

<http://www.howdenins.com>

ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΝ

την πλέον αξιόπιστη & οικονομική λύση στην ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης

■ Μεσιτών Ασφαλίσεων

■ Ανεξάρτητων Πρακτόρων ή Συμβούλων Ασφαλίσεων

■ Ασφαλιστικών Εταιρειών για λογαριασμό των αποκλειστικών Συνεργατών τους

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΚΑΛΥΨΗ

Με 5 απλά βήματα

- Παραλαβή Αίτησης Ασφάλισης με e-mail ή απευθείας από την ιστοσελίδα www.gkoutinas.gr
- Συμπλήρωση-Υπογραφή της Αίτησης & Αποστολή στο fax 210-6847454
- Άμεση εμπιστευτική επικοινωνία & υποβολή προσφοράς εντός 24 ωρών
- Άμεση αποστολή έγκυρου Πιστοποιητικού Ασφάλισης (COVER NOTE)
- Παράδοση Ασφαλιστηρίου των LLOYD'S (στα Ελληνικά) εντός 30 ημερών

Με 5 βασικά πλεονεκτήματα

- Απλή και εύκολα να συμπληρωθεί Αίτηση Ασφάλισης
- Ανταγωνιστικά Ασφάλιστρα & δυνατότητα κάλυψης με υψηλότερα όρια
- Υποστήριξη από τους διεθνούς εμβέλειας Μεσίτες Ασφαλίσεων "HOWDENS"
- 100% ασφαλιστική κάλυψη από Underwriters των LLOYD'S OF LONDON
- Άμεση τοπική Ασφαλιστική & Νομική υποστήριξη (υπηρεσία υπό οργάνωση)

Για πληροφορίες:

Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ ΑΕ - Τηλ: 210 68 21 434, Email: info@gkoutinas.gr

εί

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
NAI
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



εί NAI το περιοδικό του ασφαλιστή

εί NAI το περιοδικό των ασφαλιστών και των Managers ασφαλιστών. Επειδή δεν υπάρχουν Managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές.

εί NAI το περιοδικό των Γενικών Διευθυντών που έχουν Managers. Επειδή δεν υπάρχουν Γενικοί Διευθυντές χωρίς Managers.

εί NAI το περιοδικό των Ασφαλιστικών εταιριών. Επειδή δεν υπάρχουν Ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς Γενικούς Διευθυντές.

εί NAI το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον.

εί NAI το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε να μας βλέπουν σαν ανθρώπους που μας απασχολούν θέματα της δουλειάς μας, της οικογένειάς μας, του εαυτού μας, θέματα ψυχολογίας, υγείας, επικοινωνίας, περιβάλλοντος ζωής.

εί NAI καιρός να γίνετε συνδρομητές σήμερα!

Όθωνος & Φιλελλήνων 3, 105 57 Αθήνα.

Τηλ. 210-3229394, 210-3221525, Fax: 210-3257074, E-mail: espirou@otenet.gr

VICTORIA

Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία

Νέο κτήριο απέκτησε η Victoria



Η αγορά του κτηρίου προστίθεται στα ενεργητικά στοιχεία της εταιρίας, δήλωσε ο γενικός διευθυντής και αντιπρόεδρος του Δ.Σ της VICTORIA ΑΑΕΖ Θεόδωρος Κοκκάλας, και σηματοδοτεί τις προοπτικές ανάπτυξης της εταιρίας. Πρόκειται για μια μεγάλη επένδυση, την οποία επέβαλε η αύξηση των δραστηριοτήτων της εταιρίας και η σχεδιαζόμενη ανάπτυξη εργασιών την προσεχή πενταετία. Στο κτήριο, συνολικού εμβαδού 2.600 τετραγωνικών μέτρων, θα στεγασθούν οι κεντρικές υπηρεσίες της εταιρίας. Η μεταστέγηση των γραφείων θα πραγματοποιηθεί το φθινόπωρο αμέσως μετά την ολοκλήρωση των εργασιών αρχιτεκτονικής παρέμβασης, με σκοπό τη δημιουργία εργονομικού περιβάλλοντος εργασίας.



Πρωτοποριακό Προϊόν για οχήματα από την ASTRA

ΚΑΛΥΨΕΙΣ	ΚΕΦΑΛΑΙΑ	ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΑ	ΕΤΗΣΙΟ
✓ ΑΣΤΡΑ ΕΥΘΥΝΗ: Α) ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟΣ ΒΑΡΕΣ ΕΠΙΛΟΓΕΣ ΚΑΙ ΤΡΙΤΩΝ	598.000,00	75,22 €	65.46,76 €
✓ ΑΣΤΡΑ ΕΥΘΥΝΗ: Β) ΤΑΧΕΕΣ ΣΥΜΦΩΣ ΣΕ ΜΗ ΜΕΤΑΦΕΡΟΜΕΝΑ ΑΝΤΙΚΕΦΑΛΑΙΑ	198.000,00	1.40,43 €	140,43 €
✓ ΠΥΡΟΣ	1.975,28	3,82	3,82 €
✓ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ - ΜΕΡΟΙ	1.975,28	3,82	3,82 €
✓ ΠΡΟΣΕΠΙΣΤΟ ΑΣΤΡΑ	1.975,28	3,82	3,82 €
✓ ΔΙΑΜΕΤΡΙΚΟΙ ΑΣΤΡΑ	1.975,28	3,82	3,82 €
✓ ΤΡΟΜΟΚΡΑΝΙΕΣ ΚΑΙ ΚΑΘΟΔΟΤΑ ΕΠΕΡΤΕΙΣ	26.000,00	5,00 €	5,00 €
✓ ΧΑΛΥΒΗ ΑΠΟ ΑΝΑΦΑΝΕΤΟ - ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΣΦΑΛΕΣΤΟΤ	3.000,00	5,92	5,92 €
✓ Σ.Α. FULL ΚΑΙΟ	3.000,00	5,92	5,92 €
✓ ΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ	3.000,00	5,92	5,92 €
✓ ΑΣΤΡΑ ΕΥΘΥΝΗ ΚΑΙ ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΠΥΡΑΝΕ	3.000,00	5,92	5,92 €
✓ ΔΑΚΤΥΛΟΒΟΛΕΙΑ	3.000,00	5,92	5,92 €
✓ ΕΦΟΡΤΙΑ ΤΥΡΕΣ	3.000,00	5,92	5,92 €
✓ ΘΡΑΤΣΗ ΚΥΣΤΕΡΑΝ	3.000,00	5,92	5,92 €
✓ ΜΕΣ ΣΥΜΦΩΣ	3.000,00	5,92	5,92 €
✓ ΚΑΛΥΨΗ ΣΥΜΦΩΣ ΑΠΟ ΕΦΟΡΤΙΑΣ	3.000,00	5,92	5,92 €
✓ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ ΑΣΤΡΑ (ΑΕΣΤΟΤΗΤ)	3.000,00	5,92	5,92 €
✓ ΑΣΤΡΑ ΕΥΘΥΝΗ	3.000,00	5,92	5,92 €
ΣΥΝΟΛΟ	654.676,00		654.676,00 €

Η ASTRA Ασφαλιστική εγκαινιάσε το 2005 ένα καινούριο, πρωτοποριακό προϊόν για τα ελληνικά δεδομένα. Το DEALERS είναι ένα προϊόν που κάνει αυτόματη ηλεκτρονική τιμολόγηση σε νέα οχήματα και απευθύνεται αποκλειστικά σε αντιπροσωπείες αυτοκινήτων. Η ιδιαιτερότητα του προϊόντος είναι το γεγονός ότι τιμολογεί λαμβάνοντας υπ' όψιν μόνο το μοντέλο, την αξία και τον τόπο διαμονής του ασφαλιζόμενου. Αν πάρουμε για παράδειγμα την Ferrari που είχε αναφέρει στο τεύχος 93 ο εκδότης σημειώνουμε ότι λόγω της μεγάλης αξίας του οχήματος και λαμβάνοντας υπ' όψιν τον περιορισμένο αριθμό αυτοκινήτων Ferrari που κυκλοφορούν στην Ελλάδα, η ASTRA θα πρότεινε ένα πλήρες πακέτο καλύψεων που ανταποκρίνεται καλύτερα στις ανάγκες του ασφαλιζόμενου. Σου στέλνω, λοιπόν, την προσφορά αυτή που ανέρχεται στα 6546,76€ και περιέχει αναλυτικά τα ασφάλιστρα για κάθε κάλυψη.

ΜΙΑ ΠΙΚΡΑ

Τα πρώτα μου χρόνια τ' αξέχαστα τα 'ζησα κοντά στ' ακρογιάλι,
στη θάλασσα εκεί τη ρηχή και την ήμερη,
στη θάλασσα εκεί την πλατιά, τη μεγάλη.

Και κάθε φορά που μπροστά μου η πρωτάνθιστη ζωούλα προβάλλει,
και βλέπω τα ονειράτα κι ακούω τα μιλήματα των πρώτ'ω μου χρόνων κοντά στ' ακρογιάλι,

στενάξεις, καρδιά μου, το ίδιο αναστένασμα:
Να ζούσα και πάλι
στη θάλασσα εκεί τη ρηχή και την ήμερη,
στη θάλασσα εκεί την πλατιά, τη μεγάλη.

Μια μένα είν' η μοίρα μου, μια μένα είν' η χάρη μου,
δε γνώρισα κι άλλη:
μια θάλασσα μέσα μου σα λίμνη γλυκόστρωτη
και σαν ωκιανός ανοιχτή και μεγάλη.

Και να! μες στον ύπνο μου την έφερε τ' όνειρο
κοντά μου και πάλι
τη θάλασσα εκεί τη ρηχή και την ήμερη,
τη θάλασσα εκεί την πλατιά, τη μεγάλη.

Κι εμέ, τρισαλίμονο! μια πίκρα με πίκρανε,
μια πίκρα μεγάλη,
και δε μου τη γλύκαινες, πανώριο ξαγνάντεμα
της πρώτης λαχτάρας μου, καλό μου ακρογιάλι!

Ποια τάχα φουρτούνα φουρτούνιαζε μέσα μου
και ποια ανεμοζάλη,
που δε μου την κοίμιζες και δεν την ανάπαυες,
πανώριο ξαγνάντεμα, κοντά στ' ακρογιάλι;

Μια πίκρα είν' αμίλητη, μια πίκρα είν' αξήγητη,
μια πίκρα μεγάλη,
η πίκρα που είν' άσβηστη και μες στον παράδεισο
των πρώτ'ω μας χρόνων κοντά στ' ακρογιάλι.

Κ. ΠΑΛΑΜΑΣ

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ ΕΡΓΑΛΕΙΟ! ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Με χαμηλό κόστος το Pro-Insurance εγγυάται να προσφέρει ΑΥΞΗΣΗ ΚΕΡΔΟΥΣ και:

- ✓ ΑΝΑΠΤΥΞΗ
- ✓ ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΟ
- ✓ ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ
- ✓ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΣΜΟ
- ✓ ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΧΡΟΝΟΥ
- ✓ ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑ

Το Pro-Insurance παρέχει στο σύγχρονο ασφαλιστή πληθώρα εργασιών όπως:

- ☑ Πλήρη Διαχείριση Στοιχείων Πελατών
- ☑ Αυτοματοποιημένες Υπενθυμίσεις
- ☑ Παρακολούθηση Συμβολαίων
- ☑ Ηλεκτρονική Αρχαιοθήκη Εγγράφων
- ☑ Εργαλεία Πώλησης
- ☑ Καθολικά Εσόδων - Εξόδων



Τηλ.: 210-2283924, Fax: 210-2283602
Κιν.: 693 2202 678



Φώτο Ελπίδα Ε. Σπύρου
Λιμνοθάλασσα Μεσολογγίου

Επόμενο

Πάντα κάτι νέο!

Το ΝΑΙ προτείνει:

Κύριοι ασφαλιστές αλλάζει η ελληνική οικογένεια

Αλλάξτε κι εσείς τα συμβόλαιά σας!



**Γίνετε χορηγοί
του ΝΑΙ!**

**Γραφτείτε
συνδρομητές σήμερα**

Τηλ: 210 3221525 FAX: 210 3257074
e-mail: espirou@otenet.gr



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
Αλ. Καρατσώλη

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!



ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ



ΣΥΣΤΗΜΑ



ΥΓΕΙΑΣ