• ΣΥΝΕΔΡΙΟ ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ • ΦΑΚΕΛΟΣ: ΥΓΕΙΑ

• ΠΩΛΗΣΕΙΣ: ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΤΕΥΧΟΣ 96 • ΙΟΥΛΙΟΣ - ΑΥΓΟΥΣΤΟΣ 2005 • Euro 5 • ΚΩΔ. 2185

ΜΕΓΑΛΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΟΥ ΝΑΙ

Σε νέους ρυθμούς χορεύει η οικογένεια!

ΝΑΙ. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ - ΠΩΛΗΤΕΣ FINANCIAL SERVICES

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

SYNEDIA S.A.

Η δύναμη των αριθμών

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

Κάθε μέρα:

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

112 άνθρωποι με ζημιά στην περιουσία τους, αποζημιώνονται.

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

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

Περιεχόμενα

Τεύχος 96, Ιούλιος - Αύγουστος 2005

Γράμμα του εκδότη 6

Συναισθηματικά 8

Ασφαλιστικό underwriting.....16

Φάκελος: Οικογένεια.....36

Συνέδριο Εθνικής Ασφαλιστικής 48

Φάκελος: Υγεία 54

Προωθείται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή Επικουρικό κεφάλαιο και για τις ασφαλίσεις ζωής.....62

Ασφαλιστές περιφέρειας.....66

Πωλήσεις 73

Συνέντευξη Αναστάσιου Κασκαρέλη 80

Γυναίκες στις πωλήσεις 82

Ασφάλεις σκαφών 86

Βραβεύσεις VICTORIA 88

Αστική ευθύνη διαμεταφορέων 92

International Life: Λογαριασμός σπουδών....96

Διαμεσολαβούντες 98

Διεθνή.....102

Πόρτο Χέλι 104

Άρθρο Μελά Γιαννιώτη 106

Κύπρος 108

Ειδήσεις 110

Ιδρυτής - Εκδότης: Ευαγ. Γ. Σπύρου
Έτος ιδρύσεως 1989
Εκδίδεται από την ΔΙΣΤΡΑΤΟ ΕΠΕ
ΑΦΜ: 095606935 - Δ.Ο.Υ. ΑΜΑΡΟΥΣΙΟΥ
Κεντρικά Γραφεία:
Όθωνος & Φιλελλήνων 3, 105 57 Αθήνα
Τηλ.: 210 3229394 - 210 3221525
FAX: 210 3257074
e-mail: espirou@otenet.gr
ΜΕΛΟΣ ΕΝΩΣΗΣ
ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

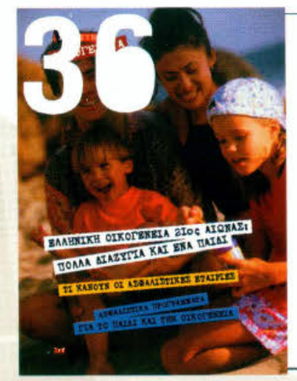
Το «Ασφ. ΝΑΙ» αποστέλλεται τιμής ένεκεν στους βουλευτές της ελληνικής βουλής και στους ευρωβουλευτές.

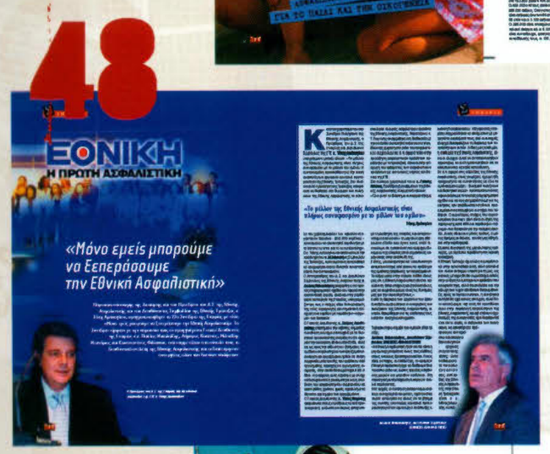
Προσανατολισμένο στον άνθρωπο

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

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





Διπλή ασφάλεια για σας!

Unexpected

λόγω τιμής!

εγνατία ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ Α.Ε.

Le Monde ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ασφάλεια είναι
θέμα εμπιστοσύνης

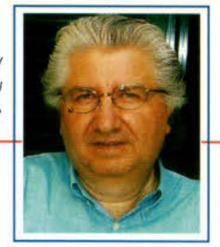
Η Allianz στηρίζει την ομάδα BMW WilliamsF1

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

Allianz
Η δύναμη στο πλευρό σας

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

Από τον
Ευάγγελο Γ. Σπύρου
Εκδότη του «ΝΑΙ»



«Πιάσε το **πρέπει** από το **ιώτα** και γδάρε το ίσαμε το **πι**»

(Οδυσσέας Ελύτης - «Ο Μικρός Ναυτίλος»)

Εύχομαι Καλό Καλοκαίρι και σας ευχαριστώ όλους εσάς που ανοίξατε τις σελίδες του ΝΑΙ να διαβάσετε αυτό το γράμμα μου, Ιούλιο - Αύγουστο 2005.

Εύχομαι Καλό Ελληνικό Καλοκαίρι κάπου στην πατρίδα μας και όταν τελειώσει μην ψάξετε μεγάλα πράγματα: Λίγη άμμο στο ρεβέρ κάποιου παντελονιού, ξηρά φυλλαράκια με μπλε ανθάκια από θυμάρι σε ξέφωτο πρωινό στο χωμάτινο δρόμο, μια δακρυσμένη θύμηση της γιαγιάς που χαιρετά φεύγοντας, μια φωτογραφία στο πανηγύρι της Αγίας Παρασκευής, μια σύσταση συμμαθητή που ζει στο Ντύσελντορφ (;), ένα ματσάκι ρίγανη μαζεμένη πρωί, ένα γυάλινο βάζο ρακόμελο, κάποια "χαρτιά" στον κίτρινο φάκελο για το πατρικό σπίτι και ευχές "καλής αντάμωσης"...

Όλοι αγαπούν το καλοκαίρι. Όλοι με τον ήλιο, με τις χαρές, με τα τραγούδια ξεχνούν ότι πέρασαν χειμώνα αλλά και ότι θα'ρθει ξανά χειμώνας... Οι πιο πολλοί «αποκοιμισμένοι» στα ΠΡΕΠΕΙ της καθημερινότητας δεν βλέπουν τα σύννεφα του φθινοπώρου...

Πρέπει το ένα, πρέπει το άλλο, πρέπει και εκείνο, πρέπει σήμερα, πρέπει να ντύνεσαι έτσι, πρέπει να μιλάς αλλιώς, πρέπει να έχεις μεγάλο σπίτι, πρέπει αύριο, πρέπει μεθαύριο, πρέπει για τον "επιούσιο", για την "υπερβολή", πρέπει ν' αλλάξεις αυτοκίνητο, πρέπει να φοράς μαύρο κοστούμι, πρέπει για τον κοινωνία, πρέπει, πρέπει, και ξαφνικά φυλακίζονται μεταξύ Π και Ι....

Φίλοι ασφαλιστές έτσι είναι οι άνθρωποι! Και παρόλα και για όλα αυτά αφήστε τους να ζήσουν το καλοκαίρι τους!

Να χορέψουν, να κάνουν παιδιά, να πιουν κρασί, να τραγουδήσουν, να στροβιλιστούν στου έρωτα τη ζάλη, να γευτούν το γλέντι της ζωής.

Εσείς - αυτό επιλέξατε - διακριτικά κρατήστε με αγάπη μια ομπρέλα.... Μην τους διακόψετε· "Υπηρετήστε" τους! Φροντίστε να νιώθουν τη σιγουριά του Ήλιου. Το μυστικό είναι να μην απομακρυνθούν απ' τον Ήλιο. Λίγοι λένε: "είδομεν το φως το αληθινό". Λίγοι βλέπουν ότι: "Νυν πάντα πεπλήρωται φωτός".

Τα "πρέπει" των υποκριτών, των ασόφων, των "δήθεν", των ανθρωπίσκων, των "τυφλών", των "αγράμματων" μπέρδεψαν τον κοσμάκη...

Γράφει ο ΟΔΥΣΣΕΑΣ ΕΛΥΤΗΣ στον "Μικρό Ναυτίλο":

"ΑΠΟ ΜΙΚΡΟ ΠΑΙΔΙ μου γεμίσανε το κεφάλι με την εικόνα ενός θανάτου κουκουλωμένου στα μαύρα, που κρατά τη ζωή σαν φάκα και μας την προτείνει ανοιχτή, με το δόλωμα της ηδονής στη μέση. Αφήστε με να γελάσω. Κάτι άλλο έλεγε εκείνος που μασούσε τη δάφνη. Και δεν είναι τυχαίο που γυρίζουμε όλοι μας γύρω απ' τον ήλιο. Το σώμα ξέρει".

Αυτό το καλοκαίρι ψάξε να βρεις τον Ήλιο, αγαπητέ φίλε. "Πιάσε το πρέπει από το ιώτα και γδάρε το ίσαμε το Πι". Πέταξε το στη θάλασσα και ξανάρχισε... αναγεννημένος την 1η Σεπτεμβρίου...

Ευάγ. Γ. Σπύρου

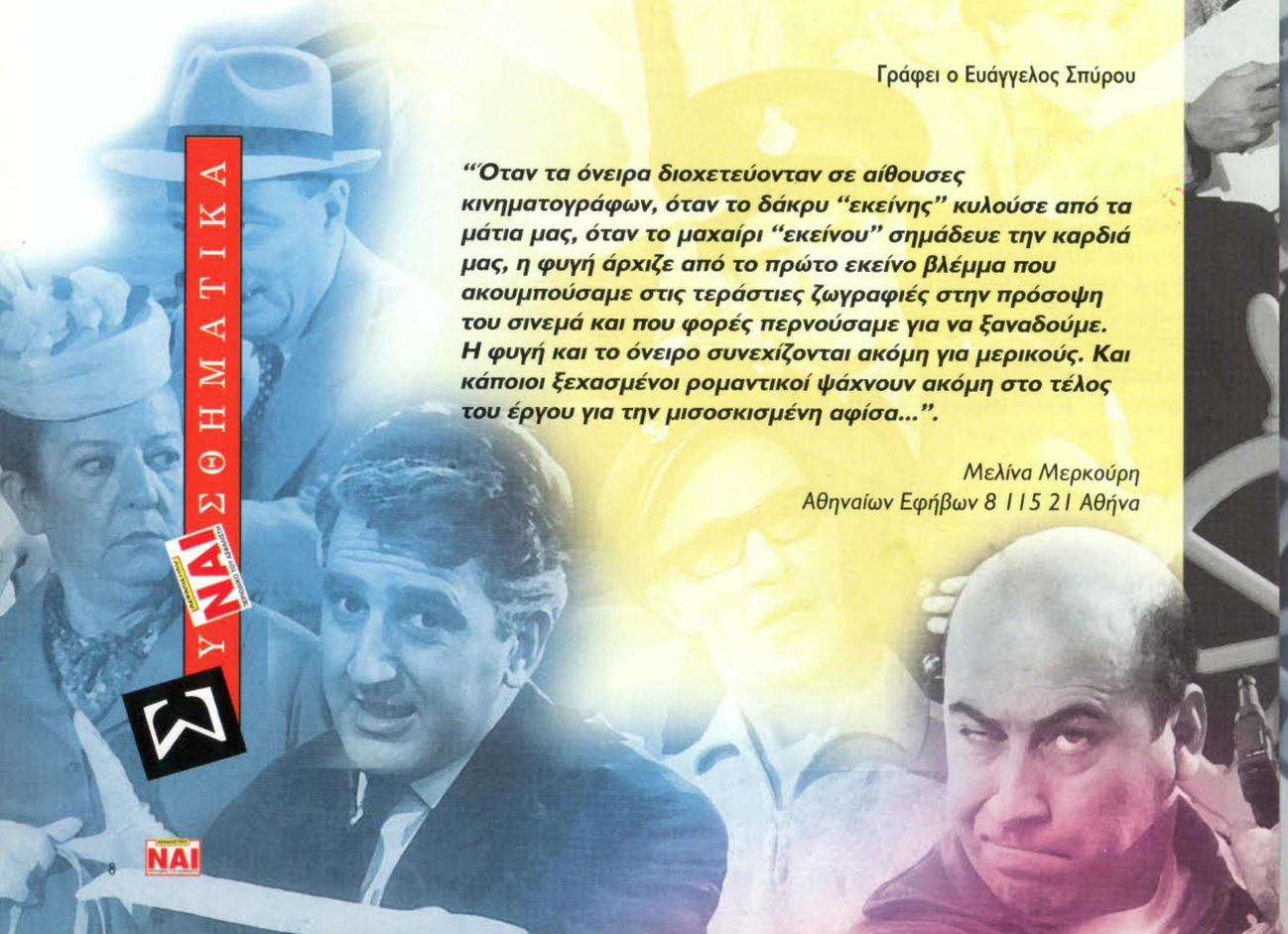
The Singing Butler →
Jack Vettriano, 1998
Courtesy of Portland Gallery, London

ΤΑΞΙΔΙΑ ΣΤΙΣ ΟΘΟΝΕΣ ΤΗΣ ΦΑΝΤΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΤΟΥ ΚΙΝΗΜΑΤΟΓΡΑΦΟΥ

Γράφει ο Ευάγγελος Σπύρου

"Όταν τα όνειρα διοχετεύονταν σε αίθουσες κινηματογράφων, όταν το δάκρυ "εκείνης" κυλούσε από τα μάτια μας, όταν το μαχαίρι "εκείνου" σημάδευε την καρδιά μας, η φυγή άρχιζε από το πρώτο εκείνο βλέμμα που ακουμπούσαμε στις τεράστιες ζωγραφιές στην πρόσοψη του σινεμά και που φορές περνούσαμε για να ξαναδούμε. Η φυγή και το όνειρο συνεχίζονται ακόμη για μερικούς. Και κάποιοι ξεχασμένοι ρομαντικοί ψάχνουν ακόμη στο τέλος του έργου για την μισοσκισμένη αφίσα...".

Μελίνα Μερκούρη
Αθηναίων Εφήβων 8 115 21 Αθήνα



Στον κινηματογράφο που στο 2005 έφτασε τα 110 χρόνια ζωής πρωτοπήγα μόνος μου αρχές δεκαετίας του 1960, το 1964, μετά το Δημοτικό Σχολείο κάπου στο Αγρίνιο, στο ΑΤΤΙΚΟΝ ή ΠΑΛΛΑΣ και από εκείνα που θυμάμαι πρωτοθαύμασα ένα έργο με τον ΠΕΤΡΟ ΦΥΣΣΟΥΝ και την ΕΛΛΗ ΦΩΤΙΟΥ, νομίζω "Η ΠΡΟΔΟΣΙΑ". Έπαιζαν ακόμη ο Μάνος Κατράκης και ο Δημήτρης Μυράτ. Μεγάλη εντύπωση μου έκανε και το έργο "Ένας άνδρας και μια γυναίκα" με τον Ζαν Λουί Τερτινιάν και την Ανούκ Αιμέ... Γύρω στις 11 τις Κυριακές, πρωί μετά την εκκλησία, πηγαίναμε Σινεάκ με 3 δραχμές, με Χονδρό Λιγνό και Μίκυ-Μάους... Θυμάμαι τις ουρές ανθρώπων που περίμεναν έξω απ' τα Ταμεία στα καλοκαιρινά σινεμά, στο ΕΛΛΗΝΙΣ, στο Rex, στο Πάνθεον, και τις συγκινήσεις, τα δάκρυα, τα χτυποκάρδια στις ταινίες με τον Νίκο Ξανθόπουλο, την Μάρθα Βούρτση, τον Στέφανο Στρατηγό, τον Κώστα Πρέκα, τον Αλέκο Αλεξανδράκη, τον Κώστα Καζάκο, τον Γιώργο Καμπανέλλη και την Ντόρα Γιαννακοπούλου, την Μέμα Σταθοπούλου, την Άννα Φόνσου, τον Ανδρέα Μπάρκουλη, την Αντιγόνη Βαλάκου, την Μελίνα Μερκούρη, τον Γιώργο Φούντα, τον Ανέστη Βλάχο, τον Δήμο Σταρένιο, τον Νίκο Κούρκουλο, την Ντίνα Τριάντη, την Βέρα Κρούσκα, την Ελένη Χατζηαργύρη, τον Στέφανο Ληναίο, τον Γιάννη Βόγλη, την Έλενα Ναθαναήλ, τον Θάνο Κωστόπουλο, την Ξένια Καλογεροπούλου, την Τζένη Καρέζη, την Αλίκη Βου-

γιουκλάκη, την Ζωή Λάσκαρη, τον Κώστα Καρρά, την Ελένη Ζαφειρίου, την Έλλη Λαμπέτη, τον Δημήτρη Χορν, τον Ορέστη Μακρή, τον Κώστα Κακαβά. Αλλά και τα άδολα ακράτητα γέλια από καρδιάς και την ανέμελη ζωή σε ταινίες με τον Θανάση Βέγγο, τον Νίκο Σταυρίδη, τον Μίμη Φωτόπουλο, τον Λάμπρο Κωνσταντάρα, τον Βασίλη Λογοθετίδη, τον Σταύρο Παράβα, τον Νίκο Ρίζο, την Δέσποινα Στυλιανοπούλου, τον Φαίδωνα Γεωργίτση, τον Ντίνο Ηλιόπουλο, τον Αυλωνίτη, τον Κούλη Στολίγκα, τον Διονύση Παπαγιαννόπουλο, στο Φραγκίσκο Μανέλη, τον Νίκο Φέρμα, τον Παντελή Ζερβό, τον Γιάννη Γκιωνάκη, τον Κώστα Βουτσά, την Μάρθα Καραγιάννη, τον Σωτήρη Μουστάκα.

Ήταν και τα ξένα έργα με τον Μάρλον Μπράντο, τον Αλαίν Ντελόν, τον Ζαν Πωλ Μπελμοντό, τον Μπαρτ Λάνκαστερ, την Ρόμυ Σνάιντερ, τον Κερκ Ντάγκλας, τον Γκάρυ Κούπερ, τον Άντονυ Κουήν, τον Τσάρλτον Ήστον, την Ελίζαμπεθ Τέιλορ, την Τζέην Μάνσφηλντ, τον Χάμφρεϋ Μπόγκαρτ, τον Τζ. Ντην, τον Χένρυ Φόντα, τον Τζων Γουέην, τον Τζέημς Μποντ, Σον Κόνερυ, την Σοφία Λόρεν, την Τζίνα Λολομπριτζίτα, την Ι. Μπέργκμαν, τον Ζορό, την Μπριζίτ Μπαρντό, τους Τζέρυ Λιούις, Ούγκο Τονιάτσι, Τζακ Πάλλανς, Ροκ Χάντσον, Μάιριλυν Μονρόε, Λάουρα Αντονέλι, Ράκελ Γουέλτς, Ρίτα Χέηγουορθ, Ανίτα Εκμπεργκ, Ούρσουλα Άντρες, Τζέην Φόντα, Κατρίν Ντενέβ, Ζαν Γκαμπέν, Υβ Μοντάν, Σίμον Σινιόρε, Έντυ Κονστατίν, Λίνο Βεντούρα, Μαρτσέλλο Μαστρογιάννι, Ρόμπερτ Μίτσαμ, Ζαν Μορό, Φρανκ Σινάτρα, Τσαρλς Μπρόνσον, Γιουλ Μπρύνερ, Πωλ Νιούμαν, Λουί Ντε Φινές, Ρίτσαρντ Μπάρτον... Ντίβες, αστέρια, πρωταγωνιστές, πρωταγωνίστριες, σταρ, είδωλα, φαντασιώσεις, όνειρα, μύθοι, παραμύθια... όλα στην υπηρεσία φυγής απ' την πραγματικότητα... "Ο κινηματογράφος έγινε λοιπόν αιωνόβιος αλλά παρά τους φόβους μας δεν νικήθηκε από την ψηφιακή εικόνα, την τηλεόραση ή τα βίντεο. Αντίθετα, μια ακαταμάχητη ανάγκη φυγής μας ξαναφέρνει στις αίθουσες του σινεμά, όπου μας περίμεναν τα πέδιλα του Ερμή, ο Πήγασος της φαντασίας ή το διαστημόπλοιο του ονείρου για να μας απογειώσουν για λίγο μακριά από την ασθματική ρουτίνα της σύγχρονης ζωής" έγραφε δέκα χρόνια πριν η Μαρίνα Λαμπράκη-Πλάκα, καθηγήτρια ιστορίας της τέχνης στην έκδοση "Ζωγραφική στον Κινηματογράφο" με την ευκαιρία της Έκθεσης Ζωγραφικής στον κινηματογράφο, διασχίζοντας το χρόνο με τα τρένα, που έγινε το 1996 στους σταθμούς του "Ηλεκτρικού" από Πειραιά μέχρι Κηφισιά με αποκλειστική χορηγία της ασφαλιστικής εταιρίας ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΖΩΗΣ εταιρίας της ΑΤΕ και υποστήριξη των ΗΣΑΠ.

Η ομάδα HELLAFFI (ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΑΦΙΣΕΣ) κατάφερε να διασώσει πρωτότυπες ζωγραφιστές γιγαντοαφίσες-ντεκόρ των περισσότερων ζωγράφων που ασχολήθηκαν με την τέχνη αυτή, διαφόρων εποχών και από τους περισσότερους κινηματογράφους της Αθήνας, μακέτες, λιθόγραφες αφίσες, ντοκουμέντα, σπουδές, πορτρέτα ηθοποιών, κολλάζ, γράμματα τίτλων κ.λπ. αντικείμενα και αναμνηστικά που στόλιζαν την είσοδο των κινηματογράφων, διαλαλώντας το "εμπόρευμα" και προσκαλώντας στο "συμπόσιο"... Η ΕΘΝΙΚΗ ΠΙΝΑΚΟΘΗΚΗ παρουσίασε το 1996 αυτές τις αφίσες και η Συλλογή ταξίδεψε και εκτέθηκε στο Παρίσι, στο Λονδίνο, στη Βενετία, στην Κύπρο και δεν γνωρίζω που αλλού...

Από το 1950 ως το 1975 "έπαιξαν" πρωτεύοντα ρόλο στην καλλιτεχνική ζωή αυτές οι γιγαντοαφίσες κυρίως στους Αθηναϊκούς δρόμους όπου υπήρχαν κινηματογράφοι. Θυμάμαι πόσο "χάζεψα" βλέποντας πρώτη φορά τέτοιες αφίσες το 1996 όταν πρωτοήρθα στην Αθήνα και περπατούσα να γνωρίσω την πόλη. Εκεί, στη γωνία Σταδίου και Βουκουρεστίου όπου χτιζόταν το ξενοδοχείο MERIDIEN INV (ATHENS PLAZA), υπήρχε τεράστια γιγαντοαφίσα με την Τζούλυ Κρίστι και την

Μαίρη Πόππινς, θυμάμαι (1968) τον πιστολά L. Van Kleef και τον Μοντ Γουντ, τη μονομαχία στο Ελ Πάσο, εκεί στην Ομόνοια στο Κοτοπούλη την "σφραγίδα του Θεού" με Νίκο Ξανθόπουλο, και ένα μεγάλο αριθμό τέτοιων γλυκοξαφνιασμάτων γεμάτων μαγεία και φαντασία στους κινηματογράφους: Ιντεάλ, Κοτοπούλη, Παλλάς, Ρεξ, Αθήναιο, Πάνθεον, Τιτάνια, Ίρις, Κοσμοπολίτ, Ορφεύς, Αττικόν, Σελέκτ, Έσπερος, Ράδιο Σίτυ, Ρόδον, Ελληνίς, Μοντιάλ...

Οι δημιουργοί του ήταν απόφοιτοι της Σχολής Καλών Τεχνών της Αθήνας, διακεκριμένοι καλλιτέχνες.

Ήταν οι αφίσες αυτές που οδήγησαν χιλιάδες θεατές να δουν και να μαγευτούν, να ονειρευτούν και να "συζήσουν" ιστορίες μικρές και μεγάλες, παραμύθια και παραμυθάκια, να αλλάξουν ζωή, να παραδειγματιστούν, να μετανιώσουν, να γίνουν ανθρωπινότεροι, να αγαπήσουν ξανά, να βρουν οδηγούς χρήσεως για νέα ζωή, να εμπνευστούν, να "ξεσηκώσουν" κινήσεις, "φιλιά", φράσεις, ματιές, τσαχπινιές, ηρωισμούς, μόδες, συμπεριφορές...

Ήταν και οι γιγαντοαφίσες που γίνονταν αφορμή για να "βρεθούν" μόνοι (;) εκατομμύρια έφηβοι σε κάποια σκοτεινή αίθουσα, να πιάσουν πρώτη φορά το χέρι της αγάπης τους, να δώσουν το πρώτο φιλί, να νιώσουν το πρώτο ερωτικό σκίρτημα, ν' ακούσουν το πρώτο "σ' αγαπώ" σιγά στ' αυτί, να νιώσουν το καυτό μάγουλο, ν' ανοίξουν την πρώτη αγκαλιά,... βλέποντας ταυτόχρονα την "Νεράιδα και το Παλικάρι", την "Δασκάλα με τα ξανθά μαλλιά", την "Στέλλα", "Τα κόκκινα φανάρια", το "Ρεμάλι της Φωκίωνος Νέγρη", το "Κοινωνία ώρα μηδέν", τον "Κατήφορο", "Το χώμα βάφτηκε κόκκινο", την "Κάλπικη λίρα", την "Μανταλένα", την "Χαραυγή της Νίκης", την "Οργή του Λαού", τον "Αιχμάλωτο της Ζέντα", "Την Οδύσσεια ενός ξεριζωμένου", το "Κατηγορώ το κορμί μου", την "Αλίκη στο Ναυτικό", "την "Οκινάου", το "Όσα παίρνει ο άνεμος", "Όταν σιγούν τα τύμπανα", "Προδοσία", "Τα κανόνια του Ναβαρόνε", το "Μπεν Χουρ", τα "Δώδεκα Ευαγγέλια"...

Εκατομμύρια άνθρωποι, μαζί τους κι εγώ - ίσως κι εσύ φιλαράκι που με διαβάζεις - "ξεπατίκωσαν" σκηνές και τις επανέλαβαν σαν παιχνίδι στην άχαρη καθημερινότητα. Πόσοι δεν μιμήθηκαν το "πιάσιμο" του χεριού της αγαπημένης τους όπως το'κανε ο Αλεξανδράκης, πόσοι δεν μιμήθηκαν τα φιλιά του σινεμά στο πίσω παράθυρο του αυτοκινήτου (ποιος ηθοποιός να το πρωτόπαιξε και το επαναλάμβαναν όλοι οι νιόγαμποι;), πόσοι δεν "κράτησαν" τσιγάρο όπως ο Κούρκολος, πόσοι δεν κοίταξαν με τα μάτια του Κώστα Κακαβά, πόσες δεν αντέγραψαν τα νάζια της Βουγιουκλάκη, πόσες δεν εφήρμοσαν τις μεθόδους της Μελίνας, πόσες δεν έκλαψαν σε στυλ Μάρθας Βούρτση, πόσοι δεν έκαναν τον "άντρα" αντιγράφοντας τον Γιώργο Φούντα, πόσες δεν το'παιξαν Άννα Φόνσου και πόσες δεν "καταράστηκαν" σαν Γκόλφω-Αντιγόνη Βαλάκου τον "προδότη"... Ένα παραμυθάκι η ζωή μας που μας μπέρδευε αν είναι στη ζωή ή "στο πανί" του σινεμά... Μόδες, τρόποι, ρούχα, κινήσεις, βλέμματα, περπατησιές, συμπεριφορές, αποφάσεις, χωρισμοί, γάμοι, διακοπές, τσακωμοί, ζητήματα ηθικής και τιμής, καθημερινοί εγωισμοί και ηρωισμοί, ύφος, ήθος, παράδοση, προδοσίες, ραντεβού, όνειρα, φιλοσοφίες, οικογενειακοί καβγάδες, μπερδέματα, όλα ένα ανα-

κάτεμα μεταξύ πραγματικότητας και ψέματος χωρίς να ξεχωρίζεις ποιος το έκανε πρώτος· τ' αυγό την κότα ή η κότα τ' αυγό;!

Και γιατί να τραβάμε "ζόρι"; Έχετε κάτι καλύτερο να προτείνετε; Αφού μ' ένα "εργάκι" σπρώχνουμε τη ζωή λίγο παραπέρα... Διαλέξτε τα "κατάλληλα" στην περίπτωσή σας και... ρίξτε το στο κλάμα (γιατί όχι;), στο πιστολίδι, στο πολεμικό σας, στο αστυνομικό, στην κωμωδία, στο επιστημονικό... αλλά μην το παρακάνετε.

Η ζωή επαναλαμβάνεται. Μην γκρινιάζετε οι μεγάλοι για το τί βλέπουν τα παιδιά και γιατί παθιάζονται με την Α. Τζολί και τον Μπραντ Πιτ... Πάει γέρασε ο Μπεν Χουρ (το είδαμε 100 φορές) πάει και ο Τζων Γουέην... Έρχονται καινούργιοι, κύκλους κάνει η ζωή. Πάνε και τα σινεμαδάκια μας με τα γιασεμιά στους ασβεστωμένους τοίχους, τα σύρματα και τα γυαλιά για να μη σκαρφαλώνουν "λαθραίοι"... Έρχονται οι "πολυσινεμάδες", άλλες εποχές. Άλλοι κλείνουν, άλλοι έρχονται... Οι πολυκινηματογράφοι ξεφυτρώνουν με νέα δολώματα. Πάρκινγκ, πλατείες για χάπενινγκ και events, καταστήματα, καφέ-μπαρ, εστιατόρια, δισκοπωλεία, χώρους, εκπλήξεις, εμπορικά κέντρα, μπόουλινγκ, ζωολογικούς κήπους, παιχνιδότοπους. Οι νέες αίθουσες των πολυσινεμά εισάγουν ένα νέο τρόπο θέασης (όπως π.χ. η Odeon) και ταυτόχρονα ένα είδος κινηματογραφικό, το edutainment (από το education και το entertainment) . Οι επισκέπτες θα "ταξιδεύουν" σε θεματικά πακέτα και θα απολαμβάνουν εμπειρίες πέντε αισθήσεων σε "ειδικά καθίσματα" με σύστημα δονήσεων και οσμών, με εφέ νερού και αέρα με προσωπικά ηχεία κ.λπ., κ.λπ.... Η Odeon άνοιξε πολυκινηματογράφους στην Αθήνα, Ιωάννινα, Ξάνθη, Κομοτηνή. Το Φθινόπωρο ξεκινά και το Cinema Park. Παράλληλα η Village εγκαινιάζει νέο πολυκινηματογράφο κοντά στο Village Αμαρουσίου και νέες Gold Class αίθουσες στο Village Park Ρέντη και παρόμοια στη Θεσσαλονίκη όπου θα ανοίξουν σύντομα και τα Ster Cinemas - city Gafe...

Τώρα μερικοί θα πούν... "χάλασε ο κόσμος"! Όχι δεν χάλασε ο κόσμος! Συνεχίζει να ζει ο κόσμος... Κάποιοι από μας χαλάμε ή τα παραμύθια που ξέραμε χάλασαν ή άλλαξαν... Ούτε ήταν καλύτερα τότε ενώ τώρα υπάρχει κρίση... Ουφ τα ίδια και τα ίδια! Αν διαβάσατε παλαιότερες εφημερίδες και περιοδικά τα ίδια έγραφαν κάθε φορά που κάτι νέο ερχότανε. Χάλασε η νεολαία. Το 1920! Το 1930! Το 1950! Το 1970! Το 1980! Το 2000! Επ! γεράσαμε με τις επαναλήψεις! Ας δούμε κάτι νέο! Ας ζήσουμε τη ζωή, τα νιάτα, την πρόοδο! Κάθε εποχή έχει τους παραμυθάδες της και αυτούς που τριγυρνάνε (σαν κι εμένα) και ψάχνουν, ψάχνουν και μαζεύουν, μαζεύουν, μαζεύουν όνειρα, αναστεναγμούς, επιθυμίες, ευχούλες, παραπονάκια, όρκους, ψιχούλες, ήρωες γκαφαδόρους, μπαγαπόντηδες, αλητάκια, απατεώνες, ερωτευμένους, αγαπητικούς κι αγαπητικές, παράξενους, ανώμαλους, ωραίους, καταφερτζήδες, απλούς ανθρωπάκους, είδωλα, βασιλιάδες, Αη-Γιάννηδες, Χριστούς και Δαίμονες, στρατηλάτες και ασήμαντους κομπάρσους και συνεχίζουν να ψάχνουν και να ψάχνουν και να μαζεύουν να μαζεύουν απ' τα βιβλία και τη ζωή για να τα κλείσουν σε μια ταινία αφού πρώτα τους ρίξουν μαγική χρυσόσκονη για να "ταΐσουν" πεινασμένα μάτια κι αχόρταγες για ζωή καρδιές....

Κάντε τα ταξίδια σας στις οθόνες της φαντασίας και του κινηματογράφου αγαπητά φιλαράκια στον κινηματογράφο της ζωής... Αφαιρεθείτε και ξεχαστείτε για λίγο βλέποντας τους άλλους... Όταν βγείτε να παίξετε στο "δικό σας έργο ζωής" ίσως να'ναι αλλιώς: έχουν άλλη γεύση τα δάκρυα, ο πόνος, η φτώχεια, η αρρώστια, ο θάνατος... Λιγοστές οι χαρές συνήθως. Οι πρωταγωνιστές πιο σκληροί, πιο αιμοβόροι, πιο υποκριτές. Οι καλές σκηνές αναβάλλονται συχνότερα στα "ΠΡΟΣΕΧΩΣ". Και το ΤΕΛΟΣ συχνότερα όχι μ' έναν ήλιο πορτοκαλί και το ζευγάρι να φιλιέται... αλλά χωρίς... ΤΕΛΟΣ στον αγώνα, στα βάσανα, στις υποχρεώσεις, στις αγωνίες... Η πόρτα του παραδείσου μέχρι να την διαβείς απαιτεί μια ζωή "κόλαση"... και θέλει αντοχές και τον "Λάζαρο" μιας φυγής στο σινεμά να "στάξει" λίγες σταγόνες δροσιάς...

Εσείς φίλοι ασφαλιστές που ξέρετε από ατυχίες, από ζημιές, από αναπηρίες, από αρρώστιες, από χήρες, από ορφανά, από γηρατειά πεινασμένα που δουλεύουν στα 70, από παιδιά που σταματούν το σχολείο ελλείψει χρημάτων, κάντε δώρο και κάποιο έργο κινηματογραφικό - να ξεχνιούνται οι άνθρωποι!

Κι αν βρείτε και κανένα σινεμαδάκι πάρτε το συντροφάκι σας και χυθείτε να δείτε μια κωμωδία! Άντε ξεχαστείτε λίγο, αφήστε δίπλα τον χοντρό να γελάει, γελάστε κι εσείς, πλάκα έχει... Ελάτε τώρα, αφήστε τις υποκρισίες, χαλαρώστε, ζήστε το, κλάψτε, γελάστε, νευριάστε... Να αυτός ο κακός! Μισήστε τον. Φιλήστε τον άνθρωπό σας, τάχατες να μιμηθείτε τον πρωταγωνιστή! Καλή διασκέδαση!

Μελίσσια, Ιούνιος 2005

Γράμματα στο ΝΑΙ

Αθήνα 1.7.05
Προς τον Εκδότη του «ΝΑΙ»

Συγκινήθηκα ειλικρινά διαβάζοντας στο προηγούμενο τεύχος του «ΝΑΙ» το άρθρο σας «Η Τζουμερκιώτισσα των Αθαμανικών ορέων». Θερμά συγχαρητήρια! Τιμήσατε με το άρθρο σας την αγωνίστρια, τη γυναίκα με τα γνήσια ιδανικά, την αληθινή Ελληνίδα, την αφοσιωμένη σύζυγο, το στυλοβάτη της οικογένειας, την πραγματική μάνα. Γέννημα και θρέμμα Τζουμερκιώτης, από τον Καταρράκτη Άρτας στη ρίζα των Τζουμέρκων, από πατέρα και μάνα άπορους Τζουμερκιώτες αγρότες, ξέρω όσο και σεις τι σημαίνει Τζουμερκιώτισσα, τι σημαίνει λεβεντομάνα, τι σημαίνει αντρογυναίκα, τι σημαίνει Βασιλική Σπύρου! Υποκλίνομαι με βαθύ σεβασμό στη λεβεντομάνα Βασιλική Σπύρου, σε όλες τις λεβεντομάνες των Τζουμέρκων.

Κ. Τσουμάκας

Καθηγητής Πανεπιστημίου Αθηνών - Διευθυντής Παιδιατρικής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ «ΔΙΑΝΑ»

Κύριε Σπύρου,
Ένιωσα την ανάγκη διαβάζοντας διάφορα άρθρα του περιοδικού σας να σταματήσω για αρκετή ώρα στην αναφορά-επιστολή της μητέρας σας (ΜΑΝΟΥΛΑΣ), οι οποίες δημιουργούν μια άποψη στην πεζή επαγγελματική ειδησεογραφία. Εύχομαι ολόψυχα η ευλογία και ευχή της να είναι πάντα κοντά σας.

Με ειλικρινείς χαιρετισμούς
Δημήτρης Γ. Νικολαΐδης

Φίλτατε Βάγγο,
Με πολλή χαρά λαμβάνω το «ΝΑΙ» σου. Χαίρομαι ιδιαίτερα διότι συνεχώς προχωρείς πάντα ψηλότερα, πάντα καλύτερα. Αποτελείς ιδιαιτερότητα με την ιστορίο - λαογραφική - γεωγραφική - εθνικοθρησκευτική - οικογενειακή - λογοτεχνική - τουριστική, με την κύρια επαγγελματική προβολή ιδεών, δυνάμεων και δυνατοτήτων των Ελλήνων μέσω του «ΝΑΙ». Συγχαρητήρια.
Κύρια όμως μεγάλος έπαινος για την προβολή των Τζουμέρκων και της ομορφιάς των. Μεγάλη και εποπτική μετά το αφιέρωμα της «Καθημερινής». Εύχομαι υγεία και επιτυχίες.

Φιλικά
Παναγιώτης Κοκκινέλης
Κύπρος

Κύριε Βαγγέλη,
Διαβάζοντας το γράμμα που σας έγραψε η μητέρα σας πρ
30 ολόκληρα χρόνια – το 1975 είναι και το έτος γέννησής μο
– ένιωσα μεγάλη συγκίνηση γιατί αυτές οι μητρικές συμβου
λές έχουν ανεκτίμητη αξία.
Είστε σίγουρα πολύ τυχερός άνθρωπος που έχετε τη μητέρα
σας και καθοδηγεί τα βήματά σας μέχρι σήμερα. Τώρα πλέον
είμαι σίγουρη ότι αυτές οι ασταμάτητες συμβουλές από καρ-
διάς, σας έχουν κάνει αυτόν τον σπάνιο, άξιο και γενναιόδωρο
άνθρωπο που είστε σήμερα.
Η μητέρα μου σίγουρα θα σας έλεγε αν ζούσε σήμερα, ένα
μεγάλο ευχαριστώ για τη βοήθεια που μου έχετε προσφέρει.
Εγώ με τη σειρά μου, θέλω να ξέρετε ότι δεν ξεχνώ ποτέ ότι
με έχετε στηρίξει όσο κανείς άλλος και πάντοτε θα εύχομαι
για εσάς προσωπικώς αλλά και για την οικογένειά σας ό,τι κα-
λύτερο.

Με πολλή αγάπη
Εύη Σκαλτσογιάννη
Γραμματέας Υποκαταστήματος ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
Αθήναι

Διαβάζοντας το γράμμα της μητέρας σας μου ήρθαν στη μνήμη μου όλες αυτές οι φορές που βρέθηκα στη θέση του μυρμηγκιού. Αυτό αποδείχτηκε ότι ήταν ένας τόσο σοφός δάσκαλος για όλους εμάς μέσω της παρατηρητικότητας και της θαυμάσιας αντίληψης της μητέρας σας. Ένιωσα πολλές φορές τόσο τη σωματική κόπωση, αλλά περισσότερο το πνεύμα και την ψυχή μου, που προσπαθούσε να ξεπεράσει με υπομονή και πίστη τα εμπόδια όπως και αυτό το μυρμήγκι. Τώρα, αλλά και για όλη μου τη ζωή, θα εύχομαι να βρίσκω πάντα την ανεξάντλητη δύναμη αυτού του μικρού δασκάλου για να αντιμετωπίσω τις δύσκολες στιγμές που μου επιφυλάσσει το μέλλον, στην πορεία για τον σκοπό μου.

Αθήναι, 4-7-2005
Πετρόπουλος Ιωάννης
Ιατρός - Ορθοπεδικός

Διαβάζοντας το αφιέρωμα αυτό προς τη γυναίκα - μάνα Τζουμερκιώτισσα και ειδικά το γράμμα της μητέρας σου, σκέφτηκα πολλά.
Σκέφτηκα πρώτα και έφερα στη μνήμη μου άλλες εποχές που έζησα σαν παιδί στο χωριό μου πριν κάμποσα χρόνια στερημένα, αλλά χρόνια γεμάτα από άλλα πράγματα που σήμερα λείπουν. Άρχισα να κάνω συγκρίσεις της τότε εποχής με το τώρα. Της εποχής των στερήσεων, της εποχής της ανεμελιάς, της εποχής της ανθρωπιάς και της σημερινής εποχής των ανέσεων και της απανθρωπιάς.
Λειτουργώντας πρώτα σα μάνα και μετά σαν νηπιαγωγός, άρχισα με το μυαλό μου να ψάχνω. Να ψάχνω και να προβληματίζομαι για το μέλλον των παιδιών μας.
Να ψάχνω στις σύγχρονες παιδαγωγικές και ψυχολογίες να βρω απαντήσεις. Στο μόνο που κατέληγα είναι ότι κατά τα πρώτα χρόνια της ζωής του παιδιού η οικογένεια είναι ο κόσμος ολόκληρος. Η οικογένεια και τα άτομα που την απαρτίζουν είναι για το παιδί οι σημαντικοί, οι καθρέπτες - οι εαυτοί του.
Η εικόνα που έχουν τα παιδιά για τους εαυτούς τους διαμορφώνεται τώρα.
Ο ρόλος της μητέρας ήταν και θα είναι καθοριστικός στην κοινωνικοποίηση του παιδιού. Το γράμμα της Τζουμερκιώτισσας μάνας, δίνει κουράγιο στο παιδί της και το δυναμώνει για ν' αντιμετωπίσει τις δυσκολίες της ζωής του.
Με τα λίγα γράμματα που ήξερε μπορούσε κάλλιστα να επηρεάσει και να διαμορφώσει το χαρακτήρα του γιου της.
Οι σημερινές μανάδες γνωρίζουμε περισσότερα γράμματα, αλλά αμφιβάλλω εάν γνωρίζουμε τον τρόπο για να επηρεάσουμε και να διαμορφώσουμε ένα δυνατό με αρχές χαρακτήρα, έτοιμο ν' αντιμετωπίσει τον κόσμο.
Το απλό παράδειγμα με το μυρμήγκι, το γνωρίζουμε όλες μας και σαν παραμύθι το διηγούμαστε ή το διαβάζουμε στα παιδιά μας, αλλά ποτέ δεν το χρησιμοποιούμε έτσι απλά, ζωντανά, την κατάλληλη ώρα και στιγμή για να δώσουμε δύναμη στα παιδιά μας, όταν τη χρειάζονται.
Ίσως γνωρίζοντας τις μάνες αυτές, έστω και μέσα από τις γραμμές ενός γράμματος, θαυμάσουμε το μεγαλείο της ψυχής των και αναρωτηθούμε.
Μήπως θα 'πρεπε να μεγαλώσουμε τα παιδιά μας κάπως αλλιώς;
Μήπως με το να τους τα προσφέρουμε όλα, δεν μπαίνουν στη διαδικασία να σκεφτούν και να καταλάβουν, ότι η απόκτηση ορισμένων αγαθών προϋποθέτει δουλειά, υπομονή, επιμονή, αρχές που πρέπει να έχουν τα παιδιά μας για να πετύχουν στη ζωή τους;
Η Τζουμερκιώτισσα μάνα με το παράδειγμα του μυρμηγκιού έδωσε χωρίς κήρυγμα στο γιο της να καταλάβει ότι για να φτάσει ψηλά πρέπει να κοπιάσει.
Εγώ σα μάνα και σα νηπιαγωγός, προσπαθώ να καταλάβω γιατί τα σημερινά παιδιά δεν έχουν ούτε όρεξη για δουλειά, ούτε υπομονή, ούτε επιμονή, ούτε σεβασμό προς τους άλλους, είτε αυτοί είναι γονείς, δάσκαλοι, κ.λπ.
Μήπως πρέπει να γυρίσουμε πίσω;
Να γνωρίσουμε τις ρίζες μας και τον πολιτισμό μας; Γιατί στηριζόμενοι εκεί, θα μπορέσουμε να πάμε μπροστά.
Κάθε δέντρο για να μεγαλώσει και να καρπίσει πρέπει να έχει γερές ρίζες. Αυτές τις ρίζες πρέπει να ψάξουμε να βρούμε όλοι μας.
Το γράμμα της Τζουμερκιώτισσας μάνας είναι μια αρχή να σκεφτούμε και να προβληματιστούμε για το πώς πρέπει ν' αναθρέψουμε τα παιδιά μας.
Ίσως το γράμμα αυτό πρέπει να διαβαστεί απ' όλους, γιατί μπορεί να μας διδάξει ότι για να πάμε στο μέλλον, πρέπει να γνωρίσουμε το παρελθόν.
Η προσπάθειά σου αυτή είναι αξιέπαινη, γιατί βλέπω με χαρά ότι δεν έχεις αλλοτριωθεί σαν άνθρωπος και παραμένεις γνήσιος, απλός Ηπειρώτης και προπάντων δεν ξεχνάς και αναγνωρίζεις τις θυσίες των γονιών σου για σένα.

Με εκτίμηση
Λώλη Χρυσούλα
Νηπιαγωγός του 2ου Νηπιαγωγείου
Αγίου Στεφάνου Αττικής

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ underwriting

Γράφει ο Ε. Σπύρου

■ Με αφορμή τη συμμετοχή μου στο Παγκύπριο συνέδριο της INTERLIFE στην Κύπρο όπου ο Δ/νων Σύμβουλός της Μιχάλης Μιχαηλίδης με όμορφο τρόπο μας ενημέρωσε για το επόμενο βήμα και τις προοπτικές ανάπτυξής της, είχα την καλή τύχη να επισκεφθώ και το ΙΔΡΥΜΑ ΑΡΧΙΕΠΙΣΚΟΠΟΥ ΜΑΚΑΡΙΟΥ Γ'. Εκεί θαύμασα τα ωραία εκθέματα του Πολιτιστικού Κέντρου με τις υπέροχες εικόνες και τα σχετικά. Βρίσκεται στην καρδιά της παλαιάς Λευκωσίας δίπλα στο Αρχιεπισκοπικό Μέγαρο. Το Βυζαντινό Μουσείο, η Πινακοθήκη και η Βιβλιοθήκη του Πνευματικού και Πολιτιστικού Κέντρου του Ιδρύματος πλαισιώνονται στην ίδια περιοχή από το Μουσείο Λαϊκής Τέχνης Κύπρου, το Παγκύπριο Γυμνάσιο, το Μουσείο Αγώνος, την Πινακοθήκη Πιερίδη, το ναό Παναγιάς Αυγουστινιανών (σήμερα τζαμί Ομεριέ) κ.ά. Στο Βυζαντινό Μουσείο παρουσιάζεται η αντιπροσωπευτικότερη συλλογή έργων βυζαντινής τέχνης από όλη την Κύπρο (230 εικόνες), αποτοιχισμένες τοιχογραφίες και δείγματα μικροτεχνίας, ιερά κειμήλια, σκεύη, άμφια, κ.λπ. Στην Πινακοθήκη υπάρχει μια μοναδική συλλογή με έργα από τον ευρωπαϊκό χώρο από την Αναγέννηση ως σήμερα αλλά και από τη σύγχρονη Ελλάδα και Κύπρο. Μεγάλη εντύπωση μου έκαναν τα χρώματα και όσα η καλή ξεναγός κα Ξένη Λιβερίδη μου είπε σχετικά με την Παναγία μας· ότι παντού φορά υποδήματα κόκκινα ως βασίλισσα, από σεβασμό ποτέ δεν κοιτά το Χριστό στα μάτια, πως στην εικόνα του ναού της Χρυσαλινιώτισσας φορά σκουλαρίκια, ότι σε πολλές εικόνες - αφιερώματα ανθρώπων μουσουλμανικής προέλευσης φορά ενδύματα που μοιάζουν με μουσουλμανικές φορεσιές γυναικών, ότι σε κάποιες εικόνες εμφανίζονται και μουσουλμάνοι να δέονται, ότι τα τρία άστρα στον ώμο, στη μανδήλα κεφαλής και στο στήθος σημαίνουν πως έμεινε αγνή Παρθένος πριν, κατά και μετά τη γέννηση... Όσοι πάτε στην Κύπρο, να επισκεφτείτε το ναό της Παναγίας. Είναι σημαντική εμπειρία.

Γιάννης Κωστόπουλος | Γιώργος Προβόπουλος | Μιχάλης Σάλλας | Σπύρος Λάτσης | Τάκης Αράπογλου

Τα σενάρια συγχωνεύσεων των τραπεζών συνεχίζουν να εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τη στάση των Γάλλων, οι οποίοι με την Credit Agricole δεσμεύουν την Εμπορική. Αν παραμείνουν στην κούρσα, όλοι θα ψάχνουν για εταίρους στην Ευρώπη. Αν την εγκαταλείψουν, το παιχνίδι θα περάσει στις εγχώριες δυνάμεις. Η Alpha (πρόεδρος ο Γιάννης Κωστόπουλος) θα διεκδικήσει την Εμπορική. Το ίδιο πιθανώς να θελήσει και η Πειραιώς, που έχει επικεφαλής τον Μιχάλη Σάλλα. Ο όμιλος του Σπύρου Λάτση με τη σειρά του προτιμά το Ταχυδρομικό Ταμιευτήριο για την ανάπτυξη της Eurobank, αλλά και η Εθνική υπό τη διοίκηση του Τάκη Αράπογλου – που μάλιστα είχε αποστασιοποιηθεί πλήρως από την κυβερνητική ρύθμιση – δεν μπορεί να μείνει αδιάφορη σ' ένα τέτοιο περιβάλλον γιγάντωσης των ανταγωνιστών της. Ο πρόεδρος της Εμπορικής, καθηγητής Γιώργος Προβόπουλος, πριν ξεσπάσει η πολιτική θύελλα των τελευταίων ημερών, τοποθετούσε χρονικά πλέον στο Νοέμβριο τις κινήσεις αναδιάταξης των εγχώριων τραπεζικών δυνάμεων. Τίποτε όμως σήμερα δεν επιτρέπει τέτοιες αισιόδοξες προβλέψεις.

Πηγή: ΤΑ ΝΕΑ, 23-7-05

Έβρεχε. Εκεί γύρω στις 5 το απόγευμα. 16 Ιουνίου 2005 που περπατούσα γύρω στα στενά της Grand Place (Grote Mark) των Βρυξελλών, όπου κοντά, την άλλη μέρα θα γινόταν η μεγάλη σύνοδος των αρχηγών κρατών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, δίπλα στα μεγάλα κτήρια, τους λαβύρινθους των υπηρεσιών, τις χιλιάδες οργανώσεις - πιέσεις ομάδων συμφερόντων πολλών εκατομμυρίων και δισ. ευρώ, δίπλα στους χιλιάδες εκπροσώπους των ΜΜΕ, κοντά στις επιτροπές του Μπλερ, Σιράκ, Βορείων και Νοτίων, πλούσιων και φτωχών της μπερδεμένης Ευρώπης, εκεί γύρω στο απόγευμα, έβρεχε, έσταζαν οι τέντες, τα κτήρια, οι υδρορόες, ριπές βροχές μούσκευαν κοστουμάτους περιπατητές, κρέμονταν τσουλούφια μαλλιών σε κοριτσίστικα ανέμελα μέτωπα, νέοι έλεγαν αστεία δίπλα σε σοβαρούς κυρίους – προφανώς αντιπροσώπους αγνώστων στοιχείων, πλην ιδίων μεταξύ τους σε φέρσιμο, εικόνα και αποστολή να πολεμήσουν για τα δικά τους οικονομικά κυρίως συμφέροντα, της δικής τους πατρίδας σε βάρος άλλων, εκεί λοιπόν που με αποφάσεις κέντρων των Βρυξελλών κάποιοι θα γίνονταν πιο πλούσιοι και άλλοι πιο φτωχοί, εκεί που η βροχή σταμάτησε την κίνηση και οι άνθρωποι μπήκαν στα μαγαζιά ή χώθηκαν στις εσοχές, στα στέγαστρα, στις απάνεμες στοές, βγαίνοντας από ένα ζαχαροπλαστείο που αγόρασα σοκολάτες, άκουσα την πεντακάθαρη μεταλλική παιδική φωνή κι είδα ένα οκτάχρονο παιδάκι - μεταναστάκι - Βαλκανάκι (από Ρουμανία; Ουγγαρία; Σερβία;) να παίζει ακορντεόν...

Γνώριμος ήχος, δικός μας, τσιγγάνικος, γνήσιος, ανατολίτικος, βυζαντινός, όπου χίλιοι άγγελοι φτιάχνουν ματσάκι τα λαρύγγια και τα βάζουν στη φωνή ενός παιδιού που γίνεται κάποτε μεγάλος σαν Καζαντζίδης, σαν Μαρία Κάλλας, σαν Βαγγέλης Παπαθανασίου, σαν Χατζηδάκις, σαν Θεοδωράκης, που κυριεύουν τον κόσμο και ξεφράζουν «βουλωμένα» αυτιά... Του 'ριξα στο πράσινο κυπελλάκι 4 ευρώ, δύο κέρματα, 2 ευρα και μου 'δωσε ένα βλέμμα χαράς, μια ματιά υγρή ευγνωμοσύνη, κάνοντας συνάμα πιο δυνατή, πιο μελαγχολική τη φωνή... Γύρισα πίσω του 'δωσα τις σοκολάτες που αγόρασα και χάιδεψα το κεφαλάκι του. Η Ευρώπη αγαπητέ φίλε, θανάση Θεοδωράκη (σ' ευχαριστώ για την αγάπη σου) που ζεις στις Βρυξέλλες μόνιμα, έχει ανάγκη από ποίηση, τραγούδια ψυχής και παιδικές φωνές. Κυρίως έχει ανάγκη από παιδιά. Ελπίζω τα ΚΑΠΗ των γερόντων της να μετατραπούν σε παιδότοπους όταν πεθάνουν οι γέροι της. Πουλάκι μου, τί όμορφο που έκανες το βροχερό απόγευμα!

■ Πολύ ελληνικό αίμα χύθηκε και αυτή την εποχή στη νεώτερη Ελλάδα, στο πέρασμα των χρόνων. Την 1η Ιουλίου 1913, για να ελευθερωθεί η Δράμα από τους Βούλγαρους, στις 3 Ιουλίου 1824 στα Ψαρρά εναντίον των Τούρκων, στις 4 Ιουλίου 1822 στη Μάχη του Πέτα στην Άρτα κατά των Τούρκων, στις 5 Ιουλίου 1913 στο Νευροκόπι, στις 8 Ιουλίου 1824 οι Σκάλτσας και Σαφάκας νικούν στην Μπίνιτσα της Στερεάς 6.000 Τουρκαλβανούς, στις 10 Ιουλίου 1913 στα στενά της Κρέσνας, στις 12 Ιουλίου 1920 μάχες για απελευθέρωση Ανατολικής Θράκης, στις 15 Ιουλίου 1821 κοντά στους Λάκκους Χανίων οι Κρητικοί πετυχαίνουν νίκη εναντίον του Λατίφ Πασά Χανίων, 20 Ιουλίου στις φυλακές της Βιέννης θανατώνεται ο Αλέξανδρος Υψηλάντης, στις 22 Ιουλίου 1974 ο ΟΗΕ διατάσσει κατάπαυση πυρός στην Κύπρο αλλά οι Τούρκοι συνεχίζουν να σκοτώνουν, στις 26 Ιουλίου 1822 Έλληνες καταστρέφουν στα Δερβενάκια τη στρατιά του Δράμαλη, 1η Αυγούστου 1571 οι Τούρκοι λαμβάνουν την Κύπρο υπό την κατοχή τους, 1η Αυγούστου 1921 αρχίζει η προέλαση του ελληνικού στρατού Μ. Ασίας προς τον Σαγγάριο ποταμό, 3η Αυγούστου 1826 πολιορκείται η Ακρόπολη στην Άλωση των Αθηνών από τον Κιουταχή, 5 Αυγούστου 1824 νικούν οι Έλληνες στη Μυκάλη αποτρέποντας απόβαση στη Σάμο, 8 Αυγούστου 1826 γίνεται μάχη στο Χαϊδάρι, 9 Αυγούστου 1823 πεθαίνει ο Μάρκος Μπότσαρης στο Κεφαλόβρυσο, 14η Αυγούστου 1974 ξεκινά ο 2ος Αττίλας στην Κύπρο, 15 Αυγούστου 1940 τορπιλίζεται η «Έλλη» στην Τήνο, 21 Αυγούστου 1866 η Κρήτη κηρύσσει ένωση με την Ελλάδα, 26 Αυγούστου 1821 μάχη στα Βασιλικά, εξουδετέρωση των Τούρκων στην Τριπολιτσά, 28 Αυγούστου 1826 οι Μανιάτες νικούν τον Ιμπραήμ και ελευθερώνουν τη Μάνη, 28 Αυγούστου 1922 οι Τούρκοι ανακαταλαμβάνουν τη Σμύρνη και εξοντώνουν το ελληνικό στοιχείο, 29 Αυγούστου 1824 στη ναυμαχία του Γέροντα ο ελληνικός στόλος αναγκάζει δύο εχθρούς, Τούρκους και Αιγύπτιους, σε υποχώρηση..., 31 Αυγούστου 1922 ο τουρκικός όχλος καίει τις ελληνικές συνοικίες της Σμύρνης, σφάζει τον ελληνικό πληθυσμό, σκυλεύει τις εκκλησίες, διαρπάζει τις ελληνικές περιουσίες. Σήμερα ΔΙΕΚΔΙΚΟΥΜΕ ΚΑΤΙ;

Η δυτική καταναλωτική κοινωνία πατάει γερά στους ώμους άνήλικων εργατών στην Ασία, που κωδικοποιούνται απλώς στον όρο «φθηνά εργατικά χέρια», και τραβάει ανενδοίαστα το δρόμο της ανάπτυξης, που «μπορεί» και να περνάει μέσα από σύγχρονα στρατόπεδα εργασίας. Σε περίπτωση ανεπιθύμητων διαρροών, ζητάει επισήμως «συγγνώμη» και υπόσχεται «βελτιώσεις». Μέχρι να 'ρθουν οι καλύτερες μέρες, το δυτικό όνειρο κόβει δρόμο μέσα από παρακαμπτήριες οδούς εύκολου κέρδους και οι ανάλογες οργανώσεις κάνουν τη δουλειά τους, δεσμευόμενες για σκληρές μάχες εναντίον της παραβίασης των δικαιωμάτων των εργαζομένων αλλά και της εκμετάλλευσης ανηλίκων.
Για να φτιάξει ένα ζευγάρι Timberland που πουλιέται στην Ευρώπη 150 ευρώ, στην κινεζική πόλη Τσόνγκσαν, ένας 14χρονος κερδίζει 45 λεπτά. Εργάζεται 16 ώρες την ημέρα, κοιμάται στο εργοστάσιο, δεν έχει δικαίωμα για άδεια, ούτε ασφάλεια για περίθαλψη, βιώνει την καταπίεση στην καθημερινότητά του και κινδυνεύει να αρρωστήσει χρησιμοποιώντας υλικά μεγάλης τοξικότητας. Για ένα ζευγάρι αθλητικά παπούτσια της Puma, ένας Κινέζος εργάτης παίρνει 90 λεπτά. Η τιμή πώλησης του μοντέλου με το λόγκο της Ferrari είναι στην Ευρώπη 178 ευρώ.

Είπε:

Λειτουργικό Πρόγραμμα Συνεργασίας

«Για τον Όμιλο της Εθνικής Τράπεζας η εφαρμογή ενός σχεδιασμού bancassurance έχει, όπως είναι φυσικό, σημαντικές ιδιαιτερότητες.
Η μεγαλύτερη και παλαιότερη Τράπεζα έχει θυγατρική τη μεγαλύτερη και παλαιότερη ασφαλιστική εταιρία. Όλες οι ιδιομορφίες της πορείας των δύο αγορών, τραπεζικής και ασφαλιστικής, είναι μοιραίο να έχουν αποτυπωθεί και στη σχέση των δύο εταιριών, με ό,τι αυτό συνεπάγεται.
Ιδιαίτερα, οι δύο πιο τελευταίες περίοδοι της πορείας αυτής, η προηγούμενη με τον πλήρη διαχωρισμό των εργασιών και η σημερινή με την απομάκρυνση των περισσότερων απαγορευτικών κανόνων, αποτυπώθηκαν ισχυρά στην προσπάθεια του Ομίλου για την οργάνωση ενός λειτουργικού προγράμματος συνεργασίας. Ο όποιος σχεδιασμός πρέπει πάντα να λαμβάνει υπόψη ότι η ευκαιρία ανάπτυξης πωλήσεων με λογική bancassurance, θα συνυπάρχει και κυρίως θα συνεργάζεται, με την υφιστάμενη δομή πωλήσεων της Ασφαλιστικής, τα γραφεία πωλήσεων Ζωής (agency) και τους συνεργαζόμενους πράκτορες. Είναι αποδεκτό πια ότι δεν υπάρχει γενικός κανόνας ανάπτυξης bancassurance, αλλά η κάθε περίπτωση έχει έντονα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, και αντίστοιχες δυσκολίες. Να παρατηρηθεί εδώ ότι οι περιπτώσεις Τραπεζών που δεν είχαν (στην πράξη) θυγατρικές ασφαλιστικές εταιρίες είναι σαφώς ευκολότερες, καθώς έχουν την ευκαιρία να τις δημιουργήσουν με εκείνη ακριβώς τη φυσιογνωμία bancassurance που επιθυμούν.
Όπως αμέσως πριν αναφέρθηκε, η περίπτωση Εθνικής Τράπεζας - Εθνικής Ασφαλιστικής βρίσκεται στην ακριβώς αντίθετη θέση. Έτσι, οι σημερινές διοικήσεις της Τράπεζας και της Ασφαλιστικής κλήθηκαν με ταχείς ρυθμούς να σχεδιάσουν και να ξεκινήσουν την υλοποίηση ενός γενικού πλάνου bancassurance που επιδιώκει τρία πράγματα: Την ανάπτυξη κοινής κουλτούρας μεταξύ των στελεχών σε όλες τις βαθμίδες, τον ολοκληρωμένο σχεδιασμό προϊόντων / διαδικασιών για όλες τις κοινές περιοχές δραστηριότητας, με ταχύ χρονοδιάγραμμα υλοποίησης και τρίτο την οργάνωση των πωλήσεων σε εφικτή βάση συνεργασίας των υφισταμένων δικτύων...».

Τάσσος Παγώνης
Γεν. Δ/ντής Εθνικής Ασφαλιστικής

■ Όλοι αυτοί που «τρώνε» από τις σάρκες της ασφαλιστικής αγοράς είναι καιρός μπροστά σε κάθε πελάτη και ασφαλιστή να βάλουν ένα εικόνισμα και να κάνουν το σταυρό τους, όπως γίνεται μ' αυτούς που σώζονται ή σκοτώνονται στα τροχαία και κάθε φορά που βλέπουν έναν ασφαλιστή να κάνουν τον σταυρό τους, όπως στα εικονίσματα και τις εκκλησίες. Σε εταιρία που έκλεισε το 1995, όπως λέει ο ΟΑΣΕ, οι εκκαθαριστές πήραν 400.000 ευρώ και οι εργαζόμενοι στο ίδιο διάστημα 80.000 ευρώ. 44 εταιρίες έκλεισαν από το 1982 και όλες είναι σε εκκαθάριση. Είναι στιγμή να κάνει μια έρευνα η Ένωση ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΜΟΝΟ ΓΙΑ ΤΑ ΜΕΛΗ της και στα προηγούμενα 30 χρόνια να προσθέσουν πόσα εισέπραξαν, πόσα επέστρεψαν στους πελάτες, πόσα έφαγαν οι «τρίτοι», πόσα πήγαν ΕΚΤΟΣ ασφαλιστικής αγοράς και αφαιρέθηκαν απ' τη φυσιολογική επανεπένδυση στον κλάδο... «Τα λερωμένα τ' άπλυτα», που έλεγε και ο Τσιτσάνης.

Πρόταση ΝΑΙ

Συνεργαστείτε ως Ένωση Ασφαλιστών Ελλάδας με ένα νοσοκομείο, ιδιωτικό ή δημόσιο, και προσφέρετε μια ΔΩΡΕΑΝ ΕΞΕΤΑΣΗ ΧΟΛΗΣΤΕΡΙΝΗΣ! Το ΚΟΙΝΟ ΘΑ ΤΟ ΕΚΤΙΜΗΣΕΙ!

ΠΡΟΣΟΧΗ! ΠΡΟΣΟΧΗ! Αξιοποιήστε τον παρακάτω πίνακα. Σημειώστε σε ποιες εταιρίες διεισδύσατε! Κάντε προτάσεις! Ξαναπροσπαθήστε! Γράψτε δίπλα σε κάθε εταιρία ποια είδη συμβολαίων ταιριάζουν και στείλτε επιστολές με ασφαλιστές, όχι μέσω ταχυδρομείου. Έχουν ανάγκες οι άνθρωποι και περιμένουν! Τώρα!

Οικονομικά αποτελέσματα των 50 μεγαλύτερων εισαγωγικών και εμπορικών επιχειρήσεων
(τα ποσά σε ευρώ)

ΕΠΩΝΥΜΙΑ	ΚΛΑΔΟΣ	ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ 2004	ΜΕΤΑΒΟΛΗ 2004/2003 (%)	ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ 2004	ΜΕΤΑΒΟΛΗ 2004/2003 (%)
ΕΚΟ ΕΛΔΑ	Πετρελαιοειδή	1.661.334.640	8,3	39.358.621	15,7
Καρφούρ-Μαρινόπουλος	Σουπερμάρκετ	1.639.965.035	12,5	445.720	-97,3
BP Hellas	Πετρελαιοειδή	1.515.331.173	6,2	70.330.003	12,6
Shell Hellas	Πετρελαιοειδή	1.293.051.407	2,0	7.958.208	-81,4
ΑΒ Βασιλόπουλος	Σουπερμάρκετ	908.176.184	15,1	16.096.162	30,9
Γερμανός	Κινητή τηλεφωνία	679.078.696	16,7	59.954.910	10,1
Toyota Ελλάς	Μεταφορικά μέσα	636.652.331	18,4	22.002.103	11,6
Avin Oil	Πετρελαιοειδή	578.073.363	6,6	7.021.769	-30,2
Mamidoil-Jetoil	Πετρελαιοειδή	555.731.330	9,8	6.309.640	12,2
Ατλάντικ	Σουπερμάρκετ	555.575.722	6,2	3.052.212	31,4
Makro Κας & Κάρυ	Σουπερμάρκετ	457.074.617	3,1	6.176.093	23,9
Kosmocar	Μεταφορικά μέσα	432.799.265	17,2	15.631.903	-0,7
Mercedes - Benz Ελλάς	Μεταφορικά μέσα	405.724.639	18,0	26.334.413	-15,6
Σήμενς	Ηλεκτρολογικά υλικά	393.368.217	24,5	32.723.800	39,9
Info-quest	Μηχανές γραφείου	379.084.179	18,2	5.131.918	–
Αιγαίον Οίλ	Πετρελαιοειδή	348.291.703	18,6	1.653.441	17,9
Ελινόιλ	Πετρελαιοειδή	347.386.577	18,3	4.880.005	22,6
Πειραιώς Multifin	Μεταφορικά μέσα	323.509.885	23,7	7.724.868	-28,1
Μασούτης Διαμαντής	Σουπερμάρκετ	310.403.368	6,9	12.328.496	7,0
General Motors Ελλάς	Μεταφορικά μέσα	298.334.010	23,1	3.165.062	-42,9
Πρόκτερ & Γκαμπλ Ελλάς	Φάρμακα - καλλυντικά	283.131.520	5,0	14.141.862	10,6
Κωτσόβολος Π.	Ηλεκτρ. συσκευές	281.914.697	2,0	2.676.590	-75,7
BMW Ελλάς ΑΕ (+04)	Μεταφορικά μέσα	251.938.523	–	13.437.991	–
Praktiker Hellas	Σουπερμάρκετ	243.814.911	10,4	30.910.000	14,3
Αλφα Κόπυ	Κινητή τηλεφωνία	236.361.039	-15,3	11.086.355	47,5
Fiat Auto Ελλάς	Μεταφορικά μέσα	235.537.777	14,7	-11.612.612	-20,9
Πλαίσιο Computers	Μηχανές γραφείου	232.840.378	28,0	17.591.172	20,2
Notos Com Συμμετοχές	Ένδυση - υπόδηση	230.891.726	10,0	32.515.167	17,1
Hyundai Hellas Π. & Ρ. Δάβαρη	Μεταφορικά μέσα	228.489.835	10,8	5.201.719	33,2
Revoil	Πετρελαιοειδή	226.235.109	16,2	3.057.065	15,8
ΚΑΕ	Διάφορα προϊόντα	223.356.080	13,9	57.562.112	15,0
ΕΤΕΚΑ	Πετρελαιοειδή	223.085.421	7,3	1.006.656	70,5
Φρήσλαντ Ελλάς	Εμπόριο τροφίμων	211.085.756	4,8	6.124.574	-47,2
FG Europe	Υγιεινή - κλιματισμός	209.680.146	3,6	6.832.775	-8,6
Κέντρο Κινητής Τηλεφωνίας	Κινητή τηλεφωνία	207.645.478	32,1	1.670.153	718,5
Roche Hellas	Φάρμακα - καλλυντικά	203.585.610	11,8	8.622.203	-14,2
Μανα	Μεταφορικά μέσα	201.828.638	18,1	4.069.203	7,2
Σίλκ Οίλ	Πετρελαιοειδή	199.646.124	11,5	1.482.866	29,9
Τεχνοκάρ	Μεταφορικά μέσα	192.898.204	-1,0	245.363	-95,3
Σφακιανάκης	Μεταφορικά μέσα	183.578.846	13,8	21.231.420	97,1
Diageo Hellas	Εμπόριο ποτών	179.358.800	1,0	10.536.130	9,0
Jumbo	Διάφορα προϊόντα	178.825.948	24,2	32.009.379	34,5
Ράδιο Α. Κορασίδης	Ηλεκτρ. συσκευές	177.746.065	-3,1	-10.575.612	–
Astrazeneca	Φάρμακα - καλλυντικά	173.602.425	22,8	16.953.168	31,7
Hewlett - Packard Hellas	Μηχανές γραφείου	173.026.691	38,0	-1.130.350	–
Πουλιάδης και Συνεργάτες	Μηχανές γραφείου	171.287.484	27,2	1.450.014	4,4
Στρούμσας Ι.	Φάρμακα - καλλυντικά	165.308.383	12,1	6.081.545	173,2
Συνετ. Φαρμακοποιών Θεσσαλονίκης	Φάρμακα - καλλυντικά	164.113.007	16,4	2.451.125	18,2
Fiat Credit Hellas	Μεταφορικά μέσα	163.446.643	6,8	4.417.862	-24,1
Γενική Αυτοκινήτων	Μεταφορικά μέσα	162.399.593	8,9	9.982.437	10,0

Πηγή: Stat Bank
Σημ.: Περιλαμβάνονται επιχειρήσεις που είχαν δημοσιεύσει ισολογισμό έως τις 25 Μαΐου 2005.

■ 1η Ιουλίου 1963, ο Α. Ωνάσης αγοράζει το Σκορπιό. Λένε ότι σ' ένα ολόκληρο λόφο φύτεψε δένδρα που έφερε μεγαλωμένα. Δεν άντεχε να περιμένει να μεγαλώσουν μικρά και τα πήρε όλα μεγάλα... Καθώς μ' ένα μικρό καραβάκι έκανα το γύρο του νησιού βλέποντας τη δύναμη του πλούτου, ταυτόχρονα σκεπτόμουν την τραγική κατάληξη της οικογένειας. Αρχαία τραγωδία ή κόλαση; Στον παράδεισο του πλούτου ζούσε και η κόλαση των δακρύων, το μαύρο χρώμα, η μοίρα που σκορπούσε πόνο και θάνατο. Καμιά του βίου τρυφή δεν έμεινε λύπης αμέτοχος... Πάνε τα πλούτη, τα καράβια, τα χρυσαφικά, τα καθίσματα από πέος λευκής φάλαινας στη θαλαμηγό Χριστίνα, τα κρυστάλλινα ποτήρια στις πτήσεις της Ολυμπιακής, τα χρυσά πόμολα, οι πίνακες, οι γυναίκες... Στο καρδιοχειρουργικό νοσοκομείο Ωνάσης ακούγεται ακόμα το όνομα. Η εγγονή πουλάει και σπαταλάει. Οι σύμβουλοι διαχειρίζονται αμειβόμενοι κάτι που χάνει «αέρα»... Το παραμύθι πάει στο τέλος. Όμορφο ήταν, αλλά μελαγχολικό... Ολόκληρο δεν θέλει κανένας να το ζήσει· μόνο αποσπασματικά... Όμως η τύχη δεν το πουλά κομματιαστό. Ή όλο ή τίποτε... Έχουν και οι μοίρες παραξενιές. Προτιμούν να μείνει «απούλητο» – ίσως τελικά άχρηστο αφού αυτοί που είναι να το διαβάσουν μένουν αδιάβαστοι.

Το Οικουμενικό Πατριαρχείο διατηρεί site στη διεύθυνση www.patriarchate.org με πολύ πλούσιο υλικό.

■ Μετά από 27 χρόνια πολέμου αι Αθήναι ηττήθηκαν από την Σπάρτη και ο Σπαρτιάτης Λύσσανδρος έστειλε γράμμα στους πέντε έφορους της Σπάρτης: «Κατελήφθησαν αι Αθήναι». Εκείνοι του απήντησαν: «ήρκει το: κατελήφθησαν»! Το θυμάμαι συχνά αυτό το περιστατικό κάθε φορά που κάποιοι με ρωτάνε αν σχεδιάζει τίποτα νέο ο Δ. Κοντομηνάς. Αρκεί το «αν σχεδιάζει» τους λέω και ξέρουμε για ποιον μιλάμε!... Τι ωραία που ήταν τότε που έπαιζαν παντού στη διαφήμιση τα νέα προϊόντα INTERAMERICAN! Όλοι δούλευαν!

Πηγή: NextDeal

■ «Θα είμαστε πάντα το πρώτο Δίκτυο», δήλωσαν ομόφωνα άπαντες στην ετήσια συνάντηση για βράβευση των επιτυχιών των ανθρώπων των πωλήσεων της ALICO AIG LIFE Ελλάδας, στις 26 Ιουνίου 2005. Έχει προσφέρει πολλά στον τόπο μας αυτή η εταιρία και το κυριότερο: έχει οδηγίες χρήσεως για επιβίωση και επιτυχία. Η παρουσία και ιστορία της είναι σίγουρος χάρτης πορείας. Ο τρόπος που αξιοποιεί και διαχειρίζεται το κάθε ευρώ (και δραχμή) είναι άξιος επαίνου και κόλαφος συγκρίσεως για τους ανταγωνιστές της. Η στόχευση του Γενικού Διευθυντή της κ. Σωτήρη Ταγκόπουλου «δίπλα σε κάθε καταξιωμένο ασφαλιστικό τους σύμβουλο να αναπτυχθεί και ένας νέος ενδυναμώνοντας έτσι την ανθρώπινη αλυσίδα τους», είναι η σίγουρη επιλογή παραμονής στην πρωτιά! Ταυτόχρονα αυτό αποτελεί και προτροπή στους ανταγωνιστές της αν θέλουν να υπάρχουν τα επόμενα χρόνια! Ο κ. Ανδρέας Βασιλείου ένιωθε βαθιά ευχαριστημένος βλέποντας ανάμεσα στους 74 βραβευμένους κάθε κατηγορίας 23 νέους συνεργάτες που ξεχώρισαν ήδη σε κάποιο τομέα, όπως μου επιβεβαίωσε ο κ. Γιάννης Μανδηλάς. Είναι όντως η Νο 1 διεθνής ασφαλιστική εταιρία Ζωής στην Ελλάδα!

■ Μέρες του Πάσχα ο π. Γερβάσιος Ραπτόπουλος που εδώ και 28 χρόνια αγωνίζεται να αποφυλακίζει και να παρηγορεί με λόγια χαράς, ελπίδος και ευαγγελίου κρατούμενους σε φυλακές με 130 «συνοδοιπόρους αγάπης» από τη Θεσσαλονίκη, βρέθηκε στις Δικαστικές Φυλακές Ναυπλίου και Τρίπολης. Υπενθυμίζουμε (όπως ξαναγράψαμε πολλές φορές) ότι ο π. Γερβάσιος Ραπτόπουλος έθεσε έργο της ζωής του να επισκέπτεται κρατούμενους και να συντονίζει μέσω δωρεών αποφυλακίσεις ανθρώπων που κακή στιγμή και μοίρα τους οδήγησε στη φυλακή. Μέσω των εντύπων που εκδίδει αναφέρει λεπτομερώς τα ποσά που εισπράττει, πού και ποιον αποφυλάκισαν... Για πληροφορίες τηλεφωνήστε 23920-22252 ή στην ηλεκτρονική διεύθυνση (e-mail) info@diakonia-filakon.gr, http://www.diakonia-filakon.gr. Στείλτε έστω και λίγα ευρώ, ελευθερώνοντας κάποιον συνάνθρωπο...

■ Κάποιος έβλεπε σ' έναν πίνακα ζωγραφικής Σπαρτιάτες να σφάζονται υπό των Αθηναίων, εθαύμαζε και έλεγε ότι «οι Αθηναίοι είναι πράγματι ανδρείοι». Δίπλα του ένας Σπαρτιάτης του είπε: «στον πίνακα είναι ανδρείοι!». Το περιστατικό θυμίζει τους ισολογισμούς πολλών εταιριών και αυτούς που τους θαυμάζουν και χειροκροτούν στις γενικές συνελεύσεις... Όσοι ξέρουν λένε: «στα χαρτιά είναι ωραίοι!». Στην πράξη θυμίζουν ισολογισμούς που υπέγραφαν κάποιοι «από κάτω με την έγκριση των από πάνω», όπως π.χ. της αλυσίδας ΙΟΝΙΚΗ ΖΩΗΣ METROLIFE - ΦΟΙΝΙΚΑ κ.λπ. με τις γνωστές περιπέτειες ανθρώπων του χώρου μας, που πληρώνουν ακόμα τα σπασμένα των «πειραμάτων» ανειδίκευτων περί τα ασφαλιστικά και τις συγχωνεύσεις, τις ζημιές, τις υποαξίες, τις επισφάλειες και τα σαθρά χαρτοφυλάκια, όπως λένε και οι νέοι ιθύνοντες ζητώντας διαχρονικά εξηγήσεις... Πού είναι εκεί τα τραπεζικά παλικάρια που «πέταγαν» καυτές πατάτες και βόμβες στα χέρια άλλων; Τα ίδια λένε και στην Αγροτική και ΕΘΝΙΚΗ και ΑΣΤΕΡΑ και για πολλές ακόμα εταιρίες, στις οποίες έχασαν το λογαριασμό στις αυξήσεις μετοχικών κεφαλαίων και στο ποιοι τις διαχειρίζονταν, κ.λπ., κ.λπ... Τα ΔΛΠ θα δείξουν και άλλα...

7.566 ξέχασαν να δηλώσουν το σκάφος

■ Ένας στους δύο ιδιοκτήτες σκαφών αναψυχής, ή συνολικά 7.566, ξέχασαν να το δηλώσουν στην εφορία. Το γεγονός αυτό διαπίστωσε η Γενική Γραμματεία Πληροφορικών Συστημάτων του Υπουργείου Οικονομίας και Οικονομικών, έπειτα από τις διασταυρώσεις των περσινών φορολογικών δηλώσεων (οικονομικό έτος 2004) με τα αντίγραφα νηολόγησης ή μεταβίβασης που υπέβαλαν οι ίδιοι οι ιδιοκτήτες στις λιμενικές αρχές και το μητρώο του TAXIS. Ενώ το 2003 υποβλήθηκαν 14.782 αιτήσεις νηολόγησης και μεταβίβασης, οι 7.566 ιδιοκτήτες – ήτοι το 51,18% – που δεν δήλωσαν τα σκάφη θα κληθούν για εξατομικευμένο φορολογικό έλεγχο. Εξ αυτών οι 5.960 (40,32%) υπέβαλαν δήλωση εισοδήματος, αλλά δεν δήλωσαν δαπάνη αγοράς και τεκμαρτή δαπάνη διαβίωσης για το σκάφος μήκους άνω 10 μέτρων ή αμοιβές πληρωμάτων, οι 1.603 (10,84%) δεν υπέβαλαν καν φορολογική δήλωση και οι 261 από αυτούς δήλωσαν Αριθμό Φορολογικού Μητρώου νομικού προσώπου, ενώ οι 3 (0,02%) δεν υπάρχουν καν στα αρχεία του TAXIS. Ακόμη, 344 ιδιοκτήτες (2,33%) δήλωσαν τα σκάφη, αλλά δεν δήλωσαν τη δαπάνη αγοράς, ενώ σε 528 αιτήσεις νηολόγησης και μεταβίβασης (3,57%), ο ΑΦΜ και ο αριθμός ταυτότητας είναι λανθασμένος ή ανύπαρκτος. Αξίζει να σημειωθεί ότι μόνο 6.344 ιδιοκτήτες (42,92%) δήλωσαν τα σκάφη αναψυχής.

Οι μισθοί σε κλάδους του δημόσιου τομέα

• Υπ. Γεωργίας 11 χρόνια προϋπηρεσίας	1.378 ευρώ
• Υπ. Γεωργίας 30 χρόνια προϋπηρεσίας	1.707 ευρώ
• Καθηγητής λυκείου 10 χρόνια προϋπηρεσίας	1.750 ευρώ
• Καθηγητής λυκείου 30 χρόνια προϋπηρεσίας	2.220 ευρώ
• Υπουργείο Μεταφορών 10 χρόνια προϋπηρεσίας	1.580 ευρώ
• Υπ. Μεταφορών 30 χρόνια προϋπηρεσίας	1.850 ευρώ
• Ελεγκτής εναέριας κυκλοφορίας 1 χρόνο προϋπηρεσίας	2.697 ευρώ
• Ελεγκτής εναέριας κυκλοφορίας 30 χρόνια προϋπηρεσίας	3.168 ευρώ

■ Ελπίζουμε οι Σύλλογοι ΣΕΜΑ, ΠΟΑΠ και ΠΣΑΣ να δουν έγκαιρα ότι δεν έχουν... στρατό πίσω τους, μπροστά στα κάστρα του υπουργείου και των τραπεζών. Με τέσσερις σφραγίδες και 4 μέτωπα δεν κερδίζονται οι μάχες... Συσπειρώστε τον κόσμο σας σε μια σφραγίδα για δυνατή επίθεση.

■ **Στις 4 Αυγούστου 1865 καθιερώνεται ο «Ύμνος εις την Ελευθερία» του Διον. Σολωμού ως εθνικός μας ύμνος.**

■ Ο Χαρίλαος Φλωράκης, έφυγε στα 91 του χρόνια. Την πολυτάραχη και ενδιαφέρουσα από πολλές απόψεις ζωή του, αξίζει να μελετήσουν πολλοί Έλληνες και ιδίως πολιτικοί. Το 1951, όταν φοιτούσε στη στρατιωτική Ακαδημία Φρούνζε της Μόσχας, έγραψε ένα βιογραφικό επίσης πολύ ενδιαφέρον το οποίο δημοσίευσε η ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ, 29/5/2005. Εκεί διάβασα ότι πήρε μέρος στις επιχειρήσεις Ρούμελης και στον ελιγμό Βάλτου - Τζουμέρκα και ότι τραυματίστηκε ελαφρά στο κεφάλι και στο χέρι στις επιχειρήσεις Νότιας Ηπείρου στο Ξεροβούνι το 1948, τη χρονιά που γεννήθηκα, απέναντι, στο Πέραμα Δίστρατου (Πιστιανά). Ήταν συνταγματάρχης του ΔΣΕ και του δόθηκε μετάλλιο στρατιωτικής αξίας Β'. Ακόμα διάβασα και κάτι που ενδιαφέρει τους ασφαλιστές:

«Βιογραφική έκθεση του σ. Χαρίλαου Φλωράκη (Γιώτη)
Η οικογένειά μου αποτελείται από τη μάνα μου Στυλιανή, τα δυο αδέλφια μου Αλεξάνδρα και Λάμπρο και τις τρεις αδελφές μου Αθηνά, Σοφία και Αγγελική. Ο πατέρας μου Γιάννης Φλωράκης, πέθανε στην Αθήνα το Μάρτη του 1943 από καλπάζουσα φυματίωση σε ηλικία 60 ετών. Ο πατέρας μου καταγόταν από το Κλεινό της Ευρυτανίας, η μάνα μου από τη Ραχούλα της Καρδίτσας. Εμείς τα παιδιά γεννηθήκαμε άλλα στη Ραχούλα και άλλα στην Καρδίτσα. Μέχρι το 1933 μέναμε στην Καρδίτσα, από το 1933 φύγαμε οικογενειακά για την Αθήνα όπου η οικογένειά μου μένει μέχρι σήμερα. Όσα χρόνια ήμαστε στην Καρδίτσα, ο πατέρας μου είχε ξυλεμπορικό κατάστημα δικό του μέχρι το 1930. Το 1930 κάηκε το μαγαζί που ήταν ανασφάλιστο, η ασφάλειά του είχε λήξει 15 ημέρες πριν από την πυρκαγιά! Ύστερα από το ατύχημα αυτό πουλήσαμε το σπίτι μας και φύγαμε το 1933 για την Αθήνα, βασικά για να σπουδάσουν τα παιδιά. Στην Αθήνα όταν πήγαμε αρχίσαμε όλοι τη δουλειά...».

■ Από τις εκδόσεις Αθ. Σταμούλη ΤΙΜΗΣ ΕΝΕΚΕΝ μας έστειλε το νέο του βιβλίο ο Αναπληρωτής Καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιώς κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος, με τίτλο «ΑΣΦΑΛΙΣΕΙΣ ΖΩΗΣ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑΣ». Ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος είχε τη σπάνια εύνοια της τύχης να είναι ο «επαΐων» κατά την αρχαία ελληνική έννοια του όρου, στα θέματα που πραγματεύεται αφού και οι σπουδές του είχαν ειδίκευση στην ιδιωτική και κοινωνική ασφάλιση, αλλά και οι επαγγελματικές ενασχολήσεις του στη θέση του Δ/ντος Συμβούλου της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ, του Διοικητού του ΙΚΑ και του προέδρου της ΑΕΔΑΚ Ασφαλιστικών Οργανισμών του προσέθεσαν γνώσεις, εμπειρίες, ρεαλισμό και «ελικοπτερική» θεώρηση των πολύπλοκων αλληλοεξαρτήσεων των θεμάτων ιδιωτικής και δημόσιας ασφάλισης και του κατασταλάγματος ως γνώσης για φοιτητές – πιθανούς ηγέτες του συστήματος.

Θεωρούμε ότι όσοι εμπλέκονται στο εν γένει ασφαλιστικό καλούμενο πρόβλημα θα έχουν ελλιπή άποψη του θέματος εάν δεν μελετήσουν αυτό το επιστημονικό πόνημα του αγαπητού φίλου του ασφαλιστικού κλάδου μέσω του οποίου δίνει σαφέστερη εικόνα, απαραίτητη για συνετές και ρεαλιστικές αποφάσεις. Σαφώς όλοι οι άνθρωποι του κλάδου, πωλητές και στελέχη θα ωφεληθούν τα μέγιστα εάν προμηθευτούν και διαβάσουν το βιβλίο. Οι συνδικαλιστές αφ' ετέρου που κατά καιρούς από άγνοια προσπέρασαν χωρίς να ωφεληθούν από το αγαθό της ιδιωτικής ασφάλισης, θα βρουν αφορμή να κλάψουν για τα λάθη τους και να συμβάλουν στη συνέχεια στην ανάπτυξη της «ασφαλιστικής συνειδητοποίησης του πληθυσμού». Η σφαιρική παρουσίαση των θεμάτων σίγουρα θα συμβάλει ακόμα περισσότερο στην κατανόηση του θεσμού των ασφαλειών Ζωής και ο κ. Μιλτιάδης Νεκτάριος θα δικαιώσει όσους τον επέλεξαν να ηγηθεί κάποια εποχή του κλάδου ως Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος.

■ Τέτοια εποχή, αρχές Ιουλίου, (Κρόνου Εκατομβαιώνος), γινόταν στην Αρχαία Ελλάδα τα Μεγάλα Παναθήναια. Μουσικοί, γυμνικοί και ιππικοί αγώνες. Παννυχίς με χορούς παρθένων και νέων, άμιλλα, λαμπαδηφορία, κ.λπ. Γενέθλια Αθηνάς. Πομπή από τον Κεραμικό στην Ακρόπολη. Θυσίες, το κρέας των οποίων τρώνε όλοι για το καλό του χρόνου...

■ Στις 9 Αυγούστου 1941 έπεσε η πρώτη πυρηνική βόμβα σε Χιροσίμα και Ναγκασάκι Ιαπωνίας.

■ Μεγάλη υπόθεση η ιεραρχία για όσους ξέρουν τη σημασία της. Στο στρατό είναι το πρώτο που μαθαίνουν οι νεοσύλλεκτοι. Ζήτησα τον (την) επικεφαλής πωλήσεων σε μεγάλη εταιρία Ζωής και στο πολύπλοκο τηλεφωνικό κέντρο ρώτησαν «σε ποιο τμήμα εργάζεται;». Αλίμονο στο στρατό που δεν ξέρει τον ηγέτη του!

■ Έχει πολλά καλά η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, αλλά της λείπουν δύο σημαντικά· πρώτον, δεν έχει καλό lobbing και δεύτερον δεν έχει καλή επικοινωνία προς τα μέσα και προς τα έξω. Είναι θέμα και βούλησης και στρατηγικής και προσώπων... Ποια ημέρα ιδιωτικής ασφάλισης να γιορτάσουμε; Αργεί να ξημερώσει, μαύρη είναι η νύχτα... και κάποιοι... αντιπολιτεύονται ακόμα την κυβέρνηση, δηλαδή τους ίδιους...

Οι ασφαλισμένοι του ΙΚΑ
(που «επιδοτούν» τις τράπεζες)

ΥΠΗΚΟΟΤΗΤΑ	ΑΝΔΡΕΣ	ΓΥΝΑΙΚΕΣ	ΣΥΝΟΛΟ	%
Ελληνική	947.969	697.801	1.645.770	87,39
Αλβανική	100.687	28.871	129.558	6,88
Ρωσική	10.932	14.951	25.883	1,37
Βουλγαρική	5.871	9.467	15.338	0,81
Ρουμανική	7.852	3.492	11.344	0,60
Πακιστανική	9.533	32	9.565	0,51
Ινδική	4.547	54	4.601	0,24
Αιγυπτιακή	3.253	124	3.377	0,18
Πολωνική	1.989	1.339	3.328	0,18
Μπανγκλαντές	3.060	23	3.083	0,16
Φιλιππινέζικη	706	2.333	3.039	0,16
Γεωργιανή	1.469	1.390	2.859	0,15
Συριακή	2.403	66	2.469	0,13
Βρετανική	986	1.399	2.385	0,13
Ουκρανική	580	1.555	2.135	0,11
Κυπριακή	944	740	1.684	0,09
Σερβική	879	780	1.659	0,09
Γερμανική	591	1.027	1.618	0,09
Ιρακινή	924	47	971	0,05
Μολδαβική	340	522	862	0,05
Γαλλική	436	420	856	0,05
Ιταλική	482	371	853	0,05
Τουρκική	558	228	786	0,04
Αρμενική	376	293	669	0,04
ΗΠΑ	260	271	531	0,03
Κινεζική	351	165	516	0,03
Αιθιοπική	182	315	497	0,03
Ολλανδική	123	352	475	0,03
Λοιπές	3.456	3.089	6.545	0,35
Σύνολα	1.111.739	771.517	1.883.256	100

ΠΗΓΗ: ΙΚΑ Σεπτέμβριος 2004 — ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ

■ Στις 4 Ιουλίου 1884 οι Γάλλοι δωρίζουν στους Αμερικάνους το Άγαλμα της Ελευθερίας.

■ Με συγκεντρώσεις και προσφυγές στη δικαιοσύνη, απειλούν οι δεκάδες χιλιάδες δικαιούχοι του ΤΣΜΕΔΕ, του φορέα των περίπου 120.000 μηχανικών της χώρας.
Από τα υπάρχοντα στοιχεία αποκαλύπτεται ότι ο ασφαλιστικός αυτός οργανισμός, από τους πιο εύπορους στη χώρα και με αποθεματικά της τάξης των 2,3 εκατ. ευρώ, παρέχει στους δικαιούχους του χαμηλές συντάξεις και απαράδεκτες παροχές. Υπάρχουν φόβοι ότι η κατάσταση θα επιδεινωθεί λόγω των κυοφορούμενων αλλαγών στο ασφαλιστικό, αλλά και της ύφεσης στον τομέα των έργων, που αυξάνει ραγδαία τον αριθμό των προς συνταξιοδότηση μηχανικών.
Σήμερα η αναλογία εργαζομένων - συνταξιούχων διαμορφώνεται στο αξιοζήλευτο ποσοστό των 7,2 εργαζομένων προς ένα συνταξιούχο, ενώ υπάρχουν και κοινωνικοί πόροι υπέρ του ταμείου των μηχανικών (μελέτες, έργα, έκδοση οικοδομικών αδειών, κ.λπ.) που αποδίδουν σημαντικά ποσά. Παρ' όλα αυτά, οι χορηγούμενες συντάξεις στους περίπου 11.000 δικαιούχους είναι χαμηλές, αφού υπολογίζονται με τον βασικό μισθό δημοσίου υπαλλήλου β' βαθμού, αλλά στα επίπεδα του 1983 (!), στασιμότητα που μειώνει τις συντάξεις στο μισό. Πιο απογοητευτική είναι η εικόνα των παροχών προς τους ασφαλισμένους, που ξεκινά από την ιδιαίτερα χαμηλή συμμετοχή του ταμείου στα έξοδα ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης και φτάνει ως την απαράδεκτη εξυπηρέτηση από τις υπηρεσίες.

Πηγή «Ε»

■ Όσοι δεν ξέρετε τον ρόλο των ηγετών - ειδώλων ζητήστε να μάθετε την ιστορία του Ελ - Σιντ... Κυκλοφορεί και σε βιντεοκασέτες... Εταιρίες που δεν έχουν να δείξουν τους ηγέτες και τους «παλιούς» πρωτεργάτες πεθαίνουν... Σαν άτεκνες οικογένειες... Πού είναι οι παλιοί πρωταγωνιστές σας; Μόνο η ALICO αποδίδει με μέτρο το δέοντα σεβασμό στις βραβεύσεις των συνεργατών της. Οι άλλοι... βιάζονται και... «ξεπετάνε» τις βραβεύσεις στο πι και φι ή τις κάνουν αγγαρεία... Υπάρχουν και εξαιρέσεις αλλά το καλό να λέγεται. Συνήθως κάποιοι «ανεπαρκείς» επικεφαλής φοβούνται τη σύγκριση του έργου τους και της συμμετοχής τους και είναι μόνο λόγια για τα μάτια. Στα παρασκήνια «εμποδίζουν» την προβολή αυτών που θα 'πρεπε να φανούν... Κάποιοι άλλοι έχουν τύψεις για παραλείψεις και πού να τους κοιτάξουν στα μάτια... Και κάποιοι άλλοι έχουν... κουρασθεί να τους βραβεύουν... Βαριούνται τις βραβεύσεις και βγαίνουν για... τσιγάρο! Κρίμα!

ΤΗΣ ΞΕΝΙΤΙΑΣ

■ Με αξίωσε ο Θεός την ημέρα του Πάσχα να βρεθώ σε χωριά Αιτωλοακαρνανίας και Άρτας. Οργή και αγανάκτηση με κυρίευε συνέχεια. Η θέα μιας εγκατελειμένης πατρίδας με τόσο ωραία μέρη, τοπία, μνημεία, σπίτια, γέφυρες, παράδοση, φιλοξενία. Με τόσο ωραίους ανθρώπους, με τόση εσωτερική ομορφιά, απλότητα, καταδεκτικότητα, ταπείνωση, φιλοσοφία ζωής, δημοτική ποίηση και παράδοση, με τόσο μεράκι στους κήπους, στις αυλές και τις καρδιές. Δεν γνωρίζουν οι άνθρωποι πόσα καλά έχουν και πόσο ανίκανοι είναι οι κυβερνώντες απ' τους ψηλά ιστάμενους ως τους κλητήρες... Έδιωξαν τον κόσμο στην ξενιτιά, τους ξεσπίτωσαν, τους ρήμαξαν, τους διέλυσαν την οικογένεια... Φωτογράφισα ένα σπίτι στην Χρυσοπηγή Φλωριάδας δήμου Μενιδίων που μένει ο αγαπητός Σπύρος Κατσαρός καθώς σκεπτόμουν ένα Δημοτικό τραγούδι για την ξενιτιά που καταπίκρανε την Ήπειρο και την πατρίδα...

«Την ξενητιά, τη γυμνωσιά, την πίκρα, την αγάπη,
τα τέσσερα τα ζύγιασα, βαρύτερα είν' τα ξένα.
Ο ξένος εις την ξενητειά πρέπει να βάνη μαύρα
για να ταιριάζ' η ομορφιά με της καρδιάς τη λαύρα.
- Ξένε μου, το μαντήλι σου τί τώχεις λερωμένο;
- η ξενητειά το λέρωσε και τώχει λερωμένο·
ξέναις πλένουν τα ρούχα μου, ξέναις μου τα μπαλώνουν,
τα πλένουν μια, τα πλένουν δυο, τα πλένουν ως ταις πέντε
κι από ταις πέντε κ' εμπροστά 'ς το δρόμο τα πετάζουν.
- Ξένε, για πάρ' τα ρούχα σου, πάρ και τα σκουτιά σου,
και στείλε τα της μάνας σου, στείλ' τα της γυναικός σου,
τι εδώ νερό δε βρίσκεται, σαπούνι δεν πουλούνε.
Δώδεκα χρόνους έκαμα 'ς τα έρημα τα ξένα,
'ς τους δεκατρείς εκίνησα 'ς τον τόπο μου να πάνω·
πηγαίνω 'ς τη μανούλα μου, με γλέπει και τραβιέται,
πηγαίνω 'ς τη γυναίκα μου, κι αυτή δε με γνωρίζει.
- Ξένε, για διάβα, πήγαινε, σύρ' από 'κει που ήρθες,
γιατί δεν είσ' ο άντρας μου, δεν είσαι το παιδί μου».

■ Στις 7 Ιουλίου 1936 γεννήθηκε ο Νίκος Ξυλούρης και 8 Φεβρουαρίου 1980 πέθανε στην Αθήνα. Κατά τη γνώμη μου πολλοί αγάπησαν την Κρήτη εξαιτίας του και περισσότεροι την γνώρισαν μετά το άκουσμα κάποιου τραγουδιού του. Ήταν ένας αρχάγγελος της Κρήτης που πετούσε στον καθένα που αναστέναζε θυμούμενος τη Μεγαλόνησο και του τραγουδούσε να κάνει ξαστεριά στο μυαλό του. Από κάποιο σημείο και μετά έγινε σαν κάποιους μεγαλομάρτυρες που «φεύγουν» από τα όρια του μοναστηριού τους και αγιάζουν κόσμο «όπου γης» χωρίς ποτέ να εγκαταλείψουν τον τόπο προσκυνήματος όπου καταφεύγουν προσκυνητές να γειάνουν με το τάμα τους, άλλος το «χέρι», άλλος το «πόδι», άλλος το «κορμί», άλλος τα «μάτια»... Ο Ν. Ξυλούρης «γιάτρεψε» πολλούς «ανάπηρους» στον πόλεμο του έρωτα, της λευτεριάς, της αγάπης... Έχετε αναρωτηθεί πόσοι πληγώνονται καθημερινά από τις σαΐτες του γιου της Αφροδίτης, πόσοι μένουν ανάπηροι και πόσοι ορφανοί; Αλλά και σε καιρούς κακούς για την πατρίδα μάθατε ποτέ πόσοι «έβγαλαν» φτερά κι έγιναν αϊτοί και «κράτησαν» σημαίες λευτεριάς απέναντι σε τυράννους και δικτάτορες; Έτυχε να 'μαι στην Αθήνα τη δεκαετία του '70 όταν στο STUDIO Λήδρα ('70-'73) έκλεινε το πρόγραμμα με το «Πότε θα κάνει ξαστεριά». Στάθηκα όρθιος μια βραδιά εκεί στην Πλάκα να τον ακούσω και έξω από το θέατρο ακούω έναν φοιτητή της Αρχιτεκτονικής να μου μιλά γι' αυτόν και το τί γίνεται όταν αυτός τραγουδά... Και στο Πολυτεχνείο είδα κι ένιωσα τι πάει να πει μ' ένα τραγούδι να σπάζεις αλυσίδες και πώς ξεσηκώνεις ένα τραυματία να τρέξει έξω από τη φυλακή... Ο Ν. Ξυλούρης ήταν «προορισμένος» να συνδέει έναν τόπο, την Κρήτη, μ' ένα όνομα, Ξυλούρης, όπως Παπαδιαμάντης - Σκιάθος, όπως Οδυσσέας - Ιθάκη, όπως Σολωμός - Ζάκυνθος, όπως Τσιτσάνης - Τρίκαλα, Λεωνίδας - Σπάρτη, Σπύρος Λούης - Μαρούσι, κ.λπ.
Ο Ν. Ξυλούρης έφερνε την κρητική αύρα στην, απάνθρωπη της εποχής, Αθήνα που δεν την άντεξε... Πώς να ζήσει ένας αϊτός από τα Ανώγεια με τους μπλε ουρανούς στα κιανήλιαγα «φερσίματα» μιας κοινωνίας με πρώτη αρετή την υποκρισία; Θυμάμαι τα χέρια του κοινού που απλώνονταν να τον «αγγίξουν» για να γιατρευτούν σαν την άρρωστη που άγγιξε το ιμάτιο του Χριστού και γιατρεύτηκε, αντηχούν ακόμα τα πονεμένα μοιρολόγια των χιλιάδων που τον χαιρέτησαν στο νεκροταφείο... Αν και ποτέ δεν κατάφερα να τελειώσω οποιοδήποτε τραγούδι του (τα έχω όλα σε cd ή κασέτες κι εγώ και τα παιδιά μου), αφού πάντα πνίγομαι στο παράπονο, τολμώ να ξεκινήσω το «Πώς να σωπάσω μέσα μου την ομορφιά του κόσμου, ο ουρανός δικός μου, η θάλασσα στα μέτρα μου, πώς να με κάνουν να τον δω τον ήλιο μ' άλλα μάτια στα ηλιοσκαλοπάτια μ' έμαθε η μάνα μου να ζω...» και το «Μπήκαν στην πόλη οι οχτροί»... «τις πόρτες σπάσαν οι οχτροί, κι ημείς γελούσαμε στις γειτονιές...».

Το τραγούδι «Αυτά τα κόκκινα σημάδια στον τοίχο» σε στίχους Γ. Ρίτσου με συγκλόνιζε κάπου στο 1975 όταν το πρωτάκουσα και το «Την εικόνα σου» (χρώματα κι αρώματα) του 1972 το έβαλα πάνω από 10 φορές σ' ένα υπόγειο, Μάκρης 94, στο Αιγάλεω, τρέχοντας σαν βρύσες τα μάτια μου για την Ελλάδα κι όχι για μια κοπέλα... Τί να πω για το «Φίλοι κι αδέλφια» από το μεγάλο μας τσίρκο και για το «Δακρύζω με παράπονο – με πόνο συλλογούμαι, γιατί 'ναι όλα μάταια στον ψεύτη κόσμο απού 'μαι...», και το «Αγρίμια και αγριμάκια μου» (πόσες φορές να το τραγούδησα στο Λουτρό, στον Καλλικράτη, στην Αγία Ρούμελη, στη Χρυσοσκωλίτισσα;)! Ο Νίκος Ξυλούρης είναι κι αυτός ανάμεσα σ' συτά που ήμουν τυχερός να «γευθώ» σ' αυτή τη ζωή. Η «Μπαλάντα του κυρ-Μέντιου» ήταν η πιο επιτυχής διδαχή στα μέτρα μου, για μένα, για να «ΕΛΕΥΘΕΡΩΘΩ» πλήρως (1978) από κάθε αλυσίδα, τραγουδισμένη λες ΕΙΔΙΚΑ για μένα από τον Ν. Ξυλούρη:

«Δεν λυγάνε τα ξεράδια και πονάνε τα ρημάδια
κούτσα μια και κούτσα δυο, στης ζωής το ρημαδιό
Μεροδούλι - ξενοδούλι, δέρναν ούλοι, αφέντες, δούλοι,
ούλοι δούλοι αφεντικό και μ' αφήναν νηστικό.
Πανωχώρι-κατωχώρι, ανηφόροι - κατηφόροι
και με κάμα και βροχή ώσπου μου' βγαινε η ψυχή.
Είκοσι χρονών γομάρι σήκωσα όλο το νταμάρι
κι έχτισα στην εμπασιά του χωριού την εκκλησιά.
Άντε θύμα, άντε ψώνιο, άντε σύμβολο αιώνιο,
αν ξυπνήσεις μονομιάς, θα'ρθει ανάποδα ο ντουνιάς...
Και ζευγάρι με το βόδι, άλλο πόδι άλλο μπόι
όργωνα στα ρέματα τ' αφεντός τα στρέμματα
και στον πόλεμο όλα για όλα κουβαλούσα πολυβόλα
να σκοτώνονται οι λαοί για τ' αφέντη το φαΐ...
Άντε θύμα άντε ψώνιο, άντε σύμβολο αιώνιο
αν ξυπνήσεις μονομιάς θα' ρθει ανάποδα ο ντουνιάς!
Κοίτα οι άλλοι έχουν κινήσει, έχει η πλάση κοκκινήσει
άλλος ήλιος έχει βγει, σ' άλλη θάλασσα άλλη γη...».

Ο Ν. Ξυλούρης βλέποντας αυτά τα «θύματα» να μην ξυπνάνε έλεγε: «Θα βγω έξω στις πλατείες να τραγουδήσω με τον κόσμο». Την παραμονή πριν χειρουργηθεί χτυπημένος από την προδότρα αρρώστια, μακριά στην Αμερική, τραγουδούσε «Τ' Αγρίμια - κι αγριμάκια», ενώ στον κήπο του νοσοκομείου προσεύχονταν Κρητικοί να πάει καλά, αλλά δεν πήγε.
Η παρουσία του 25 χρόνια μετά, είναι πιο ξεκάθαρη και μοιάζει με εικόνα των Αγίων που έχουν πολλοί άνθρωποι στα πορτοφόλια τους. Όλο και πιο συχνά διαπιστώνω ότι στην περίπτωσή του, τον έχουν και στην καρδιά τους.

20.000 σκότωσε ο καύσωνας πριν από 2 χρόνια

Η Ιταλία ανακάλυψε με καθυστέρηση δύο ετών, τον πραγματικό αριθμό των νεκρών του 2003. Σύμφωνα με έκθεση που δημοσιεύτηκε από την ιταλική στατιστική υπηρεσία, το καλοκαίρι του 2003 σημειώθηκαν 20.000 θάνατοι επιπλέον σε σύγκριση με την ίδια περίοδο του περασμένου χρόνου και όχι 8.000 όπως είχε ανακοινώσει αρχικώς η κυβέρνηση. Για ν' αποφευχθεί ανάλογη καταστροφή και φέτος κι ενώ οι θερμοκρασίες ξεπερνούν τους 35 βαθμούς Κελσίου, οι αρχές του Μιλάνου, της Ρώμης, του Τορίνου και της Γένοβας έχουν ήδη θέσει σε συναγερμό τις υγειονομικές υπηρεσίες, οι οποίες καλούνται να παρακολουθούν 10.000 άτομα που ανήκουν σε ομάδες υψηλού κινδύνου (ηλικιωμένοι, ασθενείς) με συχνά τηλεφωνήματα και επισκέψεις στο σπίτι. Το υπουργείο Υγείας εκτιμά ότι ένα εκατομμύριο άνθρωποι σε ολόκληρη τη χώρα κινδυνεύουν από τον καύσωνα.

Στη δουλειά πέρασε τις μισές μέρες διακοπών Ι στους 2 Αμερικανούς

Ενώ το αίτημα για περισσότερο ελεύθερο χρόνο αποκτά διαρκώς περισσότερους υποστηρικτές σε όλον τον κόσμο, στις ΗΠΑ οι εργαζόμενοι δεν μπορούν να απολαύσουν ούτε καν τις διακοπές που δικαιούνται. Πέρσι, το 50% των Αμερικανών εργαζομένων πλήρους απασχόλησης δεν κατάφεραν να πάρουν όλες τις διακοπές τους. Συγκεκριμένα, ο ένας στους δύο εργαζομένους παραιτήθηκε των μισών από τις 15 μόλις ημέρες διακοπών που δικαιούται ετησίως. Με δυο λόγια, το 50% του αμερικανικού εργατικού δυναμικού προσέφερε δωρεάν εργασία 8 ημερών στους εργοδότες του.
Η εξέλιξη αυτή δεν είναι άμοιρη της ανεργίας, αλλά και του απάνθρωπου εργασιακού περιβάλλοντος που έχει επιβληθεί από κυβερνήσεις και επιχειρήσεις στις ΗΠΑ. Σύμφωνα με τη Διεθνή Οργάνωση Εργασίας, ο μέσος όρος ωρών εργασίας ετησίως ανά εργαζόμενο στις ΗΠΑ είναι από τους υψηλότερους μεταξύ των βιομηχανικών οικονομιών. Επικαλούμενες τον έντονο ανταγωνισμό που αντιμετωπίζουν από τις αναπτυσσόμενες χώρες με χαμηλό κόστος εργασίας (Κίνα, Ινδία, κ.λπ.), οι αμερικανικές επιχειρήσεις, με σύμφωνη γνώμη των πολιτειακών και ομοσπονδιακών αρχών, επιμηκύνουν διαρκώς τα εβδομαδιαία ωράρια εργασίας, τις περισσότερες φορές χωρίς να καταβάλλουν αμοιβές υπερωριών στους εργαζομένους. Παράλληλα, μειώνουν συνεχώς το προσωπικό τους προσπαθώντας να διατηρήσουν την παραγωγή τους υψηλή με όλο και λιγότερους εργάτες, καθυστερούν τη συντήρηση των μηχανημάτων τους, ενώ από την άλλη συρρικνώνουν τις δαπάνες για τα προγράμματα ασφάλειας και υγειονομικής φροντίδας. Εξέλιξη που οδηγεί σε αύξηση των ατυχημάτων και των θανάτων στην εργασία.

Πηγή «Ελευθεροτυπία»

■ Βγήκε η πρώτη απόφαση του ιταλικού δικαστηρίου σχετικά με το σκάνδαλο της ιταλικής γαλακτοβιομηχανίας Parmalat και καταδικάστηκαν 10 πρώην στελέχη της κι ένας εξωτερικός σύμβουλος. Η κατηγορία; Συστηματική απάτη των μετόχων για τα πραγματικά οικονομικά δεδομένα της εταιρίας. Τη μεγαλύτερη ποινή, 2,5 χρόνια φυλακή, δέχτηκε ο πρώην οικονομικός διευθυντής της εταιρίας Φάουστο Τόνα που ομολόγησε ότι ήταν ο ιθύνων νους επί 10 χρόνια. Η εταιρία είχε κρυφό χρέος 14 δισ. ευρώ που τελικά την οδήγησε σε πτώχευση τον Δεκέμβριο του 2003. Το σκάνδαλο που είναι από τα μεγαλύτερα στην ευρωπαϊκή εταιρική ιστορία ξέσπασε όταν αποκαλύφθηκε πως μια κατάθεση 3,9 δισ. ευρώ στην Bank of America ήταν απλώς... μύθος. Η δεύτερη μεγαλύτερη ποινή, 2 χρόνια, ήταν για τον Πάολο Ζίνι, πρώην εξωτερικό σύμβουλο και η μικρότερη 10 μήνες. Η δίκη που έγινε όμως αφορούσε μόνο πράξεις της εταιρίας που έθιγαν τα συμφέροντα στους μετόχους και θα συνεχιστεί για άλλα αδικήματα. Έτσι το Σεπτέμβριο θα δικαστεί ο ιδρυτής της εταιρίας και άλλα πρώην στελέχη, που μπορεί να φτάσουν τα 71. Η υπόθεση αφορά και ορισμένες τράπεζες που κατηγορούνται ότι συγκάλυπταν την πραγματικότητα των οικονομικών μεγεθών. Σε αυτές περιλαμβάνονται οι Morgan Stanley, UBS, Deutche Bank και Citigroup, οι οποίες όμως αρνούνται τη συνενοχή τους.

Πηγή: ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ, 3-7-2005

■ Από την πόρτα καταλαβαίνεις και το σπίτι και από τις επιγραφές και ταμπέλες τις ασφαλιστικές εταιρίες. Όσοι ξέρουν να δουν, «βλέπουν» ότι κάτι δεν πάει καλά σε εταιρίες που την «ταμπέλα» τους τη δέρνουν καιρό πέντε άνεμοι και δεν νοιάζεται κανένας, σε εταιρίες με φωτεινές ταμπέλες που λείπουν 2-3 γράμματα για μήνες, σε εταιρίες που «ξεκαρφώθηκαν» ή «ξέβαψαν» οι ταμπέλες στα πράσινα χωράφια και οι περιφερειάρχες δεν έχουν μυαλό και κονδύλια να τις φτιάξουν... Έτσι έλεγαν κάποιοι δάσκαλοι - ηγέτες... και είναι δυστυχώς καθημερινότητα πια...

■ Υπάρχει μέλλον για τους εκτυπωτές ή οδεύουν και αυτοί για το ράφι δίπλα στον τηλέγραφο, το τέλεξ και – εντός ολίγου – το φαξ; Για τον Αντονέλο Καρντόνε, γενικό διευθυντή της Lexmark Ευρώπης για τα καταναλωτικά προϊόντα, την απάντηση δίνει ένας πολύ μεγάλος... αριθμός. «Το 2002 υπολογίζεται ότι σε όλο τον κόσμο εκτυπώθηκαν 70.000 τρισεκατομμύρια σελίδες Α4, όπως προκύπτει από ανεξάρτητες έρευνες. Οι προβλέψεις για το 2012 λένε πως ο αριθμός αυτός θα πέσει στα 65.000 τρισ., αλλά και πάλι είναι μεγάλος αριθμός. Προσέξτε, μιλάμε μόνο για εκτυπώσεις σε σελίδες Α4».
Αυτά είπε στο περιθώριο διεθνούς συνεδρίου που διοργάνωσε η Lexmark.
Τα τελευταία χρόνια υπάρχει σαφής ανάπτυξη στην κατηγορία των προϊόντων «πολλά-σε-ένα» που συνδυάζουν τις λειτουργίες του inkjet εκτυπωτή με εκείνες του σαρωτή και του φαξ.
Τελικά στο «ψηφιακό σπίτι» υπάρχει χώρος για τους εκτυπωτές; Κατά τον Καρντόνε η απάντηση είναι σαφώς καταφατική. «Μπορεί ο αριθμός των εκτυπώσεων και ο όγκος του χαρτιού που χρησιμοποιούμε να μειώνεται τα τελευταία χρόνια, αλλά δεν νομίζω πως θα οδηγηθούμε σύντομα σε ένα περιβάλλον χωρίς χαρτί. Σαφώς υπάρχει χώρος για τους εκτυπωτές, καθώς υπάρχουν νέες συνήθειες, όπως είναι για παράδειγμα η εκτύπωση ψηφιακών φωτογραφιών. Είμαι πεπεισμένος πως και στο επαγγελματικό, αλλά και στο οικιακό περιβάλλον θα δούμε εφαρμογές και νέα μοντέλα χρήσης».

Πηγή: «Ε» - ΝΙΚΟΣ ΜΟΥΜΟΥΡΗΣ

■ Στις 18 Ιουλίου 1982 έγινε ο πρώτος πολιτικός γάμος στην Ελλάδα, ενώ στις 23 Ιουλίου 1982 καταργήθηκε η ποινική δίωξη της μοιχείας.

■ **Στις 25 Ιουλίου 1978 γεννήθηκε το πρώτο παιδί του σωλήνα.**

■ Στις 15 Ιουλίου 1606 γεννήθηκε ο ζωγράφος Ρέμπραντ.

■ **Στις 13 Ιουλίου 1898 ο Γουλιέλμο Μαρκόνι πατεντάρει την εφεύρεσή του, το ΡΑΔΙΟΦΩΝΟ.**

■ Ο πωλητής κάθε εταιρίας είναι η κότα που γεννά χρυσά αυγά. Όσοι ξέρετε τι σημαίνει αυτό μην αφήνετε τους ανίδεους και άσχετους, διορισμένους με μέσον ή από σύμπτωση ή λόγω αρχαιότητας ή επειδή... έφυγε ο προηγούμενος διευθυντής, να διαχειρίζονται την τύχη αυτής της κότας που γεννά αυγά. Κτήρια και λεφτά βρίσκεις, ασφαλιστές δεν βρίσκεις. Αυτοί που «κοκορεύονται» ότι τα ξέρουν όλα, δεν γεννούν αυγά. Δυστυχώς ούτε οι σύλλογοι προστάτεψαν τον κόσμο της ασφαλιστικής αγοράς, ούτε οι ίδιοι οι ασφαλιστές έδειξαν την επιμέλεια προστασίας τους. Κάποιοι νομικοί, κάποιοι δικηγόροι με τις παραγράφους τους και εκμεταλλευόμενοι αδυναμίες άγνοιας, συναισθήματα και την ανάγκη επιβίωσης, ΤΥΛΙΞΑΝ σε μια κόλλα χαρτί κόσμο και κοσμάκη που όταν το πήρε είδηση ήταν ΑΡΓΑ. ΜΗΝ ΥΠΟΓΡΑΦΕΤΕ ΤΙΠΟΤΑ ΧΩΡΙΣ ΔΙΚΟ ΣΑΣ ΔΙΚΗΓΟΡΟ!

Ο δρ. Δημοσθένης Κατρίτσης

■ Ο πιο παχύσαρκος λαός της Ευρώπης, που δεν ασκείται, καπνίζει, και κάνει κακή διατροφή. Οι Έλληνες κατάφεραν μέσα σε 35 χρόνια να αλλάξουν προς το χειρότερο τις συνήθειες της καθημερινής τους ζωής, με συνέπεια να αυξηθούν οι καρδιακές παθήσεις, ειδικά το έφραγμα και η στεφανιαία νόσος. Η Παγκόσμια Οργάνωση Υγείας διαπιστώνει ότι η Ελλάδα είναι η μόνη χώρα της δυτικής Ευρώπης στην οποία δεν μειώθηκαν οι θάνατοι από οξύ έμφραγμα του μυοκαρδίου. Τη δεκαετία του '70 η χώρα μας είχε το χαμηλότερο ποσοστό καρδιαγγειακών παθήσεων στην Ευρώπη, ενώ σήμερα τα νοσήματα αυτά βρίσκονται σε έξαρση. Εκτός από το έμφραγμα και τη στεφανιαία νόσο, οι παθήσεις που εκδηλώνονται πολύ συχνά πλέον, και λόγω του πληθυσμού που συνεχώς «γερνάει», είναι η καρδιακή ανεπάρκεια και η κολπική μαρμαρυγή. Ο Δημοσθένης Κατρίτσης, διευθυντής του καρδιολογικού τομέα της Ευρωκλινικής και επίτιμος διευθυντής καρδιολογίας του νοσοκομείου St. Thomas του Λονδίνου, εξηγεί ότι η κολπική μαρμαρυγή, που είναι σήμερα η συχνότερη αρρυθμία στους ενήλικες, μπορεί να θέσει σε άμεσο κίνδυνο τη ζωή του ασθενή και συνήθως συνοδεύεται από σοβαρές επιπλοκές, όπως η πρόκληση εγκεφαλικών επεισοδίων και καρδιακής ανεπάρκειας. «Μέχρι σήμερα», αναφέρει, «η κολπική μαρμαρυγή ήταν η μόνη αρρυθμία που δεν μπορούσε να εκριζωθεί με επεμβατικές μεθόδους. Πρόσφατα όμως αναπτύχθηκαν τεχνικές που πλέον εφαρμόζονται και στην Ελλάδα για την επεμβατική θεραπεία και την εξάλειψη της νόσου, με σχετικά μεγάλο ποσοστό επιτυχίας η οποία μπορεί να φτάνει ακόμη και το 70%».
Στην Ευρωκλινική έχουν εφαρμοστεί με επιτυχία κάποιες από τις τεχνικές αυτές, με αποτέλεσμα η συγκεκριμένη μονάδα να νοσηλεύει και ασθενείς από το εξωτερικό που υποβάλλονται στη θεραπεία αυτή το 2004», λέει ο δ. Κατρίτσης, «παρουσιάσαμε την 5η κατά σειρά διεθνή προσπάθεια για τη μεταμόσχευση μυελικών κυττάρων για αποκατάσταση του εμφραγματικού μυοκαρδίου». Παρ' όλα αυτά, η περίθαλψη για τον Έλληνα ασθενή και ειδικά γι' αυτόν που πάσχει από καρδιαγγειακά νοσήματα, δεν βελτιώνεται, όπως σημειώνει ο κ. Κατρίτσης, ενώ το συνολικό κόστος υγείας για τον Έλληνα ασθενή είναι πολύ υψηλότερο από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Παράδειγμα: Οι τιμές των αναλώσιμων καρδιολογικών υλικών είναι στην Ελλάδα κατά μέσο όρο 2,5 φορές ακριβότερες από τον αντίστοιχο μέσο όρο της Ευρώπης! Αποτέλεσμα είναι η εκτέλεση καρδιολογικών πράξεων να γίνεται σταδιακά ασύμφορη για τα ταμεία και τις ασφαλιστικές εταιρίες της χώρας μας. «Θυμάμαι περίπτωση ασθενή μου από το εξωτερικό», λέει ο διευθυντής του καρδιολογικού τομέα της Ευρωκλινικής, «για τον οποίο η τοποθέτηση 2 stents νέας γενιάς και ενός απινιδωτή στην Ελλάδα ήταν δύο φορές πιο ακριβή από την αντίστοιχη νοσηλεία του στην Αγγλία, συμπεριλαμβανομένων των εξόδων της μετάβασης και διαμονής του, τόσο γι' αυτόν όσο και για μένα. Το αποτέλεσμα ήταν να πραγματοποιήσουμε τις επεμβάσεις αυτές στο Λονδίνο και όχι στην Αθήνα, κάτι που συμβαίνει συχνά σε ασθενείς μου από την Κύπρο και από άλλες χώρες του εξωτερικού».

Μ.Π.
Πηγή: ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ

■ Κάθε χρόνο δημοσιεύεται στις ελληνικές εφημερίδες ένας πίνακας της οργάνωσης Transparency International (Διεθνής Διαφάνεια), στον οποίο γίνεται κατάταξη ενός αριθμού χωρών - ανάμεσα στις οποίες και η χώρα μας - κατά το ύψος της διαφθοράς σ' αυτές. Ο τελευταίος κατάλογος αφορά το έτος 2004.
Δείκτης αντίληψης της διαφθοράς στα κράτη - μέλη της Ε.Ε. 15 τα έτη 1996 και 2004 (0=απόλυτα διεφθαρμένη, 10=απόλυτα καθαρή)

ΚΡΑΤΗ-ΜΕΛΗ	1996	2004	% Μεταβολή
Ελλάδα	5,0	4,3	14,0
Ιταλία	3,4	4,8	-41,2
Πορτογαλία	6,5	6,3	3,1
Γαλλία	7,0	7,1	-1,4
Ισπανία	4,3	7,1	-65,1
Ιρλανδία	8,5	7,5	11,8
Βέλγιο	6,8	7,5	-10,3
Γερμανία	8,3	8,2	1,2
Λουξεμβούργο*	8,6	8,4	2,3
Αυστρία	7,6	8,4	-10,5
Ηνωμένο Βασίλειο	8,4	8,6	-2,4
Ολλανδία	8,7	8,7	0,0
Σουηδία	9,1	9,2	-1,1
Δανία	9,3	9,5	-2,2
Φινλανδία	9,1	9,7	-6,6

* στοιχεία του 1997

Αστροφυσικός και πρόεδρος του Εθνικού Συμβουλίου Έρευνας και Τεχνολογίας (ΕΣΕΤ), Δημήτρης Νανόπουλος

■ «Μια πραγματική επανάσταση, μεγαλύτερη από αυτήν που έφεραν ο Γαλιλαίος και ο Νεύτωνας, συντελείται σήμερα στην επιστήμη, δύο βασικοί κορμοί της οποίας, η κβαντική φυσική και η γενετική, πρέπει να περάσουν στη σύγχρονη Παιδεία». Τα παραπάνω τόνισε ο κορυφαίος αστροφυσικός και πρόεδρος του Εθνικού Συμβουλίου Έρευνας και Τεχνολογίας (ΕΣΕΤ), Δημήτρης Νανόπουλος, σε μια πολύ ενδιαφέρουσα διάλεξη την οποία έδωσε τέλη Μαΐου, στο κατάμεστο ενετικό λιμάνι των Χανίων Κρήτης, με θέμα: «Θετικές επιστήμες και σύγχρονη παιδεία». Παράλληλα τόνισε ότι η σύγχρονη Παιδεία στην Ελλάδα πρέπει να έχει σαν βασικό άξονα τις επιστημονικές εξελίξεις, οι οποίες θα φέρουν ριζικές αλλαγές στη συμπεριφορά μας και στη φιλοσοφία μας, ενώ υπογράμμισε πως ήρθε η ώρα να μπει η χώρα μας στην πρωτοπορία της έρευνας. Την εκδήλωση οργάνωσαν ο Δήμος Χανίων, το Κέντρο Αρχιτεκτονικής της Μεσογείου (ΚΑΜ) και η «CBA Events». Ο κ. Νανόπουλος επεσήμανε ότι «δεν μπορούμε σήμερα, στο 2005, να μην έχουμε – έστω απλοϊκή – γνώση αυτού του επιστημονικού γίγνεσθαι που υπάρχει αυτή τη στιγμή. Έχουμε ραγδαίες, κατακλυσμιαίες εξελίξεις στην επιστήμη και δεν μπορεί είτε το λύκειο, είτε το πανεπιστήμιο, να παραμείνει έξω από αυτήν την ιστορία και να μην μπει μέσα σε αυτή τη διαδικασία, μέσα από αυτή τη γνώση».

Πηγή: ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ

■ Αύγουστο του 626 μ.Χ. οι Βυζαντινοί διασκορπίζουν το στόλο των Αβάρων - Σλάβων που πολιορκούν τη Βασιλεύουσα. Προς τιμήν της Παναγιάς Παρθένου γράφεται ο «Ακάθιστος Ύμνος».

■ **800 χιλιάδες ευρώ περίπου υπολογίστηκε ότι συγκεντρώθηκαν από φόρους στην Αμβέρσα, στο Βέλγιο, από το 2001 που νομιμοποιήθηκε σε μια περιοχή της πόλης η πορνεία και είναι πλέον υποχρεωτικό να κόβεται απόδειξη στον πελάτη.** *«Time»*

■ Την Τρίτη, 7 Ιουνίου, ο Ουαλός τραγουδιστής Τομ Τζόουνς έκλεισε 65 χρόνια ζωής. Γιόρτασε όμως μια εβδομάδα νωρίτερα τα γενέθλιά του με μια μεγάλη συναυλία, που έδωσε ενώπιον 20.000 φανατικών οπαδών του στην πόλη όπου γεννήθηκε και μεγάλωσε, το Πόντιπριντ. Μερικά ενδιαφέροντα στοιχεία από τη ζωή του:

- Στα 12 του χρόνια παρά λίγο να πεθάνει από φυματίωση.
- Του αρέσει να φοράει σμόκιν.
- Οι οπαδοί του τον φωνάζουν «Η Φωνή».
- Η πρώτη του επιτυχία, το «It's not unusual», απαγορεύτηκε από το BBC, επειδή θεωρήθηκε «πολύ θερμό».
- Το τραγούδι του «What's New Pussycat», έχει διασκευαστεί από τον Μπομπ Μάρλεϊ και το συγκρότημά του The Wailers.
- Η συναυλία του στο Φεστιβάλ Γκλάστνομπερι, το 1993, έγινε ενώπιον 75.000 οπαδών, κυρίως γυναικών.
- Έχει μια συλλογή από 5.000 γυναικεία εσώρουχα, που έβγαζαν και του πετούσαν επί σκηνής στις συναυλίες του οι φανατικές θαυμάστριές του.
- Όταν τραγουδούσε στις μεγάλες αίθουσες πολυτελών ξενοδοχείων στο Λας Βέγκας, οι θαυμάστριές του, εκτός από σέξι εσώρουχα, του πετούσαν και τα κλειδιά του δωματίου τους.
- Είναι ακόμα παντρεμένος με τη Μελίντα, με την οποία, λέει, είναι ερωτευμένος από τα παιδικά του χρόνια. Έγινε μπαμπάς στα 16 του χρόνια.

■ Το βιβλίο, το είχα ξαναδιαβάσει, το φανταστικό ντοκυμαντέρ ενός σκανδάλου, το «Κ», του Β. Βασιλικού που κυκλοφόρησε και σε Ιταλία, Γαλλία, Τουρκία, Βραζιλία, Ολλανδία. Τώρα, 2005, ξανακυκλοφόρησε από τις Εκδόσεις «Εμπειρία» και έτυχε να το ξαναδιαβάσω ταξιδεύοντας στα αεροπλάνα... Είναι διαφορετικό να διαβάσεις κάτι δυο φορές σε μεγάλη χρονική απόσταση. Αναρωτιέσαι και το τί απέγινε με τους ήρωές του, πολλοί απ' τους οποίους μοιάζουν με κάποιους που ζουν ακόμα ανάμεσά μας και σε παρόμοιες θέσεις... Κ, όπως κλεφτοκοτάς, κατηγορούμενος, Κορυδαλλός, κρετίνος, «κουσούρι», κουρσούμι, καλόγερος, κίβδηλος, κρυφή κάμερα, Κάφκα, κοκαΐνη, καρφί, κάγκελο, κερατάς, κάλυψη, κλικαδώρος, κόμμα, κενό, κηφήνας, κομήτης, κουμάσι, καρεκλοκένταυρος, κοριός, κολυμπηθρόξυλο, καταθέσεις, κεφάλαια, κόλπο, κορόιδο, κοσμάκης, Κου-Κλουξ-Κλαν.
– Μην ξεχνάς την κάθαρση, παππού.
– Καλά κρασιά, εγγονέ μου.
Μαθαίνω ότι θα γυριστεί στον κινηματογράφο ταινία από τον Κώστα Γαβρά. Ίσως να είναι μια πραγματική κάθαρση για το λαό... Θα δούμε... Είναι πολύ νωρίς να πει κάποιος οτιδήποτε θυμίζει το σκάνδαλο Κοσκωτά.

■ **Στις 28 Ιουλίου 1929 γεννήθηκε η Ζ. Μπουβιέ, Τζάκυ Κένεντυ - Ωνάση.**

Είπε:

Σημαντικός ο ρόλος της Εθνικής Τράπεζας στην ανάπτυξη της Εθνικής Ασφαλιστικής

"Η Εθνική Ασφαλιστική εδώ και πολλά χρόνια επωμίστηκε το βάρος της διατήρησης της υγιούς εικόνας της αγοράς. Τώρα, ήρθε ο καιρός να αλλάξει το τοπίο και έφτασε η ώρα η Εθνική Τράπεζα να κάνει τις επιλογές της, να εκμεταλλευθεί τις ευκαιρίες και να λειτουργήσει συστηματικά ως όμιλος, εντατικοποιώντας τις συνεργείες. Ήδη έχουμε μπροστά μας τη μεγάλη ευκαιρία του bancassurance, το οποίο μπορεί να υλοποιηθεί σε όλα τα επίπεδα, αρκεί να κάνουμε αμφίδρομα την αναγκαία, σοβαρή και ταχεία προσπάθεια. Ως όμιλος έχουμε δύο δυνάμεις: τα δύο δίκτυα agency και πρακτορειακό - της Εθνικής Ασφαλιστικής και τα τραπεζικά υποκαταστήματα. Ας προχωρήσουμε λοιπόν στη νέα νοοτροπία των συνδυασμένων ρόλων.

Γιάννης Πεχλιβανίδης
Αντιπρόεδρος, αν. Διευθύνων Σύμβουλος ΕΤΕ

■ Τί να τα κάνουμε τα ψηφίσματα και υπομνήματα, κυρία ΠΟΑΠ (Πανελλήνια Ομοσπονδία Ασφαλιστικών Πρακτόρων) και την επισήμανση ότι 22 από τις 49 εταιρίες δεν είχαν τις νόμιμες προϋποθέσεις λειτουργίας, κ.λπ. Εσείς και τα μέλη σας γνωρίζετε ποιοι δεν πληρώνουν αποζημιώσεις και προμήθειες στην ώρα τους. Ενημερώστε το κοινό των πελατών και μελών σας ώστε να προφυλαχθούν έγκαιρα και μην επιλέγετε συνεργασία με τέτοιες εταιρίες, κυρίως όμως πληροφορήστε μας για το ύψος των προμηθειών που παίρνουν κάποια (ελάχιστα;) μέλη σας από αυτές τις εταιρίες και πότε αποδίδετε εσείς τα ασφάλιστρα που εισπράττετε μετρητοίς. Μήπως πρέπει να ξεκινήσει η κάθαρση από μηδενική βάση για όλους;

■ **Στις 20 Ιουλίου 1969 πάτησε ο πρώτος άνθρωπος στη σελήνη.**

■ Πώς πάει η εταιρία που εργάζεσαι φίλε; ρώτησα. Ρολόι πάει, μου απάντησε. (Δηλαδή: Πότε μπροστά, πότε πίσω, πότε είναι χαλασμένο, πότε σταματημένο...). Δυστυχώς εγώ νόμιζα ότι ρολόι σημαίνει μόνο ότι πάει καλά "στην ώρα του"... Αλλά παίζουν και οι άλλες ερμηνείες...

■ **"Προϋπηρεσία" ζήτησε κάποιος από υποψήφιο στέλεχος και αμέσως θυμήθηκε τη δική του... Να ήταν τρόπος να την σβήσει... Αλίμονο και μάθει το νέο αφεντικό τα "επιτεύγματά" του... Είναι όμως νόμος ότι ο λύκος δεν αλλάζει "χούγια"... Ό,τι έκανε θα ξανακάνει...**

■ Τί κάνει ο Π. Ψωμιάδης; Μοχθεί ν' αποκτήσει θέσεις εργασίας. Είναι πολλοί αυτοί που θα του χτυπήσουν την πόρτα του αύριο όπως πάνε τα πράγματα...

Στη βαθμίδα των Επιθεωρητών
ο κ. Β. Ζαφειρόπουλος

"Η επαγγελματική μου πορεία μετράει 25 χρόνια. Είχα τη χαρά να ανέβω πολλές φορές στο βάθρο. Κάθε φορά όμως, είναι και μια νέα εμπειρία που θα τη θυμάμαι ξεχωριστά. Για να διακριθεί κανείς, πρέπει να διαθέτει τον αέρα του νικητή, να αισθάνεται ότι έχει γεννηθεί νικητής. Θα παρότρυνα τους συναδέλφους μου για το πώς θα αποκτήσουν ένα βραβείο με τρεις λέξεις: Δουλειά - Δουλειά - Δουλειά".

Πηγή: RICH CLUB S.A.

■ 31 Ιουλίου 1818 πέθανε στην Κωνσταντινούπολη ο Νικόλαος Σκουφάς εξ Άρτης, πρωταγωνιστής στην Φιλική Εταιρία της Οδησσού που κατά τη γνώμη μας έθεσε τα θεμέλια της Ανεξαρτησίας.
Η Φιλική Εταιρία πολλά οφείλει στους ασφαλιστές της Οδησσού που ήταν οι πρώτοι κύριοι χρηματοδότες των πρώτων ενεργειών της.

■ **Το 333 π.Χ. τέλος Ιουλίου έγινε η μάχη της Ισσού.**

■ Στις 29 Ιουλίου 1925 γεννήθηκε ο Μίκης Θεοδωράκης.

■ **Στις 6 Αυγούστου 1927 γυρίστηκε η πρώτη ταινία στην Ελλάδα.**

■ Την 1η Αυγούστου 1821 τυπώθηκε η πρώτη εφημερίδα στην Ελλάδα.

Είπε:

Σπ. Λευθεριώτης
Γεν. Δ/ντής Εθνικής Ασφαλιστικής

"Η Εθνική Ασφαλιστική ξεκίνησε τη μακρόχρονη πορεία της έχοντας ως όπλα: τις σχέσεις της με το τραπεζικό σύστημα της χώρας, τους άρρηκτους δεσμούς της με το ελληνικό στοιχείο σε όλο τον κόσμο, την αναγνώριση της ανάγκης για υψηλή τεχνογνωσία, τη σύνδεση των επιχειρηματικών της στόχων με αυτούς του ελληνικού κράτους, αλλά και των αναγκών της ελληνικής κοινωνίας και πάνω απ' όλα, την εμπιστοσύνη στο ανθρώπινο δυναμικό που διέθετε.
Οι αξίες αυτές δοκιμάστηκαν και άντεξαν στα χρόνια που πέρασαν. Έγιναν πράξεις που ακόμα και σήμερα κατευθύνουν τα βήματά μας. Στη σημερινή συγκυρία, με τις ίδιες αξίες έχουμε την ευθύνη να βρεθούμε και πάλι στην πρωτοπορία και να προχωρήσουμε στις αναγκαίες τομές που θα ενισχύσουν το όραμα μιας μεγάλης και δυνατής εταιρίας. Προχωράμε στην αναδιοργάνωση του διοικητικού μηχανισμού, με σκοπό να ενισχύσουμε την ευελιξία της εταιρίας και να βελτιώσουμε τις σχέσεις των διοικητικών στελεχών με τους ανθρώπους των πωλήσεων. Επιδιώκουμε να στηρίξουμε με κάθε μέσο την προσπάθειά τους. Θέλουμε να βελτιώσουμε τη ροή πληροφοριών. Να μη σπαταλάται πολύτιμος χρόνος, για την αναζήτηση μιας πληροφορίας, μιας προσφοράς μιας διευκρίνισης από οποιονδήποτε κλάδο της εταιρίας."

■ Η Ελλάδα κατέχει το υψηλότερο ποσοστό ιδιωτικής δαπάνης στις υπηρεσίες υγείας στην Ευρώπη με 50%, ενώ στις ΗΠΑ η ιδιωτικοποίηση της Υγείας είχε αποτέλεσμα 45 εκατομμύρια των πολιτών να είναι ανασφάλιστοι.
Αυτό επισήμανε ο αναπληρωτής καθηγητής Κοινωνικής Ιατρικής στο ΑΠΘ, Αλέξανδρος Μπένος, στο πλαίσιο του 14ου Ευρωπαϊκού Συνεδρίου της Διεθνούς Ένωσης με θέμα «Πολιτική υγείας στην Ευρώπη: σύγχρονα διλήμματα και προκλήσεις», που γίνεται στην Κεντρική Βιβλιοθήκη του ΑΠΘ.
Το συνέδριο διέπεται από τη γενική αρχή ότι η υγεία δεν μπορεί να είναι ένα καταναλωτικό αγαθό, αλλά αποτελεί κοινωνικό δικαίωμα.

■ **Καρπερός ο Αύγουστος για την ανθρωπότητα.**
Στις 10 Αυγούστου 1676 ιδρύθηκε το αστροσκοπείο Γκρίνουιτς, 12 Αυγούστου 1879 στις ΗΠΑ ιδρύεται ο πρώτος Οργανισμός Τουρισμού και στις 13 Αυγούστου 1893 δίνονται οι πρώτες εξετάσεις οδήγησης για απόκτηση διπλώματος. Στις 16 Αυγούστου 1885 έχουμε το πρώτο αυτοκίνητο από τον Κ.Φ. Μπενζ στη Γερμανία, στις 17 Αυγούστου 1957 άρχισε η λειτουργία του ηλεκτρικού σιδηροδρόμου μέχρι την Κηφισιά, στις 18 Αυγούστου 1872 εκδίδεται ο πρώτος τηλεφωνικός κατάλογος στην Αγγλία, στις 19 Αυγούστου 1976 καθιερώνεται το πενθήμερο στα Ελληνικά σχολεία, στις 20 Αυγούστου 1913 στη Γαλλία γίνεται η πρώτη πτώση πιλότου με αλεξίπτωτο, στις 20 Αυγούστου 1852 στις Η.Π.Α. κατασκευάστηκε ο πρώτος ανελκυστήρας, στις 22 Αυγούστου 1864 ιδρύθηκε ο Ερυθρός Σταυρός, στις 25 Αυγούστου 1919 στη Γαλλία γίνεται ο πρώτος έλεγχος διαβατηρίων σε αεροπορική πτήση (Παρίσι-Λονδίνο), στις 27 Αυγούστου 1859 στις Η.Π.Α. γίνεται η πρώτη επιτυχημένη άντληση πετρελαίου.

■ Η ιδιωτική δαπάνη ως ποσοστό του συνόλου των δαπανών υγείας στην Ελλάδα κινείται διαχρονικά (1995-2004) σε επίπεδα υπερδιπλάσια του μέσου όρου των 15 χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (έρευνα ΙΟΒΕ - 2005). Το 2003 ήταν € 7.049 εκατ. για την Υγεία και € 628 εκατ. για Φαρμακευτική Ιδιωτική δαπάνη. Δεν είναι κρίμα σε τέτοιες συνθήκες η ελληνική ασφαλιστική αγορά να μην έχει βρει ακόμα το δρόμο της;

■ Ο Σύλλογος Ελλήνων Συγκοινωνιολόγων και το Πανεπιστήμιο Πατρών διοργανώνουν από κοινού τον Οκτώβριο το 3ο Πανελλήνιο Συνέδριο Οδικής Ασφάλειας στην Πάτρα.

■ Δεν πάνε πολλά χρόνια (4-5;) από τότε που σε εκδήλωση υπ/τος της τότε ΝΝ κάποιος ασφαλιστής απευθυνόμενος στον κ. Τ. Καραλή (κάπου στα Πατήσια) ζήτησε όταν πεθάνει να τον τυλίξουν με τη σημαία της ΝΝ! Άλλαξαν τα χρόνια, ήρθαν άλλοι καιροί, ο ασφαλιστής δυσαρεστήθηκε κι έφυγε, πήγε σε άλλη πολυεθνική όπως και ο κ. Τάκης Καραλής απεχώρησε, έκανε νέες δουλειές αφήνοντας διάφορες πικρίες και δικαστικές διεκδικήσεις σε εκκρεμότητες, όπως λένε.
Κάποτε οι άνθρωποι είχαν άλλες απόψεις και ιδεολογίες για την πατρίδα και το έθνος· τώρα η μαγική λέξη "εταιρία μας" έχει σημαίες, σύμβολα, κανόνες, ύμνους, στολές, μετατοπίζοντας ανάλογα και τη στάση ζωής. Έχει και πολυεθνικό χαρακτήρα η νέα κατάσταση. Κάποτε στα σπίτια οι άνθρωποι είχαν επαίνους και μετάλλια πατρίδος, σήμερα έχουν κύπελλα εταιρίας και γράμματα Δ/ντος και Γενικού... Στη μίζερη εν πολλοίς ζωή μας μπήκαν πολλά υποκατάστατα και νόθα σύμβολα που δεν χορταίνουν τη ζωή... Ίσως είναι καιρός να ξαναδιαβάσουμε για την Ελλάδα, για την ταυτότητά μας, γι' αυτό που οι γνήσιοι Έλληνες έχουν συνειδητή επίγνωση· ότι είναι συνεχιστές ενός λαού ίδιου για χιλιετίες, προσηλωμένου στην ελευθερία και ελεύθερη γνώμη... Δεν χορταίνει ο Έλληνας ψίχουλα, κέρματα και φθαρτές αξίες...
Οι άλλοι ας ανατριχιάζουν βλέποντας τις μετοχές να ανεβαίνουν, την coca-cola να ρέει και τα φασφουντάδικα να πληθαίνουν... Δεν ξέρουν από φιλοσοφία, γιατί να τους μοιάσουμε;

8 δισ. πληρώσαμε το 2004 στα τηλέφωνα

Περίπου 8 δισ. ευρώ υπολογίζει η Εθνική Επιτροπή Τηλεπικοινωνιών και Ταχυδρομείων (ΕΕΤΤ) ότι πληρώσαμε στη διάρκεια του 2004 για τηλεπικοινωνιακές υπηρεσίες, ενώ στο ίδιο έτος σε καθημερινή βάση ανταλλάσσαμε 12,3 εκατ. γραπτά μηνύματα μέσω των κινητών μας τηλεφώνων δηλαδή 4,5 δισ. μηνύματα το χρόνο.

Εναλλακτικά 1 στις 4 κλήσεις

Η επιτροπή διαπιστώνει ότι την υπηρεσία προεπιλογής φορέα, μέσω της οποίας αυτοματοποιείται η πραγματοποίηση τηλεφωνικών κλήσεων από το δίκτυο ενός εναλλακτικού παρόχου, έχουν ενεργοποιήσει περισσότερο από μισό εκατ. συνδρομητές. Σχεδόν 1 στις 4 κλήσεις στα τέλη του έτους πραγματοποιούνταν μέσω δικτύου εναλλακτικού παρόχου, ενώ η ΕΕΤΤ τονίζει ιδιαίτερα τα οικονομικά οφέλη του ανταγωνισμού. Σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος και κατά το 2004 ο γενικός δείκτης τιμών καταναλωτή παρουσίασε αύξηση 2,9%, ενώ ο ειδικός δείκτης για τις τηλεπικοινωνίες υποχώρησε κατά 4,3%, κυρίως λόγω των προγραμμάτων που παρουσίασαν οι εταιρίες, αλλά και της μείωσης της χρέωσης σε μια σειρά από υπηρεσίες. Σύμφωνα με τα στοιχεία και τις εκτιμήσεις της ΕΕΤΤ, περισσότερο από το ήμισυ των δαπανών μας αφορά υπηρεσίες κινητής τηλεφωνίας, με τον κύκλο εργασιών των 4 δικτύων να διαμορφώνεται στα τέλη του έτους στα 4,2 δισ. Αντίστοιχα, οι ανταγωνιστές του ΟΤΕ στη σταθερή τηλεφωνία είδαν τα δικά τους έσοδα να ενισχύονται κατά 46% και να ξεπερνούν το φράγμα του μισού δισ.

Στο 88,4% η διείσδυση της κινητής

Το ποσοστό των κατοίκων της χώρας με κινητό τηλέφωνο ανέρχεται σε 88,4% από 81% που ήταν το 2003, ενώ στο χώρο του Διαδικτύου τα πράγματα μπορεί να πηγαίνουν καλά από πλευράς ποσοστών, αλλά δεν είναι και τόσο ενθαρρυντικά. Οι ευρυζωνικές συνδέσεις μπορεί να αυξήθηκαν 100 φορές από τον Ιούνιο του 2002 ως το τέλος του 2004, αλλά δεν είχαν ξεπεράσει τις 51.500, ενώ οι ADSL γραμμές αντιστοιχούν μόλις στο 0,8% των εγκατεστημένων γραμμών του ΟΤΕ.

«Ε»
Ν.Μ.

■ Πριν από 10 χρόνια ο δραπέτης χρηματιστής **Νικ Λίζον** εγκατέλειπε άρον άρον τη Σιγκαπούρη μετά την πραγματοποίηση ζημιών ύψους 1 δισ. δολαρίων στην Barrings Bank. Ο Λίζον συσσώρευε τεράστιες ζημιές επί έναν χρόνο αλλά εκείνο το πρωινό της 23ης Φεβρουαρίου 1995 η κατάσταση είχε φθάσει στο απροχώρητο. Σε μια ύστατη προσπάθεια να "ρεφάρει" ο χρηματιστής της Barrings είχε "στοιχηματίσει" σε κορυφαίες ιαπωνικές εταιρίες στον δείκτη Nikkei. Έχασε όμως το στοίχημα καθώς ο δείκτης συνέχισε την πτωτική πορεία του. Μέσα σε μία ημέρα είχε χάσει ακόμη 50 εκατ. δολάρια και, όπως γράφει στην αυτοβιογραφία του, "είχε έρθει η στιγμή να φύγω τρέχοντας". Λίγες ημέρες μετά, το θέμα ήταν πρωτοσέλιδο σε όλες τις κυριακάτικες βρετανικές εφημερίδες. Η Barrings, η παλαιότερη τράπεζα της Αγγλίας, ήταν στα πρόθυρα χρεοκοπίας και το ανθρωποκυνηγητό για τον Λίζον είχε ξεκινήσει. Στις 2 Μαΐου όμως ο Λίζον συνελήφθη στο αεροδρόμιο της Φραγκφούρτης και καταδικάστηκε σε έξι χρόνια φυλάκιση στη Σιγκαπούρη, όπου και εκδόθηκε. Σήμερα οι συνάδελφοί του αποδίδουν μέρος της ευθύνης και στην τράπεζα, η οποία, όπως ισχυρίζονται, του είχε δώσει λευκή επιταγή να πράττει ό,τι θέλει χωρίς κανέναν έλεγχο. Και αυτό επειδή ο Λίζον ήταν ο καλύτερος χρηματιστής τους και έφερνε στην Barrings τεράστια κέρδη. Κάποιοι άλλοι συνάδελφοί του υπογραμμίζουν τον σχετικά κλειστό χαρακτήρα του και το γεγονός ότι είχε κακή φήμη στην κοινωνία της Σιγκαπούρης. Είχε αποκλειστεί από το Singapore Cricket Club, τον μεγαλύτερο αθλητικό όμιλο της Σιγκαπούρης, επειδή είχε βρίσει χρησιμοποιώντας ρατσιστικές εκφράσεις και είχε γρονθοκοπήσει ένα μέλος του ομίλου. Λίγες ημέρες έπειτα από τη σύλληψη του Λίζον, ο οποίος αποφυλακίστηκε το 1999 και πλέον ζει στην Ιρλανδία, η Barrings πωλήθηκε στην ολλανδική ING για το συμβολικό ποσό της μιας στερλίνας. Αυτό ήταν και το τέλος της βρετανικής τράπεζας με ιστορία 230 ετών.

■ Αγωνίσθηκε πολύ ο κ. Γεωργακόπουλος Χρ. στην Ευρωπαϊκή Πίστη μέχρι να πάρει τον πλήρη μετοχικό έλεγχο, ώστε τα οράματά του και οι προσπάθειές του να πάρουν το δρόμο της υλοποίησης. Έτοιμος να απογειωθεί, στοχεύει κατάκτηση μεριδίου αγοράς στο 3% στη διετία και αισιοδοξεί βλέποντας ότι τα ΔΛΠ του βελτιώνουν τα ίδια κεφάλαια κατά 15% περίπου. Στην προηγούμενη 3ετία οι ανταγωνιστές του έκαναν αυξήσεις κεφαλαίων κατά πολλά ευρώ αλλά παρ' όλα αυτά αυτός κράτησε και το μηδέν ακόμα χωρίς να μπει στο μείον. Οι μετοχές του φιλοδοξεί ν' ανέβουν και να δώσουν κέρδη στους κατέχοντες κυρίους των. Καλό ακούγεται!

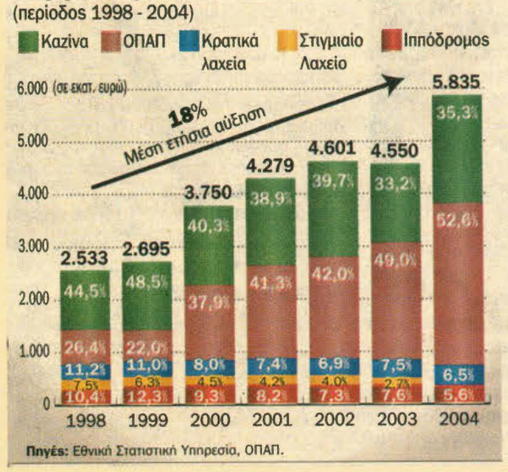
■ Και επειδή σας αρέσουν τα λόγια των επτά σοφών της αρχαίας Ελλάδος, για σήμερα παραθέτω απόφθεγμα από το Θαλή το Μιλήσιο, έτσι για να γυρίσουμε στο «μέτρον άριστον» που έτυχε να το χάσουμε σε κάποια ασφαλιστικά συνέδρια: «Απ' όλα τα όντα το πιο παλιό είναι ο Θεός, αφού είναι αγέννητος. Το πιο μεγάλο είναι ο χώρος, αφού χωράει τα πάντα.
Το πιο σοφό είναι ο χρόνος: αυτός ανακαλύπτει τα πάντα.
Το πιο δυνατό είναι η ανάγκη που κυβερνάει τα πάντα.
Το πιο γρήγορο είναι ο νους που διατρέχει τα πάντα.
Το πιο όμορφο είναι το σύμπαν ως δημιούργημα Θεού». Κατάλαβες μεγάλε; Και σε κάποιον που ρώταγε τί έγινε πρώτο, η μέρα ή η νύχτα, απάντησε: Η νύχτα έγινε πρώτη, μια μέρα νωρίτερα! Χρειάζεται σοφία στους μεγάλους!

■ Τη χρονιά που μας πέρασε οι Έλληνες έπαιξαν στις ρουλέτες και στους «κουλοχέρηδες» των καζίνων 2,413 δισ. ευρώ, το 35% των οποίων (849,9 εκατ. ευρώ) «επενδύθηκε» στο Λουτράκι, το 25% (595,3 εκατ. ευρώ) στο Hyatt και το 21% (508,7 εκατ. ευρώ) στο Mont Parnes. Ακολούθησαν το καζίνο του Ρίο όπου παίχτηκαν 159,1 εκατ. ευρώ (μερίδιο αγοράς 7%), ενώ το 5% του συνολικού τζίρου (119,8% εκατ. ευρώ) παίχτηκε στο καζίνο της Ρόδου, το 3% στο P. Carras (83,2 εκατ. ευρώ), το 2% (49,5 εκατ. ευρώ) στην Ξάνθη, το 1% (27,5 εκατ. ευρώ) στην Κέρκυρα και το 1% (20,3 εκατ. ευρώ) στο καζίνο της Σύρου.

Ποια παιχνίδια προτιμούν

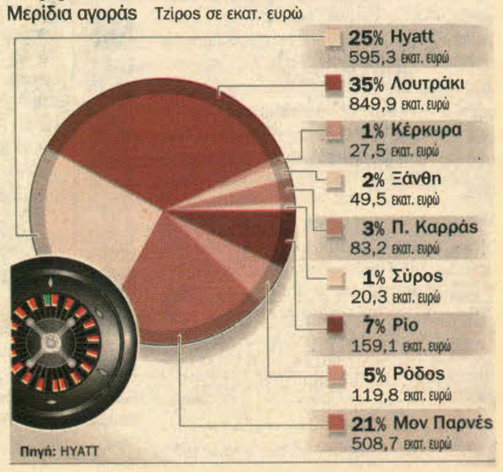
Το 2004 από τα παιχνίδια του ΟΠΑΠ τα μεγαλύτερα ποσά παίχτηκαν στο παιχνίδι Στοίχημα (1,651 δισ. ευρώ), ενώ ακολούθησαν το ΚΙΝΟ με 944,1 εκατ. ευρώ, το Τζόκερ με 270,7 εκατ. ευρώ, το Super 3 με 122,9 εκατ. ευρώ, το ΠροΠο με 79,4 εκατ. ευρώ και το Λόττο με 61,3 εκατ. ευρώ. Το πρώτο τρίμηνο του 2005 από τα συνολικά έσοδα των 880,8 εκατ. ευρώ του ΟΠΑΠ τα 445,6 εκατ. ευρώ αφορούσαν το παιχνίδι ΚΙΝΟ, το οποίο παρουσίασε αύξηση κατά 415,8% σε σχέση με το αντίστοιχο διάστημα του 2004.

Η αγορά τυχερών παιχνιδιών στην Ελλάδα
(περίοδος 1998 - 2004)



Πηγές: Εθνική Στατιστική Υπηρεσία, ΟΠΑΠ.

Η αγορά των καζίνων το 2004 στην Ελλάδα
Μερίδια αγοράς Τζίρος σε εκατ. ευρώ



Πηγή: HYATT

Ευρωπαίος μπαμπάς: Από κουβαλητής έγινε... ντάντά!

Αλλάζει το πρότυπο του άνδρα σύμφωνα με έρευνα. Παρελθόν τείνει να γίνει το πρότυπο του άνδρα «κουβαλητή», όπως διαπιστώνει νέα βρετανική έρευνα, σύμφωνα με την οποία ολοένα και περισσότεροι σύγχρονοι μπαμπάδες, θεωρούν πως η θέση τους είναι στο σπίτι να μεγαλώνουν τα παιδιά τους! Τα εντυπωσιακά στοιχεία που φανερώνουν μία τεράστια αλλαγή νοοτροπίας τα τελευταία χρόνια, έφερε στο φως η Επιτροπή Ίσων Ευκαιριών (EOC) μελετώντας τη στάση 1.200 μπαμπάδων παιδιών ηλικίας 8 έως 15 μηνών. Σε αντίθεση με τους προγόνους τους, οι οκτώ στους δέκα εργαζόμενους μπαμπάδες εξεδήλωσαν επιθυμία να μένουν στο σπίτι και να προσέχουν τα βλαστάρια τους, ενώ εννέα στους δέκα αισθάνονται την ίδια σιγουριά με τις συντρόφους τους να αλλάζουν πάνες και να αναλαμβάνουν «μητρικά» καθήκοντα. Σε παρόμοιες έρευνες προ εικοσαετίας, το 50% των ανδρών δήλωνε ότι η θέση της γυναίκας είναι στο σπίτι, ενώ ο άνδρας είναι γεννημένος... κουβαλητής κι όχι «μπέιμπι σίτερ». Παρ' όλα αυτά σε αντίθεση με τους υπόλοιπους Ευρωπαίους, οι Έλληνες μπαμπάδες φαίνεται πως συμπαρατάσσονται με την παραδοσιακή άποψη για το ρόλο ανδρών και γυναικών. Πανευρωπαϊκή έρευνα έδειξε ότι αφιερώνουν ελάχιστο χρόνο στα παιδιά τους και μόνο οι Πορτογάλοι είναι χειρότεροι από αυτούς, καταλαμβάνοντας την τελευταία θέση.

Πηγή: ΕΛΕΥΘΕΡΟΣ ΤΥΠΟΣ, 17/6/2005

Η «ΒΑΘΜΟΛΟΓΙΑ» ΤΩΝ ΜΠΑΜΠΑΔΩΝ
Ποσοστό του ελεύθερου χρόνου τους που αφιερώνουν εβδομαδιαία οι Ευρωπαίοι μπαμπάδες στα... βλαστάρια τους.

ΣΟΥΗΔΙΑ	45%
ΔΑΝΙΑ	41%
ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	39%
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	36%
ΒΡΕΤΑΝΙΑ	31%
ΛΟΥΞ/ΡΓΟ	29%
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	29%
ΒΕΛΓΙΟ	29%
ΙΤΑΛΙΑ	28%
ΙΣΠΑΝΙΑ	28%
ΙΡΛΑΝΔΙΑ	27%
ΓΑΛΛΙΑ	24%
ΑΥΣΤΡΙΑ	20%
ΕΛΛΑΔΑ	19%
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	13%

■ 44% είναι η μείωση των εγκλημάτων που σχετίζονται με την πορνεία (δηλαδή ναρκωτικά, βιασμοί, δολοφονίες) στην πόλη της Αμβέρσας, από το 2001 που νομιμοποιήθηκε το επάγγελμα (πηγή: περιοδικό «Time»).

■ Κάποιοι, μάλλον επιπόλαιοι περί τα ασφαλιστικά, αλεξιπτωτιστές στο χώρο των ασφαλειών ΑΛΛΟΙΩΝΟΥΝ σιγά - σιγά τις Γενικές Αρχές Δικαίου που διέπουν το θεσμό των ασφαλειών: αλλοιώνουν τη βάση τρόπου πληρωμής, αλλοιώνουν τις ημερομηνίες ισχύος του συμβολαίου, αλλοιώνουν τον τρόπο διαχείρισης και επένδυσης των χρημάτων της ασφαλιστικής εταιρίας, αλλοιώνουν τον τρόπο αποζημίωσης, αλλοιώνουν τον τρόπο λειτουργίας της ασφαλιστικής επιχείρησης, αλλοιώνουν τους πίνακες του underwriting, αλλοιώνουν τον τρόπο πρόσκτησης εργασιών... Δηλαδή ΕΓΚΛΗΜΑΤΟΥΝ και τους γνωρίζουμε. Τί να τα κάνετε τα ονόματα;

■ Στις 15 Αυγούστου 1769 γεννήθηκε ο Ναπολέων Βοναπάρτης.

Είπε:

Η Εθνική Ασφαλιστική είναι ένας ζωντανός θρύλος, όχι μόνο λόγω της επιχειρηματικής δραστηριότητας που τη φέρνει στην κορυφή για περισσότερο από έναν αιώνα, αλλά και για το ανθρώπινο πρόσωπο και την πλούσια κοινωνική της προσφορά.

Τάκης Αράπογλου
Διευθύνων Σύμβουλος Ε.Τ.Ε.
Πρόεδρος Δ.Σ. Εθνικής Ασφαλιστικής

Γύρω στις 13 Αυγούστου το 490 π.Χ. έγινε η Μάχη του Μαραθώνα. Άλλοι λένε μεταξύ 13 Αυγούστου - 13 Σεπτέμβρη. Στις 22 Ιουλίου 2005 έγιναν τα αποκαλυπτήρια του αγάλματος του Μιλτιάδη, 2.500 χρόνια μετά τη μάχη στον Τύμβο, που δώρησε στο Δήμο Μαραθώνα ο εκδότης του ΝΑΙ Ευάγγελος Γ. Σπύρου, εκ Διστράτου Άρτης, με χρήματα που απέκτησε εργαζόμενος ως ασφαλιστής και συντονιστής ασφαλιστών στην περίοδο 1973-2004.

Περισσότερα στο επόμενο τεύχος.

■ Οι πρόεδροι των Καταστατικών Επιτροπών της Ένωσης Ασφαλίσεων Ζωής (Σωτ. Ταγκόπουλος) και Ασφαλίσεων Υγείας (Παν. Δημητρίου), ίσως θα βοηθούσαν λίγο για καλύτερη άποψη προς το θεσμό την πολυπληθή πελατεία των ασφαλιστικών εταιριών, το κοινό, τους ασφαλιστές, τους συνδικαλιστές, τους ανύποπτους εισηγητές των νόμων στα Υπουργεία, τους κομματάρχες, τους βουλευτές, την κυβέρνηση, τους χρηματιστές αν έβγαζαν στη δημοσιότητα σε αριθμούς και ποσοστά τα χρήματα που πληρώνουν οι ασφαλιστικές εταιρίες στα διάφορα νοσοκομεία, κλινικές και κυρίως στα 3-4 μεγάλα ιδιωτικά θεραπευτήρια, όπως π.χ. το Ιατρικό και το Υγεία.
Έχει σημασία η κερδοφορία των μετόχων, αλλά και η προέλευση μέρους της καλοπέρασης του ιατρικού κόσμου. Ενδιαφέρον θα είχε και μια μυστική έρευνα για τη γνώμη των γιατρών σχετικά με τις ασφαλιστικές εταιρίες και το θεσμό...

■ Στις 23 Αυγούστου 1912 γεννήθηκε ο Τζιν Κέλυ, ηθοποιός - χορευτής.

■ 10,7 ώρες την εβδομάδα αφιερώνουν στην ανάγνωση λογοτεχνικών βιβλίων οι Ινδοί, που είναι ο πιο βιβλιοφάγος λαός στον κόσμο. Ακολουθούν οι Κινέζοι με 8 ώρες μέσης ανάγνωσης την εβδομάδα, οι Φιλιππινέζοι με 7,6 ώρες, οι Ρώσοι με 7,1 ώρες, οι Αμερικανοί, οι Βρετανοί, οι Ιάπωνες και οι Νοτιοκορεάτες. Ο παγκόσμιος μέσος όρος ανάγνωσης είναι 6,5 ώρες την εβδομάδα. Στη σχετική λίστα με 100 χώρες, δεν υπάρχει πουθενά η Ελλάδα.

Πηγή: NOP World Culture Score

■ Στην αρχαιότητα και τους βυζαντινούς χρόνους (σε κάποια μέρη της Ελλάδος σώζεται ακόμα), υπήρχε μια δοξασία στο λαό ότι υπήρχε μια παιδοκτόνος δαίμων με το όνομα Γελλώ (Στρίγγλα, Λάμια, Μουσουμπιά, Μαρού, Μώρα), η οποία προκαλούσε το θάνατο των παιδιών ή όπου ήταν παιδιά αφύλαγα, τους έπινε το αίμα όπως αναφέρει ο λαογράφος Ν. Πολίτης και έμεναν δυστυχισμένα και αδύνατα, «νεραϊδογλυμένα», ενώ η εκκλησία έβαζε επιτίμια και συμβουλές λέγοντας: «Και τούτο πλάνη του διαβόλου... και μη πιστεύετε ότι το κάνουν οι Γελλούδαι... οι λέγοντες ότι στρίγγλαι εισί... και αληθή... ανάθεμα εισίν...».

Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος ίσως χρειασθεί τον εξορκισμό που διέσωσε ο βυζαντινός λόγιος Μιχαήλ Ψελλός για εξουδετέρωση της σύγχρονης Γελλούς που τρώει τους νέους ασφαλιστές που δεν μένουν στο επάγγελμα, τις νέες εταιρίες που δεν στεριώνουν, τα νέα συμβόλαια που ακυρώνονται, τα νέα προγράμματα που δεν «περπατάνε»... Ίσως. Για να «αφήσουν οι Γελλούδες τα νέα παιδιά ήσυχα, να κοιμούνται, να μερώνουν και να... μεγαλώνουν».

■ Ένας στους δέκα εφήβους στη χώρα μας είναι καπνιστές – δηλαδή 200.000 Ελληνόπουλα μεταξύ 12 και 18 ετών καπνίζουν. Και τρεις στους δέκα Έλληνες εφήβους έχουν δοκιμάσει να καπνίσουν τσιγάρο τουλάχιστον μια φορά στη ζωή τους. Την ίδια ώρα οι μισοί ενήλικοι άνδρες και τέσσερις στις 10 γυναίκες καπνίζουν. Τα παραπάνω στοιχεία που προκύπτουν από νέα μελέτη ερευνητών του Χαροκόπειου Πανεπιστημίου και του Κέντρου Υγείας Βύρωνα σε δείγμα 2.150 εφήβων ηλικίας 12-18 ετών, παρουσίασε ο καθηγητής Καρδιολογίας και διευθυντής του Ελληνικού Ιδρύματος Καρδιολογίας Παύλος Τούτουζας. Με αφορμή την Παγκόσμια Ημέρα Καπνίσματος, την 31 Μαΐου, όπως έχει οριστεί από τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας (ΠΟΥ), Έλληνες επιστήμονες συναντήθηκαν ενώπιον μαθητών σχολείου για να μιλήσουν και να συζητήσουν τις βλαβερές συνέπειες του καπνίσματος.

«Σαμίνα»: την ύστατη ώρα

Στο... παρά πέντε της παραγραφής άρχισε η δίκη της υπόθεσης του ναυαγίου του «Σαμίνα», καθώς συμπληρώνονται πέντε χρόνια τον Σεπτέμβριο: ήταν 26 Σεπτεμβρίου του 2001 όταν το πλοίο προσέκρουσε στη βραχονησίδα «Πόρτες» έξω από την Πάρο με αποτέλεσμα να πνιγούν 80 άνθρωποι. Τώρα θα αναβιώσουν οι τραγικές μνήμες για τους 467 διασωθέντες του πλοίου, πολλοί από τους οποίους εξακολουθούν να ζουν τη δική τους τραγωδία.

■ Στις 5 Ιουλίου 1965 δόθηκε η τελευταία παράσταση της Μαρίας Κάλλας.

■ Σε μεγάλο κλουβί κάνει βόλτες κάποιος και νομίζει ότι είναι ελεύθερος να πετάξει. Πάνε τα φτερά, αυτοαχρηστεύτηκαν καημένε... Δεν πρόσεξες τις «ξόβεργες»;

■ Στις 9 Ιουλίου 1962 εκτοξεύθηκε ο πρώτος τηλεπικοινωνιακός δορυφόρος.

■ Στις 6 Ιουλίου 1885 έγινε η πρώτη επιτυχημένη αντιλυσσική ένεση σε άνθρωπο (Λ. Παστέρ).

■ Στις 9 Ιουλίου 1929 έγινε παροχή ψήφου στις γυναίκες για τις δημοτικές εκλογές στην Ελλάδα.

Είπε:

Η Εθνική Ασφαλιστική ήταν και είναι η μεγαλύτερη εταιρία σε όλους τους κλάδους στους οποίους δραστηριοποιείται. Ποιος είναι ο στόχος, οι επιδιώξεις, το όραμα; Η Εθνική Ασφαλιστική έχει να διαδραματίσει τεράστιο ρόλο ως κύριος φορέας ασφάλισης μικρών και μεσαίων κινδύνων. Στη στρατηγική αυτή στόχευση συνεργούν πολλοί παράγοντες. Είμαστε θυγατρική της μεγαλύτερης τράπεζας, με τεράστια παράδοση στη λιανική τραπεζική. Ως ασφαλιστική έχουμε αναπτύξει δίκτυο γραφείων και συνεργατών που καλύπτει όλη την Ελλάδα. Η ίδια λοιπόν η φιλοσοφία μας, μας οδηγεί στο retail, στην ανάπτυξη δηλαδή ασφαλιστικών καλύψεων που αφορούν στα αυτοκίνητα, στα σπίτια, στα μαγαζιά, στη ζωή και στην υγεία. Θέλουμε να αλλάξουμε την εικόνα, να διαμορφώσουμε ένα νέο τοπίο, να ξυπνήσουμε το δυναμικό που κρύβεται στους ανθρώπους της Εθνικής και να εξοπλίσουμε το δίκτυο με στόχο να σαρώσει την αγορά.

Δούκας Παλαιολόγος
Διευθύνων Σύμβουλος, Αντιπρόεδρος Δ.Σ. Εθνικής Ασφαλιστικής

Με την ευγενική υποστήριξη της ΑΛΦΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ κυκλοφόρησε το βιβλίο Σ. ΑΛΑΜΑΝΟΣ: «Τα ταξίδια της ψυχής μου», Κέρκυρα 2004, (Σπ. Αλαμάνος, 2η πάροδος Δελβινιώτη 3, 49100 Κέρκυρα, τηλ. 26610 38164, ιατροχειρουργική εταιρία Κερκύρας). Ο Σπ. Αλαμάνος γεννήθηκε στην Κέρκυρα το 1947. Παρουσίασε έργα του εικαστικού χώρου μέσα από τη ζωγραφική, χαρακτική και φωτογραφία σε 13 ατομικές εκθέσεις. Σπούδασε Γραφικές Τέχνες στο Αθηναϊκό Τεχνολογικό Ινστιτούτο. Εργάστηκε στο εργαστήρι του Παναγιώτη Γράββαλου ως γραφίστας. Πήρε μέρος σε ομαδικές εκθέσεις στην Κέρκυρα, Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Κεφαλλονιά, Πάτρα. Έργα του υπάρχουν σε ιδιωτικές συλλογές και στην Εθνική Πινακοθήκη Ελλάδος, στη Δημοτική Πινακοθήκη Κέρκυρας, στην Πινακοθήκη Ιονικής Τράπεζας και Τραπέζης Αττικής, στο Μουσείο Σολωμού Κέρκυρας, και αλλού. Το 1971 πήρε βραβείο για την αφίσα της Διεθνούς Έκθεσης Θεσσαλονίκης για το μόνιμο σήμα της Ναυτικής Εβδομάδας. Φιλοτέχνησε το μόνιμο σήμα Φεστιβάλ Κέρκυρας. Έργα του παρουσιάστηκαν το 1988 στη Μόσχα. Το 1993 η ROCHE (φάρμακα), είχε 12 έργα του στο ημερολόγιό της. Από το 1982 ως το 2004 πολλά βιβλία εκδόθηκαν με έργα και αναφορές του. Στον πρόλογο του βιβλίου που προτείνουμε να αποκτήσετε, και χορήγησε η Άλφα Ασφαλιστική, η Χριστίνα Τζαμάτα έγραψε: «Ο δημιουργός Σπύρος Αλαμάνος εργάζεται αθόρυβα, με την αύρα της αξιοπρέπειας και της αυτοεκτίμησης, ενώ μας «δίνεται» με τόλμη στην έκφραση και πάθος για την υπέρβαση κάθε προηγούμενης προσπάθειας μέσα από τη βαθιά και επίπονη αναζήτηση. Καταθέτει το σεβασμό του στο παρελθόν, την αγάπη του στην ανθηνή ζωή, την πίστη του στο Θεό που δεν του χάρισε το χάδι, αλλά και τη γνώση μέσα από το τραγικό βίωμα, την αισιοδοξία του για διέξοδο, την ελπίδα για συνέχεια.Τα μάτια της ψυχής του, ανήσυχοι δέκτες των όσων συμβαίνουν γύρω του, τον υποκινούν ασταμάτητα να αποτυπώνει τα συναισθηματά του με χειμαρρώδη ορμή, όποιο εκφραστικό μέσο κι αν χρησιμοποιεί. Ο άνθρωπος Σπύρος Αλαμάνος, είναι ανατρεπτικός, αλλά σε καμία περίπτωση αγνώμων. Ζει ταξιδεύοντας στον τόπο και το χρόνο, αλλά τα πόδια του πατούν σταθερά στα γλιστερά καντούνια της Κέρκυρας... «Καλημέρα Σπύρο». Τον γνώρισα μια μέρα με βροχή. Μιλούσαμε και ταυτόχρονα αναζητούσα στα μάτια του το ουράνιο τόξο».

■ Έπαψε να ζει και να προσφέρει στον Ελληνισμό ο πρώην Αρχιεπίσκοπος Βορείου και Νοτίου Αμερικής Ιάκωβος.

Ο απεσταλμένος της Καθημερινής στις ΗΠΑ ΓΕΩΡΓΙΟΣ Π. ΜΑΛΟΥΧΟΣ έγραψε στις 17-4-2005:

Σαν από ειρωνεία της Ιστορίας, ήταν τελικά η Βοστώνη, η "Αθήνα της Αμερικής", ο τόπος από τον οποίο πέρασε οριστικά στην Ιστορία ένα από τα πλέον φιλόδοξα και μεγαλόπνοα εγχειρήματα του νέου ελληνισμού, με την ταφή του Αρχιεπισκόπου πρώην Βορείου και Νοτίου Αμερικής, Ιακώβου, στη θεολογική σχολή του Τιμίου Σταυρού.

Το πρωί της 15/4/05 δεν ενταφιάστηκε μόνον ένας κορυφαίος ιεράρχης φορέας και εκσυγχρονιστής της πλέον ιδεατής εκδοχής της ελληνικής εθναρχικής παράδοσης, αλλά και ένα μεγάλο όραμα που ο Ιάκωβος το κληρονόμησε από τον προκάτοχό του πατριάρχη Αθηναγόρα, για να του δώσει ο ίδιος σάρκα και οστά, εκτοξεύοντάς το σε ύψη δυσθεώρητα για κάθε προκάτοχο και - νομοτελειακά πλέον απροσπέλαστα για κάθε διάδοχό του.

Ήταν το όραμα ενός ομογενειακού ελληνισμού συντεταγμένου, οπρατευμένου, ικανού να επιβιώνει και να αναπτύσσεται χωρίς να μένει στο περιθώριο ως "εθνική ομάδα", χωρίς να χάνει και τα βαθύτερα χαρακτηριστικά του, έτσι ώστε, τελικά, να μπορεί να επηρεάζει εκ των έσω τη διαμόρφωση πολιτικής στην ισχυρότερη χώρα του κόσμου. Ενός Ελληνισμού, που τουλάχιστον σε αυτήν τη μορφή, δεν υπάρχει πια.

Η πραγματική χαριστική βολή σε αυτό το όραμα δόθηκε στα 1996, όταν ο Ιάκωβος οδηγήθηκε σε παραίτηση, από την οποία, αναμφίβολα, οι μόνοι που βγήκαν κερδισμένοι ήταν οι Τούρκοι. Κι αυτό, όχι μόνον επειδή μέσα σε μια νύχτα ακυρώθηκε οριστικά ένας από τους πλέον ισχυρούς αντιπάλους της επεκτατικής έναντι της Ελλάδος πολιτικής τους, αλλά και εκείνο που επί 37 χρόνια οικοδομούσε.

Η δράση του διαδόχου του Σπυρίδωνα - γράφει ο κ. Μαλούχος τίναξε στον αέρα την ενότητα της Ομογένειας που κρατούσε ο Ιάκωβος με την προσωπικότητά του και κυρίως με τον βαθύτατο σεβασμό που έτρεφε γι' αυτόν η Αμερικανική κοινωνία και φάνηκε σε όσα είπε ο δήμαρχος Νέας Υόρκης στην εξόδιο ακολουθία αλλά και σε όσα έγραψαν οι κορυφαίες Αμερ. εφημερίδες γι' αυτόν.

Πριν καταφέρει να δώσει δύναμη στην Ομογένεια, ο Ιάκωβος έγινε ο ίδιος εθνικό μέγεθος των ΗΠΑ, κυρίως μέσα από τους αγώνες του για την ισότητα των Αμερικανών μαύρων που έγιναν πασίγνωστοι από το εξώφυλλο του περιοδικού Λάιφ όταν ο Αρχιεπίσκοπος, το 1965 περπάτησε δίπλα δίπλα με τον Μάρτιν Λούθερ Κινγκ στη Σέλμα της Αλαμπάμα. Ακόμα, με τις προσπάθειές του για τον διάλογο των εκκλησιών, αλλά και των θρησκειών, ο οικουμενιστής Ιάκωβος, που

έγραψε ιστορία το 1959 ως ο πρώτος ορθόδοξος ιεράρχης που επισκέφθηκε το Βατικανό περισσότερα από 900 χρόνια από το Σχίσμα του 1054, ο οποίος διετέλεσε για εννέα χρόνια και πρόεδρος του Παγκόσμιου Συμβουλίου Εκκλησιών κέρδισε τον σεβασμό και την αγάπη των ηγεσιών τους. Έτσι, δεν ήταν πια παράξενο ότι ο πρόεδρος Κένεντι του ζήτησε να τον βοηθήσει να μετατρέψουν την πίστη σε όργανο κατά της μισαλλοδοξίας. Σπάνια ένας ηγέτης διασύρθηκε τόσο πολύ και τόσο άδικα όσο ο Ιάκωβος, ο "Σιάκωβος", όπως τον ήθελαν πολλοί στην Ελλάδα, μέχρι να καταλάβουν το εγκληματικό σφάλμα τους και να σωπάσουν. Όμως, ήταν πια αργά. Κι όσα δεν πέτυχαν εκείνοι στα χρόνια της Μεταπολίτευσης, τα πέτυχε στα 1996 το Φανάρι. Αλλά, ακόμα και σήμερα, που και οι σκληρότεροι πολέμιοι του Ιακώβου ζητούν δημόσια συγγνώμη για τα σφάλματά τους που έβλαψαν όχι τον ίδιο αλλά την Ομογένεια και την Ελλάδα, ο Οικουμενικός Πατριάρχης δεν θεώρησε αναγκαίο να παραστεί στην κηδεία του, την ημέρα της οποίας τα ελληνικά σχολεία της Νέας Υόρκης, σχολεία που τα περισσότερα υπάρχουν μόνον χάρη στον Ιάκωβο, δεν έλαβαν καν την εντολή να μείνουν κλειστά.

Πολλά ενδιαφέροντα μηνύματα θα βρει όποιος διαβάσει λίγο την ιστορία του και πως του συμπεριφέρονταν οι Πρόεδροι της Αμερικής Αϊζενχάουερ, Φορντ, Κένεντυ, Κλίντον και ο περιβόητος Κίσσινγκερ... Ήταν ένα μεγάλο κεφάλαιο συμμαχίας αλλά οι... "κανίβαλοι" των ΜΜΕ της χώρας μας τον έβαλαν στο στόμα τους και τον εξουδετέρωσαν...

■ Επενδύσεις 800 εκατ. ευρώ την τελευταία πενταετία, οι μεγαλύτερες από κάθε άλλο κράτος και 20 χιλιάδες θέσεις εργασίας είναι η συγκομιδή των Σκοπίων από την ελληνική παρουσία στη χώρα. Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι και οι δύο πλευρές δεν αναγνωρίζουν πως το θέμα της ονομασίας παραμένει ένα αιχμηρό "αγκάθι", το οποίο έχει και παράπλευρες απώλειες.

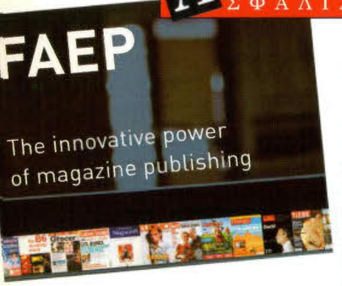
Αναγκάζει πολλά ελληνικά και σκοπιανά προϊόντα να "βαφτίζονται" στην εμπορική κολυμπήθρα άλλων βαλκανικών χωρών, ώστε το εμπόριο να ανθεί παρά τις διπλωματικές διαφορές.

Δεκατέσσερα χρόνια μετά την απόσχισή τους από τη Γιουγκοσλαβική Ομοσπονδία, τα Σκόπια κατέβαλαν σημαντικές προσπάθειες για να προσελκύσουν ξένες επενδύσεις. Ο εμφύλιος, η πολιτική αστάθεια και η επιβολή εμπάργκο στις αρχές της δεκαετίας του 1990 αποτέλεσαν σημαντικά εμπόδια, όμως την τελευταία πενταετία ξεκίνησαν σημαντικές εισροές ξένων κεφαλαίων.

Σύμφωνα με στοιχεία του Ελληνικού Οργανισμού Εξωτερικού Εμπορίου, η Ελλάδα είναι ο τρίτος μεγαλύτερος εμπορικός εταίρος, καλύπτοντας το 12% του συνόλου των εμπορικών συναλλαγών, πίσω από την Γερμανία, που καλύπτει το **15,5%** και τη Σερβία με **12,3%**, υπολογίζεται όμως ότι περίπου το **40%** της σκοπιανής οικονομίας περνάει μέσα από ελληνικούς διαύλους.

Ο ρόλος των ΗΠΑ για τους Ευρωπαίους

	Για την κατοπολέμηση της τρομοκρατίας		Για την παγκόσμια ειρήνη	
	ΘΕΤΙΚΟΣ	ΑΡΝΗΤΙΚΟΣ	ΘΕΤΙΚΟΣ	ΑΡΝΗΤΙΚΟΣ
Αυστρία	31	45	11	68
Βέλγιο	31	55	18	72
Γαλλία	27	53	10	74
Γερμανία	36	45	17	69
Δανία	48	33	27	50
Ελλάδα	10	80	5	88
Ην. Βασίλειο	55	27	32	44
Ιρλανδία	38	44	28	53
Ισπανία	23	58	17	67
Ιταλία	37	42	30	48
Λουξεμβούργο	33	50	18	69
Ολλανδία	51	33	31	50
Πορτογαλία	22	56	15	63
Σουηδία	41	38	19	58
Φινλανδία	43	42	16	67
Ευρώπη 15	36	46	21	61
Ευρώπη 25	39	42	22	58



Η Ένωση Ευρωπαίων Εκδοτών Περιοδικού Τύπου (FAEP) διοργάνωσε εκδήλωση στις 15 Ιουνίου 2005 στις Βρυξέλλες και οι εκδότες του περιοδικού μας NAI και εφημερίδος NextDeal Ευάγ. Σπύρου και Κωστής Σπύρου ταξίδεψαν στη βελγική πρωτεύουσα. Στα πλαίσια του δείπνου, πραγματοποιήθηκε έκθεση των περιοδικών που παρουσιάζουν καινοτομίες (σχεδιαστικές, στιλιστικές, περιεχομένου, διαρρύθμισης, κ.λπ.) και έχουν έδρα την Ευρωπαϊκή Ένωση.

Ενδιαφέρουσες ήταν οι ομιλίες για το μέλλον του περιοδικού τύπου και ιδιαιτέρως της επιτρόπου για τα ΜΜΕ, η οποία παρότρυνε οι εκδότες να χρησιμοποιήσουν πιο έντονα τις νέες τεχνολογίες και την πληροφορική. Αξέχαστη διά βίου θα μας μείνει η εικόνα της στιγμής του δείπνου, την ώρα που μιλούσε η Επίτροπος και καθώς στον τοίχο προβάλλονταν τα εξώφυλλα διαφόρων περιοδικών, δίπλα στη σημαία του κράτους έκδοσης· είδαμε την ελληνική σημαία με ένα τεύχος του NAI. Για πρώτη φορά...

Μιλώντας στην εκδήλωση η αρμόδια για τα ΜΜΕ επίτροπος Viviane Reding σημείωσε μεταξύ άλλων το σημαντικό ρόλο του κλάδου των εκδόσεων στο πλαίσιο της ατζέντας της Λισαβώνας.

Περιγράφοντας το NEO MEDIA TASK FORCE του DG Information Society and Media σαν "αγορές μιας στάσης" για τον κλάδο των εκδόσεων στην ΕΕ, η κα Reding εξήγησε τρεις σημαντικές λειτουργίες.

1) Αποδοτική τακτική συνεργασίας για την εξασφάλιση της μεγαλύτερης δυνατής συνεισφοράς του τύπου στην ατζέντα της Λισαβώνας, εννοώντας με αυτό ελαχιστοποίηση των οικονομικών κινδύνων και ελευθερία έκδοσης.

2) Συνεισφορά στην ανάπτυξη μιας ολοκληρωμένης πολιτικής τύπου.

3) Σημείο επικοινωνίας για νέους παίχτες και για παίχτες από καινούργια κράτη - μέλη.

Ο κ. Κωστής Σπύρου με τον κ. Marco Rubp στέλεχος του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου

Ο Dr Ingo Eriebrich, Αντιπρόεδρος του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου καλωσόρισε τους καλεσμένους υπενθυμίζοντας την σημαντικότητα του περιοδικού τύπου για τη δημοκρατία. Παρουσιάζοντας τη δύναμη της καινοτομίας του εκδοτικού κλάδου, ο κ. Koen Clement, GENERAL MANAGER OF MAGNET MAGAZINES από το ΒΕΛΓΙΟ, έδειξε την ανάπτυξη της καινοτομίας / νεωτερισμού των περιοδικών τα τελευταία χρόνια. Τέλος ο Fabrizio D' Angelo από το Mondadori publishing House παρουσίασε παραδείγματα από το πως περιοδικά προχώρησαν το ανθρώπινο πνεύμα: "Να

Πάνω: Η αρμόδια για τα ΜΜΕ επίτροπος Viviane Reding, με τον Πρόεδρο της FAEP κ. Pauli Leimio (στη μέση) και τον Αντιπρόεδρο κ. J. Palmeiro. Κάτω: Η κ.Viviane Reding, με τον Πρόεδρο της FAEP κ. Pauli Leimio

φτιάχνεις περιοδικά είναι πάθος. Μόνο ένα περιοδικό με πάθος κάνει τους ανθρώπους να προχωρούν πιο μπροστά από τις συνήθειές τους", τόνισε.

Το ότι η ΕΕ είναι γεμάτη από περιοδικά με πάθος, τα οποία προσφέρουν αντικείμενο για κάθε διαφορετικό γούστο αποδείχθηκε στη δεξιότητα του Gala venue. Η FAEP παρουσίασε περισσότερα από 60 διαφορετικά περιοδικά από όλη την Ευρωπαϊκή Ένωση που αντιπροσωπεύουν τη δύναμη της καινοτομίας και το νεωτερισμό της όλης αγοράς.

Συναντήσεις, συζητήσεις και προβληματισμοί για το μέλλον του περιοδικού τύπου των εκδοτών του NAI και NEXTDEAL Ευάγγελου και Κωστή Σπύρου

Με αφορμή τα αποτελέσματα για την εισαγωγή των παιδιών μας στα Ανώτερα και Ανώτατα Ιδρύματα για μέρες ένιωθα μια πίκρα και μια γροθιά στο στομάχι μαζί με αγανάκτηση προς κάθε κατεύθυνση και «κατά παντός υπευθύνου» για τα χάλια της Παιδείας μας, για τον Δημόσιο της Πολιτείας και των διδασκάλων πάσης ιεραρχίας και για την «αχρήστευση» τόσων γενεών με τα τόσα συστήματα και μεταρρυθμίσεις όπου εδώ δεν αξίζουν και αλλού μεγαλουργούν. Σίγουρα δεν αξίζουν όλα τα παιδιά της «απόλυτης» υποστήριξής μας για όλα, αφού από αυτά τα παιδιά θα βγουν οι ευεργέτες της κοινωνίας ταυτόχρονα με τους βασανιστές και εγκληματίες. Όμως για χρόνια οι μεγάλοι τα τυρρανούν με τα πειράματά τους, κάνοντας τον κόσμο να θέσει το ερώτημα: «Μα τί είναι τέλος πάντων ο άνθρωπος που για να γίνει ανθρώπινος πρέπει να εκπαιδευτεί;». Εμένα με πειράζει που από πολλά παιδιά ΑΦΑΙΡΟΥΜΕ ΤΟ ΧΑΜΟΓΕΛΟ απ' το πρόσωπο και πολλά τα κάνουμε άρρωστα, κομπλεξικά και κάποια τα οδηγούμε στην... αυτοκτονία (κρίμα!).

Ας σκεφτεί πόσα παιδιά χάνουν το γέλιο τους; Τα περισσότερα! Ο Στάθης Παυγκαρουσιάνος στην ΕΛΕΥΘΕΡΟΤΥΠΙΑ έγραφε στις 9-7-2005 πως έβλεπε παιδιά στην οδό Πειραιώς καλοκαιρινό βράδυ: «... βρετανική αισθητική σε βαλκανικό μίξερ. Αισθήματα άδηλα, θαμμένα κάτω από μια μεμβράνη βαρεμάρας. Πλήγμα ανετάριστο - η βλεφαρόπτωση του στυλ βηματισμός ημιπαράλυτος... Τα πεδήματα σέρνονται, μπερδεύονται... Ήρθα ν' ακούσω τον ντι-τζέι-Σπούκι στο άντρο της κουρασμένης γενιάς... Θα μπορούσε να πει κανείς ότι αυτά τα παιδιά είναι η φύρα της εποχής.

Η παράπλευρη απώλεια μιας σκοτεινής άγονης κουλτούρας που εξέφρασε μόνο άγχη και δάκρυα. Συνειδήσεις υψηλές που βαριούνται την κατάσταση των πραγμάτων... Όμως κάτι δεν κολλάει. Κάποιοι από αυτούς θα γίνουν οι αυριανοί μπρόκερς. Οι αυριανοί μαλάκες. Είκοσι οκτώ θα λυσσάξουν την γυναίκα τους στο ξύλο. 150 θα κλέψουν έναν πιο αδύναμο, 223 θα γλείψουν κάποιο κόμμα για μια θέση. Ένας θα σκοτώσει. Εφτά θα ψευδομαρτυρήσουν... Και αντιστρόφως, οι σημερινοί ξεφτιλισμένοι, οι κυνικοί, οι δολοφόνοι, οι σκουπιδιάρηδες, κ.λπ. ήταν κάποτε νέοι... Με μαλλάκια ανέμελα. Με τι-σερτς νεωτερικά. Οι πιο άρρωστοι μπίζνεσμεν ήταν στους δρόμους για δικαιοσύνη με πλακάτ, ενάντια στα αφεντικά και τη διαπλοκή... Ο Μάνος Χατζηδάκις έλεγε: «δεν με ενδιαφέρουν όλοι οι νέοι. Από τους νέους θα ξεπηδήσουν οι αυριανοί φασίστες... Με ενδιαφέρουν οι νέοι με καλό γονίδιο και ποιητική προοπτική». Η νιότη είναι μια πλαστελίνη, ένας χλωρός μίσχος, μια αλάνα. Όλα μπορούν να της συμβούν. Η αξία της νιότης κρίνεται εκ του αποτελέσματος...».

Το ελληνικό εκπαιδευτικό σύστημα ταυτίζεται με το πολιτικό ζήτημα της Ελλάδος, γράφει η Αγρινιώτισσα Μαρία Τζανή στο εξαίρετο βιβλίο «Το ελληνικό εκπαιδευτικό σύστημα .Ταυτόν και αλλοτριομορφοδίαιτον». Από ιδρύσεως του ελληνικού κράτους ως σήμερα δύο δυνάμεις αναμετρούνται: «Το ταυτόν» εκπροσωπούν οι δυνάμεις του Έθνους που βασίζονται στα ταυτοποιητικά στοιχεία του όπως διαμορφώθηκαν στις χιλιετηρίδες ύπαρξης του Γένους των Ελλήνων και είναι η διαπορία του - αμφισβήτηση, η ανοχή και κατανόηση του άλλου, η πατρίδα ως έννοια και «το αλλοτριομορφοδίαιτον» είναι η δύναμη που μάχεται το «ταυτόν» και πιστεύει ότι το έθνος θα αναπτυχθεί βασισμένο σε ξένες βοήθειες και δυνάμεις εξαρτημένης ανάπτυξης. Αυτή η σύγκρουση κρατά χρόνια και αν δεν λυθεί τα παιδιά μας θα χάνουν τη νεανική λάμψη του χαμόγελου που δείχνει αισιοδοξία για τη ζωή... Αφιερώνω το χαμόγελο της ανέμελης Δορυλένιας – ένα μικρό φιλαράκι – σ' όλα τα παιδιά τονίζοντας ότι η ευτυχία δεν αποκτιέται με πτυχία... Δορυλένια η χαμογελαστή ματιά σου «σκίζει» όλα τα χαρτιά υποκρισίας... Να γελάς!

■ 555 επιβάτες θα παίρνει το καινούργιο αεροσκάφος A380 της Airbus, που παρουσιάστηκε στη Γαλλία ενώπιον 4 Ευρωπαίων ηγετών, του **Ζακ Σιράκ**, του **Τόνι Μπλερ**, του **Γκέρχαρντ Σρέντερ** και του **Χοσέ Λουίς Ροντρίγκες Θαπατέρο.** Γαλλία, Βρετανία, Γερμανία και Ισπανία συμμετέχουν στην κοινοπραξία που σχεδιάζει και κατασκευάζει τα Airbus. Το A380, που θα πετάξει για πρώτη φορά με επιβάτες το 2006 από τη Singapore Airlines, μία από 11 εταιρίες που έχει ήδη δώσει παραγγελία, είναι πλέον το μεγαλύτερο επιβατικό αεροσκάφος όλων των εποχών. Το προηγούμενο ήταν το 747 της ανταγωνίστριας της Airbus, εταιρίας Boeing.

(Πηγή: Οι εφημερίδες)

■ Στις 29 Αυγούστου 1931 γεννήθηκε ο Στέλιος Καζαντζίδης.

■ Γύρω στις 20 Αυγούστου 480 π.Χ. γίνεται η μάχη των Θερμοπυλών. Στο 479 π.Χ. η μάχη των Πλαταιών (27 Αυγούστου;).

■ Πενήντα (50) χρόνια προσφοράς στον Ασφαλιστικό Κλάδο συμπληρώνει το Μάιο ο Φώκος Μπράβος της INTERNATIONAL LIFE. Πενήντα χρόνια από το Μάιο του 1955 ως σήμερα συνεχούς παρουσίας και ευεργεσίας στον ασφαλιστή, στον Διοικητικό υπάλληλο, στον πελάτη, στον συνάδελφο, στον επενδυτή, στον ιδιοκτήτη ακινήτου, στους συναδέλφους, στην οικογένειά του... Συγχαρητήρια! Η βράβευση της INTERNATIONAL LIFE ως μια από τις 20 επιχειρήσεις με το καλύτερο εργασιακό περιβάλλον στην Ελλάδα για το 2005 ήρθε να επιβεβαιώσει το γεγονός της βράβευσης από τους πελάτες και ασφαλιστές που διάλεξαν τον κ. Μπράβο για να "ακουμπήσουν" το μέλλον τους πάνω του... Το NAI πολλές φορές έγραψε για τη διαφορετικότητα και δημιουργικότητα που τον διακρίνει και θα συνεχίσει να προβάλλει στις σελίδες του το έργο που επιτελεί...

ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ 21ος ΑΙΩΝΑΣ: ΠΟΛΛΑ ΔΙΑΖΥΓΙΑ ΚΑΙ ΕΝΑ ΠΑΙΔΙ

ΤΙ ΚΑΝΟΥΝ ΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΕΤΑΙΡΙΕΣ

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΙΔΙ ΚΑΙ ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ

Ένα καίριο θέμα έρχεται σιγά σιγά και πάλι στην επικαιρότητα. Αυτό των σχέσεων εντός της ελληνικής οικογένειας, των νέων τάσεων που παρουσιάζονται, καθώς των τρόπων με τους οποίους οι γονείς προσπαθούν να βελτιώσουν και να εξασφαλίσουν το μέλλον των παιδιών τους. Μπορεί πριν από μερικές 10ετίες τα πράγματα να ήταν διαφορετικά και η ελληνική οικογένεια να πορευόταν μαζί από την αρχή μέχρι το βιολογικό της τέλος. Τα παιδιά να είχαν την καθημερινή συμπαράσταση των γονέων τους και τα διαζύγια να ήταν η εξαίρεση και όχι ο κανόνας. Μπορεί επίσης οι οικογένειες να είχαν πάνω από δύο παιδιά. Σήμερα όμως τα πράγματα έχουν αλλάξει. Τα διαζύγια είναι ο κανόνας, όπως επίσης και οι οικογένειες με ένα παιδί.

Με αφορμή αυτό το θέμα, καθώς επίσης και το αναλυτικό ρεπορτάζ της εφημερίδας Καθημερινή, το Ασφαλιστικό Ναι απευθύνθηκε στις ασφαλιστικές εταιρίες και τους έθεσε το πρόβλημα και ζήτησε την άποψή τους πάνω στο συγκεκριμένο θέμα. Όπως θα δούμε και από τις απαντήσεις τους, το ζήτημα των αλλαγών εντός της οικογένειας τις έχει απασχολήσει εδώ και καιρό και έχουν προσαρμόσει τα προγράμματά τους ώστε να μπορούν να παρέχουν την ασφάλεια και την εγγύηση ότι η ζωή του παιδιού, αλλά και της οικογένειας θα συνεχίσει απρόσκοπτα έστω και αν συμβούν γεγονότα που θα λειτουργήσουν ανασταλτικά στην πορεία της.

Του Θανάση Παπαδή

Οικογένεια: Ένας θεσμός σε κρίση (;)

Στην Ελλάδα πάντα είχαμε να καυχιόμαστε για τη συνεκτικότητα της ελληνικής οικογένειας, τους ισχυρούς δεσμούς της, την περίφημη αλληλοϋποστήριξη ανάμεσα στα μέλη της. Στην Ελλάδα, τα παιδιά απολαμβάνουν της στήριξης των γονιών έως και σε προχωρημένη ηλικία και οι ηλικιωμένοι περιθάλπονται από τα παιδιά και τα εγγόνια τους σε μεγαλύτερο ποσοστό από κάθε άλλη χώρα της Ευρώπης. Όμως, σιγά σιγά το πρότυπο αυτό ξεθωριάζει, για μια σειρά από κοινωνικό - οικονομικές αιτίες. Τη συνεχή έλλειψη χρόνου, την οικονομική στενότητα, την εξασθένηση των δεσμών ανάμεσα στα μέλη της οικογένειας, που δεν μένουν πια κάτω από την ίδια στέγη.

Οι επιστήμονες αρχίζουν να μιλούν για απομυθοποίηση αυτού του προτύπου και για σταδιακή αντικατάστασή του από διαφορετικές μορφές οικογένειας.

Είναι πλέον γεγονός ότι οι παραδοσιακές μορφές οικογένειας - γονείς με ένα ή δύο παιδιά, γονείς με παιδιά κι ένας ή δύο ηλικιωμένοι- «χάνουν έδαφος». Οι πολύτεκνες οικογένειες μειώθηκαν κατά 20%-25% την τελευταία εικοσαετία, ενώ τα μονομελή νοικοκυριά -φοιτητές, μοναχικοί ηλικιωμένοι και εργένηδες- αυξήθηκαν σχεδόν κατά 70%. Ο μεγάλος αριθμός διαζυγίων και η δημιουργία νέων οικογενειών, μέσω ενός δεύτερου γάμου, καθώς και οι μικτοί γάμοι ανάμεσα σε Έλληνες και αλλοδαπούς συνθέτουν ένα ολότελα νέο για τα ελληνικά δεδομένα τοπίο. Οι δεσμοί των μελών της πυρηνικής οικογένειας θα επαναπροσδιοριστούν σε 30 ή 40 χρόνια, όταν μια ολόκληρη γενιά από μοναχοπαίδια θα κληθεί να αναλάβει μόνη της τη φροντίδα των ηλικιωμένων... Και όταν κάποιες κατηγορίες συγγενών θα αρχίσουν να εκλείπουν, όπως συμβαίνει ήδη στην Κίνα (στη χώρα αυτή ο νόμος επιβάλλει τη γέννηση ενός μόνο παιδιού ανά οικογένεια) όπου οι λέξεις «αδελφός», «θείος» και «ξάδελφος» πέφτουν σταδιακά σε αχρηστία.

Περίπου ένας στους 15 Έλληνες κατοικεί μόνος. Σύμφωνα με τα στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας Ελλάδας, τα μονομελή νοικοκυριά ανέρχονται σήμερα περίπου στα 723.600 (έναντι 434.300 πριν από μία εικοσαετία). Οι 459.000 από τους ενοίκους τους είναι γυναίκες και οι 265.000 άνδρες. Όσο για τις ηλικίες, περίπου οι 415.000 είναι ενήλικες άνω των 55 ετών, οι 305.000 ενήλικες 18-55 ετών και οι 3.100 ανήλικοι.

Οι 225.000 είναι απασχολούμενοι, ενώ οι 15.200 είναι παλαιοί άνεργοι και οι 6.100 νέοι άνεργοι (οι υπόλοιποι είναι συνταξιούχοι, φοιτητές κ.λπ.). Όσο για το επίπεδο εκπαίδευσής τους, οι 105.321 είναι πτυχιούχοι τριτο-

βάθμιας εκπαίδευσης, οι 197.300 απόφοιτοι Λυκείου, οι 39.800 απόφοιτοι Γυμνασίου και περίπου 370.000 έφθασαν ή τελείωσαν το Δημοτικό.

Πιο πολλά νοικοκυριά έχουν αρχηγό γυναίκα

Οι αλλαγές στη μορφή και στη δομή της ελληνικής οικογένειας είναι ιδιαίτερα εμφανείς την τελευταία 15ετία. «Η ελληνική οικογένεια εξελίσσεται δυναμικά, τόσο στη μορφή όσο και στο περιεχόμενο», έχει δηλώσει στην ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ η επίκουρη καθηγήτρια στο τμήμα Οικιακής Οικονομίας και Οικολογίας του Χαροκοπείου Πανεπιστημίου κ. Ελένη Θεοδωροπούλου. «Στην Ελλάδα σήμερα συνυπάρχουν πολλοί διαφορετικοί τύποι οικογένειας. Κατ' αρχάς η παραδοσιακή πυρηνική οικογένεια, που δημιουργείται με γάμο και περιλαμβάνει γονείς και παιδιά. Επίσης, υπάρχουν πολλές μονογονεϊκές οικογένειες, που προκύπτουν από διαζύγιο ή χηρεία ή πρόκειται για ανύπαντρες μητέρες. Τέλος, υπάρχουν και οι οικογένειες χωρίς γάμο, δηλαδή τα ζευγάρια που συζούν χωρίς ή –σπανιότερα– με παιδιά».

Χαλαροί δεσμοί

Μια σημαντική, τέλος, παρατήρηση είναι ότι «στη σύγχρονη αστική οικογένεια η επιρροή των συγγενών μειώνεται ολοένα και περισσότερο, ενώ οι παλαιές οικογενειακές αξίες (π.χ. ο λόγος του πατέρα είναι νόμος) δεν ακολουθούνται όπως παλαιότερα. Οι δεσμοί είναι γενικά πιο χαλαροί και οι οικογένειες οδηγούνται με σαφώς μεγαλύτερη ευκολία στο διαζύγιο», συμπληρώνει η κ. Θεοδωροπούλου.

Η τεράστια αύξηση του αριθμού των διαζυγίων οδηγεί σε συνεπακόλουθες αλλαγές στη δομή της οικογένειας. «Η μεγάλη αύξηση των νοικοκυριών που έχουν ως αρχηγό γυναίκα, όπως παρουσιάζεται στις επίσημες στατιστικές, κατ' αρχήν αντικατοπτρίζει ουσιαστικά το μεγάλο ποσοστό διάλυσης των γάμων», δηλώνει στο ρεπορτάζ της Καθημερινής η κοινωνιολόγος - ερευνήτρια στο Εθνικό Κέντρο Κοινωνικών Ερευνών κ. Αφροδίτη Τεπέρογλου. «Σύμφωνα με έρευνες, οι άγαμες μητέρες έχουν επίσης αυξηθεί, παραμένουν όμως πολύ μικρό κομμάτι του πληθυσμού».

Ενα παιδί μόνο

Οι σημαντικότερες αλλαγές, όμως, αφορούν τις εσωτερικές αλλαγές που υφίσταται η ελληνική οικογένεια. «Από τις πλέον βασικές παρατηρήσεις είναι η μείωση της δυναμικότητας της οικογένειας. Ξεκινάμε λοιπόν από τις στατιστικές και παρατηρούμε ότι σήμερα στην Ελλάδα αντιστοιχεί 1,3 παιδί ανά γυναίκα, τη στιγμή που στην Ιρλανδία αντιστοιχεί 1,88, στη Δανία 1,73 και στη Σουηδία 1,50», εξηγεί η κ. Τεπέρογλου. «Η Ελληνίδα, λοιπόν, σήμερα αποκτά κατά μέσον όρο ένα παιδί. Από αυτό το παιδί θα ζητηθούν στο μέλλον ευθύνες τις οποίες δεν θα μπορεί να επωμιστεί, όπως το να αναλάβει τη φροντίδα των ηλικιωμένων γονιών του, φροντίδα η οποία σήμερα μοιράζεται ανάμεσα σε δύο, τρία ή περισσότερα αδέλφια. Αν μάλιστα οι γονείς χωρίσουν και δεν ξαναπαντρευτούν, τότε τα πράγματα περιπλέκονται ακόμα περισσότερο, καθώς το παιδί θα καλείται ταυτόχρονα να φροντίζει δύο ανθρώπους μοναχικούς, που θα βρίσκονται σε διαφορετικούς χώρους».

Έλλειψη χρόνου - χρημάτων

Ο καταναλωτισμός δείχνει να έχει εμποτίσει τη φιλοσοφία ζωής της οικογένειας. «Το χειρότερο είναι ότι τα παιδιά μαθαίνουν τώρα σε αυτόν τον τρόπο ζωής. Πώς θα αντιδράσουν, λοιπόν, αύριο ως ενήλικες, εάν για παράδειγμα μείνουν άνεργοι; Κάποτε σε αυτές τις περιπτώσεις λειτουργούσε ως ασπίδα η οικογένεια. Σήμερα, όμως, η άμεση οικογένεια είναι και περιορισμένη αριθμητικά και πιο αδύναμη οικονομικά».

Πολλές αλλαγές στη δομή της ελληνικής οικογένειας βρίσκονται ακόμα σε εξέλιξη, καθώς πρόκειται για φαινόμενα της τελευταίας δεκαετίας. «Ενα από τα θέματα αυτά είναι η ανασύσταση της οικογένειας. Δηλαδή, ύστερα από ένα διαζύγιο οι δύο γονείς να ξαναπαντρευτούν με άλλους, να κάνουν και πάλι παιδιά κ.λπ.

Τι αποκαλύπτουν οι αριθμοί

Η σύγκριση ανάμεσα στις απογραφές πληθυσμού του 1981 και του 2001 δίνει μια πρώτη εικόνα για τις αλλαγές που έχουν συντελεστεί, τουλάχιστον σε δομικό επίπεδο. Η απογραφή του 2001 κατέγραψε 3.664.387 νοικοκυριά, έναντι 2.974.450 του 1981. Από αυτά, τα 2.655.649 εκατομμύρια δήλωσαν ως αρχηγό της οικίας άντρα (έναντι 2.499.850 το 1981) και το 1.008.741 γυναίκα (έναντι μόλις 474.600 το 1981).

Ταυτόχρονα, τα μονομελή νοικοκυριά σχεδόν διπλασιάστηκαν στην τελευταία 20ετία, ενώ εκείνα με πέντε ή περισσότερα μέλη είναι σήμερα περίπου κατά 20%-25% λιγότερα. Πιο αναλυτικά, το 2001 δηλώθηκαν 723.660 μονομελή νοικοκυριά (έναντι 434.290 το 1981), 1.028.865 2μελή (έναντι 734.510), 771.851 τριμελή (έναντι 601.150), 752.676 τετραμελή (έναντι 713.980) και 387.340 με πέντε και περισσότερα μέλη, έναντι 490.520 το 1981.

Ποιοι απαρτίζουν λοιπόν τη σημερινή οικογένεια, πάντα σύμφωνα με τα στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας Ελλάδας; Αξίζει να δούμε πιο προσεκτικά τις πιο συνηθισμένες περιπτώσεις, δηλαδή τα διμελή, τριμελή και τετραμελή νοικοκυριά.

Τα διμελή νοικοκυριά είναι 1.028.676_ από αυτά, σε 295.331 τα δύο μέλη είναι ενήλικες 18-55 ετών, στα 491.204 και τα δύο μέλη είναι άνω των 55 ετών, ενώ 201.964 αποτελούνται από έναν ενήλικα έως 55 ετών και έναν ενήλικα μεγαλύτερο των 55 ετών. Οσο για τα νοικοκυριά με ένα παιδί και έναν ενήλικα, υπολογίζονται περίπου στις 40.000: στις περισσότερες περιπτώσεις (36.939) ο ανήλικος μένει με έναν ενήλικα 18-55 ετών και σπανιότερα (2.923) με έναν ενήλικα άνω των 55 ετών.

Τα τριμελή νοικοκυριά είναι 771.851. Από αυτά, περίπου 22.500 αποτελούνται από έναν ενήλικα και δύο παιδιά. Τα περισσότερα (270.810) αποτελούνται από δύο ενήλικες 18-55 ετών και έναν ανήλικο, ενώ σημαντικός είναι ο αριθμός (177.303) των τριμελών νοικοκυριών που αποτελούνται από ένα άτομο 18-55 ετών και δύο άτομα άνω των 55 ετών.

Τέλος, τα τετραμελή νοικοκυριά (752.676) συνήθως αποτελούνται από δύο ενήλικες και δύο ανηλίκους (περίπου 358.000), ή τέσσερις ενήλικες (249.971), συνήθως δύο γονείς και δύο ενήλικα παιδιά.

Η INTERAMERICAN για το ΠΑΙΔΙ και την ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ

Μία σειρά από ερωτήματα θέτει η Interamerican τα οποία κατά πρώτο λόγο προσπαθεί η ίδια να τα απαντήσει προκειμένου να έχει την δυνατότητα να παρουσιάσει από την γκάμα των προϊόντων, αυτά που θα ικανοποιούν τον έλληνα οικογενειάρχη, αυτόν δηλαδή που θα έχει τον προβληματισμό αναπτυγμένο πριν δημιουργηθεί το όποιο πρόβλημα. Και όπως χαρακτηριστικά μας δηλώνεται από την εταιρία στο εκτενές μας ρεπορτάζ «Η INTERAMERICAN μπορεί να δώσει απαντήσεις σε ό,τι απασχολεί τους γονείς και τα παιδιά τους».

Η INTERAMERICAN δραστηριοποιείται στον ασφαλιστικό χώρο εδώ και 30 χρόνια.

Ευαισθητοποιημένη στις ιδιαίτερες ανάγκες ομάδων κοινού, όπως είναι οι γονείς και τα παιδιά τους, πρωτοστατεί στην προσφορά των κατάλληλα διαμορφωμένων και ολοκληρωμένων λύσεων.

Πόσο σημαντικό είναι το παρόν και το μέλλον της οικογένειάς μας;

Τι μπορεί να μας απασχολήσει περισσότερο από την υγεία των δικών μας ανθρώπων;

Πως θα εξασφαλίσουμε τις σπουδές ή την επαγγελματική αποκατάσταση των παιδιών μας;

Η INTERAMERICAN μπορεί να δώσει απαντήσεις σε ό,τι απασχολεί τους γονείς και τα παιδιά τους. Προσφέρει λύσεις που παρέχουν κάλυψη για το παρόν και το μέλλον των παιδιών, τόσο σε θέματα που αφορούν στην χρηματοασφαλιστική τους εξασφάλιση (αποταμιευτικά – επενδυτικά προγράμματα, ασφαλιστικά προγράμματα υγείας) όσο και στην παροχή ιατρικών υπηρεσιών.

ΥΓΕΙΑ

Η INTERAMERICAN στην προσπάθειά της να καλύψει πλήρως τις ανάγκες μιας οικογένειας είναι σε θέση να προσφέρει μια ολοκληρωμένη λύση για την προστασία της υγείας των μελών της.

1. Ασφαλιστικό πρόγραμμα MEDISYSTEM

Η προστασία της υγείας σας ξεκινάει με το ασφαλιστικό πρόγραμμα MEDISYSTEM.

Το Ολοκληρωμένο Σύστημα Υγείας το οποίο είναι σχεδιασμένο και οργανωμένο, έτσι ώστε να προσφέρει υπηρεσίες πολύ υψηλής ποιότητας και εξασφαλίζει στους αγαπημένους σας:

- Πλήρη κάλυψη της υγείας τους.
- Οργανωμένη και συστηματική πρόληψη.
- Εύκολη πρόσβαση στις υπηρεσίες υγείας.
- Συντονισμένη φροντίδα.
- Υψηλή ποιότητα.
- Σωστή αντιμετώπιση οποιουδήποτε περιστατικού ανεξάρτητα από το ποια ώρα της ημέρας ή σε ποιο μέρος του κόσμου θα συμβεί.
- Λογικό και προσιτό κόστος.

Το MEDISYSTEM παρέχει υψηλού επιπέδου υπηρεσίες μέσα από ένα δίκτυο παροχής υπηρεσιών υγείας. Το δίκτυο αποτελείται από:

- Ιατρούς
- Διαγνωστικά Κέντρα
- Νοσοκομεία
- Την "Γραμμή Υγείας - 1010".

Μέσω αυτού του Δικτύου παρέχονται σε γενικές γραμμές οι εξής καλύψεις:

- Ιατρικές επισκέψεις σε ιατρούς όλων των ειδικοτήτων και εμβολιασμοί
- Ιατρικές επισκέψεις κατ' οίκον
- Διαγνωστικές εξετάσεις
- Νοσοκομειακή περίθαλψη

Αξίζει να αναφερθεί ότι το MEDISYSTEM έχει 8 διαφορετικά προγράμματα, τα οποία καλύπτουν τις ανάγκες και τις απαιτήσεις του καταναλωτικού κοινού ανάλογα με την ηλικία του, την οικογενειακή του κατάσταση, το επάγγελμα, ακόμα και τον τόπο κατοικίας του.

2. Σύγχρονο Πολυϊατρείο MEDIfirst

Στον Άλιμο λειτουργεί από τον Αύγουστο του 2002 το Σύγχρονο Πολυϊατρείο MEDIfirst. Πρόκειται για μια σύγχρονη μονάδα παροχής πρωτοβάθμιων υπηρεσιών υγείας , η οποία λειτουργεί 24 ώρες το 24ωρο, 365 ημέρες το χρόνο.

Μέσα στον ίδιο χώρο οι μικροί μας φίλοι και οι γονείς τους μπορούν να έχουν τη φροντίδα και την προστασία ιατρών πολλών ειδικοτήτων, όπως Παιδιάτρου, Ορθοπαιδικού, Ω.Ρ.Λ., Οφθαλμιάτρου, Γυναικολόγου, Γαστρεντερολόγου κ.λπ.

Επίσης, μπορούν να κάνουν και τις διαγνωστικές τους εξετάσεις, ακτινολογικές, μικροβιολογικές, υπερήχους.

Οποιαδήποτε ώρα και ημέρα στο MEDIfirst μπορεί να αντιμετωπισθεί ένα επείγον περιστατικό. Κι όλοι ξέρουμε πόσο συχνά ένα επείγον περιστατικό μπορεί να συμβεί ιδιαίτερα στα παιδιά!

Το Σύγχρονο Πολυιατρείο MEDIfirst μοιάζει να είναι και είναι η λύση για την ολοκληρωμένη παροχή πρωτοβάθμιων υπηρεσιών υγείας τόσο για το παιδί όσο και για τους γονείς του.

3. Ευρωκλινική Παίδων

Είναι μια υπερσύγχρονη κλινική αποκλειστικά για παιδιά στο κέντρο της Αθήνας. Σκοπός της είναι οι παροχή ιατρικής φροντίδας, θεραπείας και νοσηλείας άριστης ποιότητας σε ένα ευχάριστο, φιλικό προς το παιδί, περιβάλλον.

Η Ευρωκλινική Παίδων διαθέτει τους ανθρώπους, την υποδομή και τα πιο σύγχρονα μέσα και τεχνολογικό εξοπλισμό για την επίτευξη αυτού του σκοπού. Διαθέτει εξειδικευμένα Τμήματα και Μονάδες, τακτικά εξωτερικά ιατρεία, Τμήμα Επειγόντων Περιστατικών, διαγνωστικά εργαστήρια, χειρουργικές αίθουσες.

Στο ήρεμο και φιλικό περιβάλλον της Ευρωκλινικής Παίδων τα παιδιά αισθάνονται άνετα κατά τη διάρκεια της νοσηλείας τους, αλλά και οι γονείς τους είναι σίγουροι για το σύνολο των υπηρεσιών που απολαμβάνουν τα παιδιά τους.

Τόσο οι ιατροί – συνεργάτες μας στο MEDISYSTEM, όσο και στο MEDIfirst και στην Ευρωκλινική Παίδων, είναι άριστοι επιστήμονες, με εξειδίκευση και μεγάλη εμπειρία. Με την άρτια κατάρτισή τους ξέρουν πώς να αντιμετωπίσουν τα παιδιά, ανακουφίζοντας από τα προβλήματά τους, τόσο αυτά, όσο και τους γονείς τους.

Το νοσηλευτικό και διοικητικό προσωπικό με γνώση, εμπειρία και προθυμία στέκεται δίπλα στα παιδιά και τους γονείς τους εξυπηρετώντας και καθοδηγώντας τους σωστά και υπεύθυνα.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Πλήρης κάλυψη της οικογένειας σε όλες τις ασφαλιστικές της ανάγκες.

Η δομή της ελληνικής παραδοσιακής οικογένειας έχει μεταβληθεί τα τελευταία χρόνια.
Πολλές οικογένειες επιλέγουν συνειδητά να μείνουν με ένα παιδί.
Πολλά ανύπανδρα ζευγάρια που εργάζονται έχουν διπλό εισόδημα.
Έχουμε αύξηση διαζευγμένων με ένα παιδί.
Όλες αυτές οι αλλαγές με την παράλληλη εξέλιξη της τεχνολογίας επιτρέπουν στις ασφαλιστικές εταιρίες:
Α. Την τμηματοποίηση της αγοράς, ώστε να ανακαλύπτονται κερδοφόρα τμήματα της κοινωνίας, τα οποία οι εταιρίες προσεγγίζουν μέσω του niche marketing.
Β. Τη διερεύνηση των ασφαλιστικών αναγκών ιδιαίτερα των μεσαίων οικονομικά στρωμάτων που θα στηρίζεται στο πώς ξοδεύουν το χρόνο τους και τα χρήματά τους οι πιθανοί πελάτες.

Βασικές ασφαλιστικές ανάγκες του Έλληνα καταναλωτή

Από τις βασικότερες ασφαλιστικές ανάγκες του Έλληνα καταναλωτή σύμφωνα με τις περισσότερες έρευνες είναι:
Α. Η εξασφάλιση αξιοπρεπών συνθηκών νοσοκομειακής περίθαλψης για τον ίδιο και την οικογένειά του μέσω νοσοκομειακών προγραμμάτων.
Β. Η εξασφάλιση του μέλλοντος του ίδιου και των παιδιών του μέσω συνταξιοδοτικών προγραμμάτων, όταν πρόκειται για τον ίδιο ή αποταμιευτικών παιδικών προγραμμάτων όταν πρόκειται για τα παιδιά του.

Εθνική και οικογένεια

Η Εθνική Ασφαλιστική με τα πρωτοποριακά της προγράμματα σε κάθε κλάδο ασφάλισης, έτσι και στις ασφαλίσεις ζωής, καλύπτει πλήρως την οικογένεια σε όλες τις ασφαλιστικές της ανάγκες.
Διαθέτει εκτός των άλλων ασφαλίσεων ζωής δύο εξελιγμένα προγράμματα που αφορούν αποκλειστικά την οικογένεια, καλύπτοντας τις δύο βασικές ανάγκες του σύγχρονου Έλληνα καταναλωτή, δηλαδή την ανάγκη για νοσοκομειακή περίθαλψη και την ανάγκη για αποταμίευση.

Εθνική και υγεία

Ένα σύστημα ασφάλισης της υγείας, οργανωμένο σε προγράμματα ειδικά σχεδιασμένα να καλύπτουν την ανάγκη για νοσοκομειακή και εξωνοσοκομειακή περίθαλψη του ασφαλισμένου και της οικογένειάς του, ανάλογα με το ύψος των παροχών που επιθυμεί και τις οικονομικές δυνατότητες που έχει, περιλαμβάνει:
Απεριόριστο: απευθύνεται σε αυτούς που θέλουν τη μέγιστη χωρίς όριο κάλυψη ανεξάρτητα από τις παροχές του κοινωνικού τους ταμείου.
Ολοκληρωμένο: για τους ασφαλισμένους στα μεγάλα κοινωνικά ταμεία που θέλουν συμπληρωματική κάλυψη.
Πλεονεκτικό: ένα πρόγραμμα ευέλικτο, προσιτό, χωρίς συμμετοχή του ασφαλισμένου με μικρή απαλλαγή της εταιρίας και υψηλό όριο κάλυψης.
Συμπληρωματικό: ένα πρόγραμμα προσιτό σε κάθε οικογένεια, που καλύπτει συμπληρωματικά τις παροχές της κοινωνικής ασφάλισης.
Οικονομικό και ειδικό: δύο προγράμματα για όσους έχουν ισχυρές καλύψεις από κοινωνικά ταμεία και ομαδικά ασφαλιστήρια εργοδοτών και θέλουν πρόσθετη κάλυψη για σοβαρά περιστατικά, με πολύ χαμηλό ασφάλιστρο.
Νοσοκομειακό και χειρουργικό επίδομα: ένα πρόγραμμα ειδικά γι' αυτούς που επιθυμούν να νοσηλευτούν σε δημόσια και περιφερειακά νοσοκομεία και να καλύψουν τα επιπλέον έξοδα της νοσηλείας τους και της χειρουργικής τους επέμβασης με νοσοκομειακό και χειρουργικό επίδομα.
Όλα τα προγράμματα υγείας εκτός από το νοσοκομειακό και χειρουργικό επίδομα του ασφαλισμένου (σύζυγος και παιδιά) και παρέχουν σημαντικές εκπτώσεις ασφαλίστρων.

Εθνική και παιδί

Ένα πρόγραμμα αποταμιευτικού χαρακτήρα που ανήκει στην κατηγορία των Unit Linked προϊόντων με εγγυημένη απόδοση, ειδικά σχεδιασμένο για τις ανάγκες του παιδιού, που έχει τη δυνατότητα συνδυασμού ολοκληρωμένης κάλυψης υγείας με παράλληλη οικονομική υποστήριξη για τις σπουδές του στην έναρξη της επαγγελματικής του σταδιοδρομίας. Η συνέχιση της κάλυψης εξασφαλίζεται με την ασφάλιση του συμβαλλόμενου πατέρα, μητέρας ή συγγενούς σε περίπτωση θανάτου ή μόνιμης ολικής ανικανότητας από ασθένεια ή ατύχημα, όπου συμφωνείται η καταβολή των ασφαλίστρων από την εταιρία.

Εθνική σύνταξη

Ένα συνταξιοδοτικό πρόγραμμα που ανήκει στην κατηγορία των Unit Linked προϊόντων με εγγυημένη απόδοση.
Οι περιοδικές καταβολές ασφαλίστρων αξιοποιούνται με τον καλύτερο δυνατό τρόπο επενδυόμενες σε ομόλογα, αμοιβαία κεφάλαια κ.ά. Παρέχεται υποχρεωτικά με πρόσκαιρη ασφάλιση θανάτου και συνδυάζεται με όλες τις πρόσθετες καλύψεις των ασφαλιστηρίων ζωής.

Σημείωση: Σε περίπτωση που ένα ζευγάρι ασφαλισμένων χωρίσει και είχε ασφαλισμένο και το παιδί του στο ίδιο ή άλλο ασφαλιστήριο, το παιδί παραμένει ασφαλισμένο είτε σαν προστατευόμενο μέλος είτε σε δικό του παιδικό ασφαλιστήριο με συμβαλλόμενο έναν από τους δυο γονείς.
Η σύζυγος ασφαλισμένη ως προστατευόμενο μέλος σε ασφαλιστήριο του συζύγου της, θα πάψει να είναι ασφαλισμένη εάν ο ασφαλισμένος σύζυγός της δηλώσει, ότι δεν είναι πλέον σύζυγοι λόγω διαζυγίου.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Όλη η γκάμα των προϊόντων για το παιδί και την οικογένεια

Η Alpha Ασφαλιστική συμμετέχοντας στο ευρύ ρεπορτάζ του Ασφαλιστικού Ναι για την Οικογένεια και το Παιδί, μας παραθέτει πολύ ενδιαφέροντα στοιχεία, τόσο για τις τάσεις στην ελληνική κοινωνία, όσο και για τα προγράμματα που η ίδια διαθέτει, ώστε να συμβάλει με την σειρά της στην κάλυψη των αναγκών που σήμερα παρουσιάζονται. Είναι χαρακτηριστικό ότι, όπως τονίζει, «τα τελευταία χρόνια αρχίζει να διαφαίνεται μια τάση στη ελληνική οικογένεια για την εν μέρει υποκατάσταση των ελλείψεων του ασφαλιστικού συστήματος μέσω της ιδιωτικής ασφαλίσεως».

Οι τάσεις στην Ελληνική Οικογένεια

Η ασφαλιστική συνείδηση της ελληνικής οικογένειας δεν έχει φθάσει ακόμη τα επίπεδα του αντίστοιχου μέσου όρου στην Ευρώπη.
Σύμφωνα με έρευνα του Π.Ο.Υ. (Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας), προκύπτει ότι, μία στις πενήντα ελληνικές οικογένειες, είτε «φτωχαίνει», είτε «ζει με δανεικά» σε περίπτωση που σοβαρή ασθένεια ή σοβαρό ατύχημα «χτυπήσει την πόρτα της».
Το 2,17% των ελληνικών οικογενειών καταστρέφονται οικονομικά, προσπαθώντας να αντιμετωπίσουν κάποιο αιφνίδιο ή χρόνιο πρόβλημα υγείας, γεγονός που αποδίδεται στην ανεπάρκεια των ασφαλιστικών ταμείων.
Αντίθετα, σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες, το αντίστοιχο ποσοστό ανέρχεται στο 0,09% για το Βέλγιο, 0,01% για τη Γαλλία και 0,03% για τη Γερμανία. Μόνο η Πορτογαλία έχει μεγαλύτερο ποσοστό από εμάς 2,71%.
Εάν αυτά τα νοικοκυριά είχαν προνοήσει να έχουν ασφαλιστήριο συμβόλαιο Ζωής και Υγείας, το ποσοστό αυτό θα έτεινε στο μηδέν.
Παρόλο που τα πιο πάνω στοιχεία είναι ιδιαίτερα αποθαρρυντικά, τα τελευταία χρόνια αρχίζει να διαφαίνεται μια τάση στη ελληνική οικογένεια για την εν μέρει υποκατάσταση των ελλείψεων του ασφαλιστικού συστήματος μέσω της ιδιωτικής ασφαλίσεως.
Είναι χαρακτηριστικό ότι, πάνω από 2 εκατομμύρια Έλληνες προσφεύγουν στην ιδιωτική ασφαλιστική αγορά, προκειμένου να καλύψουν ανάγκες, που αφορούν κινδύνους της υγείας τους, μέσα από τις παροχές Ατομικών ή Ομαδικών Ασφαλίσεων. Με δεδομένο ότι, όσο αυξάνεται το κατά κεφαλήν Α.Ε.Π. τόσο αυξάνονται και οι δαπάνες που σχετίζονται με τις ασφαλίσεις, είναι προφανές ότι στο μέλλον θα δούμε μια σημαντική αύξηση της δαπάνης για προγράμματα υγείας και άλλες ασφαλιστικές καλύψεις, με κυριότερο αποδέκτη τον ιδιωτικό τομέα.

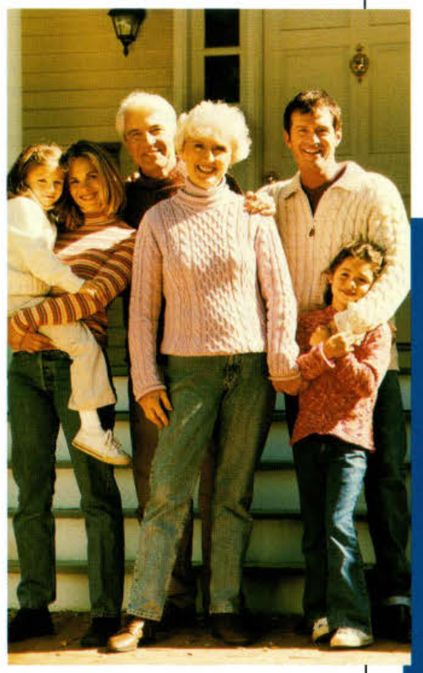
Τί ζητάει ο έλληνας καταναλωτής-πελάτης για την καλύτερη εξασφάλιση των παιδιών του;
Ο Έλληνας καταναλωτής, για να εξασφαλίσει καλύτερα τον ίδιο και τα παιδιά του, ζητά:
- Φερεγγυότητα και αξιοπιστία από την πλευρά της ασφαλιστικής εταιρίας
- Αμεσότητα και ταχύτητα στις αποζημιώσεις
- Σωστές και εμπεριστατωμένες προτάσεις από πλευράς Εταιρίας και Ασφαλιστικού Συνεργάτη
- Ευελιξία της ασφαλιστικής εταιρίας να προσαρμόζει το ασφαλιστικό πρόγραμμα στις μεταβαλλόμενες ανάγκες του
- Σχέση κόστους / ωφέλειας του ασφαλιστικού προγράμματος που επιλέγει
- Αξιόπιστα προϊόντα, μέσω των οποίων μπορεί να εξασφαλίσει με σιγουριά το μέλλον των παιδιών του.

Ενδεικτικά, αναφέρουμε δύο παιδικά προγράμματα της εταιρίας μας, τα οποία προσφέρουν σιγουριά στον ίδιο τον πελάτη και εξασφαλίζουν το μέλλον των παιδιών του.

«ALPHA ΠΑΙΔΙΚΟ»

Για το γονέα που επιθυμεί από σήμερα εγγύηση για το καλύτερο αύριο του παιδιού του, η Alpha Ασφαλιστική προσφέρει το πρόγραμμα «ALPHA ΠΑΙΔΙΚΟ».
Πρόκειται για την πιο σίγουρη επένδυση για το μέλλον του παιδιού, γιατί το καλύπτει από τη γέννησή του και του παρέχει κεφάλαιο για σπουδές, επαγγελματική και οικογενειακή αποκατάσταση, ακόμη και για συνταξιοδότηση.
Το Alpha Παιδικό είναι το μοναδικό ασφαλιστικό πρόγραμμα που προσφέρει:
- Υψηλά κεφάλαια για σπουδές
- Υψηλά κεφάλαια για επαγγελματική και οικογενειακή αποκατάσταση
- Δυνατότητα καλύψεως των εξόδων νοσοκομειακής περιθάλψεως του παιδιού και άλλων ουσιαστικών καλύψεων, ανάλογα με την επιλογή του γονέα
- Απαλλαγή πληρωμής των ασφαλίστρων.

Το Alpha Παιδικό ολοκληρώνει τον σκοπό του, ακόμη και αν απρόβλεπτα γεγονότα εμποδίσουν τον γονέα να συνεχίσει τη χρηματοδότησή του. Σε περίπτωση απώλειας ζωής ή Μονίμου Ολικής Ανικανότητας, η Alpha



Ασφαλιστική απαλλάσσει από την καταβολή των ασφαλίστρων και εγγυάται την πλήρη ισχύ και ομαλή συνέχιση του ασφαλιστικού προγράμματος του παιδιού έως τη λήξη του.

«ALPHA 1/2/3 ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΓΙΑ ΠΑΙΔΙΑ»

ALPHA 1-2-3 για παιδιά έως και 14 ετών
ALPHA 1-2-3 για εφήβους 15-17 ετών

ALPHA 1-2-3 για νέους 18-27 ετών
Στο πλαίσιο της σειράς προϊόντων και υπηρεσιών που δημιούργησε η Alpha Bank, το Alpha 1/2/3 είναι ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα που εξασφαλίζει τη δημιουργία κεφαλαίου για σπουδές ή επαγγελματική αποκατάσταση του παιδιού, ακόμη και σε απρόβλεπτες συνθήκες, ενώ επιβραβεύει το παιδί στο μέλλον. Βοηθά να δημιουργηθεί σιγά-σιγά, αλλά συστηματικά, ένα κεφάλαιο για τις μελλοντικές ανάγκες του παιδιού.
Διατίθεται σε γονείς και κηδεμόνες, συγγενείς ή τρίτους που ενδιαφέρονται για το παιδί, παρέχοντας:

- Εξασφάλιση του παιδιού, αφού το ασφάλιστρο θα συνεχίσει να καταβάλλεται από την Alpha Ασφαλιστική σε περιπτώσεις δύσμενών γεγονότων υγείας του γονέα (προαιρετική κάλυψη Απαλλαγής Πληρωμής Ασφαλίστρων)
- Ευελιξία καταβολής επιπλέον εφάπαξ ποσών, οποιαδήποτε στιγμή διευκολύνει, με στόχο την επιπλέον απόδοση στη λήξη
- Δυνατότητα αναπροσαρμογής ασφαλίστρων σύμφωνα με τον πληθωρισμό, προκειμένου να εξασφαλίζεται η πραγματική αξία των χρημάτων που καταβάλλονται
- Επιβράβευση για τα παιδιά που αριστεύουν στις σπουδές τους σε Α.Ε.Ι.

Τα Παιδικά Προγράμματα της Alpha Ασφαλιστικής έχουν σχεδιασθεί έτσι, ώστε, όχι μόνο να καλύπτουν τις ανάγκες του παιδιού σε κάθε στάδιο της ζωής του, αλλά και να προσαρμόζονται και στις δυνατότητες του γονέα. Η διάρκεια, τα ασφάλιστρα και ο τρόπος καταβολής τους, καθορίζονται σύμφωνα με τις δικές του επιθυμίες.

Προγράμματα της Εταιρίας για την εξασφάλιση της οικογένειας

Η Alpha Ασφαλιστική προσφέρει ευέλικτα και ολοκληρωμένα προγράμματα που εξασφαλίζουν την οικογένεια με ένα σημαντικό κεφάλαιο σε περιπτώσεις ανικανότητας για εργασία ή απώλειας ζωής λόγω ατυχήματος ή ασθενείας.
Η Alpha Ασφαλιστική διαθέτει επίσης, ειδικά σχεδιασμένα προγράμματα για την εξόφληση των δανείων προς την Τράπεζα.
Ενδεικτικά αναφέρουμε:

ALPHA ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ

Το πρόγραμμα αυτό εξασφαλίζει μέχρι το τέλος της περιόδου ασφαλίσεως:

- τον ίδιο τον γονέα, σε περίπτωση ανικανότητάς του για εργασία ή
- τους δικαιούχους του, δηλαδή σύζυγο και παιδιά σε περίπτωση απώλειας ζωής, με ένα σημαντικό κεφάλαιο σε μηνιαία βάση, σε περιπτώσεις κατά τις οποίες απρόβλεπτα γεγονότα ανατρέψουν τον οικονομικό προγραμματισμό της οικογένειάς του.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΖΩΗΣ

Πρόκειται για ένα μοναδικό πρόγραμμα, σχεδιασμένο από την Alpha Ασφαλιστική ειδικά για τους προνοητικούς. Το πρόγραμμα αυτό εξασφαλίζει την οικογένεια με υψηλά κεφάλαια καλύψεων στην περίπτωση, κατά την οποία ένα απρόβλεπτο γεγονός απειλεί να την αφήσει οικονομικά εκτεθειμένη.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΔΑΝΕΙΩΝ

Η Alpha Ασφαλιστική φροντίζει την εξασφάλιση του πελάτη και της οικογένειάς του από τυχαία και απρόβλεπτα γεγονότα, που θα μπορούσαν να εμποδίσουν την ομαλή αποπληρωμή των δόσεων του δανείου του.

ΑΠΑΛΛΑΓΗ ΠΛΗΡΩΜΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΡΩΝ

Πρόκειται για μια σημαντική παροχή, η οποία παρέχει εγγύηση ότι στην περίπτωση Απώλειας Ζωής ή Μόνιμης Ολικής απώλειας της ικανότητας για εργασία, η Alpha Ασφαλιστική θα αναλάβει την καταβολή των ασφαλίστρων για λογαριασμό του ασφαλισμένου, έτσι, ώστε τα παιδιά του να διατηρήσουν κάθε δικαίωμα από την ασφάλιση. Είναι σημαντικό να γνωρίζει κανείς πως, ο,τιδήποτε κι αν συμβεί, δεν θα επηρεάσει το βιοτικό του επίπεδο και την ποιότητα ζωής της οικογένειάς του.

ΠΑΡΟΧΕΣ ΥΓΕΙΑΣ:

Το ευρύ φάσμα των προϊόντων της Alpha Ασφαλιστικής περιλαμβάνει νοσοκομειακά και εξωνοσοκομειακά προγράμματα, τα οποία καλύπτουν τα έξοδα Νοσοκομειακής Περιθάλψεως στην Ελλάδα και το εξωτερικό, σε οποιοδήποτε νοσοκομείο ή κλινική επιλέξει ο πελάτης.
Στο ίδιο πρόγραμμα μπορούν να συμπεριληφθούν όλα τα μέλη της οικογένειάς του (σύζυγος και παιδιά).
Επίσης, υπάρχει μια μεγάλη ποικιλία προγραμμάτων που παρέχουν από ημερήσιο νοσοκομειακό επίδομα μέχρι εγγύηση καταβολής ενός κεφαλαίου σε περιπτώσεις σοβαρών ασθενειών ή ανικανότητας για εργασία.

Προβλέψεις στην περίπτωση που ένα ζευγάρι με παιδί χωρίσει

Η απόφαση ενός ζευγαριού με παιδιά να χωρίσει, δεν επηρεάζει τη συνέχιση της ασφαλιστικής καλύψεως του παιδιού. Το παιδί θα παραμείνει ασφαλισμένο και το ασφαλιστήριό του θα συνεχίσει να πληρώνεται από τους γονείς. Εάν είναι εξαρτώμενο μέλος σε ασφαλιστήριο του γονέα του, θα παραμείνει κανονικά ασφαλισμένο, εφόσον ο γονέας συνεχίζει να πληρώνει για το ασφαλιστήριο αυτό την Εταιρία.

ING Στηρίζουμε την οικογένεια και το παιδί

Η οικογένεια στη χώρα μας αποτελεί το ισχυρότερο θεμέλιο της κοινωνικής δομής και οργάνωσης. Αυτό τονίζει μεταξύ άλλων η ING σχετικά με το καίριο ερώτημα που θέτει το Ασφαλιστικό Ναι. Παράλληλα αναφέρεται στο θέμα παρουσιάζοντας τον προβληματισμό που έχει αναπτυχθεί στους κόλπους της εταιρίας για το συγκεκριμένο θέμα, καθώς βέβαια και στα προγράμματα που η εταιρία παρουσιάζει και προσφέρει στον Έλληνα καταναλωτή – οικογενειάρχη.

Ποιές τάσεις διαβλέπετε εσείς ως εταιρεία στην ελληνική οικογένεια;

Η οικογένεια στη χώρα μας, ως θεσμός, αποτελεί το ισχυρότερο θεμέλιο της κοινωνικής δομής και οργάνωσης. Ιδιαίτερα σήμερα όμως διαπιστώνεται ότι υφίσταται μια κρίση, με αποτέλεσμα να απειλείται από μια σειρά φαινομένων που οδηγούν σε οικονομικές απώλειες, όπως η αύξηση των εξόδων για σπουδές των παιδιών, η ανάγκη εξασφάλισης εισοδημάτων για το μέλλον, αλλά και η αύξηση των διαζυγίων, η υπογεννητικότητα και άλλα.
Η τάση αυτή φαίνεται να εντείνεται από την κατάλυση των παραδοσιακών αξιών, την υιοθέτηση ξένων προτύπων, την μεγάλη τεχνολογική εξέλιξη, το υψηλό κόστος ζωής, την παγκοσμιοποίηση, την εκβιομηχάνιση καθώς και από τις αυξανόμενες απαιτήσεις της καθημερινής ζωής και τους πολλαπλούς ρόλους που καλούνται να αναλάβουν οι σημερινοί γονείς, ιδιαίτερα οι μητέρες. Ο θεσμός της πυρηνικής οικογένειας εξασθενεί και εκτιμούμε ότι θα συνεχίσει προς αυτή την κατεύθυνση στο μέλλον.

Τί ζητάει σήμερα ο Έλληνας καταναλωτής – πελάτης της ασφαλιστικής εταιρίας, για την καλύτερη εξασφάλιση των παιδιών του;

Αντιλαμβανόμενος την αβεβαιότητα της εποχής μας, την έλλειψη επαρκών πόρων και την αναγκαιότητα για έγκαιρο και προσεκτικό προγραμματισμό, ο Έλληνας γονέας και πελάτης μιας ασφαλιστικής εταιρίας επιθυμεί τη μέγιστη προστασία και εξασφάλιση για το μέλλον των παιδιών του.
Κάτω από το πρίσμα αυτό, οι ασφαλιστικές εταιρίες προσφέρουν μια σειρά προϊόντων που καλύπτουν τις ανάγκες αυτές, όπως για παράδειγμα αποταμιευτικά προγράμματα για τη δημιουργία μελλοντικών εισοδημάτων για σπουδές ή προγράμματα υγείας για την κάλυψη εξόδων νοσηλείας.

Ποιά είναι τα προγράμματα της εταιρίας σας για την οικογένεια;

Η ING έχοντας ως γνώμονα την κάλυψη βασικών αναγκών των νεαρότερων μελών της οικογένειας, όπως είναι τα έξοδα των σπουδών τους καθώς και η επαγγελματική τους αποκατάσταση, σχεδίασε και προσφέρει δύο πρωτοποριακά προγράμματα ασφάλισης και αποταμίευσης για παιδιά, το OPTIMA Junior και το Pensio Junior.
Το Pensio Junior δίνει τη δυνατότητα στους γονείς να επιλέγουν το ύψος του κεφαλαίου το οποίο θα λάβει το παιδί κατά την ενηλικίωση του και θεωρούν επαρκές ώστε να καλύψει τις αυξημένες ανάγκες που προκύπτουν σε αυτή την περίοδο, η οποία είναι ιδιαίτερα σημαντική για την μετέπειτα ζωή του. Οι γονείς καλούνται να καταβάλλουν ένα ποσό που αυτοί θα επιλέξουν σε συχνότητα ανά έτος. Κατ' αυτόν τον τρόπο, στη λήξη του προγράμματος θα σχηματιστεί το επιθυμητό κεφάλαιο. Ο επενδυτικός κίνδυνος του προγράμματος αυτού είναι χαμηλός, αφού το κεφάλαιο είναι εγγυημένο και η επενδυτική πολιτική είναι αποκλειστική ευθύνη της εταιρίας. Επιπροσθέτως, το αποταμιευτικό πρόγραμμα Pensio Junior μπορεί να συνδυασθεί με όλα τα διαθέσιμα προγράμματα προστασίας από ατύχημα, καθώς και νοσοκομειακά προγράμματα. Τέλος, παρέχεται η δυνατότητα κάλυψης του γονέα (συμβαλλόμενου) από θάνατο ή ανικανότητα, ώστε το πρόγραμμα να διατηρηθεί σε πλήρη ισχύ μέχρι τη λήξη του.
Το OPTIMA Junior είναι ένα πρόγραμμα το οποίο καλύπτει το παιδί από την αφετηρία της ζωής του παρέχοντας κεφάλαιο για σπουδές, επαγγελματική ή και οικογενειακή αποκατάσταση. Ο γονέας καταβάλλει ως συμβαλλόμενος τα ασφάλιστρα του παιδιού μέχρι την ενηλικίωσή του, προσφέροντάς του σιγουριά και ασφάλεια για το μέλλον. Το νέο παιδικό πρόγραμμα OPTIMA Junior σχεδιάστηκε για να καλύψει την ανάγκη εξασφάλισης των παιδιών, συνδυάζοντας ασφάλιση ζωής με επενδύσεις. Η επενδυτική στρατηγική του προγράμματος αυτού καθορίζεται αποκλειστικά από τον συμβαλλόμενο (γονείς). Τα ασφάλιστρα που καταβάλλονται, χρησιμοποιούνται για την αγορά μεριδίων αμοιβαίων κεφαλαίων (ενός ή περισσοτέρων) από την Ελλάδα ή το εξωτερικό. Με τον τρόπο αυτό, οι γονείς μπορούν να πετύχουν σημαντικές αποδόσεις μέσα σε ένα μέσο-μακροπρόθεσμο ορίζοντα, και να δημιουργήσουν ένα υψηλό κεφάλαιο που θα αποτελέσει το καλύτερο δώρο για το ξεκίνημα του παιδιού τους. Κατά τη διάρκεια κάθε έτους ο συμβαλλόμενος δικαιούται μια αναδιάρθρωση του χαρτοφυλακίου των αμοιβαίων κεφαλαίων χωρίς επιπρόσθετη επιβάρυνση. Τέλος, ένα από τα πιο σημαντικά πλεονεκτήματα αυτού του προγράμματος είναι το πολύ υψηλό ποσοστό επένδυσης του ασφαλίστρου ακόμη και από τον πρώτο χρόνο.
Παράλληλα με τα προηγούμενα προγράμματα, η ING, φροντίζοντας πάντοτε για την καλύτερη κάλυψη των συνεχώς μεταβαλλόμενων και αυξανόμενων αναγκών της Ελληνικής οικογένειας, έχει δημιουργήσει το νοσοκομειακό πρόγραμμα All Hospital Plus. Πρόκειται για ένα πλήρες και πρωτοποριακό σύνολο παροχών, που καλύπτει τους ασφαλισμένους της έναντι κάθε πιθανού ενδεχομένου, θωρακίζοντας έτσι το πολυτιμότερο αγαθό, την υγεία των ίδιων και των παιδιών τους. Ως ευέλικτο νοσοκομειακό προϊόν προσφέρεται με προσιτό κόστος και παρέχει υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών. Μάλιστα το συγκεκριμένο πρόγραμμα παρέχει προνομιακές τιμές σε παιδιά ηλικίας έως 20 ετών είτε είναι κυρίως ασφαλισμένοι είτε προστατευόμενα μέλη.
Αναλυτικότερα, όσον αφορά στις καλύψεις του, στον τομέα της νοσηλείας, αποζημιώνονται τα νοσήλια τόσο στην Ελλάδα, όσο και στο εξωτερικό, με δυνατότητα επιλογής δημόσιου ή ιδιωτικού νοσοκομείου. Για τα έξοδα Δωματίου και Τροφής, στην Ελλάδα και στο εξωτερικό δίδεται ημερήσια αποζημίωση ανάλογα με τη θέση νοσηλείας που έχει επιλεγεί από τον πελάτη, ο οποίος έχει τη δυνα-

τότητα να αποφασίσει για τη θέση προτίμησής του, από τις κατηγορίες Γ, Β, Α, Lux, Suite. Παράλληλα ο πελάτης έχει τη δυνατότητα αναβάθμισης της επιλεγόμενης θέσεως ακόμη και τη στιγμή της νοσηλείας. Το συγκεκριμένο πρόγραμμα, για την περίπτωση που ο ασφαλισμένος νοσηλευθεί σε μονάδα εντατικής θεραπείας, παρέχει αυξημένες παροχές. Η αμοιβή χειρουργού και αναισθησιολόγου καλύπτεται ανά κατηγορία επέμβασης και με την προσκόμιση των απαραίτητων αποδείξεων. Καλύπτονται επίσης τα έξοδα για χειρουργικές επεμβάσεις όπου δεν απαιτείται νοσηλεία, στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Επιπρόσθετα, καλύπτονται και εξετάσεις οι οποίες δε χρειάζονται νοσηλεία.

Η ING, που ενδιαφέρεται για τους ασφαλισμένους της και είναι πάντα κοντά στους νέους γονείς, καλύπτει επίσης και έξοδα τοκετού με επίδομα, το ύψος του οποίου καθορίζεται από τη θέση νοσηλείας και αυξάνεται ανάλογα με τα χρόνια ισχύος του συμβολαίου.

Επίσης παρέχεται η δυνατότητα απ' ευθείας κάλυψης των εξόδων με τη χρήση κάρτας, σημαντική διευκόλυνση για τον πελάτη, ο οποίος δε χρειάζεται να εκταμιεύσει μετρητά από τον λογαριασμό του. Παράλληλα υπάρχει δυνατότητα συμμετοχής στο κόστος με ποσό ή ποσοστό.

Τέλος, το All Hospital Plus καλύπτει έξοδα επείγουσας αερομεταφοράς σε περίπτωση σοβαρού ιατρικού γεγονότος.

Εκτός από αποταμιευτικά / επενδυτικά και νοσοκομειακά προγράμματα, η ING διαθέτει μια πλήρη σειρά προγραμμάτων ζωής που σκοπό έχουν να καλύψουν τις οικονομικές συνέπειες που προκύπτουν από την απώλεια ενός ή και των δύο γονέων της οικογένειας. Τα προγράμματα αυτά είναι η Απλή Ασφάλιση, η Μικτή Ασφάλιση και η Ισόβια Ασφάλιση Ζωής, καθώς και το Family Income. Τα παραπάνω προγράμματα διαφέρουν στη διάρκεια κάλυψης, καθώς και στον τρόπο καταβολής του ασφαλίσματος.

Προβλέψεις στην περίπτωση που ένα ζευγάρι με παιδί χωρίσει;

Όλα τα προγράμματα ζωής μπορούν να αποτελέσουν μέρος διακανονισμού αν ένα ζευγάρι με παιδί χωρίσει. Ιδιαίτερα όμως αξίζει να εξετάσουμε τα προγράμματα Family Income και All Hospital Plus. Πιο συγκεκριμένα, ζευγάρια τα οποία χωρίζουν, συχνά συμφωνούν στην οικονομική στήριξη του ενός συζύγου ως προς τον άλλο, ειδικότερα στην περίπτωση που το ζευγάρι αυτό έχει παιδιά. Οι συνέπειες που μπορεί να επιφέρει η απώλεια ενός γονέα όσο τα παιδιά είναι οικονομικά εξαρτημένα από αυτούς πολύ συχνά παραβλέπεται από αυτόν τον διακανονισμό.

Σε περίπτωση που ένας γονέας φύγει από τη ζωή πριν τα παιδιά ανεξαρτητοποιηθούν οικονομικά, το πρόγραμμα Family Income προσφέρει προστασία στον γονέα λήπτη των πληρωμών. Το πρόγραμμα θα καταβάλλει ένα εφάπαξ ποσό κατά την στιγμή του θανάτου και ένα τριμηνιαίο επίδομα το οποίο θα καταβάλλεται μέχρι τη λήξη ισχύος του συμβολαίου. Κατ' αυτόν τον τρόπο, ο γονέας που θα αναλάβει να μεγαλώσει τα παιδιά θα βρει ένα σημαντικό στήριγμα αντιμετωπίζοντας έτσι όλες τις δυσκολίες και τις οικονομικές δυσχέρειες που πιθανόν να προκύψουν.

Στο All Hospital Plus σε περίπτωση διαζυγίου, τα προστατευόμενα μέλη έχουν τη δυνατότητα να ζητήσουν τη σύναψη ασφαλιστηρίου συμβολαίου όπου θα μεταφερθεί η μέχρι τότε ισχύουσα κάλυψη, ώστε να συνεχίσουν να έχουν την ίδια παροχή.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματα για το παιδί και την οικογένεια

Τα προγράμματα που αφορούν το παιδί και την οικογένεια αποτελούν για την ΦΟΙΝΙΞ Metrolife Εμπορική, βασικό μέλημα. Προσπαθεί να αφουγκράζεται όσο καλύτερα γίνεται, όπως μας τονίζεται από την εταιρία, τις σύγχρονες τάσεις και να «απαντάει» σε αυτές με νέα και ευέλικτα προγράμματα.

Η Φοίνιξ Metrolife Εμπορική, μια εταιρία που διακρίνεται διαχρονικά για την πελατοκεντρική φιλοσοφία της, έχοντας ως κύριο στόχο την παροχή ολοκληρωμένων ασφαλιστικών λύσεων για την κάλυψη των αναγκών της Ελληνικής Οικογένειας, βασισμένη σε εμπεριστατωμένες μελέτες – έρευνες, σχεδίασε το παιδικό πρόγραμμα «ΜΕΛΛΟΝ», εξασφαλίζοντας έτσι με τον καλύτερο δυνατό τρόπο το μέλλον των παιδιών.

Το συγκεκριμένο πρόγραμμα αποτελεί μια σίγουρη επένδυση για το παιδί σας, αφού παρέχει ελάχιστη ετήσια εγγυημένη απόδοση 3%, αλλά και ουσιαστική κάλυψη του παιδιού σε όλη τη διάρκεια της ασφάλισης.

Αναλυτικότερα το πρόγραμμα προσφέρει:

- Ελάχιστη ετήσια εγγυημένη απόδοση 3%, που εξασφαλίζει στο παιδί ένα σημαντικό κεφάλαιο για τις σπουδές του ή την έναρξη της επαγγελματικής του σταδιοδρομίας.
- Εγγυημένο κεφάλαιο ανά πάσα στιγμή, ίσο με τη συσσωρευμένη απόδοση των επενδυμένων ποσών (τακτικών ή έκτακτων) με ετήσια εγγυημένη απόδοση 3%.

Σε περίπτωση απώλειας ζωής ή Μόνιμης Ολικής Ανικανότητας του γονέα:

- Εξασφάλιση της συνέχισης του συμβολαίου, μέχρι τη λήξη του (Απαλλαγή Πληρωμής Ασφαλίστρων).
- Συντήρηση του επιπέδου διαβίωσης του παιδιού με την καταβολή Εφάπαξ ποσού ή / και με την καταβολή μηνιαίου επιδόματος μέχρι τη λήξη του συμβολαίου, οπότε και θα καταβληθεί στο παιδί το συσσωρευμένο κεφάλαιο που θα προκύψει από τις αποδόσεις του προϊόντος.

Επιπλέον το πρόγραμμα προσφέρει:

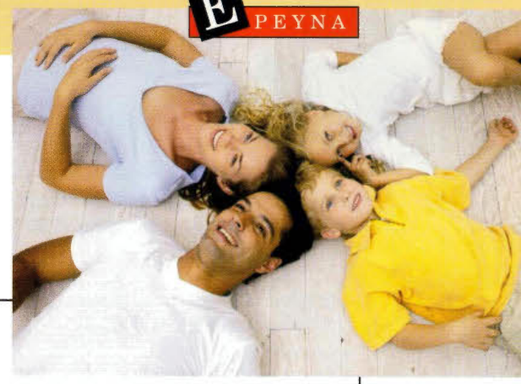
- Τη δυνατότητα έκτακτων καταβολών, με σκοπό την αύξηση του τελικού αποταμιευμένου ποσού που θα εισπράξει το παιδί στη λήξη του συμβολαίου.
- Τη δυνατότητα εμπλουτισμού με προσθήκες υγείας για την ολοκληρωμένη κάλυψη του παιδιού και σε θέματα υγείας.

Να σημειωθεί ότι ο συμβαλλόμενος έχει τη δυνατότητα καθημερινής ενημέρωσης της εξέλιξης των αποδόσεων του προγράμματος, από τον ημερήσιο οικονομικό τύπο.

Τα ασφάλιστρα ζωής εκπίπτουν από το φορολογητέο εισόδημά σας με ανώτατο ποσό τα 1000 ευρώ ετησίως (νόμος 3091/2002).

Επιπλέον η Φοίνιξ Metrolife Εμπορική προσφέρει ολοκληρωμένα ασφαλιστικά προγράμματα που καλύπτουν τις σύγχρονες ανάγκες της ελληνικής οικογένειας , όσον αφορά στις ακόλουθες κατηγορίες:

- Κατοικία
- Υγεία
- Αυτοκίνητο
- Σκάφος
- Έργα Τέχνης
- Οικιακό & ηλεκτρονικό εξοπλισμό
- Οικογενειακή Αστική Ευθύνη.



Έμπρακτη απόδειξη αγάπης τα οικογενειακά ασφαλιστικά πακέτα

Η οικογένεια ήταν, είναι και θα εξακολουθήσει να είναι το βασικό κύτταρο ανάπτυξης της κοινωνίας. Όπως κάθε κύτταρο ενός οργανισμού μεταλλάσσεται, αλλοιώνεται αποσυντίθεται και συντίθεται σε μία αέναη κίνηση έτσι είναι και η οικογένεια δεν αποτελεί εξαίρεση.

Η εικόνα της οικογένειας στο ανεπτυγμένο κόσμο αλλά και στη χώρα μας έχει μεταβληθεί σημαντικά τα τελευταία 20-30 χρόνια, αντανακλώντας την οικονομική και κοινωνική πραγματικότητα. Έχει ξεφύγει από τα παραδοσιακά χαρακτηριστικά πρότυπα μίας πολυμελούς, ισχυρά δεμένης συναισθηματικά και οικονομικά ομάδας, που δρούσε και αναπτυσσόταν σε περιορισμένο χώρο και χρόνο. Έχει μετεξελιχθεί σε μία σχέση προσώπων πιο ασταθή, πιο χαλαρή μέσα σε ένα περιβάλλον έντονα μεταβαλλόμενο.Οι γονείς βρίσκονται όλο και λιγότερες ώρες στο σπίτι, αυτό έχει ως αποτέλεσμα να γίνεται όλο και πιο πολύπλοκη η επικοινωνία ανάμεσα σε αυτούς, και τα παιδιά τους. Τα διαζύγια αυξάνονται από χρόνο σε χρόνο και οι μονογονεϊκές οικογένειες πληθαίνουν.

Οι ανάγκες της οικογένειας, είτε αυτή είναι παραδοσιακή είτε μονογονεϊκή, έχουν αυξηθεί καθώς οι απαιτήσεις της ζωής είναι όλο και περισσότερες. Ειδικά στη "νέου τύπου" οικογένεια όπου ο πατέρας, είναι πλέον πιο μακριά από το παιδί του, όπου η διαζευγμένη ή ανύπαντρη μητέρα και το παιδί βιώνουν συνήθως μόνοι τους τις καθημερινές δυσκολίες της ζωής, όπου συνυπάρχουν σε ένα σπίτι παιδιά από «διαφορετικούς» γονείς, με ότι από συνεπάγεται πολλές φορές για τον συναισθηματικό τους κόσμο, είναι πλέον απόλυτη προτεραιότητα η διαμόρφωση νέων ισχυρών συναισθηματικών και οικονομικών δεσμών, που να ανταποκρίνονται τις σύγχρονες ανάγκες.

Σημαντικότερη όλων είναι η θωράκιση των μελών της οικογένειας από τους κινδύνους (αναπηρίες, ατυχήματα). Εξίσου σημαντική είναι και η εξασφάλιση των σπουδών και η επαγγελματική, και κατά συνέπεια οικονομική και κοινωνική, καταξίωση των παιδιών.

Η ιδιωτική ασφάλιση σήμερα περισσότερο από ποτέ άλλοτε στο παρελθόν μπορεί να αποτελέσει μία σημαντική λύση στα προβλήματα που αντιμετωπίζει η σύγχρονη οικογένεια. Ένα ασφαλιστικό οικογενειακό πακέτο είναι μία έμπρακτη απόδειξη αγάπης, συμπαράστασης και υποστήριξης των γονιών προς τα παιδιά τους ανεξάρτητα των σχέσεων που έχουν οι ίδιοι μεταξύ τους, μία ουσιαστική ομπρέλα προστασίας της οικογενειακής εστίας. Η Generali μέσα από μια σειρά εξειδικευμένων πρωτοποριακών προϊόντων που έχουν σχεδιαστεί ειδικά για την οικογένεια προσφέρει την απαραίτητη προστασία που όλα τα μέλη της πρέπει να απολαμβάνουν και εξασφαλίζει το μέλλον των παιδιών, με την εγγύηση μίας μεγάλης παγκόσμιας οικονομικής δύναμης.

Τα παρακάτω παραδείγματα είναι ένα δείγμα των Ασφαλιστικών Πακέτων προστασίας και επένδυσης για την οικογένεια:

Παράδειγμα 1:

Παραδοσιακή τετραμελής οικογένεια: Πατέρας 40 ετών, Μητέρα: 37 ετών, 1ο παιδί: 10 ετών (αγόρι), 2ο παιδί 8 ετών (κορίτσι)

Α' Πρόταση: προστασία-επένδυση

Η πρόταση αυτή παρέχει κυρίως προστασία σε περίπτωση θανάτου του πατέρα ή ανικανότητάς του προς εργασία, καθώς και πλήρη νοσοκομειακή κάλυψη σε όλα τα μέλη. Το ετήσιο μικτό κόστος της πρότασης αυτής είναι 1.400€

Οικογενειακή προστασία (απώλεια ζωής πατέρα)

- από φυσιολογικά αίτια: 16.500€
- από ατύχημα: 38.500€
- από τροχαίο ατύχημα: 60.500€

Ανικανότητα για εργασία

- από οποιαδήποτε αιτία εφάπαξ πληρωμή: 22.000€
- από ατύχημα: 44.000€
- από οποιαδήποτε αιτία ισόβια απαλλαγή πληρωμής ασφαλίστρων του συμβολαίου

Πλήρης νοσοκομειακή κάλυψη και για τα 4 μέλη της οικογένειας

- Θέση: Β' (2κλινο) (210 €την ημέρα για δωμάτιο & τροφή)
- 100% κάλυψη εξόδων
- Κάλυψη διαγνωστικών εξετάσεων, φαρμάκων, φυσικοθεραπείας κλπ 30 ημέρες πριν και μετά από χειρ. Επέμβαση.
- Παροχή μητρότητας 900€ έως 1.350 €
- Συμμετοχή ασφαλισμένου: τα πρώτα 1.000€
- Κόστος ιατροφαρμακευτική περίθαλψης: όριο: 225.000 € το χρόνο
- Ιατρικό Συντονιστικό Κέντρο
- Επείγουσα αερομεταφορά

Β' πρόταση: Προστασία

Η πρόταση αυτή παρέχει προστασία σε περίπτωση θανάτου του πατέρα ή ανικανότητάς του προς εργασία, πλήρη νοσοκομειακή κάλυψη σε όλα τα μέλη και επιπλέον αποταμίευση για τις μελλοντικές οικονομικές ανάγκες της οικογένειας. Το ετήσιο μικτό κόστος της πρότασης αυτής είναι 1.953€

Οικογενειακή προστασία (απώλεια ζωής πατέρα)

- από φυσιολογικά αίτια: 30.000€
- από ατύχημα: 52.000€
- από τροχαίο ατύχημα: 74.000€
- Ανικανότητα για εργασία από οποιαδήποτε αιτία ισόβια απαλλαγή πληρωμής ασφαλίστρων του συμβολαίου

Πλήρης νοσοκομειακή κάλυψη και για τα 4 μέλη της οικογένειας

- Θέση: Β' (2κλινο) (210€ την ημέρα για δωμάτιο & τροφή)
- 100% κάλυψη εξόδων
- Κάλυψη διαγνωστικών εξετάσεων, φαρμάκων, φυσικοθεραπείας κλπ 30 ημέρες πριν και μετά από χειρ. Επέμβαση.
- Παροχή μητρότητας 900€ έως 1.350€
- Συμμετοχή ασφαλισμένου: τα πρώτα 2.000€
- Κόστος ιατροφαρμακευτική περίθαλψης: όριο: 225.000€ το χρόνο
- Ιατρικό Συντονιστικό Κέντρο
- Επείγουσα αερομεταφορά

Παράδειγμα 2:

Μονογονεϊκή οικογένεια: Ανύπαντρη μητέρα, 35 ετών, με ένα παιδί: 5 ετών (αγόρι)

Α' Πρόταση: Προστασία-επένδυση

Η πρόταση αυτή παρέχει κυρίως προστασία σε περίπτωση θανάτου της μητέρας ή ανικανότητάς της προς εργασία, πλήρη νοσοκομειακή κάλυψη στα δύο μέλη της οικογένειας και επιπλέον αποταμίευση για τις μελλο-

ντικές οικονομικές ανάγκες της οικογένειας. Το ετήσιο μικτό κόστος της πρότασης αυτής είναι 1.000€

- **Οικογενειακή προστασία (απώλεια ζωής μητέρας) από κάθε αιτία : 22.000€**
- **Ανικανότητα για εργασία**
  - από οποιαδήποτε αιτία εφάπαξ πληρωμή: 10.000€
  - από ατύχημα: 20.000€
  - από οποιαδήποτε αιτία ισόβια απαλλαγή πληρωμής ασφαλίστρων του συμβολαίου
- **Πλήρης νοσοκομειακή κάλυψη και για τα 2 μέλη της οικογένειας**
  - Θέση: Β' (2κλινο) (210€ την ημέρα για δωμάτιο & τροφή)
  - 100% κάλυψη εξόδων
  - Κάλυψη διαγνωστικών εξετάσεων, φαρμάκων, φυσικοθεραπείας κλπ 30 ημέρες πριν και μετά από χειρ. Επέμβαση.
  - Συμμετοχή ασφαλισμένου: τα πρώτα 1.000€
  - Παροχή μητρότητας 1.000€ έως 1.500€
  - Κόστος ιατροφαρμακευτική περίθαλψης: όριο: 105.000€ το χρόνο
  - Ιατρικό Συντονιστικό Κέντρο
  - Επείγουσα αερομεταφορά

Β' Πρόταση: προστασία

Η πρόταση αυτή παρέχει μια ουσιαστική προστασία σε περίπτωση θανάτου της μητέρας ή ανικανότητάς της προς εργασία και πλήρη νοσοκομειακή κάλυψη στα δύο μέλη της οικογένειας. Το ετήσιο μικτό κόστος της πρότασης αυτής είναι 845€

- **Οικογενειακή προστασία (απώλεια ζωής μητέρας)**
  - από φυσιολογικά αίτια: 30.000€
  - από ατύχημα: 60.000€
  - από τροχαίο ατύχημα: 90.000€
- **Ανικανότητα για εργασία**
  - από οποιαδήποτε αιτία εφ' άπαξ ποσό: 30.000€
  - σε περίπτωση τροχαίου ατυχήματος: 60.000€
  - από οποιαδήποτε αιτία ισόβια απαλλαγή πληρωμής ασφαλίστρων του συμβολαίου
  - από οποιαδήποτε αιτία: ετήσιο εγγυημένο εισόδημα ύψους 4.500€ μέχρι το 65ο έτος της μητέρας.
- **Πλήρης νοσοκομειακή κάλυψη και για τα 2 μέλη της οικογένειας**
  - Θέση: Β' (2κλινο) (210€ την ημέρα για δωμάτιο & τροφή)
  - 100% κάλυψη εξόδων
  - Κάλυψη διαγνωστικών εξετάσεων, φαρμάκων, φυσικοθεραπείας κλπ 30 ημέρες πριν και μετά από χειρ. Επέμβαση.
  - Συμμετοχή ασφαλισμένου: τα πρώτα 1.000€
  - Παροχή μητρότητας 1.000€ έως 1.500€
  - Κόστος ιατροφαρμακευτική περίθαλψης: όριο: 105.000€ το χρόνο
  - Ιατρικό Συντονιστικό Κέντρο
  - Επείγουσα αερομεταφορά

Allianz — Καινοτόμα προϊόντα για σύγχρονες ανάγκες

Είναι αλήθεια ότι η Ελληνική οικογένεια μέσα στην πάροδο εκατοντάδων ετών, έχει αποδειχθεί, ότι είναι ο ισχυρότερος και πιο συμπαγής θεσμός της κοινωνίας μας. Τουλάχιστον ήταν πριν ενταχθούμε στην μεγάλη «παρέα» της Ευρώπης. Από την στιγμή που η Ελλάδα έγινε μέλος αυτής της «παρέας», και με την παρέλευση του χρόνου, τα πράγματα άρχισαν να αλλάζουν. Ο τρόπος σκέψης, η αντιμετώπιση των δεδομένων, οι σχέσεις μέσα στην οικογένεια, διαφοροποιήθηκαν. Σύγχρονες αντιλήψεις, χαλαρότεροι δεσμοί, οικονομική αυτοτέλεια των μελών, συναντώνται πια πολύ πιο συχνά απ' ότι στο παρελθόν. Είναι πια προφανές ότι οι προτεραιότητες έχουν διαφοροποιηθεί και θα συνεχίσουν να διαφοροποιούνται. Αιτία, οι μεγάλες αλλαγές στην Ευρώπη και κατά συνέπεια στην Ελλάδα. Αλλαγές που είναι καίριες. Αλλαγές που δημιουργούν νέους θεσμούς είτε στο εργασιακό είτε στο ασφαλιστικό, είτε σε άλλους τομείς. Έτσι λοιπόν η Ελληνική οικογένεια θα ήταν αδιανόητο να μην αποκτήσει τάση και κατεύθυνση προς την προστασία ή την εξασφάλιση των μελών της από την αβεβαιότητα, που γεννούν αυτές καθαυτές οι αλλαγές, για το αύριο. Η τάση, δε, αυτή είναι πιο εμφανής σε τομείς όπως η προστασία του εισοδήματος από το απρόοπτο γεγονός, η Νοσοκ. Περίθαλψη και βέβαια η αντιμετώπιση του συνταξιοδοτικού προβλήματος.

Εμβαθύνοντας, λίγο περισσότερο, και στο ερώτημα τι ζητάει σήμερα ο πελάτης – καταναλωτής προκειμένου να εξασφαλίσει τα παιδιά του, μπορούμε να πούμε τούτο: σήμερα ο Έλληνας πελάτης έχει αυξημένες οικονομικές ανάγκες, και συνειδητοποιώντας την δύσκολη κατάσταση, ζητά επειγόντως λύσεις. Και αυτό γιατί, ουδείς αναλαμβάνει το ρίσκο της υποβάθμισης του βιοτικού επιπέδου των παιδιών του. Κατά συνέπεια ο πελάτης σήμερα εστιάζεται κυρίως σε διεξόδους που αφορούν στην εξασφάλιση του εισοδήματος του – που θα επιτρέψει στα παιδιά να συνεχίσουν να ζουν με αξιοπρέπεια – στην εξασφάλιση μιας, ανθρωπίνων συνθηκών, νοσοκομειακής περίθαλψης και τέλος στην εξοικονόμηση εσόδων που θα επιτύχουν είτε μια εκπαίδευση αξιώσεων είτε μια επαγγελματική αποκατάσταση.

Η ALLIANZ, είναι γνωστό ότι, από τότε που δραστηριοποιήθηκε στην ελληνική ασφαλιστική αγορά έχει διαδραματίσει έναν καίριο ρόλο. Αυτόν του κομιστή της ευρωπαϊκής ασφαλιστικής νοοτροπίας του 21ου αιώνα, στην ελληνική κοινωνία. Και αυτόν τον ρόλο τον διατηρεί. Έτσι, έχοντας, ήδη, δώσει το βάρος σε ασφαλιστικά προϊόντα, που στην Ευρώπη θεωρούν πρώτης προτεραιότητας, η ALLIANZ απλά τους έδωσε μια μορφή που εύκολα αφομοιώνει και εφαρμόζει ο σύγχρονος Έλληνας πελάτης. Χαρακτηριστικά παραδείγματα είναι τα προγράμματα προστασίας του δανεισμού (ALL Loan), ειδικά επενδυτικά προγράμματα για παιδιά (ALL Kid), προγράμματα περίθαλψης με την μορφή συστήματος Υγείας (ALL Iasis), σχέδιο εξασφάλισης κληρονομικών βαρών (πρόσκαιρες και ισόβιες καλύψεις θανάτου), όπως επίσης και καινοτόμα προγράμματα που αφορούν στην αναπηρική σύνταξη.

Παρ' όλα αυτά υπάρχουν αρκετοί που αναρωτιούνται: Μπορεί η ασφαλιστική αγορά να διαβλέψει; Μπορεί να μελετήσει και να σχεδιάσει λύσεις σε προβλήματα που ακόμα δεν έχουν εμφανιστεί, προκειμένου η έλευση του χρόνου να την βρει έτοιμη; Για παράδειγμα, ποιες λύσεις μπορεί να δώσει σε ένα ζευγάρι με παιδί που χώρισε;

Η ασφαλιστική αγορά είχε προβλέψει. Προέβλεψε προσαρμόζοντας όρους στις ασφαλιστικές συμβάσεις που απλοποιούν τις διαδικασίες και απαλείφουν τα νόμιμα κωλύματα. Αναφέρονται χαρακτηριστικά η αλλαγή συμβαλλομένου και η μεταφορά των δικαιωμάτων της σύμβασης στον έναν ή τον άλλον γονέα.

Στη νοσηλεία τώρα γίνεται το Βέλτιστον!

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

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

Κύριες παροχές του προγράμματος:

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

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

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΓΕΝΙΚΩΝ ΑΣΦΑΛΕΙΩΝ

ΣΥΜΠΛΗΡΩΝΕΙ ΤΙΣ ΠΑΡΟΧΕΣ ΤΟΥ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΤΑΜΕΙΟΥ ΣΑΣ

ΑΣΠΙΣ Βέλτιστον

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

«Μόνο εμείς μπορούμε να ξεπεράσουμε την Εθνική Ασφαλιστική»

Παρουσία σύσσωμης της Διοίκησης και του Προέδρου του Δ.Σ. της Εθνικής Ασφαλιστικής και του Διευθύνοντος Συμβούλου της Εθνικής Τράπεζας κ. Τάκη Αράπογλου, πραγματοποιήθηκε το 22ο Συνέδριο της Εταιρίας με τίτλο «Μόνο εμείς μπορούμε να ξεπεράσουμε την Εθνική Ασφαλιστική». Το Συνέδριο τίμησαν με την παρουσία τους οι προηγούμενοι Γενικοί Διευθυντές της Εταιρίας κ.κ. Παύλος Νικολαΐδης, Λάμπρος Κόκκινος, Μιλτιάδης Νεκτάριος και Κωνσταντίνος Φιλίππου, ενώ συμμετείχαν στο σύνολό τους τα διευθυντικά στελέχη της Εθνικής Ασφαλιστικής και οι διακεκριμένοι συνεργάτες όλων των δικτύων πωλήσεων.

Ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της Εταιρίας και Διευθύνων Σύμβουλος της ΕΤΕ κ. Τάκης Αράπογλου

Κατά τον χαιρετισμό του στο Συνέδριο Πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, ο Πρόεδρος του Δ.Σ. της Εταιρίας και Διευθύνων Σύμβουλος της ΕΤΕ **κ. Τάκης Αράπογλου** υπογράμμισε μεταξύ άλλων: «Το μέλλον της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι πλήρως συνυφασμένο με το μέλλον του ομίλου. Η συντονισμένη προσπάθεια για την κοινή ανάπτυξη των εργασιών αποτελεί προτεραιότητα της Εθνικής Τράπεζας. Στο πλαίσιο αυτό η Διοίκηση της Τράπεζας αποφάσισε να διαθέσει στο δυναμικό των πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής το σύνολο του χαρτοφυλακίου των παλαιών στεγαστικών δανείων - 200.000 περίπου – προκειμένου να υλοποιηθεί παράλληλα με το bancassurance και το assurebanking».

Ο κ. Τάκης Αράπογλου ανακοίνωσε και την πρόσληψη του **κ. Μ. Μωυσή** ως Συμβούλου της Τράπεζας, προκειμένου η προσπάθεια να προχωρήσει όσο το δυνατόν πιο εντατικά και πιο συντονισμένα.

Ο Αντιπρόεδρος του Δ.Σ. και Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής **κ. Δούκας Παλαιολόγος** αναφέρθηκε στο τριετές επιχειρηματικό σχέδιο που αφορά στην αναπτυξιακή πορεία, αλλά και στην κερδοφόρα λειτουργία της Εταιρίας, υπογραμμίζοντας πως ο στόχος είναι διπλασιασμός της νέας παραγωγής και σημαντική ενίσχυση των κερδών με παράλληλο «πάγωμα» των δαπανών.

Ο Γενικός Διευθυντής **κ. Σπύρος Λευθεριώτης** επεσήμανε την υψίστης σημασίας συναίνεση που έχει επιτευχθεί με το διοικητικό προσωπικό της εταιρίας σε ό,τι αφορά στην πρόσφατη εθελουσία έξοδο, αλλά και ως προς την επίλυση του ζητήματος του ομαδικού ασφαλιστηρίου των εργαζομένων. Διοίκηση και εργαζόμενοι ήρθαν σε πλήρη συμφωνία μετατροπής του ομαδικού από εγγυημένης παροχής σε εγγυημένης εισφοράς, στην οποία θα συμμετέχουν και οι ίδιοι. Η απόφαση αυτή πάρθηκε με στόχο να διασφαλιστεί η βιωσιμότητα και η απόδοση του ασφαλιστηρίου συμβολαίου σε ικανό βάθος χρόνου, χωρίς παράλληλα να θίγονται κεκτημένα των εργαζομένων.

Ο Γενικός Διευθυντής **κ. Τάσος Παγώνης** ανακοίνωσε στους συνέδρους τα νέα πρωτοποριακά, ευέλικτα και άκρως ανταγωνιστικά από πλευράς ασφαλίστρου προϊόντα της Εθνικής Ασφαλιστικής. Περαιτέρω ο κ. Τ. Παγώνης αναφέρθηκε στη διαδικασία με την οποία θα υλοποιηθεί το bancassurance, δίνοντας έμφαση στο ρόλο του ασφαλιστικού συμβούλου σε ό,τι αφορά τόσο στην προώθηση ασφαλιστικών προϊόντων παράλληλα με τα τραπεζικά, όσο και στην ενίσχυση του φάσματος των ασφαλιστικών προϊόντων με πιστωτικές κάρτες και δάνεια της ΕΤΕ.

Στο σύντομο χαιρετισμό του ο **κ. Γιάννης Κόλλιας**, Πρόεδρος Εργαζομένων της Εθνικής Ασφαλιστικής είπε μεταξύ άλλων: «Όλο αυτό το διάστημα συνεργαστήκαμε με τη Διοίκηση της εταιρίας και αντιμετωπίσαμε από κοινού τη μεγαλύτερη εθελούσια έξοδο που έγινε ποτέ, γιατί πιστεύουμε ότι η ανανέωση του έμψυχου δυναμικού της εταιρίας είναι σημαντικός παράγοντας στην ανάπτυξή της.

Επίσης, με σοβαρότητα και υπευθυνότητα αντιμετωπίστηκε από κοινού το πρόβλημα της ομαδικής ασφάλισης των εργαζομένων. Το κλίμα μέσα στην εταιρία πείθει όλους μας ότι η Εθνική Ασφαλιστική γίνεται πιο ευέλικτη, θέτει στόχους και ζητά από όλους μας να συμβάλουμε με όλες τις δυνάμεις μας για την υλοποίησή τους.»

Κατά τη διάρκεια των εργασιών του 22ου Συνεδρίου βραβεύθηκαν οι συνεργάτες των πωλήσεων της Εθνικής Ασφαλιστικής, οι οποίοι διακρίθηκαν για τις επιδόσεις τους κατά τον προηγούμενο χρόνο.

> **«Το μέλλον της Εθνικής Ασφαλιστικής είναι πλήρως συνυφασμένο με το μέλλον του ομίλου»**
>
> **Τάκης Αράπογλου**

Τα βασικότερα σημεία των ομιλιών είναι τα εξής:

Δούκας Παλαιολόγος, Διευθύνων Σύμβουλος ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

«Η Εθνική Ασφαλιστική ήταν και θα είναι η μεγαλύτερη εταιρία σε όλους τους κλάδους στους οποίους δραστηριοποιείται. Ποιος είναι ο στόχος, οι επιδιώξεις, το όραμα; Η Εθνική Ασφαλιστική έχει να διαδραματίσει τεράστιο ρόλο ως κύριος φορέας ασφάλισης μικρών και μεσαίων κινδύνων. Στη στρατηγική αυτή στόχευση συνεργούν πολλοί παράγοντες.

Κατ' αρχάς, οι συνθήκες ανταγωνισμού βαίνουν συνεχώς βελτιούμενες, εφόσον είναι πλέον αντιληπτό σε όλους ότι το ζήτημα της σωστής εποπτείας αποτελεί προτεραιότητα για τον υφυπουργό Ανάπτυξης κ. Ιωάννη Παπαθανασίου. Ήδη αρκετές εταιρίες υποχρεώθηκαν να ενισχύσουν με μετρητά τα αποθέματά τους, ενώ οι συνεχείς έλεγχοι διασφαλίζουν τη διάρκεια των τοποθετήσεων αυτών. Η δική μας επιθυμία, η επιθυμία της Εθνικής Ασφαλιστικής, είναι οι έλεγχοι αυτοί να εντατικοποιηθούν περαιτέρω, να συστηματοποιηθούν και να απευθύνονται σε κάθε κατεύθυνση.

Σε ό,τι αφορά στις εξελίξεις της Εθνικής Ασφαλιστικής, όπως γνωρίζετε, έχουμε ήδη προχωρήσει σε συναντήσεις με όλα τα εμπλεκόμενα μέρη - δυναμικό πωλήσεων και διοικητικό κορμό - προκειμένου να σας παρουσιάσουμε το τριετές επιχειρηματικό σχέδιο και να σας ενημερώσουμε για τις κινήσεις που επιβάλλεται να γίνουν, προκειμένου να επιτευχθούν οι στόχοι που τέθηκαν. Ο κυριότερος στόχος του συγκεκριμένου business plan είναι αύξηση της παραγωγής κατά 46% και παράλληλο «πάγωμα» των δαπανών για την επόμενη τριετία. Αυτός είναι και ο μόνος τρόπος, ο μόνος δρόμος αν θέλετε, που θα μας οδηγήσει στην κερδοφορία.

Είμαστε θυγατρική της μεγαλύτερης τράπεζας, με τεράστια παράδοση στη λιανική τραπεζική.

Η Εθνική Τράπεζα όχι απλώς συμπαρίσταται στην προσπάθεια αυτή, αλλά αποτελεί τον πλέον ένθερμο υποστηρικτή μας: ως βασικός μέτοχος δε θα συμμετάσχει απλώς στην αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου που αποφασίστηκε, αλλά θα αναλάβει και την κάλυψη των τυχόν αδιάθετων δικαιωμάτων.

Ως προς το bancassurance, η συνέργεια αυτή δε θα έχει απλώς επιτυχές, αλλά διττό αποτέλεσμα: αφ' ενός θα προσδώσει όγκο στην παραγωγή ασφαλίστρων της Εθνικής Ασφαλιστικής και αφ' ετέρου ο σχεδιασμός της συνεργασίας έχει διαρθρωθεί έτσι ώστε εσείς, οι άνθρωποι των πωλήσεων, να αποκτήσετε πρόσβαση σε ένα τεράστιο πελατολόγιο δανειοληπτών - αρχικώς στεγαστικής πίστης - ώστε να διευρύνετε τον κύκλο εργασιών σας. Αντίποδας της Εθνικής Ασφαλιστικής στην Εθνική Τράπεζα θα είναι ο κ. Μίνος Μωυσής, ο οποί-

Δούκας Παλαιολόγος, Διευθύνων Σύμβουλος ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

1. Γεώργιος Βελλίδης, 2. Νικόλαος Φίλης, 3. Αντώνης Γαβρίλης, 4. Δημήτριος Γκιολέκας, 5. 6.Διονύσιος Κουτσουβέλης, 7. Ιωάννα Κουιδορμάζη, 8. Ζαχαρένια Μαράκη, 9. Γεώργιος Μαρκάκης, 10. Θεόδωρος Νικολόπουλος, 11. 12. Γεωργία Λάμπρογλου, 13. Δημήτριος Αναστασίου, 14. Δημ. Αντωνόπουλος, 15. Παναγιώτης Αρμπουνιώτης, 16. Αλέξιος Μπανιάς, 17. Φωτεινή Βαρδή, 18. Μάριος Λοής

ος διαθέτει και τις γνώσεις και την εμπειρία, ώστε να βοηθήσει και τα δύο εμπλεκόμενα μέρη να δημιουργήσουν τις αποτελεσματικότερες και αποδοτικότερες συνθήκες συνεργασίας. Με μεγάλη ικανοποίηση ανακαλύπτω καθημερινά - και ομολογώ πως είμαι εντυπωσιασμένος - τη δύναμη και την παρουσία της Εθνικής Ασφαλιστικής στην καρδιά του Έλληνα καταναλωτή, στοιχείο σπάνιο, το οποίο οφείλουμε να τιμήσουμε προκειμένου να αποτελέσει εφαλτήριο για την περαιτέρω ανάπτυξη των εργασιών μας και την ενδυνάμωση της ηγετικής μας θέσης στην αγορά.

Μέχρι σήμερα η συνεργασία της διοίκησης με όλους εσάς ήταν εξαίρετη και άκρως δημιουργική. Η προσπάθειά μας εστιάζεται σε μακροπρόθεσμους στόχους, φιλοσοφία η οποία έχει γίνει αποδεκτή και από το δυναμικό πωλήσεων, αλλά και από το σύλλογο των εργαζομένων, με τα μέλη του οποίου η συνεργασία είναι εξαιρετική. Οι δυνατότητές μας είναι τεράστιες και εμείς δεσμευόμαστε ότι δε θα σταματήσουμε να προχωρούμε σε κινήσεις που θα σας επιτρέψουν να ασφαλίσετε και να καλύψετε τις ανάγκες κάθε ελληνικού σπιτιού, κάθε οικογένειας, κάθε ατόμου που ζει και εργάζεται στη χώρα μας. Ως ασφαλιστική έχουμε αναπτύξει δίκτυο γραφείων και συνεργατών που καλύπτει όλη την Ελλάδα. Η ίδια λοιπόν η φιλοσοφία μας μάς οδηγεί στο retail, στην ανάπτυξη δηλαδή ασφαλιστικών καλύψεων που αφορούν στα αυτοκίνητα, στα σπίτια, στα μαγαζιά, στη ζωή και στην υγεία. Τα παραγωγικά μας αποτελέσματα κατά το πρώτο τρίμηνο του 2005 ήταν πολύ ενθαρρυντικά, ενώ ο Απρίλιος έκλεισε με αύξηση 32%. Στοχεύουμε σε νέες εργασίες ύψους €24 εκ. για φέτος και €36 εκ. για το 2006. Θέλουμε να αλλάξουμε την εικόνα, να διαμορφώσουμε ένα νέο τοπίο, να ξυπνήσουμε το δυναμικό που κρύβεται στους ανθρώπους της Εθνικής και να εξοπλίσουμε το δίκτυο των πωλήσεων, με στόχο να σαρώσει την αγορά!»

Σπύρος Λευθεριώτης, Γενικός Διευθυντής ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

Σπύρος Λευθεριώτης, Γενικός Διευθυντής ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

«Οφείλουμε να πιστέψουμε στις δυνάμεις μας. Να βρούμε τους τρόπους μέσα από τους οποίους η συνεργασία όλων μας θα πολλαπλασιάζει το αποτέλεσμα που επιδιώκουμε. Οι ευκαιρίες που ανοίγονται μπροστά μας είναι πολλές και η αξιοποίησή τους είναι για μας το μεγάλο στοίχημα.

Είναι αλήθεια ότι πολλές φορές αυτά που χθες έμοιαζαν πλεονεκτήματα για μια επιχείρηση σήμερα, στις νέες συνθήκες, τα ίδια πράγματα μπορεί να εμφανίζονται σαν μειονεκτήματα. Τίποτα πλέον δεν μπορούμε να παίρνουμε ως δεδομένο.

Δεν μπορούμε να εφησυχάζουμε βασιζόμενοι στα πλεονεκτήματα τους χθες. Η μακρόχρονη παρουσία της εταιρίας και η μεγάλη ηλικία της, για παράδειγμα, είναι πλεονέκτημα ή μειονέκτημα;

Εάν θεωρήσουμε ότι είναι μια γηρασμένη εταιρία με αγκυλώσεις και συνήθειες ετών που δεν αλλάζουν, τότε σαφέστατα είναι μειονέκτημα.

Εάν όμως η μακρόχρονη αυτή παρουσία σημαίνει βαθιά γνώση της ελληνικής αγοράς και εμπιστοσύνη του Έλληνα καταναλωτή στο όνομα της εταιρίας, τότε είναι πλεονέκτημα και μάλιστα μεγάλο.

Στο δικό μας χέρι είναι να μεταφράσουμε την ιστορία μας σε συγκριτικό πλεονέκτημα, σήμερα.

Πρέπει όλοι μαζί να δούμε ξεκάθαρα ποιος είναι ο στόχος μας. Δεν αρκεί πλέον να λέμε ότι έχουμε το μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς και ηγετική θέση, παρότι αυτή είναι η αλήθεια.

Διότι ήμαστε οι πρώτοι το 2004, με μερίδιο αγοράς 15%, όταν η δεύτερη εταιρία είχε 10,4%, αλλά είναι επίσης αλήθεια, ότι η ετήσια ανάπτυξη στους γενικούς κλάδους, τα 3 τελευταία χρόνια, ήταν 13 ποσοστιαίες μονάδες κάτω από το μέσο όρο της αγοράς.

Και στον κλάδο Ζωής ήμαστε 9 ποσοστιαίες μονάδες κάτω από το μέσο όρο της αγοράς.

Αυτά τα στοιχεία δείχνουν ότι τα προηγούμενα χρόνια χάναμε μερίδιο αγοράς. Είναι αυτή μια πορεία που μας ικανοποιεί;

Η απάντησή μας είναι όχι. Εμείς, όλοι εμείς, θέλουμε μια εταιρία που θα έχει δυναμική ανάπτυξη στην αγορά, που θα κατακτά κάθε χρόνο μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς, με μεγάλη κεφαλαιακή βάση, που θα εκμεταλλεύεται τις ευκαιρίες ανάπτυξης και θα έχει λογικά κέρδη λειτουργίας.

Αυτή είναι η εταιρία που εμείς ονειρευόμαστε.

Γι' αυτό το λόγο, το νέο επιχειρηματικό σχέδιο της εταιρίας προβλέπει ενίσχυση των κεφαλαίων με 130 εκατομμύρια ευρώ, αλλά παραλληλα αύξηση της παραγωγής 11% το χρόνο για τα επόμενα τρία χρόνια και ειδικά στον κλάδο Ζωής 14% το χρόνο. Αυτό σημαίνει δυναμική αύξηση της νέας παραγωγής 52% ετησίως.

Αυτοί οι στόχοι, όσο κι αν φαίνονται ιδιαίτερα υψηλοί, είναι ακατόρθωτοι; Εμείς λέμε όχι. Διότι αυτοί οι στόχοι αντανακλούν το μέγεθος, την ιστορία και τις προσδοκίες των ανθρώπων που σήμερα εργάζονται σ' αυτή την εταιρία, είτε στις πωλήσεις είτε στο διοικητικό κομμάτι.

Μόνο εμείς μπορούμε να ξεπεράσουμε την Εθνική Ασφαλιστική.

Γιατί εμείς γνωρίζουμε τις πραγματικές δυνατότητες της εταιρίας.

Γιατί εμείς γνωρίζουμε καλύτερα από τον καθένα τις αδυναμίες μας.

Γιατί είμαστε αποφασισμένοι να προχωρήσουμε με ένα νέο ρυθμό, να αλλάξουμε νοοτροπία, να βρούμε τους πιο αποτελεσματικούς τρόπους συνεργασίας μεταξύ μας.

Γιατί είμαστε αποφασισμένοι να μην αφήσουμε τίποτα στην τύχη του.

Σε κάθε συνέδριο, εκτός των άλλων, επιβραβεύουμε τους πρώτους,

αλλά και όλους αυτούς που με την προσπάθειά τους συνέβαλαν στο παραγωγικό αποτέλεσμα της εταιρίας.

Τάσος Παγώνης, Γενικός Διευθυντής ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

«Και βέβαια αλλάζουμε ρυθμό!

Διαφορετικά δεν θα γίνονταν τόσα πολλά σε τόσο λίγο διάστημα!

- Συνεχείς επισκέψεις στα δίκτυα πωλήσεων και τα διοικητικά Υπ/τα, σ' όλη την Ελλάδα.
- Νέα προϊόντα Ζωής και Γενικών.
- Σύστημα άμεσης ανταπόκρισης στην εξυπηρέτηση των δικτύων.
- Αναθεώρηση αντασφαλιστικών συμβάσεων.

Τάσος Παγώνης, Γενικός Διευθυντής ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

- Δημιουργία 3ετους Επιχειρηματικού Σχεδίου και παρουσίασή του σ' όλη την Εταιρία και στο δίκτυο.
- Συμμόρφωση με τα Δ.Λ.Π. και αύξηση κεφαλαίου.
- Εθελουσία έξοδος προσωπικού.
- Αναδιάρθρωση περιφερειακής οργάνωσης.
- Ολοκλήρωση των ενεργειών για άρση του προβλήματος με την ALON
- Πραγματική ενεργοποίηση του Bancas-

19. Χρ. Βενετσάνη, 20. Παναγιώτης Μπρουμεριώτης, 21. Ελ. Διακουμάκου, 22. Κατερίνα Δουδέση, 23. Ιωάννης Ευθυμίου, 24. Μαρκέλλα Φιστέ 25. Γεώργιος Φουφόπουλος, 26. Ερασμία Γαλιατσάτου, 27. Χρήστος Γκίλιας, 28. Παναγιώτα Γούσιου, 29. Διονυσία Γρηγοροπούλου, 30. Ελευθέριος Καφούρος, 31. 32. Σωτ. Κανελλόπουλος, 33. Θεόφραστος Καραγεώργης, 34. Γρ. Χρυσολόγου, 35. Αναστασία Καραγιάννη, 36. Μαρ. Καραμάνου, 37. Παν. Κασιράνης, 38. Γεώργιος Κασκάνης, 39. Κων/να Κοκκότη

surance.

Αλλάζουμε ρυθμό!

Πέντε μήνες μετά το προηγούμενο συνέδριο και πέρα από τις εξαγγελίες του,

- **έχουμε ήδη προχωρήσει σε βελτιώσεις στο πακέτο «Εθνική και Επιχείρηση»,**
- **έχουμε χαρίσει το κόστος της πράσινης κάρτας για τις βαλκανικές χώρες,**
- **έχουμε δώσει τη δυνατότητα της παράδοσης της επιταγής αποζημίωσης από τον ασφαλιστή και στον Κλάδο αυτοκινήτων,**
- **είμαστε έτοιμοι για ολοκληρωμένη κάλυψη ξενοδοχείων.**

Η προσπάθεια για πλήρη ανανέωση των προϊόντων στη Ζωή αλλά και στις Γενικές συνεχίζεται εντατικά και αποτελεσματικά. Ερχόμαστε έτσι, με συστηματικό τρόπο, να σταθούμε απέναντι στις ανάγκες των πελατών.

Όμως προσοχή! Χρειάζεται να μην ξεχνάμε, να μην ξεχνάτε, τις ανάγκες αυτές όταν προσεγγίζετε τους πελάτες. Τα προϊόντα και ειδικά τα προϊόντα Ζωής και Υγείας, αχρηστεύονται όταν τα σκεπτόμαστε ως ανεξάρτητα στοιχεία και όχι ως ζωντανές απαντήσεις στα προβλήματα των καθημερινών ανθρώπων.

Και κάτι ακόμη: Η προσπάθεια για νέα προϊόντα Ζωής και Υγείας αφορά στην προσθήκη προϊόντων για τη συμπλήρωση της παρουσίας μας στην αγορά. Συμπλήρωση που έχει να κάνει τόσο με τα εισοδήματα, όσο και με την, ας την πω, γεωγραφική κατανομή των αναγκών.

Μήπως όμως ξεχάσαμε την πώληση βάσει αναγκών; τόσο στην Ζωή, όσο και στις Γενικές; Η εταιρία είναι εδώ για να το θυμίσει:

Οι ανάγκες του πελάτη δεν έχουν πλέον σύνορα. Ας μην τα διατηρούμε λοιπόν εμείς. Δοκιμάστε όλοι και τις δύο περιοχές, Ζωή και Γενικές, ανεξάρτητα ποια αρέσει σε σας πιο πολύ. Στον Ασφαλισμένο μπορεί ν' αρέσουν και οι δύο.

Μήπως μας λείπουν οι νέοι πελάτες; Υλοποιούμε λοιπόν μέσα στον Μάιο, ξεκινώντας από την Αττική, το χρυσό σχέδιο του ομίλου μας, της Τράπεζας και της Ασφαλιστικής: Η πολύ επιτυχημένη παροχή Ζωής και ΜΟΑ με Ομαδικό, φθηνό συμβόλαιο που λειτουργεί από τον Φεβρουάριο για τους νέους δανειολήπτες στεγαστικών δανείων, επεκτείνεται και στους χιλιάδες δανειολήπτες των αμέσως προηγούμενων ετών.

Σε κοινό σχέδιο ενεργειών η Τράπεζα θα στέλνει σταδιακά τις κατάλληλες επιστολές και αιτήσεις στους ανθρώπους αυτούς, και τα στελέχη των δικτύων μας θα τους επισκέπτονται για να τους εξηγήσουν το πρόγραμμα και για να πάρουν την υπογραφή τους στην πολύ απλή αίτηση συμμετοχής στην ομαδική ασφάλιση.

Αλλά! Αλλά και να γνωριστούν μαζί τους και να έχουν πλέον τη δυνατότητα για νέα επίσκεψη όπου θα τους παρουσιάσουν τα προγράμματα Εταιρίας Ζωής και Γενικών της Εταιρίας. Και μην ξεχνάμε. Με στόχο τις ειδικές ανάγκες του καθενός.

Έτοιμο πελατολόγιο 150.000 ατόμων! Έχει ξαναγίνει ποτέ στην Ελλάδα;

Αλλάζουμε λοιπόν ρυθμό!

Τρέχουμε πιο γρήγορα, δουλεύουμε απελευθερωμένοι από το σύνδρομο του στατικού. Δουλεύουμε με τον ενθουσιασμό της δημιουργίας και της συνεχούς προσπάθειας.

Και το κάνουμε αυτό όλοι μαζί, γιατί όλοι έχουμε ένα απαραίτητο ρόλο:

Γιατί στο δικό μας τρένο δεν υπάρχουν απλοί τροχοί. Είναι όλοι τροχοί της μηχανής. Είμαστε όλοι κινητήριοι τροχοί, και γι' αυτό, αυξάνουμε τον ρυθμό.

Ποιος μπορεί λοιπόν να μας ξεπεράσει;

Τελικά, μόνο εμείς μπορούμε να ξεπεράσουμε την ΕΘΝΙΚΗ!»

40. Βασιλική Μαρκάτου, 41. Γεωρ. Μαυρομάτη, 42. Αγγελική Μελίδου, 43. Δημ. Μηλιόρδος, 44. Βασιλική Μουρτιάδου, 45. Χρήστος Νικολάου, 46. Γεώργιος Παϊκόπουλος, 47. Νικόλας Παναγιώτου 48. Νικ. Παπαδογεώργος, 49. Ελισσάβετ Παπαμαρίνου, 50. Ιάσων Πλατσής, 51. Γεώργιος Ρουμπέσης, 52. Δημήτριος Σκαβάρας, 53. Μαρία Σκοπελίτου, 54. Αναστάσιος Σωτηριάδης, 55. Παρασκευή Πουλιάκη, 56. Γεώργιος Ρήγας, 57. Νικόλαος Σαράφης, 58. Στυλιανη Τεκερλέκη, 59. Μαρία Τζουάνη, 60. Σπυρίδων Τότολος, 61. Αν. Τότολου, 62. Ανδρέας Τρίαρος, 63. Αγγελική Τσώμου, 64. Ελένη Χαραλαμπίδου, 65. Ζώης Κοτσαρίνης, 66. Κωνσταντίνος Κουτσούδης

ΕΘΝΙΚΗ & ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟ

Όταν ταξιδεύετε, πάρτε τον καλό το δρόμο. Αυτόν που περνάει μέσα από την Εθνική Ασφαλιστική. Αυτόν, που με τα σύγχρονα προγράμματά του, σας οδηγεί με άνεση και ευκολία στη σιγουριά της πρώτης ασφαλιστικής εταιρίας.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

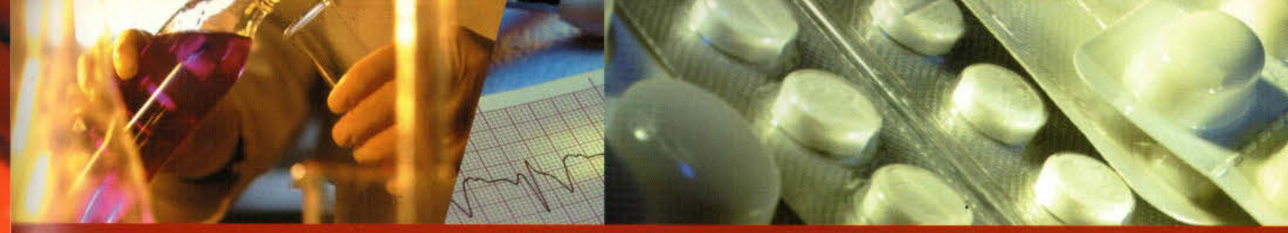
Εταιρία του Ομίλου της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος Α.Ε.

Κλινικές & ασφαλιστικές στα χαρακώματα

Ασφαλισμένοι στο απόσπασμα

Του Θανάση Παπαδή

Πληγώνει και τραυματίζει το κύρος της ασφαλιστικής αγοράς, αλλά κυριότερα των ιδιωτικών κλινικών το σήριαλ με τα νοσοκομειακά προγράμματα. Η αδυναμία να βρεθεί η «χρυσή τομή» μεταξύ εταιριών και κλινικών, έχει ως αποτέλεσμα οι ασφαλισμένοι να ταλαιπωρούνται με τα διαδικαστικά, σε μια περίοδο της ζωής τους που θα ήθελαν ασφάλεια και σιγουριά. Είναι επιτακτική ανάγκη να βρουν βιώσιμη λύση. Το Ασφαλιστικό Ναι στέλνει με όση φωνή και δύναμη διαθέτει ένα μήνυμα. ΒΡΕΙΤΕ ΤΩΡΑ ΛΥΣΗ!



Οι κλινικές με την πολιτική που ακολούθησαν τα τελευταία χρόνια, χρεώσεις χωρίς μέτρο, εξετάσεις που δεν είχαν καμία λογική, έβαλαν τις ασφαλιστικές εταιρίες σε συγκρουσιακή λογική που δεν δείχνει να έχει τέλος. Η αλήθεια είναι πως εν προκειμένω οι ασφαλιστικές εταιρίες έχουν δίκιο και σε πολλές περιπτώσεις απόλυτο, εκεί όμως που το χάνουν είναι όταν προσπαθούν να βρουν τις πολυπόθητες λύσεις μέσα από τη συρρίκνωση και τα ψιλά γράμματα των ασφαλισμένων. Οι ασφαλιστικές έχουν την δύναμη και μπορούν να βρουν τη λύση πιέζοντας τα νοσοκομεία. Τα δε νοσοκομεία ας πάψουν επιτέλους να αναζητούν τους ασφαλισμένους ως «μάννα εξ ουρανού» για να λύσουν τα προβλήματά τους. Είναι χαρακτηριστικό ότι πριν από έναν χρόνο, ο υπογράφων ήταν παρών στο περιστατικό, ασφαλισμένος σε ασφαλιστική εταιρία πλήρωσε σχεδόν τα διπλάσια από κάποιον που πλήρωσε ο ίδιος, για μια απλή επέμβαση σε μεγάλο ιδιωτικό νοσοκομείο.

Το τελευταίο χρονικό διάστημα και οι δύο πλευρές δείχνουν να έχουν βάλει «νερό στο κρασί τους» και να αναζητούν λύσεις. Ποιές λύσεις όμως; Λύσεις εις βάρος των ασφαλισμένων δεν μπορούν να υπάρξουν και το ξέρουν όλοι πολύ καλά. Ό,τι συμβόλαιο υπογράφεται τηρείται με θρησκευτική ευλάβεια. Οι πλέον αδικημένοι από όλη αυτή την ιστορία δεν είναι άλλοι από τους ίδιους τους ασφαλιστές, οι οποίοι με το βαλιτσάκι στο χέρι τρέχουν πόρτα πόρτα για να πουλήσουν. Δεν μπορούν όμως να προειδοποιήσουν τον πελάτη τους για τις πιθανές δυσλειτουργίες του συστήματος. Το μόνο σίγουρο είναι ότι «ό,τι λέει το συμβόλαιό τους θα το πάρουν στο ακέραιο».

Το ερώτημα όμως που τίθεται είναι πότε και με ποια διαδικασία και εκεί το σύστημα δείχνει να «μπάζει νερά».

Κεντρικές συμβάσεις δεν υπάρχουν και αυτό είναι το χειρότερο, αφού το κάθε ιδιωτικό νοσοκομείο ακολουθεί δική πολιτική.

Η πόρτα του διαλόγου παραμένει ανοικτή και οι δύο πλευρές, Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών και κλινικές, φέρονται διατεθειμένες να καθίσουν στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων, μετά την κατά μέτωπο αντιπαράθεση του παρελθόντος που μόνο ζημιές απέφερε σε όλους. Επιμέρους συμφωνίες υπάρχουν, αλλά όχι κεντρική.

Οι δύο πλευρές βάζοντας νερό στο κρασί τους εμφανίζονται πλέον διαλλακτικότερες σε σχέση με τη στάση που κράτησαν στο πρόσφατο παρελθόν, δημιουργώντας έτσι τις προϋποθέσεις τερματισμού της ταλαιπωρίας των ασφαλισμένων ασθενών. Οι τελευταίοι πλήρωσαν ουσιαστικά τη διαμάχη, καθώς αναγκάστηκαν να καταβάλλουν οι ίδιοι στις κλινικές τα νοσήλια αποζημιούμενοι εκ των υστέρων από τις ασφαλιστικές βάσει των τιμολογίων. Η αλλαγή αυτή στον τρόπο αποζημίωσης βάρυνε, όπως όλα δείχνουν και τις μεγάλες κλινικές, οι οποίες είδαν τα έσοδά τους να μειώνονται, επίπτωση που επηρέασε ιδιαίτερα όσες είχαν ήδη κακή χρηματοοικονομική εικόνα. Αντίθετα ωφέλησε τις μικρές κλινικές του Λεκανοπεδίου, οι οποίες είδαν την πληρότητα των κλινών τους να αυξάνεται σημαντικά. Διαλλακτικότερες εμφανίζονται και οι ασφαλιστικές εταιρείες οι οποίες φέρονται πλέον διατεθειμένες να συζητήσουν τη διαβάθμιση των αμοιβών των ιατρών βάσει της επιστημονικής τους θέσης, ζήτημα το οποίο προκάλεσε ουσιαστικά τις αντιδράσεις των μεγαλοϊατρών και κατ' επέκταση την αντίδραση των κλινικών. Θυμίζουμε ότι η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών, σε μια προσπάθεια περαιτέρω εξορθολογισμού του νοσοκομειακού κόστους, έχει επεξεργαστεί την επέκταση των προσυμφωνημένων πακέτων χρεώσεων σε όλες σχεδόν τις χειρουργικές επεμβάσεις. Τα πακέτα περιλαμβάνουν και τις αμοιβές των ιατρών ανά επέμβαση, γεγονός που προκάλεσε στο παρελθόν την αντίδραση αρχικά των ιατρών του Υγεία και εν συνεχεία του Ιατρικού Αθηνών καθώς και των διοικήσεων των δύο εταιρειών. Όχι ότι τώρα τα πράγματα είναι καλύτερα, αλλά όλα δείχνουν ότι υπάρχει διάθεση.

Παρά το γεγονός ότι καμία από τις δύο πλευρές δεν είναι απόλυτα ευχαριστημένη από την διαφαινόμενη κατάληξη των διαπραγματεύσεων στα τρία βασικά θέματα της ατζέντας, δηλαδή τα νοσήλια, τις αμοιβές των ιατρών και τον κώδικα δεοντολογίας, οι δύο πλευρές φαίνεται να συναινούν στην επέκταση της κατηγοριοποίησης των προσυμφωνημένων χρεώσεων για όλες τις επεμβάσεις με μια μετάθεση όμως ως προς την εφαρμογή της.

Ειδικότερα, η επέκταση της κατηγοριοποίησης των προσυμφωνημένων αμοιβών γίνεται αποδεκτή από τις κλινικές, οι οποίες όμως ζητούν την σταδιακή εφαρμογή της, αίτημα που μπορεί να ικανοποιηθεί μερικώς με μια εξάμηνη περίοδο προσαρμογής και εφόσον υπάρξει άμεση μείωση των χρεώσεων κατά 7,5% στις χρεώσεις για όλες τις χειρουργικές επεμβάσεις. Η σύμβαση είναι πολύ πιθανόν να προβλέπει και διαβάθμιση αμοιβών για τους ιατρούς ανάλογα με το επιστημονικό τους κύρος, μια και η παραπάνω παραχώρηση αποτέλεσε το πρώτο βήμα καλής θέ-

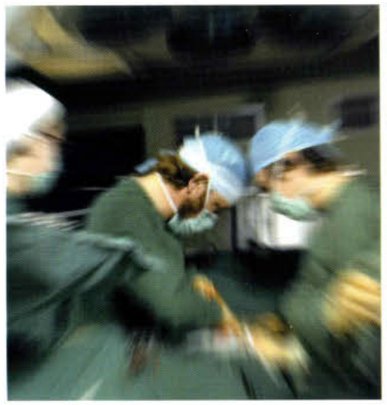
Οι άξονες δράσης της Επιτροπής Υγείας της Ένωσης

Ο κ. Πάνος Δημητρίου

Σε τρεις άξονες αναμένεται να κινηθεί το επόμενο διάστημα η Επιτροπή Υγείας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών. Μιλώντας στο ΝΑΙ ο Πρόεδρος της Επιτροπής κ. Πάνος Δημητρίου, διευθύνων σύμβουλος της Generali, επισημαίνει μεταξύ άλλων ότι την περίοδο αυτή η Επιτροπή καταγράφει την κατάσταση που έχει διαμορφωθεί με βάση τις ισχύουσες συμβάσεις με τα ιδιωτικά θεραπευτήρια και ετοιμάζεται ενόψει της αναθεώρησης των στα μέσα του 2006. Ειδικότερα στόχος είναι η διαμόρφωση συμβάσεων πιο λειτουργικών προς όφελος των δύο μερών, νοσοκομείων και ασφαλιστικών εταιρειών, αλλά τελικά προς όφελος και του καταναλωτή, ο οποίος δεν θα πρέπει να επιβαρύνεται με το κόστος που προκύπτει από την εφαρμογή νέων μεθόδων στην ιατρική.

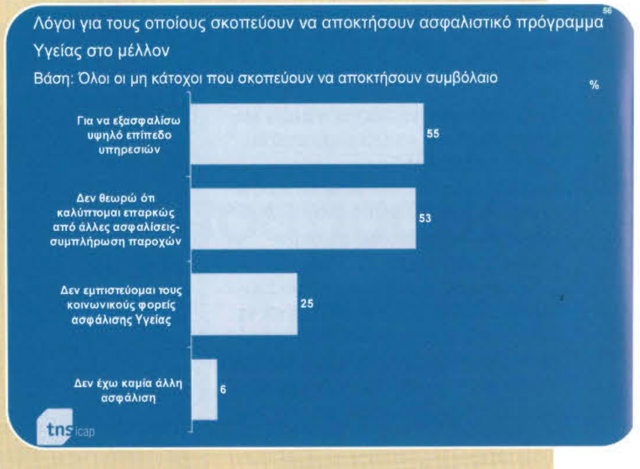
Σε ό,τι αφορά τα δημόσια νοσοκομεία, η Επιτροπή βρίσκεται σε επαφή με την πολιτεία προκειμένου να διαμορφωθεί μια συνεργασία προς όφελος των δημοσίων νοσοκομείων, των εταιρειών και των πολιτών. Η επιτροπή κατανοεί βέβαια ότι η εμπέδωση αυτής της συνεργασίας, θα πάρει χρόνο λόγω και των αναγκαίων νομοθετικών ρυθμίσεων. Τέλος ο τρίτος άξονας δράσης αφορά τη συνεργασία με τα διαγνωστικά κέντρα, με στόχο την εκλογίκευση του κόστους των διαγνωστικών εξετάσεων.

λησης από πλευράς ασφαλιστικών προκειμένου να κατευνασθεί η μεγάλη ένταση που υπήρξε στο παρελθόν.
Τα σημεία που «καίνε» τις κλινικές και που θέλουν πάση θυσία να τα αλλάξουν είναι δυο – τρία. Metropolitan, Ερρίκος Ντυνάν και Υγεία παρά την πολύ καλή πορεία από πλευράς επισκεψιμότητας και επομένως απασχόλησης κλινών που τους παρείχαν σε σχέση με τους ανταγωνιστές τους οι κεντρικές συμβάσεις με τις ασφαλιστικές, φέρονται να επιθυμούν να αναδιαπραγματευτούν σημεία όπως η κοστολόγηση των ιατρικών αναλωσίμων που χρησιμοποιούνται στις επεμβάσεις, υποστηρίζοντας ότι η κοστολόγηση που επιβάλλουν οι ασφαλιστικές είναι χαμηλότερη του κόστους προμήθειας των αναλωσίμων. Η κίνηση ερμηνεύεται προς το παρόν από τις ασφαλιστικές ως διαπραγματευτικό ατού, καθώς εκκρεμεί η υπόθεση των ιατρικών πρωτοκόλλων που αποτελεί και το πλέον δύσκολο θέμα για τις κλινικές, υπό το πρίσμα ότι η εφαρμογή τους απαιτεί τον περιορισμό των αμοιβών των ιατρών, που σημειωτέον αποτελούν σε αρκετές περιπτώσεις και τους μετόχους των κλινικών. Το θέμα είχε παραπεμφθεί μετά από συμφωνία των δύο πλευρών σε μικτή επιτροπή, το έργο της οποίας δεν προχώρησε όμως, καθώς δεν επήλθε ουσιαστική σύγκλιση απόψεων. Η επέκταση της κατηγοριοποίησης των προσυμφωνημένων αμοιβών αποτελεί καίριο θέμα φυσικά για τους ασφαλισμένους, καθώς μπορεί να περικόψει τα κόστη των ασφαλιστικών στα νοσηλευτικά έως 20%, μειώνοντας έτσι και το μετακυλύόμενο κόστος στα ασφάλιστρα. Η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιρειών, με την πίεση στο υπουργείο για αύξηση του αφορολόγητου στα συμβόλαια Ζωής στα 3.000 ευρώ από 1.000 ευρώ που ίσχυε, κατόρθωσε να πετύχει τουλάχιστον τον διπλασιασμό στα 2.000 ευρώ. Αυτό εκτιμούν ότι θα αποτελέσει ισχυρό μοχλό ανάπτυξης για τον κλάδο Ζωής, και βεβαίως για τις ασφαλίσεις Υγείας, που αποτελούν τη «βιτρίνα» του. Από αυτή την άποψη οι ασφαλιστικές δεν είναι διατεθειμένες να κάνουν ένα βήμα πίσω σε σχέση με τα ήδη συμφωνηθέντα με τις ιδιωτικές κλινικές, εκτιμώντας ότι ήδη έχουν υπαναχωρήσει σε αρκετά. Σε επόμενο στάδιο θα ασκηθεί εκ νέου πίεση για να φτάσει το ποσό αυτό στα 3.000 ευρώ.



Ο μόνος σε αυτό το «παιχνίδι» που δεν έχει καμιά ευθύνη είναι ο ασφαλισμένος, αυτός πληρώνει και θέλει να έχει τις καλύψεις όταν και αν αυτές του χρειαστούν. Οι ασφαλιστικές εταιρίες και τα νοσηλευτικά ιδρύματα έχουν την υποχρέωση να βρουν λύσεις που πρώτα από όλα θα προστατεύουν τα συμφέροντα των ασφαλισμένων και μετά τα δικά τους. Ας ο κάνουν επιτέλους και ας μην αναζητούν λύσεις μέσα από την μείωση των προνομίων και των καλύψεων που προσφέρουν στους πελάτες τους. Και βέβαια ας καταλάβουν και τα νοσοκομεία (ιδιωτικά) και οι γιατροί τους, ότι το μέλλον είναι οι ασφαλιστικές εταιρίες και τα νοσοκομειακά τους προγράμματα και ας πάψουν να βλέπουν κοντόφθαλμα το συμφέρον τους.

Στο σημείο αυτό θα πάμε λίγο πίσω και θα αναφερθούμε σε μια παλαιότερη έρευνα της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος προκειμένου να δούμε δύο ιδιαίτερα σημαντικούς πίνακες. Ο ένας έχει να κάνει με το ερώτημα γιατί οι Έλληνες δεν έχουν αγοράσει πρόγραμμα υγείας από ασφαλιστική εταιρία και βλέπουμε ότι το 45% το θεωρεί υψηλό. Αξιοσημείωτο είναι ότι ένα ποσοστό 40% περίπου θεωρεί ότι οι ασφαλιστικές εταιρίες είναι αναξιόπιστες. Το 19% λέει απευθείας ότι δεν εμπιστεύεται τον κλάδο και το ίδιο ποσοστό δηλώνει εμμέσως το ίδιο, ότι δηλαδή εμπιστεύεται περισσότερο το κράτος έστω και αν γνωρίζει ότι οι παροχές είναι χαμηλού επιπέδου.
Παρόλα αυτά οι ασφαλισμένοι θέλουν κάτι περισσότερο. Στον άλλο πίνακα βλέπουμε ότι το 55% αυτών που θα αγόραζαν ένα νοσοκομειακό πρόγραμμα είναι γιατί θα ήθελε να έχει υψηλό επίπεδο υπηρεσιών, ενώ το 53% θεωρεί ότι δεν καλύπτεται επαρκώς από την κοινωνική ασφάλιση.



Και όμως είναι αλήθεια!!! Έχουμε ένα από τα μεγαλύτερα ποσοστά δαπάνης για την Υγεία σε σύγκριση με τις χώρες της Ε.Ε και όμως η Υγεία στην Ελλάδα νοσεί. Πως είναι δυνατό αυτό; Κανείς δεν γνωρίζει και ίσως ο ιστορικός του μέλλοντος δώσει τις απαντήσεις, αν υπάρχουν απαντήσεις. Και για να γίνουμε πιο ακριβείς, η δαπάνη για την Υγεία ως ποσοστό του ΑΕΠ ήταν για το 2002, σύμφωνα με την έρευνα του ΙΟΒΕ που το Ασφαλιστικό Ναι παρουσιάζει σήμερα, στο 9,5% έναντι 10,9% για την Γερμανία και 9,7% για την Γαλλία. Η Σουηδία που έχει ένα από τα καλύτερα συστήματα Υγείας στον κόσμο έχει 9,2%. Να σημειωθεί ότι ο μέσος όρος των χωρών της Ευρώπης (των 15) είναι 9,1%. Ακόμη πιο χαρακτηριστικά είναι τα επόμενα στοιχεία που δείχνουν ότι η Ελλάδα είναι τελευταία από πλευράς δημόσιας δαπάνης για την Υγεία και μακράν πρώτη από πλευράς ιδιωτικής. Ας δούμε λοιπόν τα στοιχεία της έρευνας:

Συγκριτική περιγραφή στοιχείων Ελλάδας και Ε.Ε.

Δαπάνη Υγείας ως ποσοστό του ΑΕΠ

Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία του Οργανισμού Οικονομικής Ανάπτυξης και Συνεργασίας (OECD HEALTH DATA 2004), η συνολική δαπάνη για υγεία στην Ελλάδα το 2002 ανήλθε στο 9,5% του Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος (ΑΕΠ). Ο αντίστοιχος (σταθμισμένος ως προς το ΑΕΠ) μέσος όρος των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης των 15 χωρών - μελών (Ε.Ε. 15) ανήλθε στο 9,1% (Πίνακας 2). Η δαπάνη υγείας στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής διαμορφώθηκε στο 14,6% του ΑΕΠ, ενώ σε όλη την υπό εξέταση περίοδο, η δαπάνη των ΗΠΑ για Υγεία κινείται σε πολύ υψηλότερα του μέσου όρου της Ε.Ε. επίπεδα (13%-14,6%).

Συνολική δαπάνη για υγεία ως ποσοστό (%) του ΑΕΠ

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Αυστρία	8,2	8,3	7,6	7,7	7,8	7,7	7,6	7,7
Βέλγιο	8,7	8,9	8,6	8,6	8,7	8,8	9	9,1
Δανία	8,2	8,3	8,2	8,4	8,5	8,4	8,6	8,8
Φινλανδία	7,5	7,6	7,3	6,9	6,9	6,7	7,0	7,3
Γαλλία	9,5	9,5	9,4	9,3	9,3	9,3	9,4	9,7
Γερμανία	10,6	10,9	10,7	10,6	10,6	10,6	10,8	10,9
Ελλάδα	**9,6**	**9,6**	**9,4**	**9,4**	**9,6**	**9,7**	**9,9**	**9,5**
Ιρλανδία	6,8	6,6	6,4	6,2	6,3	6,4	6,9	7,3
Ιταλία	7,4	7,5	7,7	7,7	7,8	8,1	8,3	8,5
Λουξεμβούργο	6,4	6,4	5,9	5,8	6,2	5,5	5,9	6,2
Ολλανδία	8,4	8,3	8,2	8,1	8,2	8,2	8,5	9,1
Πορτογαλία	8,2	8,4	8,5	8,4	8,7	9,2	9,3	9,3
Ισπανία	7,6	7,6	7,5	7,5	7,5	7,5	7,5	7,6
Σουηδία	8,1	8,4	8,2	8,3	8,4	8,4	8,8	9,2
Ηνωμένο Βασίλειο	7,0	7,0	6,8	6,9	7,2	7,3	7,5	7,7
Σταθμισμένος μ.ό. ΕΕ 15	**8,8**	**8,9**	**8,7**	**8,6**	**8,7**	**8,7**	**8,9**	**9,1**

Πηγή : OECD HEALTH DATA, 2004

Δημόσια και Ιδιωτική Δαπάνη Υγείας

Από το σύνολο των δαπανών υγείας, η δημόσια δαπάνη στην Ελλάδα ανέρχεται στο 52,9%. Αντίθετα, ο σταθμισμένος μέσος όρος των χωρών της Ευρωπαϊκής Ένωσης διαμορφώνεται σε πολύ υψηλότερα επίπεδα, καθώς είτε μέσω της κοινωνικής ασφάλισης είτε μέσω ενός Εθνικού Συστήματος Υγείας, οι δαπάνες υγείας των πολιτών καλύπτονται από το κράτος κατά 77,2%.
Κατ' αντιστοιχία, η ιδιωτική δαπάνη ως ποσοστό του συνόλου των δαπανών υγείας στην Ελλάδα κινείται διαχρονικά σε επίπεδα υπερδιπλάσια του μέσου όρου των χωρών της Ε.Ε. (15), κατατάσσοντάς την πρώτη μεταξύ των άλλων χωρών.
Αξιοσημείωτο είναι πως, παρ' όλο που στην Ελλάδα υπάρχει ένα Εθνικό Σύστημα Υγείας, τα μερίδια της ιδιωτικής και δημόσιας δαπάνης στο σύνολο των δαπανών υγείας πλησιάζουν τις αναλογίες που υπάρχουν σε ιδιωτικά συστήματα υγείας, όπως για παράδειγμα στο σύστημα υγείας των ΗΠΑ, στο οποίο η δαπάνη για υγεία κατανέμεται μεταξύ ιδιωτικού και δημόσιου τομέα με ποσοστό 55,1% και 44,9% αντίστοιχα (2002).

Δημόσια Δαπάνη για Υγεία ως ποσοστό (%) της Συνολικής Δαπάνης για Υγεία

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Αυστρία	70,9	69,7	70	69,7	69,6	69,6	68,5	69,9
Βέλγιο	69,5	71,1	69,8	70,2	70,6	70,5	71,4	71,2
Δανία	82,5	82,4	82,3	82	82,2	82,5	82,6	83,1
Φινλανδία	75,6	75,8	76,1	76,3	75,3	75,1	75,5	75,7
Γαλλία	76,3	76,1	76,2	76	76	75,8	75,9	76
Γερμανία	80,5	80,6	79,1	78,6	78,6	78,8	78,6	78,5
Ελλάδα	**52,0**	**53,0**	**52,8**	**52,1**	**53,4**	**53,9**	**55,5**	**52,9**
Ιρλανδία	71,6	71,4	74,6	76,5	72,8	73,3	75,6	75,2
Ιταλία	72,2	71,8	72,2	71,8	72,3	73,7	76	75,6
Λουξεμβούργο	92,4	92,8	92,4	92,3	89,8	89,7	89,8	85,4
Πορτογαλία	62,6	65,3	65,7	67,1	67,6	69,5	70,6	70,5
Ισπανία	72,2	72,4	72,5	72,2	72	71,6	71,3	71,4
Σουηδία	86,6	86,9	85,8	85,8	85,7	84,9	84,9	85,3
Ηνωμένο Βασίλειο	83,9	82,9	80,4	80,4	80,6	80,9	83	83,4
Σταθμισμένος μ.ό ΕΕ 15*	**77,4**	**77,3**	**76,5**	**76,3**	**76,4**	**76,6**	**77,2**	**77,2**

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

Ιδιωτική Δαπάνη για Υγεία ως ποσοστό (%) της Συνολικής Δαπάνης για Υγεία

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Αυστρία	29,1	30,3	30	30,3	30,4	30,4	31,5	30,1
Βέλγιο	30,5	28,9	30,2	29,8	29,4	29,5	28,6	28,8
Δανία	17,5	17,6	17,7	18	17,8	17,5	17,4	16,9
Φινλανδία	24,4	24,2	23,9	23,7	24,7	24,9	24,5	24,3
Γαλλία	23,7	23,9	23,8	24	24	24,2	24,1	24
Γερμανία	19,5	19,4	20,9	21,4	21,4	21,2	21,4	21,5
Ελλάδα	**48,0**	**47,1**	**47,2**	**47,9**	**46,6**	**46,1**	**44,6**	**47,1**
Ιρλανδία	28,4	28,6	25,4	23,5	27,2	26,7	24,4	24,8
Ιταλία	27,8	28,2	27,8	28,2	27,7	26,3	24	24,4
Λουξεμβούργο	7,6	7,2	7,6	7,7	10,2	10,3	10,2	14,6
Πορτογαλία	37,4	34,7	34,3	32,9	32,4	30,5	29,4	29,5
Ισπανία	27,8	27,6	27,5	27,8	28	28,4	28,7	28,6
Σουηδία	13,4	13,1	14,2	14,2	14,3	15,1	15,1	14,7
Ηνωμένο Βασίλειο	16,1	17,1	19,6	19,6	19,4	19,1	17	16,6
Σταθμισμένος μ.ό. ΕΕ 15*	**22,6**	**22,7**	**23,5**	**23,7**	**23,6**	**23,4**	**22,8**	**22,8**

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

Φαρμακευτική Δαπάνη ως ποσοστό της Δαπάνης Υγείας

Από το σύνολο των πόρων που δαπανώνται για την Υγεία, οι χώρες της Ε.Ε. δαπανούν κατά μέσο όρο το 17,3% σε φαρμακευτικά προϊόντα που χορηγούνται σε ασθενείς εκτός νοσοκομείων. Το αντίστοιχο μέγεθος για τις ΗΠΑ αυξάνεται διαχρονικά από 8,9% το 1995 σε 12,8% το 2002.

Συνολική Φαρμακευτική Δαπάνη ως ποσοστό (%) της Συνολικής Δαπάνης για Υγεία

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Αυστρία	11,1	11,2	13,1	14,0	14,6	15,3	15,8	16,1
Δανία	9,1	8,9	9,0	9,0	8,7	8,7	8,8	9,3
Φινλανδία	14,1	14,4	14,8	14,6	15,1	15,5	15,7	15,9
Γαλλία	17,6	17,6	18,0	18,6	19,5	20,3	20,9	20,8
Γερμανία	12,7	12,8	12,9	13,4	13,5	13,6	14,3	14,5
Ελλάδα	**15,7**	**16,1**	**16,2**	**13,9**	**14,4**	**15,4**	**15,8**	**16,3**
Ιρλανδία	10,4	10,5	10,2	10,4	10,5	10,6	10,3	11,0
Ιταλία	20,9	21,1	21,3	21,8	22,3	22,3	22,4	22,4
Λουξεμβούργο	12,1	11,6	12,7	12,3	11,9	12,0	12,0	11,6
Ολλανδία	11,0	11,0	11,0	10,2	10,6	10,8	10,6	10,4
Ισπανία	19,2	19,8	20,8	21,0	21,5	21,3	21,2	21,5
Σουηδία	12,5	13,7	12,5	13,8	14,0	13,9	13,3	13,1
Σταθμισμένος μ.ό. ΕΕ*	**15,1**	**15,4**	**15,8**	**16,2**	**16,5**	**16,9**	**17,2**	**17,3**

Πηγή : OECD HEALTH DATA, 2004
**Εξαιρούνται Βέλγιο, Πορτογαλία, Ην. Βασίλειο λόγω έλλειψης στοιχείων για όλη την υπό εξέταση περίοδο*

Φαρμακευτική δαπάνη ως ποσοστό του ΑΕΠ

Ως ποσοστό του ΑΕΠ, η φαρμακευτική δαπάνη στις χώρες της Ε.Ε. αυξάνεται διαχρονικά από 1,4% το 1995 σε 1,6% το 2002. Στις ΗΠΑ, το αντίστοιχο ποσοστό αυξάνεται με πολύ ταχύτερους ρυθμούς, από 1,2% το 1995 σε 1,9% το 2002.

Συνολική Φαρμακευτική Δαπάνη ως ποσοστό (%) του ΑΕΠ

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Αυστρία	0,9	0,9	1,0	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2
Δανία	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8	0,8
Φινλανδία	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	1,1	1,2
Γαλλία	1,7	1,7	1,7	1,7	1,8	1,9	2,0	2,0
Γερμανία	1,3	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,5	1,6
Ελλάδα	**1,5**	**1,5**	**1,5**	**1,3**	**1,4**	**1,5**	**1,6**	**1,6**
Ιρλανδία	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8
Ιταλία	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7	1,8	1,9	1,9
Λουξεμβούργο	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Ολλανδία	0,9	0,9	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9	1,0
Ισπανία	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6
Σουηδία	1,0	1,1	1,0	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2
Σταθμισμένος μ.ό. ΕΕ*	**1,4**	**1,4**	**1,4**	**1,5**	**1,5**	**1,5**	**1,6**	**1,6**

Πηγή : OECD HEALTH DATA, 2004
**Εξαιρούνται Βέλγιο, Πορτογαλία και Ην. Βασίλειο λόγω έλλειψης στοιχείων για όλη την υπό εξέταση περίοδο*

Σύγκριση του μέσου ετήσιου ρυθμού μεταβολής των δαπανών στην Ελλάδα και τις χώρες της Ε.Ε.

Στην Ελλάδα, η φαρμακευτική δαπάνη αυξάνεται με ρυθμούς χαμηλότερους του ρυθμού αύξησης, τόσο της δαπάνης υγείας, όσο και του ΑΕΠ της χώρας. Συγκεκριμένα, το ΑΕΠ της χώρας αυξάνεται με ρυθμό κατά μέσο όρο 3,6% ετησίως, η δαπάνη υγείας αυξάνεται με ρυθμό 3,4%, ενώ η φαρμακευτική δαπάνη με ρυθμό 3%. Επιπλέον, σε σταθερές τιμές, ο μέσος ετήσιος ρυθμός μεταβολής της φαρμακευτικής δαπάνης στην Ελλάδα είναι ο χαμηλότερος από όλες τις χώρες της Ε.Ε.

Σημειώνεται ότι για την εξαγωγή των παραπάνω στοιχείων χρησιμοποιήθηκε ο Γενικός Δείκτης Τιμών ΑΕΠ (GDP delfator). Ενδέχεται, επομένως, τα στοιχεία φαρμακευτικής δαπάνης της Ελλάδας, τα οποία παρουσιάζουν μεταβολή μικρότερη της μεταβολής του ΑΕΠ, να έχουν επηρεαστεί αρνητικά (προς τα κάτω), λόγω του ότι έχουν αποπληθωριστεί με βάση το ΓΔΤ ΑΕΠ, ο οποίος μεταβάλλεται ταχύτερα από τη μεταβολή του Δείκτη Τιμών Φαρμάκων.

Συμπεράσματα

Σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσιάστηκαν, η Ελλάδα παρουσιάζει διαχρονικά ένα επίπεδο δαπανών υγείας υψηλότερο από το μέσο όρο των χωρών της Ε.Ε. (15) (Διάγραμμα 8). Παρ' όλα αυτά, το ποσοστό της φαρμακευτικής δαπάνης στο σύνολο των δαπανών υγείας είναι χαμηλότερο στην Ελλάδα σε σύγκριση με το μέσο όρο της Ε.Ε. (15) τα τελευταία πέντε έτη, γεγονός που καταδεικνύει ότι η φαρμακευτική δαπάνη στην Ελλάδα διατηρείται σε χαμηλά επίπεδα και δεν αποτελεί την κύρια αιτία αύξησης των δαπανών υγείας.

Φαρμακευτική Δαπάνη ως % της Δαπάνης Υγείας

Εφόσον, λοιπόν, παρατηρείται στην Ελλάδα – όπως στις περισσότερες χώρες τα τελευταία χρόνια – έντονη πολιτική βούληση συγκράτησης των δαπανών υγείας, ο πιο αποδοτικός τρόπος επίτευξης του σκοπού αυτού είναι ο προσανατολισμός περισσότερο στις άλλες μορφές περίθαλψης και λιγότερο στο φάρμακο, του οποίου η αγορά είναι ούτως ή άλλως εκτεταμένα ελεγχόμενη.

Τί κάνει η Ένωση; Πώς προσπαθεί να δώσει λύσεις;

Από την πλευρά της η Ένωση Ασφαλιστικών Εταιριών έχει δημιουργήσει μια Επιτροπή, η οποία ασχολείται με το θέμα της Υγείας και των νοσοκομειακών προγραμμάτων, Πρόεδρος της οποίας είναι ο Διευθύνων Σύμβουλος της Generali κ. Πάνος Δημητρίου. Σε πρόσφατη εκδήλωση της επιτροπής το μέλος της κ. Ελένη Αβρανά αναφέρθηκε στις δραστηριότητες της Επιτροπής Υγείας και των υποεπιτροπών της Ένωσης. Στη συνέχεια παρουσιάζονται ορισμένα σημεία της εισήγησης της κας Αβρανά.

Ποιός είναι ο σκοπός της Υποεπιτροπής Υγείας;

- Να εντοπίζει τα τυχόν «προβλήματα» που προκύπτουν από τη μη τήρηση της συμφωνίας της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών με τα Νοσοκομεία
- Να αξιολογεί τη βαρύτητα και τη σοβαρότητα των «προβλημάτων» και να θέτει προτεραιότητες για την επίλυσή τους
- Να εστιάζει στο συγκεκριμένο «πρόβλημα»
- Να προτείνει στην Επιτροπή Υγείας μέτρα ή λύσεις

Τα «προβλήματα» μπορεί να είναι σχετικά:

- Με τη διαδικασία
- Με τις χρεώσεις στα τιμολόγια των νοσοκομείων
- Με τις αμοιβές των γιατρών
- Με τη συχνότητα εμφάνισης των «προβλημάτων», δηλαδή ποιά νοσοκομεία ή ποιοί γιατροί συστηματικά δεν τηρούν τα συμφωνηθέντα

1. Ορισμοί και Εξαιρέσεις για την Βασική Ασφάλεια Ζωής

Δίνεται έμφαση στα προγράμματα υγείας που περιλαμβάνουν:

- Ορισμούς Βασικών εννοιών που αφορούν στις νοσοκομειακές παροχές (όπως π. χ. τί είναι ασθένεια, θεραπεία, Νοσοκομείο, προϋπάρχουσες παθήσεις κ.λπ.)
- Ορισμούς ασθενειών

2. Ορισμοί και Εξαιρέσεις Προσθέτων Καλύψεων.

- Περιγραφή διαδικασίας και
- Εξαιρέσεις για τις νοσοκομειακές παροχές

Στόχος της Ομάδας είναι, αφού μελετήσει προσεκτικά κάθε έναν από τους ορισμούς και τις εξαιρέσεις και (αφού) τους επεξεργαστεί βασιζόμενη :

- Στην ορθή από πλευράς σαφήνειας διατύπωσή τους για αμοιβαίο όφελος των συμβαλλομένων (ασφαλισμένων και εταιριών)
- Στην ισχύουσα ασφαλιστική νομοθεσία και τέλος
- Στην μέχρι σήμερα εμπειρία για το πώς λειτουργούν οι νοσοκομειακές παροχές και στην ισχύουσα ιατρική πρακτική, να προτείνει όρους οι οποίοι θα μπορούσαν να είναι κοινά αποδεκτοί από όλες τις Εταιρίες-Μέλη της Ένωσης.

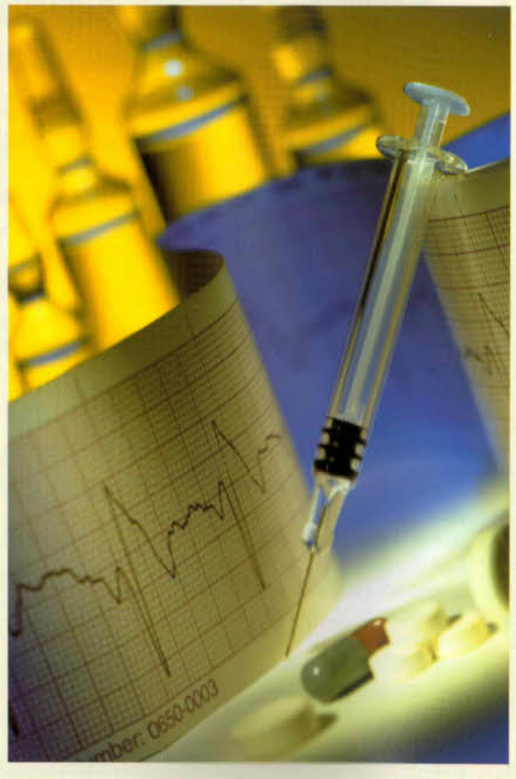
Η 2η Ομάδα Εργασίας έχει αναλάβει την υποχρέωση να επανεξετάσει τους όρους της σύμβασης που έχει υπογράψει η ΕΑΕΕ με τα νοσοκομεία και να προτείνει βελτιώσεις, όπου αυτές είναι απαραίτητες.

Η ομάδα εργασίας κινείται σε τέσσερις βασικές κατευθύνσεις:

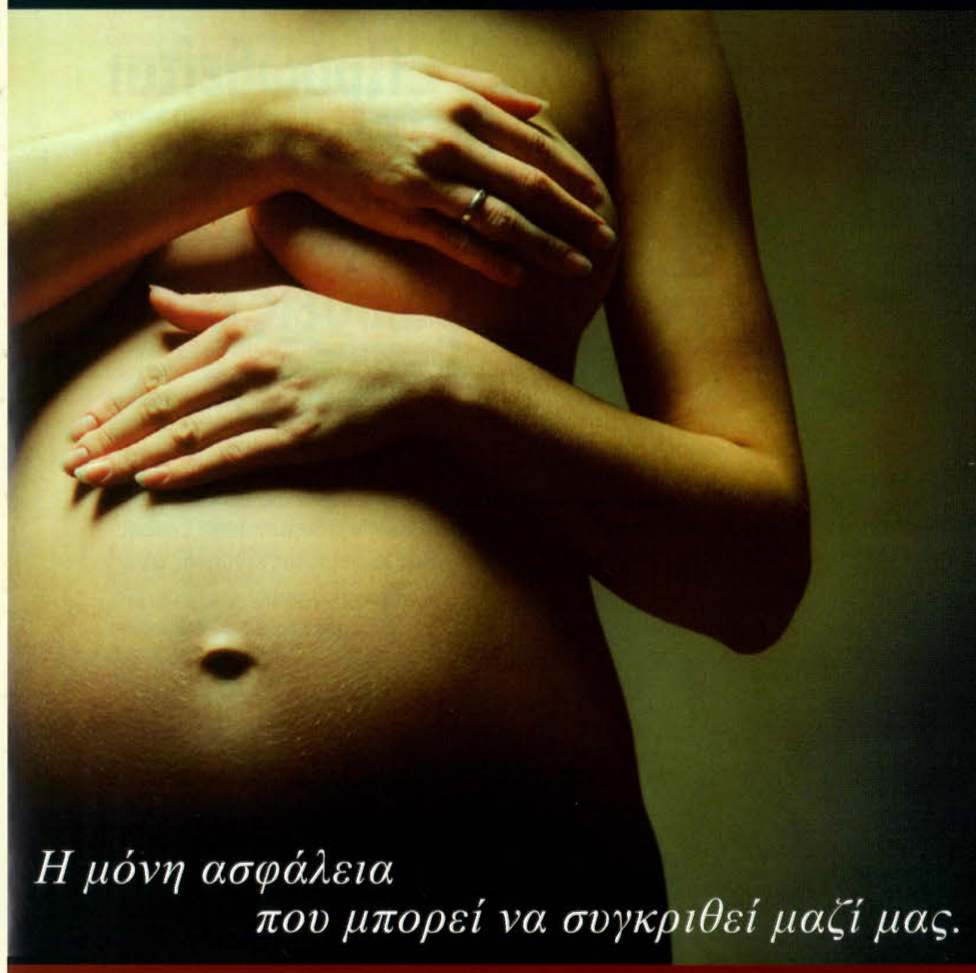
1. **Πρόληψη και αντιμετώπιση φαινομένων εξαπάτησης σε περιπτώσεις νοσηλείας**
2. **Πρόληψη και αντιμετώπιση φαινομένων εξαπάτησης σε λοιπές περιπτώσεις κινδύνων (καλύψεις θανάτου, καλύψεις πρόσκαιρων ή μόνιμων ανικανοτήτων για εργασία)**
3. **Πρόληψη φαινομένων εξαπάτησης κατά την ανάληψη κινδύνων**
4. **Κατηγοριοποίηση δικαστικών αποφάσεων που έχουν κριθεί υπέρ των Ασφαλιστικών Εταιριών**

Είναι βέβαιο ότι η ενιαία αντιμετώπιση των περιστατικών από όλες τις εταιρίες-μέλη της Ένωσης ενδυναμώνει τη θέση και το κύρος τους στην αγορά, δημιουργώντας παράλληλα αίσθηση σιγουριάς και αξιοπιστίας στους ασφαλισμένους και στα δίκτυα πωλήσεων.

Παράλληλα, η Υποεπιτροπή έχει αναλάβει τη «χαρτογράφηση» των νοσοκομείων αναφορικά με τα ταμεία ασφάλισης.



Leo Burnett



Η μόνη ασφάλεια
που μπορεί να συγκριθεί μαζί μας.

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

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Κάνουμε
την ασφάλεια
ποιότητα ζωής!

Προωθείται από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή Επικουρικό κεφάλαιο και για τις ασφαλίσεις ζωής

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Σε διαδικασία συζήτησης βρίσκονται οι εποπτικές αρχές των χωρών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης με στόχο την θέσπιση ενός συστήματος εγγύησης στον τομέα των ασφαλίσεων, για ένα επικουρικό κεφάλαιο αν μπορούσαμε να πούμε, που θα καλύπτει το σύνολο των ασφαλιστικών εργασιών, δηλαδή όχι μόνο τις ασφαλίσεις αυτοκινήτων που υπάρχει ήδη στη χώρα μας αλλά και τις ασφαλίσεις ζωής, υγείας και λοιπών κλάδων.

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή θεωρεί ότι για την προστασία των καταναλωτών θα πρέπει να διαμορφωθεί ένα σύστημα εγγύησης που να καλύπτει τους ασφαλισμένους όταν μία ασφαλιστική εταιρεία σταματήσει τη λειτουργία της, όταν «πέσει έξω». Ανάλογος θεσμός υπάρχει και στις τράπεζες.

Από την άλλη πλευρά οι εκπρόσωποι των ασφαλιστικών εταιρειών θεωρούν μέσω της Ευρωπαϊκής επιτροπής Ασφάλισης (CEA) ότι μία τέτοια ρύθμιση θα οδηγήσει εν τοις πράγμασι σε αδυνάτισμα του ρόλου των εποπτικών αρχών, ενώ θα αυξήσει και τα κόστη των ασφαλιστικών εργασιών. Η Ευρωπαϊκή επιτροπή επιμένει ωστόσο θεωρώντας ότι έτσι προστατεύονται ακόμη περισσότερο οι καταναλωτές από μη φερέγγυες ασφαλιστικές εταιρείες.

Στη συνέχεια παρουσιάζονται τα βασικά σημεία ενός εγγράφου της Ευρωπαϊκής Επιτροπής που αναφέρεται στα συστήματα εγγυήσεων που υπάρχουν σε ορισμένες χώρες της ΕΕ, αλλά και τα επιχειρήματα των εμπλεκόμενων φορέων για την αναγκαιότητα ύπαρξης ή μη του συστήματος:

- η Επιτροπή Ασφαλιστικών Θεμάτων της ΕΕ συμφώνησε να δημιουργήσει ομάδα εργασίας της Επιτροπής που θα είναι επιφορτισμένη με την εξέταση του ζητήματος αυτού.
- Στην πρώτη της συνεδρίαση που πραγματοποιήθηκε στις 4 Φεβρουαρίου 2002 η εν λόγω ομάδα εργασίας αντάλλαξε απόψεις και αποφάσισε να αποσταλεί από την Επιτροπή ειδικό ερωτηματολόγιο. Το ερωτηματολόγιο αυτό απεστάλη στα κράτη μέλη στις 13 Φεβρουαρίου 2002.
- Κυριότερα συμπεράσματα που προκύπτουν από τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο για τα υφιστάμενα συστήματα εγγύησης στον τομέα των ασφαλίσεων: Κατά τη διάρκεια των πέντε τελευταίων ετών, ο αριθμός των κρίσεων που χρειάστηκε να αντιμετωπίσουν οι εγκατεστημένες στην Ευρωπαϊκή Ένωση ασφαλιστικές επιχειρήσεις ήταν πολύ περιορισμένος. Η διαπίστωση αυτή απορρέει όχι μόνο από τις απαντήσεις στο ερωτηματολόγιο, αλλά και από τις εργασίες που διεξάγονται στο πλαίσιο της διάσκεψης των εποπτικών αρχών των ασφαλιστικών επιχειρήσεων της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Σύμφωνα με έκθεση της τελευταίας, μόνο 20 ασφαλιστικές επιχειρήσεις κηρύχθηκαν επισήμως αφερέγγυες κατά την περίοδο 1996-2000.
- Τρία κράτη μέλη (F, IRL και UK) διαθέτουν πραγματικά συστήματα εγγύησης στον τομέα των ασφαλίσεων, αλλά η προσφερόμενη κάλυψη (σε όρους κατηγοριών ασφαλισμένων, ασφαλιστικών κλάδων και γεωγραφικής κάλυψης) διαφέρει πολύ μεταξύ των χωρών αυτών. Στη Γαλλία, η κάλυψη περιορίζεται ουσιαστικά στην ασφάλιση ζωής και στους ιδιώτες (βρίσκεται ωστόσο υπό συζήτηση νομοσχέδιο για την κάλυψη της ασφάλισης ζημιών). Στο Ηνωμένο Βασίλειο, το σύστημα καλύπτει τόσο την ασφάλιση ζωής όσο και την ασφάλιση ζημιών (εκτός ορισμένων κλάδων) καθώς και τους ιδιώτες και τις μικρές επιχειρήσεις.

Στην Ιρλανδία, η κάλυψη περιορίζεται στην ασφάλιση ζημιών και στους ιδιώτες (εξάλλου, τα απολεσθέντα ασφάλιστρα δεν καλύπτονται). Ένα κράτος μέλος (Ελλάδα) έθεσε σε εφαρμογή μηχανισμό που δεν αποτελεί καθαρό σύστημα εγγύησης, αλλά παρουσιάζει ομοιότητες ως προς τα συγκεκριμένα του αποτελέσματα. Πράγματι, πρόκειται για ένα ειδικό σύστημα διεκπεραίωσης των διαδικασιών εκκαθάρισης των ασφαλιστικών επιχειρήσεων με τρόπο που να εγγυάται την ταχεία αποζημίωση των ασφαλισμένων. Ένα άλλο κράτος μέλος (NL) εκπονεί την περίοδο αυτή νομοθετικό κείμενο για τη θέσπιση συστήματος εγγύησης για τις ασφαλίσεις ζημιών.

- Όταν μία ασφαλιστική επιχείρηση αντιμετωπίζει οικονομικές δυσχέρειες, το κράτος μέλος παρεμβαίνει γενικά για να παρεμποδίσει την εκκαθάρισή της. Μια τέτοια παρέμβαση, η οποία λαμβάνει πολύ συχνά τη μορφή μέτρων αναδιάρθρωσης δεν προκαλεί καταρχήν την ενεργοποίηση του συστήματος εγγύησης, εφόσον αυτό υφίσταται. Σε ορισμένα κράτη μέλη, το σύστημα εγγύησης μπορεί να παρέμβει πρόωρα ώστε να αποζημιώσει τους ασφαλισμένους πριν ακόμη κινηθούν οι διαδικασίες εκκαθάρισης.
- Σε όλα τα υφιστάμενα συστήματα εγγύησης, η προσφερόμενη προστασία δεν καλύπτει ολόκληρη την απαίτηση του ασφαλισμένου έναντι της ασφαλιστικής του επιχείρησης: περιορίζεται σε ένα ποσοστό αυτής της απαίτησης, σε ένα ορισμένο ανώτατο όριο, ή σε ένα συνδυασμό των δύο.
- Σε όλες τις περιπτώσεις, τα συστήματα εγγύησης δικαιούνται, μετά την καταβολή της αποζημίωσης, να υποκαταστήσουν τους ασφαλισμένους όσον αφορά τις απαιτήσεις που οι τελευταίοι κατέχουν έναντι της ασφαλιστικής επιχείρησης.
- Τα συστήματα εγγύησης εξακολουθούν να χρηματοδοτούνται με συνεισφορές των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Σε καμία περίπτωση, η συνεισφορά αυτή δεν καταβάλλεται αποκλειστικά και μόνον κατόπιν σχετικού αιτήματος μα υπάρχει πάντοτε, υπό τη μία ή την άλλη μορφή, μία μερική προχρηματοδότηση. Στην Ιρλανδία και στην Ισπανία, τα ασφάλιστρα υπόκεινται σε εισφορά την οποία καταβάλλουν άμεσα οι ασφαλισμένοι.

Η Επιτροπή διαπιστώνει πάντως ότι η έλλειψη εναρμόνισης στον τομέα αυτόδημιουργεί προβλήματα στην ενιαία αγορά ασφαλίσεων. Μεταξύ αυτών περιλαμβάνονται :

- Στη μεγάλη τους πλειονότητα, οι ασφαλισμένοι που κατοικούν στην Ευρωπαϊκή Ένωση δεν προστατεύονται από σύστημα εγγύησης σε περίπτωση εκκαθάρισης της ασφαλιστικής τους επιχείρησης.
- Ακόμη και αν έχει συνάψει το ασφαλιστήριο συμβόλαιό του με ασφαλιστική επιχείρηση που έχει λάβει άδεια λειτουργίας σε κράτος μέλος στο οποίο υφίσταται σύστημα εγγύησης, ο ασφαλισμένος δεν είναι βέβαιος για την κάλυψή του σε περίπτωση εκκαθάρισης αυτής της ασφαλιστικής επιχείρησης. Ιδιαίτερα, μπορεί να παραμείνει χωρίς προστασία εάν το ασφαλιστήριο συμβόλαιο του παραδόθηκε μέσω υποκαταστήματος εγκατεστημένου σε άλλο κράτος μέλος και, στο πλαίσιο αυτό, μη καλυπτόμενου από το σύστημα εγγύησης του κράτους μέλους καταγωγής. Η προσφερόμενη κάλυψη από το σύστημα εγγύησης μπορεί επίσης να περιορίζεται σε ορισμένους μόνο ασφαλιστικούς κλάδους, ή η ενεργοποίησή της να λαμβάνει χώρα μόνο σε περίπτωση που ο ασφαλισμένος είναι ιδιώτης. Εξάλλου, οι ισχύουσες απαιτήσεις διαφάνειας ποικίλλουν έντονα μεταξύ των κρατών μελών: σε ορισμένα κράτη μέλη, η πληροφόρηση για τα συστήματα εγγύησης είναι υποχρεωτική, σε άλλα η πληροφόρηση αυτή απαγορεύεται.

Συνέπεια της παρούσας κατάστασης μπορεί κάλλιστα να είναι η ύπαρξη περίπτωσης στην οποία κατά την εκκαθάριση μιας ασφαλιστικής επιχείρησης ορισμένοι ασφαλισμένοι θα καλύπτονται από σύστημα εγγύησης ενώ άλλοι, με παρόμοια ασφαλιστήρια συμβόλαια, δεν θα καλύπτονται καθόλου ή θα είναι λιγότερο καλυμμένοι.

Η παρούσα έλλειψη εναρμόνισης στον τομέα των συστημάτων εγγύησης των ασφαλίσεων μπορεί να έχει αντίκτυπο στον ανταγωνισμό όχι μόνο μεταξύ των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, αλλά και μεταξύ των επιχειρήσεων αυτών και των υπολοίπων χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων. Σε ένα πλαίσιο συνεχώς αυξανόμενης σύγκλισης των χρηματοπιστωτικών προϊόντων, δύσκολα θα μπορούσε να δικαιολογηθεί από την άποψη της ενιαίας αγοράς η περίπτωση ενός καταναλωτή ο οποίος αγοράζει, παραδείγματος χάρη, ένα αποταμιευτικό προϊόν του τύπου "ασφάλιση ζωής" από ασφαλιστική επιχείρηση το οποίο δεν καλύπτεται από σύστημα εγγύησης, ενώ ο ίδιος καταναλωτής θα προστατευόταν εάν αγόραζε ένα σχεδόν παρεμφερές αποταμιευτικό προϊόν από μία τράπεζα.

Επίσης το άρθρο 10 της οδηγίας

2001/17/ΕΚ (για την εκκαθάριση) προβλέπει ειδική μεταχείριση για τους ασφαλισμένους: ένα προαιρετικό σύστημα προνομίων ενισχύει τη θέση τους κατά τη διανομή των περιουσιακών στοιχείων του ασφαλιστή τους. Η ειδική αυτή μεταχείριση αποτελεί ένα πρώτο επίπεδο προστασίας, αλλά δεν εγγυάται την ταχεία και αποτελεσματική αποζημίωση στην περίπτωση που τα εν λόγω περιουσιακά στοιχεία αποδεικνύονται ανεπαρκή (π.χ. σε περίπτωση λανθασμένου υπολογισμού των τεχνικών αποθεματικών, εσφαλμένη εκτίμηση των περιουσιακών στοιχείων που αντιπροσωπεύουν τα τεχνικά αποθεματικά, κλπ.).

Ένα από τα κυριότερα επιχειρήματα κατά της θέσπισης των συστημάτων εγγύησης είναι το πρόβλημα του "ηθικού κινδύνου" το οποίο αφορά τους ασφαλισμένους, τους ασφαλιστές και τις εποπτικές αρχές. Ορισμένοι ισχυρίζονται ότι η ύπαρξη συστημάτων προστασίας ενδέχεται να καταστήσει τους καταναλωτές λιγότερο απαιτητικούς όσον αφορά την επιλογή του ασφαλιστή τους, καθότι θα αναζητούν μόνο τα φθηνότερα ασφαλιστικά προϊόντα.

Αυτό ενδέχεται να έχει αντίκτυπο στην εμπορική συμπεριφορά των ασφαλιστικών επιχειρήσεων ακόμη και στην επιμέλεια με την οποία οι εποπτικές αρχές ασκούν τα καθήκοντά τους. Ωστόσο, στους δύο άλλους χρηματοπιστωτικούς τομείς στους οποίους λειτουργούν από σειρά ετών συστήματα εγγύησης, ο κίνδυνος αυτός δεν φαίνεται να αποτελεί μείζον πρόβλημα. Το ίδιο ισχύει και στα κράτη μέλη ή στις τρίτες χώρες που διαθέτουν ήδη συστήματα εγγύησης στον τομέα των ασφαλίσεων. Εν πάση περιπτώσει, θα ήταν εξαιρετικά ενδιαφέρον να γίνει γνωστή η εμπειρία των κρατών μελών στον τομέα αυτό.

Η θέσπιση συστήματος εγγύησης θέτει το ζήτημα της χρηματοδότησής του. Ένα τέτοιο μέτρο δημιουργεί χρηματοοικονομικό βάρος για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις που καλύπτονται από το σύστημα. Ορισμένες αντιπροσωπείες υποστηρίζουν ότι τα συστήματα εγγύησης ουσιαστικά επιδοτούν την κακή διαχείριση ενός ασφαλιστή-μέλους εις βάρος των υπολοίπων ασφαλιστών-μελών που διαχειρίζονται με σύνεση τις υποθέσεις τους.

Ωστόσο, όλοι οι ασφαλιστές έχουν συμφέρον να διαφυλάξουν την εμπιστοσύνη των ασφαλισμένων έναντι της αγοράς. Η εμπιστοσύνη αυτή ενισχύεται από την ύπαρξη των συστημάτων εγγύησης. Παράλληλα, η προώθηση ελάχιστης εναρμόνισης στον τομέα αυτό θα έθετε όλους τους ασφαλισμένους σε ισότιμη βάση εντός της ενιαίας αγοράς, αποκλείοντας κάθε κανονιστικού χαρακτήρα πλεονέκτημα που θα μπορούσε να επιδράσει στο κόστος της ασφάλειας. Επίσης πρέπει να σημειωθεί ότι ορισμένες τρίτες χώρες που διαθέτουν συστήματα εγγύησης σχεδίασαν ειδικούς μηχανισμούς ώστε να μην επιβάλλουν αδικαιολόγητες επιβαρύνσεις στις επιχειρήσεις με υγιή διαχείριση και να παρακινήσουν όλους τους ασφαλιστές-μέλη του συστήματος να βελτιστοποιήσουν τη χρηματοοικονομική τους κατάσταση. Παραδείγματος χάρη, στις Ηνωμένες Πολιτείες, το ποσό της συνεισφοράς είναι συνάρτηση του κινδύνου στην Κορέα, λαμβάνονται υπόψη ορισμένοι παράγοντες κινδύνου (η συνεισφορά αυξάνεται κατά 5% για τους ασφαλιστές με επιχειρηματική δραστηριότητα μικρότερη των 10 ετών ενώ οι ασφαλιστές με επιχειρηματική δραστηριότητα μεγαλύτερη των 10 ετών τυγχάνουν έκπτωσης η οποία είναι συνάρτηση της χρηματοοικονομικής τους ευρωστίας).

Πιθανές εναλλακτικές λύσεις για την ανάληψη κοινοτικής δράσης

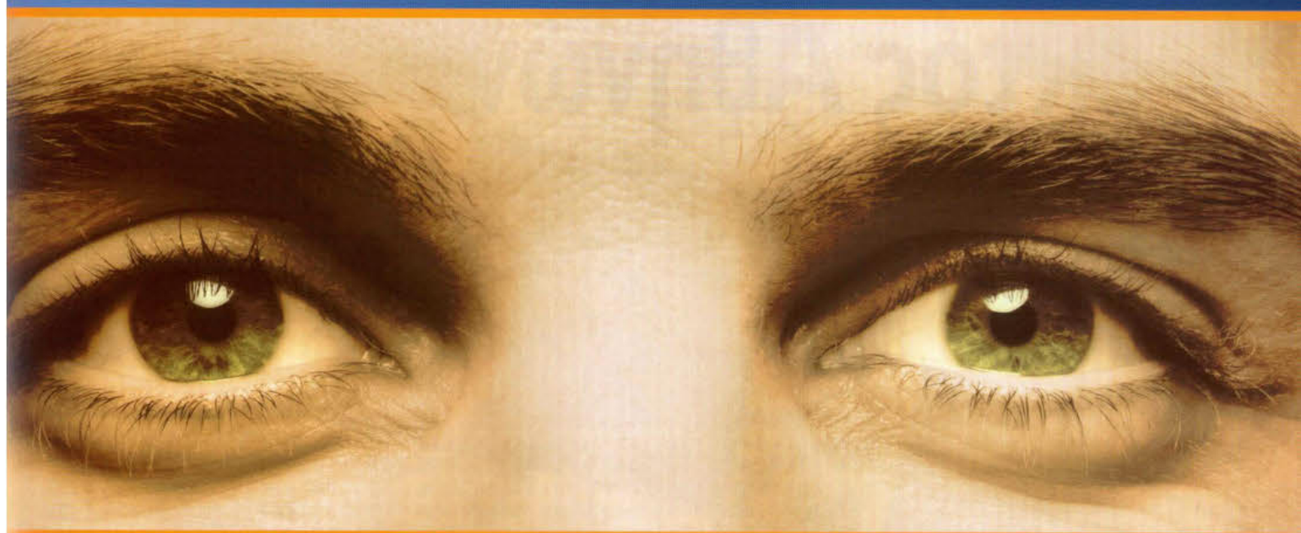
Μετά από αρκετές συζητήσεις τα δύο τελευταία χρόνια, οι οποίες ακόμη συνεχίζονται η Επιτροπή κατέληξε μεταξύ αρκετών εναλλακτικών σεναρίων να υιοθετήσει τη θέση για ένα νομικά δεσμευτικό κοινοτικό μέσο στο οποίο θα προβλέπεται η αμοιβαία αναγνώριση των εθνικών συστημάτων εγγύησης καθώς και ένα ελάχιστο επίπεδο προστασίας των ασφαλισμένων η οποία παρουσιάζει τα ακόλουθα πλεονεκτήματα:

- Τηρεί την αρχή της αμοιβαίας αναγνώρισης, στην οποία βασίζεται το ισχύον στην Ευρωπαϊκή Ένωση κανονιστικό πλαίσιο για τις χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες.
- Είναι σύμφωνη με την ακολουθούμενη προσέγγιση στο πλαίσιο της ισχύουσας κοινοτικής νομοθεσίας στον τραπεζικό τομέα και στον τομέα των κινητών αξιών.
- Καθότι είναι ιδιαίτερα ευέλικτη, θα παράσχει τη δυνατότητα να ληφθούν υπόψη οι διαφορετικές νομικές παραδόσεις καθώς και τα ήδη εφαρμοζόμενα συστήματα στα κράτη μέλη.
- Παρέχει τη δυνατότητα να εστιαστεί η εναρμόνιση μόνο στα ουσιαστικά στοιχεία για την ομαλή λειτουργία της ενιαίας αγοράς, αφήνοντας κάθε άλλη πτυχή των συστημάτων εγγύησης στην εκτίμηση του εθνικού νομοθέτη.

Εάν γίνει δεκτή η πρόταση της Επιτροπής, η οποία συνίσταται στο να εστιαστεί ο προβληματισμός στην εξέταση της 3ης επιλογής, η ομάδα εργασίας θα πρέπει:

- Να προσδιορίσει τα στοιχεία εκείνα των συστημάτων εγγύησης που πρέπει να εναρμονιστούν (υποχρέωση θέσπισης συστήματος εγγύησης, γεωγραφική κάλυψη, καλυπτόμενοι κίνδυνοι, καλυπτόμενες κατηγορίες ασφαλισμένων, καλυπτόμενα είδη απαιτήσεων, ελάχιστο επίπεδο προστασίας, απαιτήσεις ενημέρωσης, κλπ) και τα στοιχεία που πρέπει να αφεθούν στην εκτίμηση του εθνικού νομοθέτη (νομικό καθεστώς του συστήματος, χρηματοδότησή του, κλπ.)
- Να καθορίσει τις απαιτήσεις και τα κριτήρια για την εναρμόνιση του κάθε προαναφερθέντος στοιχείου
- Να ανακοινώσει τα αποτελέσματα των εργασιών αυτών στην επιτροπή ασφαλιστικών θεμάτων.

Ελάτε με τους ισχυρούς!



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

Για μια καριέρα χωρίς όρια, ελάτε με τους ισχυρούς!

40 ΧΡΟΝΙΑ

Νο 1 ΔΙΕΘΝΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΖΩΗΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ALICO AIG Life

Η ΑΣΦΑΛΕΙΑ ΤΗΣ ΖΩΗΣ ΣΑΣ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΗΣΤΕ ΜΑΖΙ ΜΑΣ

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

Οδοιπορικό του εκτός Αθηνών

Εκεί όπου 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 υποβάλει και τις προτάσεις του για ένα καλύτερο μέλλον με... ασφάλεια.

Επιμέλεια: Λάμπρος Καραγεώργος

Ναι στον επαγγελματία ασφαλιστικό διαμεσολαβητή

Μεγάλο μερίδιο των ασφαλιστικών εργασιών τα επόμενα χρόνια θα προέρχεται από τον κλάδο της Αστικής Ευθύνης, εκτιμά ο Γιάννης Χάιδος Εμπορικός Διευθυντής της Q.I.S. ΕΠΕ στην Καβάλα. Σε ό,τι αφορά στην προώθηση των προϊόντων; Πιστεύει ότι οι πλέον ενδεδειγμένοι είναι οι διαμεσολαβούντες.

Εμπορικός Διευθυντής
της Q.I.S. Insurance Brokering
Γιάννης Χάιδος
Καβάλα

Ποια είναι η ανάπτυξη του πρακτορείου σας και με ποιές εταιρίες συνεργάζεστε;
Ως Q.I.S ΕΠΕ Insurance Brokering λειτουργούμε με αυτή την μορφή περίπου 5 ½ χρόνια. Η έδρα μας βρίσκεται στην πόλη της Καβάλας και έχουμε δύο υποκαταστήματα, στο Δήμο Φιλλίπων και στο Δήμο Θάσου προς το παρόν. Δραστηριοποιούμαστε κυρίως στο χώρο της Ανατολικής Μακεδονίας και Θράκης και με επιλεκτικές συνεργασίες στην Βόρεια και Κεντρική Ελλάδα. Επίσης, από το 2004 λειτουργούμε πιλοτικά και με το σύστημα franchising σε 4 πόλεις.
Εργαζόμαστε παραγωγικά τόσο με τις προσωπικές μας πωλήσεις όσο και των direct συνεργατών μέσα από το γραφείο μας, αλλά κυρίως με ένα δίκτυο 50 ανεξάρτητων επαγγελματιών συνεργατών (ασφαλιστικών συμβούλων και πρακτόρων), που έχουμε γενικότερα στην ευρύτερη περιοχή καθώς και με άλλα δίκτυα-εταιρίες διαμεσολαβητών που έχουν δικούς τους συνεργάτες.
Οι ασφαλιστικές εταιρίες με τις οποίες συνεργαζόμαστε είναι οι εξής :
ΕΘΝΙΚΗ ΑΕΓΑ, ΕΓΝΑΤΙΑ ΑΑΕ, LE MONDE AAE, EOS INSURANCE, OMEGA INSURANCE EUROSTAR AEAZ, DEUTSCHE UNIVERSA, ΑΙΓΑΙΟΝ ΑΑΕ, ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΑΕΑΖ, ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΗ (ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΠΟΥΛΜΑΝ ΕΛΛΑΔΟΣ-ΚΟΙΝΟΠΡΑΞΙΑ), VDV LEBEN INTERNATIONAL (ΖΩΗΣ), DAS HELLAS (ΕΤΑΙΡΙΑ ΝΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ), EXTRA SERVICE (ΕΤΑΙΡΙΑ ΟΔΙΚΗΣ ΒΟΗΘΕΙΑΣ)
Πως διαμορφώνεται η ζήτηση ασφαλιστικών προϊόντων στην ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής Μακεδονίας και ποια ασφαλιστικά προϊόντα έχουν ιδιαίτερη ζήτηση;
Σίγουρα τα τελευταία χρόνια, έχουν δημιουργηθεί αρκετά κανάλια στα οποία διοχετεύεται η ζήτηση των ασφαλιστικών προϊόντων. Τα μικρά παραδοσιακά πρακτορεία του ενός ανθρώπου, οι μεγάλες πρακτορειακές μονάδες με πολυάριθμο προσωπικό και επαγγελματίες, μέσω των τραπεζικών ασφαλιστικών τμημάτων, φυσικά τα γραφεία-υποκαταστήματα των ασφαλιστικών εταιριών και τέλος οι διάφορες αντιπροσωπείες-εμπορίες αυτοκινήτων (σχετικά με τον κλάδο αστικής ευθύνης οχημάτων).
Βέβαια το παραπάνω τοπίο, ήδη αρχίζει και μεταβάλλεται το τελευταίο χρονικό διάστημα, για μεν τα μικρά πρακτορεία τα οποία αντιμετωπίζουν από τη μια πλευρά αυξητική τάση των εξόδων τους και από την άλλη την μειωμένη ζήτηση από τους καταναλωτές λόγω του χαμηλού δείκτη εξυπηρέτησης αλλά και της μικρής γκάμας επιλογών που προσφέρουν. Από την άλλη πλευρά τα ασφαλιστικά τμήματα των τραπεζών απορροφούν ένα μικρό μερίδιο προς το παρόν, λόγω του πειθαναγκασμού που υποχρεώνουν τους καταναλωτές να ασφαλίζουν τα περιουσιακά τους στοιχεία λόγω δανείων, κεφαλαίων κίνησης, διαφόρων επιδοτήσεων κ.ά., που αυτό γίνεται κυρίως από την άγνοια των καταναλωτών.
Τα δε γραφεία των ασφαλιστικών εταιριών λειτουργούν κυρίως σαν γραφεία εξυπηρέτησης των ήδη υπαρχόντων πελατών τους, αλλά και σαν υποστήριξη των διαφόρων τύπων συνεργασιών τους.
Εξάλλου η μοναδικότητα που έχουν στο να παρέχουν μόνο τα προϊόντα της εταιρίας τους, μετριάζει ανάλογα και τη ζήτηση από τους υποψήφιους πελάτες.
Θα έλεγα ότι τα γραφεία που έχουν εξελιχθεί σε μεγάλες πρακτορειακές επιχειρήσεις δέχονται και τη μεγαλύτερη ζήτη-

ση από την πλευρά των καταναλωτών, διότι επενδύουν τόσο στην εξυπηρέτηση αλλά κυρίως στην υποστήριξη των υπηρεσιών που παρέχουν, που εκτός από αυτά που έχουν οι πελάτες από τις εταιρίες, καταφέρνουν να δίνουν επιπλέον, ώστε να κάνουν τη διαφορά στην προτίμηση του υποψήφιου πελάτη.
Τέτοιες επιχειρήσεις στην περιοχή της Ανατολικής Μακεδονίας & Θράκης, πέραν της **Q.I.S ΕΠΕ Insurance Brokering,** υπάρχουν ακόμη 4 με 5 που μαζί με τα υποκαταστήματά τους μπορούμε να πούμε ότι δέχονται ένα μεγάλο μερίδιο της ζήτησης.
Τώρα όσον αφορά τα ασφαλιστικά προϊόντα που έχουν κάποια ιδιαίτερη ζήτηση, μπορούμε να πούμε, ότι εκτός του κλάδου οχημάτων που είναι σχεδόν πάντα στην πρώτη ζήτηση (σχετικά με το κόστος του ασφαλίστρου), αρκετό ενδιαφέρον παρουσιάζει ο κλάδος περιουσίας, κυρίως των κατοικιών, αλλά και των μικρών εμπορικών κινδύνων.
Αυτό οφείλεται τόσο στην πρόσφατη συζήτηση των εξαγγελιών της κυβέρνησης για αύξηση των φόρων (εισαγωγή Φ.Π.Α.) στις αγορές κατοικιών από το 2006, που οδηγεί σταδιακά τους καταναλωτές σε ζήτηση στεγαστικών δανείων από τις τράπεζες άρα και στην υποχρεωτική ασφάλιση αυτών, αλλά και στη μεγαλύτερη ενημέρωση των πελατών σχετικά με τα πυρασφαλιστήρια και το κόστος τους.
Επίσης στην συγκεκριμένη χρονική περίοδο, σαφώς πιο αυξημένη είναι η ζήτηση της ασφάλισης αστικής ευθύνης των σκαφών, λόγω καλοκαιριού, όπως και στον κλάδο μεταφορών παρουσιάζεται αυξημένη τάση, κάτι φυσιολογικό για την περιοχή μας κατά τη διάρκεια του 2ου εξαμήνου κάθε χρόνου, λόγω του ότι η Ανατολική Μακεδονία είναι από τις πρώτες εξαγώγιμες περιοχές της χώρας , κυρίως σε προϊόντα όπως σπαράγγια και αργότερα σταφύλια.
Ζήτηση, αλλά περισσότερο για ενημέρωση και λιγότερο για αγορά, υπάρχει και για προγράμματα συνταξιοδοτικού τύπου (εγγυημένου χαρακτήρα), που ενδιαφέρει τους καταναλωτές, αφού το φλέγον θέμα του « ασφαλιστικού» δεν έχει ολοκληρωθεί και υπάρχει μια ανησυχία και αναζήτηση.

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

Σίγουρα είναι μεγάλη παπάντηση στο ερώτημά που μου τίθεται, θα προσπαθήσω όμως να είμαι σύντομος και επιγραμματικός.
Κατά την άποψή μου ένα τεράστιο θέμα είναι οι βελτιώσεις και αλλαγές που πρέπει να γίνουν στο Νομοθετικό Πλαίσιο στην Ιδιωτική Ασφάλιση.
-Ασάφειες στη νομοθεσία, που αποτελούν στοιχείο αντιδικιών μεταξύ εταιριών και ασφαλισμένων.
-Δικαιότερη και σωστότερη απονομή της δικαστικής απόφασης σε αποζημιώσεις σωματικών βλαβών σχετικά με το ποιοι τελικά θα πρέπει να πάρουν τα χρήματα. Συγκεκριμενοποίηση της αποζημίωσης στις περιπτώσεις αυτές βάσει κατάστασης ποσών που θα αναπροσαρμόζονται και με επιλεγμένα κριτήρια όπως : οικονομική, οικογενειακή, περιουσιακή κατάσταση κ.ά., του θύματος.
-Αυστηρότερος και αποτελεσματικότερος έλεγχος του Υπουργείου και κυρώσεις για αυτές τις εταιρίες που δεν τηρούν τις προϋποθέσεις, ιδίως για εκείνες που δεν εφάρμοσαν τα ειδικά επιχειρησιακά πλάνα εξυγίανσης, τα οποία κατάρτισε σε παρελθόντα έτη το Υπουργείο Ανάπτυξης προκειμένου να επιβιώσουν οικονομικά και να μην χάσουν την άδειά τους.
-Αύξηση του ορίου κάλυψης έως τη λήξη του εκάστοτε συμβολαίου αυτ/του από το Επικουρικό Κεφάλαιο σε περίπτωση ανάκλησης της αδείας της ασφαλιστικής εταιρίας όπου ήταν ασφαλισμένα τα οχήματα. Επίσης,
-Βελτίωση του ελέγχου από πλευράς των εταιριών στο επίπεδο συνεργασιών που έχουν και όχι όλα για όλα στο βωμό της παραγωγικότητας.
-Περισσότερη διοχέτευση γνώσεων μέσω τεχνικών σεμιναρίων από τις ασφαλιστικές εταιρίες, ιδίως προς το πρακτορειακό τους δίκτυο.
-Καλυτέρευση και βελτίωση του Σ.Α.Π. και του Φιλικού Διακανονισμού, που δυστυχώς κατάντησε σε ό,τι αφορά τη διαφορά του με το προηγούμενο σύστημα αποζημίωσης που υπήρχε, στο ότι ο αναίτιος οδηγός θα αποζημιωθεί από τη δική του εταιρία και σε τίποτε άλλο δεν διαφέρει και φυσικά ούτε και στο χρόνο αποζημίωσης.
-Επέκταση του συστήματος εξετάσεων γνώσεων για την απόκτηση αδειών για Διαμεσολαβούντες, και στους ήδη υπάρχοντες προ του θεσμού αυτού, αλλά επέκταση επίσης και για ορισμένους από τους ασφαλιστικούς υπαλλήλους των εταιριών.
Τώρα σχετικά με το περιβάλλον του ανταγωνισμού, θα μπορούσα να αναφέρω ορισμένες προτάσεις στην περίπτωση που αυτός ο ανταγωνισμός ήταν θεμιτός και υγιής. Δυστυχώς δεν ζούμε σε αυτό το περιβάλλον και ένα μεγάλο μέρος ευθύνης έχουν οι ασφαλιστικές εταιρίες που επιλέγουν και «βαφτίζουν» διαμεσολαβητές όχι και τους πιο ενδεδειγμένους ανθρώπους, και κατά δεύτερον οι προσπάθειες ορισμένων εξ αυτών των εταιριών που προσπαθούν να διοχετεύσουν την προσφορά των προϊόντων τους μέσω ειδικών καναλιών διανομής όπως: τραπεζικούς υπαλλήλους, αντιπροσώπους κ.ά. βγάζοντας έξω τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, πιστεύοντας ότι έτσι θα μειώσουν αρκετά το κόστος τους.
Προσωπικά πιστεύω ότι μεγαλύτερο κόστος επιφέρει μια κακή και ελλιπής πώληση ασφαλιστικού προϊόντος παρά η προμήθεια του σωστού και ενημερωμένου επαγγελματία ασφαλιστικού διαμεσολαβητή.

Υπάρχει περιθώριο μεγαλύτερης ανάπτυξης της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην περιφέρεια;

Όπως πάντα, θα υπάρχει περιθώριο στην ανάπτυξη και στη δημιουργία, άρα έτσι και στις ανάγκες κάθε ανθρώπου που θέλει να διασφαλισθεί μέσω της Ιδιωτικής Ασφάλισης.
Σε γενικότερο επίπεδο αυτό το δείχνει και η μεγάλη διαφορά του κατά κεφαλήν εισοδήματος του Έλληνα με τον μέσο Ευρωπαίο πολίτη.
Τόσο η δημιουργία των επαγγελματικών ταμείων, όσο και η σχεδόν αναμενόμενη απόφαση ότι η Ιδιωτική Ασφάλιση θα αποτελέσει τον 3ο Πυλώνα στην συνταξιοδότηση του Έλληνα φορολογούμενου, αποτελούν ισχυρά μηνύματα για το μέλλον, όχι μόνο για τις μεγάλες πρωτεύουσες, αλλά και γενικότερα και για την περιφέρεια.
Από την άλλη πλευρά οι συνεχόμενες επιβαλλόμενες νομοθετικές αλλαγές, στις οποίες μας υποχρεώνουν οι ευρωπαϊκές οδηγίες, για την άσκηση διαφόρων επαγγελμάτων, θα ενισχύσουν ιδίως τον κλάδο της Αστικής Ευθύνης, αλλά και γενικά την Ιδιωτική Ασφάλιση.
Προσωπικά, πιστεύω κάτι που έχει ειπωθεί από ορισμένους αρκετά σημαντικούς ανθρώπους του χώρου μας, ότι τα επόμενα χρόνια το 50% των εργασιών μας θα προέρχεται από τον κλάδο της Αστικής Ευθύνης.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Ο Γιάννης Χάιδος γεννήθηκε στην Καβάλα. Ξεκίνησε την καριέρα του στο χώρο των ασφαλειών το 1989 ως ασφαλιστικός σύμβουλος στην NATIONALE NEDERLANDEN και από το 1999 έως σήμερα είναι Εμπορικός Διευθυντής & Εταίρος της επιχείρησης Q.I.S ΕΠΕ INSURANCE BROKERING
Διακρίσεις:

- Βράβευση LIMRA Διατηρησιμότητας 2ετίας 1999-2001.
- ALLIANZ 1η θέση Πανελληνίως 1996 σε νέα παραγωγή.
- ALLIANZ 2η θέση Πανελληνίως 1997 σε νέα παραγωγή.
- ALLIANZ 1η θέση Πανελληνίως 1997 σε ισχύ χαρτοφυλακίου.

Υπάρχει ανταγωνισμός στην Περιφέρεια

Δυσκολότερες συνθήκες εργασίας αντιμετωπίζουν οι διαμεσολαβούντες στην περιφέρεια, τονίζει ο Νίκος Αναγνωστόπουλος, επικεφαλής του δικτύου LANCA INSURANCE που δραστηριοποιείται σε Αιτωλοακαρνανία, Αχαΐα, Βοιωτία, Φωκίδα και Αττική.

LANCA INSURANCE

Νίκος Αναγνωστόπουλος
Μεσολόγγι

Πώς λειτουργεί το δίκτυο συνεργατών που έχετε συγκροτήσει και σε ποιες περιοχές δραστηριοποιείται;

Με την ίδρυση υποκαταστημάτων, με FRANCHIZING και συνεργαζόμενα γραφεία.
Δραστηριοποιούμαστε σε όλες τις πόλεις του νομού Αιτ/νίας με γραφεία: Αγρίνιο (2), Ναύπακτο (2), Αιτωλικό, Κατοχή, Καινούργιο, Θέρμο και συνεργάτες στο Νεοχώρι, Ματαράγκα, Αστακό, Βόνιτσα.
Εκτός νομού υπάρχουν γραφεία: Αθήνα, Άμφισσα, Ηράκλειο Κρήτης, Ιωάννινα, Λειβαδιά, Πάτρα, Πρέβεζα.

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

Υπάρχει ανταγωνισμός διότι είναι πολλοί συνάδελφοι και απευθύνονται σε μικρό αριθμό υποψηφίων πελατών.

Τί ιδιαίτερα προβλήματα αντιμετωπίζουν οι ασφαλιστές της περιφέρειας σε σχέση μ' αυτά των μεγάλων πόλεων;

Τα προβλήματα των διαμεσολαβούντων της επαρχίας σε σχέση με τους συναδέλφους των μεγάλων αστικών κέντρων είναι διαφορετικά και περισσότερα. Ενδεικτικά θα αναφέρω ότι η περιφέρεια και ειδικά ο νομός μας δεν δίνει τη δυνατότητα για μεγάλες δουλειές λόγω του ότι δεν υπάρχουν μεγάλες επιχειρήσεις, επίσης το χαμηλό βιωτικό επίπεδο, γενικά νοοτροπία και έλλειψη ασφαλιστικής συνείδησης από τους υποψηφίους πελάτες σε συνδυασμό με ελλιπή εκπαίδευση και εξειδίκευση των συναδέλφων σε κλάδους εκτός του αυτοκινήτου, είναι θεωρώ ορισμένα από τα βασικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι συνάδελφοι της περιφέρειας.

Πώς διαμορφώνεται η ζήτηση ασφαλιστικών προϊόντων στην περιοχή σας και ποια ασφαλιστικά προϊόντα έχουν ιδιαίτερη ζήτηση;

Είναι δεδομένο πλέον ότι οι υποψήφιοι πελάτες βλέπουν πολύ θετικά το θεσμό –επάγγελμα του Ασφαλιστικού-Χρηματοοικονομικού συμβούλου και κρίνουν αναγκαία τη συνεργασία μαζί του διότι κερδίζουν σε χρόνο και χρήμα. Μία αντικειμενική - ασφαλιστική - χρηματοοικονομική ενημέρωση που γίνεται μέσα από μία ολοκληρωμένη ανάλυση αναγκών δίνει τη δυνατότητα στον πελάτη να επιλέξει αυτά που πραγματικά τον ενδιαφέρουν (και όχι τί συμφέρει εμάς να του πουλήσουμε, όπως γινόταν μέχρι τώρα), συγκρίνοντας ανάμεσα στις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες, τράπεζες, επενδυτικές εταιρίες, χρηματοοικονομικούς οργανισμούς και διάφορες άλλες υπηρεσίες.
Τα προϊόντα που ξεχωρίζουν στις επιλογές των πελατών είναι τα επενδυτικά - νοσοκομειακά προγράμματα, ο δυναμικά ανερχόμενος κλάδος της Γενικής Αστικής Ευθύνης, η νομική προστασία (ιδιαίτερα το κομμάτι του επισφαλούς τζίρου), ο κλάδος Πυρός - Σεισμού και τα δανειακά προγράμματα σε συνδυασμό με ασφαλιστική κάλυψη.

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ

Η πρώτη επαφή με το χώρο έγινε το 1994 ξεκινώντας στο Agency και αμέσως από την επόμενη χρονιά και επί τρία (3) συνεχή έτη ήταν ο πρώτος Ασφαλιστικός σύμβουλος σε παραγωγή Ζωής στην Εταιρία του.
Το 2003 δημιουργεί τη LANCA ΕΠΕ. Η LANCA INSURANCE το 2004 έκλεισε με αύξηση παραγωγής 42%, και για το πρώτο πεντάμηνο του 2005 με αύξηση 38% με το μεγαλύτερο ποσοστό στον κλάδο Ζωής-Υγείας, Νομικής Προστασίας και Γενική Αστική Ευθύνη όπου το ποσοστό στους κλάδους αυτούς φθάνει το 60%.
Στόχος για το 2006 είναι τα 2.500.000 €, με σύνθεση χαρτοφυλακίου έως 60% αυτοκίνητο.

Ηλίας Αντωνίου

Συντονιστής της Interamerican στο νομό Καρδίτσας

Ο ασφαλιστής γεννιέται στην αγορά

Τον ρόλο του ασφαλιστή στην τοπική κοινωνία αναδεικνύει ο Ηλίας Αντωνίου, συντονιστής της Interamerican στο νομό Καρδίτσας. «Ο ασφαλιστής πρέπει να σκύψει πάνω από τα καθημερινά προβλήματα των πολιτών και με τη βοήθεια του κράτους, που εποπτεύει την αγορά, και των στελεχών των ασφαλιστικών εταιριών να δώσει λύσεις», σημειώνει ο κ.Αντωνίου. Τί πρέπει να κάνει το κράτος από την πλευρά του; Να δώσει την ώθηση που χρειάζεται η ασφαλιστική βιομηχανία.

Της Βιβής Σεβαστάκη

Πώς καταγράφεται η ανάπτυξη της ασφαλιστικής αγοράς στο νομό Καρδίτσας, έναν κατεξοχήν αγροτικό νομό ;

Η.Α. : Όπως σωστά επισημαίνετε, ο νομός μας είναι όντως ένας κατ' εξοχήν αγροτικός νομός με συνέπεια όχι μόνο ο ασφαλιστικός χώρος, αλλά και το σύνολο της τοπικής αγοράς να κινείται σε χαμηλούς ρυθμούς ανάπτυξης. Παρόλα αυτά αν επικεντρωθούμε μόνο στον ασφαλιστικό χώρο, η μονάδα της Interamerican Καρδίτσας την τελευταία δεκαετία παρουσιάζει μία σημαντική ανάπτυξη τόσο σε παραγωγικά μεγέθη, όσο και σε ανθρώπινο δυναμικό. Προσωπική μου άποψη είναι ότι όλος ο αγροτικός πληθυσμός της χώρας περνάει περίοδο μεγάλης ανασφάλειας και σε αυτήν ακριβώς τη χρονική στιγμή ο επαγγελματίας ασφαλιστής έρχεται να δώσει λύση στους προβληματισμούς του. Η τοπική μονάδα διαθέτει αξιόλογο και άρτια καταρτισμένο ανθρώπινο δυναμικό και αντιπροσωπεύει μία εταιρία με δυναμική και διαχρονική πορεία στον ασφαλιστικό χώρο.

Στη Θεσσαλία σήμερα παράγεται το μισό ελληνικό βαμβάκι. Οι αγρότες ασφαλίζουν το προϊόν τους, το εισόδημά τους;

Η.Α. : Κινούμενοι, όπως είπαμε, στην τοπική αγορά, έχουμε έναν έντονο προβληματισμό αναφορικά με την έννοια και τη σημασία της ασφάλειας στον αγροτικό κόσμο. Πρέπει να παραδεχτούμε ότι μέχρι τώρα υπήρχε ένας «κρατικός προστατευτισμός», που είχε σαν αποτέλεσμα οι αγρότες να μην έχουν συνειδητοποιήσει το κόστος και την αναγκαιότητα των ασφαλιστικών καλύψεων. Πρώτιστη σημασία έχει για εμάς η ασφάλεια του ανθρώπου που παράγει και όχι του προϊόντος. Οι αγρότες και ιδιαίτερα οι νέοι, πρέπει να φροντίσουν από τώρα και για τη σύνταξη και για την υγεία τους. Ο άξονας δραστηριότητάς μας είναι η «εκπαίδευσή» τους και η συνειδητοποίηση της συμβολής της ιδιωτικής ασφάλισης για το παρόν (νοσοκομειακή περίθαλψη, ασφάλεια εισοδήματος) και το μέλλον τους (σύνταξη, αποταμίευση).

Οι βιομηχανικές μονάδες της περιοχής έναντι ποιων κινδύνων ασφαλίζονται;

Η.Α. : Αυτή νομίζω είναι μία ερώτηση που θα έπρεπε να τεθεί στην εκάστοτε κυβέρνηση. Το θέμα δεν είναι έναντι ποιών κινδύνων ασφαλίζονται οι μονάδες, αλλά εάν υπάρχουν μονάδες στην περιοχή μας. Δυστυχώς, λόγω έλλειψης σημαντικών κινήτρων ανάπτυξης, η περιοχή μας στερείται βιομηχανικών μονάδων. Οι μονάδες που υπάρχουν είναι μικρές οικογενειακές βιοτεχνίες, τοπικής κυρίως εμβέλειας. Οι κίνδυνοι για τους οποίους ασφαλίζονται, κατά κύριο λόγο, είναι οι ασφάλειες πυρός.

Οι κάτοικοι της ευρύτερης περιοχής της Θεσσαλίας τί ασφαλιστικά προγράμματα ζητούν περισσότερο και τί αποφεύγουν;

Η.Α. : Θα σας πω τί αποφεύγουν. Κατ' αρχάς τα πάντα και νομίζω δεν είναι φαινόμενο μόνο της Θεσσαλίας, αλλά της ανθρώπινης νοοτροπίας ότι οι κίνδυνοι αφορούν πάντα το διπλανό μας και ποτέ εμάς. Κυρίως όμως αποφεύγουν το μεγαλύτερο πρόβλημα που μπορεί να αντιμετωπίσει μία οικογένεια, που είναι οι οικονομικές συνέπειες ενός πρόωρου θανάτου. Αυτή όμως είναι και η «μαγεία» της δουλειάς μας. Να αφυπνίζεις συνειδήσεις και να προστατεύεις οικογένειες από κινδύνους. Αν προσπαθήσουμε να κάνουμε μία στοιχειώδη ομαδοποίηση της ζήτησης, θα έλεγα ότι αποδέχονται πιο εύκολα τα προγράμματα που έχουν σχέση με την υγεία και τη σύνταξή τους.

Τα παιδικά προγράμματα έχουν ζήτηση;

Η.Α. : Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μία αλλαγή στην ελληνική κοινωνία. Τα νεαρά ζευγάρια αναπτύσσουν μία ιδιαίτερη ευαισθησία όσον αφορά τα παιδιά τους. Αντιλαμβάνονται από πολύ νωρίς ότι θα πρέπει να δώσουν στα παιδιά τους όσο το δυνατόν περισσότερα εφόδια, προκειμένου να βρουν τη θέση τους σε μία άκρως ανταγωνιστική κοινωνία. Υπ' αυτό το πρίσμα, τα παιδικά προγράμματα αποταμίευσης έχουν μεγάλη ζήτηση και φυσικά η περιοχή μας δεν θα μπορούσε να αποτελεί εξαίρεση. Ένας κανόνας που έχει υιοθετηθεί από την ομάδα των συνεργατών μου είναι να μη σταματάμε μόνο στο κόστος εξασφάλισης των σπουδών, αλλά να μιλάμε στους γονείς και για τα παιδικά προγράμματα υγείας. Θα ήθελα εδώ ταυτόχρονα να επισημάνω ότι, στην εποχή που ζούμε σήμερα και στην Ελλάδα του αύριο, τα εφόδια σπουδών που μέχρι χθες θεωρούνταν αρκετά δεν είναι πλέον. Άρα δημιουργείται ένα αυξημένο κόστος. Συνεπώς, εμείς που βρισκόμαστε στην ασφαλιστική βιομηχανία θα πρέπει να τονίζουμε εντονότερα αυτήν την αναγκαιότητα.

Τί κατά τη γνώμη σας πρέπει να ενθαρρυνθεί και τί πρέπει να αλλάξει στον κλάδο της ιδιωτικής ασφάλισης;

Η.Α. : Στο σημείο όπου βρίσκεται η ασφαλιστική βιομηχανία χρειάζεται μία σημαντική ώθηση από το κράτος. Η διοχέτευση μέρους του εισοδήματος του Έλληνα προς την ιδιωτική ασφάλεια θα πρέπει να επιβραβευτεί από το κράτος με ενισχυμένη φορολογική ρύθμιση. Πρέπει, βέβαια, να παραδεχτούμε ότι το τελευταίο διάστημα γίνονται κάποιες κινήσεις προς αυτήν την κατεύθυνση, θα πρέπει όμως και να αυξηθούν και να επιταχυνθούν. Από την άλλη πλευρά, για να αισθάνεται ο Έλληνας ασφαλής παραδίδοντας είτε τα περιουσιακά του στοιχεία είτε την υγεία του σε οποιαδήποτε ιδιωτική ασφαλιστική εταιρία, θα πρέπει να είναι σίγουρος ότι η λειτουργία τους ελέγχεται και εξασφαλίζεται επαρκώς. Άρα τα μέτρα κρατικής εποπτείας θα πρέπει να γίνουν ουσιαστικά και σημαντικά. Διότι η καχυποψία των ανθρώπων σήμερα αποτελεί ένα εμπόδιο στην ανάπτυξη των ασφαλιστικών εργασιών. Είναι δεδομένο ότι οι παραπάνω κινήσεις δεν είναι αρκετές εάν δεν συνοδευτούν και από τις αλλαγές που πρέπει να συντελεστούν στον ίδιο το χώρο τόσο σε επίπεδο εταιριών, όσο και σε επίπεδο νοοτροπίας. Ο καθένας από μας πρέπει να συνειδητοποιήσει ότι επιτελούμε όχι απλώς ένα επάγγελμα, αλλά ένα λειτούργημα το οποίο έχει μία αμοιβή. Να σκύψουμε πάνω από τον προβληματισμό που διακατέχει τον υποψήφιο αγοραστή και να του προσφέρουμε την απαραίτητη ηρεμία για να πραγματοποιήσει απρόσκοπτα τα όνειρά του. Όπως πολύ σωστά είπε ένας ομιλητής στο τελευταίο συνέδριο της GAMA που παρακολούθησα, πρέπει να κατανοήσουμε ότι «we are in the peace of mind business». Αυτή είναι η φιλοσοφία που διακατέχει την ομάδα των συνεργατών μου.

Πώς μπορεί να γίνει πιο παραγωγικό το δίκτυο της Interamerican στην περιοχή;

Η.Α. : Αυτός είναι ένας συνεχής και αέναος προβληματισμός δικός μου και των ανθρώπων μου. Σε γενικές γραμμές η παραγωγική μας δραστηριότητα είναι σημαντική, αλλά είναι βαθιά μας πεποίθηση ότι για κάθε καλό υπάρχει και το καλύτερο. Με άξονα αυτή τη λογική, προσπαθούμε να βελτιώνουμε τόσο το προσωπικό μας επίπεδο γνώσεων και υπηρεσιών, όσο και την επαγγελματική μας παρουσία στην αγορά.

Μιλήστε μας για τον επαγγελματία αλλά και τον άνθρωπο Αντωνίου.

Η.Α. : Βρίσκομαι σε αυτόν τον χώρο τα τελευταία 18 έτη. Από τα πρώτα βήματά μου απαρνήθηκα τη «σιγουριά» του δημοσίου υπαλλήλου για να μπω στη σιγουριά της μεγάλης οικογένειας που λέγεται INTERAMERICAN με πατέρα και εμπνευστή αυτής τον ηγέτη ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΟΝΤΟΜΗΝΑ. Η επιλογή μου έγινε αυθόρμητα, χωρίς να γνωρίζω σχεδόν τίποτε από το χώρο των ασφαλειών με μοναδικό γνώμονα τη διάθεσή μου να ξεχωρίσω, να δημιουργήσω, να ξεφύγω από τα στενά όρια της επαρχίας και του νομού μου. Η INTERAMERICAN ανταποκρίθηκε άξια στις προσδοκίες μου και άλλαξε τη ζωή μου, όπως άλλαξε και την ιστορία του θεσμού της ασφάλειας στην Ελλάδα. Η επιλογή μου δικαιώθηκε, γιατί σε χρονικό διάστημα μικρότερο των 5 ετών ανέλαβα τη διεύθυνση του υποκαταστήματος της Καρδίτσας. Από το 1998 έχω την ευθύνη της ανάπτυξης και του νομού των Τρικάλων. Η ομάδα των συνεργατών μου απαρτίζεται από 25 άτομα ηλικίας μεταξύ 25-45 ετών, πλήρους απασχόλησης, καλού επιστημονικού επιπέδου και με πάθος για τη δουλειά. Οφείλω να ομολογήσω ότι τόσο σαν άνθρωπος, όσο και σαν επαγγελματίας είμαι ενθουσιώδης, παθιασμένος και τελειομανής. Η ενασχόλησή μου με τη δουλειά απορροφά το μεγαλύτερο μέρος της ημέρας μου. Βρίσκομαι στα γραφεία της Καρδίτσας, των Τρικάλων ή της Καλαμπάκας στη διάθεση των συνεργατών και των στελεχών μου από τις 8 το πρωί έως τις 9 το βράδυ καθημερινά και το Σάββατο το πρωί. Σε αυτό το σημείο, θα ήθελα από βάθους καρδιάς να εκφράσω ένα μεγάλο ευχαριστώ στη γυναίκα μου και στους δύο γιους μου, ηλικίας 8 και 5 ετών, που με στηρίζουν και αντέχουν την απουσία μου. Χωρίς τη δική τους παρουσία και συμπαράσταση, τίποτε από όσα δημιούργησα δεν θα ήταν εφικτό. Είμαι βαθύτατα πεπεισμένος ότι η αγορά, η Ελληνική κοινωνία στο σύνολό της - είτε είναι αγρότες , είτε εργάτες, είτε επιστήμονες είτε επιχειρηματίες - αναζητά λύσεις από την ασφαλιστική βιομηχανία, επαγγελματίες που θα δώσουν απαντήσεις στα βασικά και ουσιώδη ερωτήματα της υγείας, της μακροζωίας, του ατυχήματος, της σύνταξης, των σπουδών. Στο χέρι το δικό μας, του κράτους που εποπτεύει την αγορά, των στελεχών των ασφαλιστικών εταιριών που κινούν τα νήματα και ημών που κρατάμε τα ηνία των τοπικών μονάδων είναι να δημιουργήσουμε τις προϋποθέσεις για να βρουν οι άνθρωποι τις λύσεις που δικαιούνται. Αυτή τη λογική έχω σαν κεντρικό άξονα της δουλειάς μου. Ένας επαγγελματίας ασφαλιστικός σύμβουλος δεν δημιουργείται μέσα από σεμινάρια πωλήσεων και προϊόντων, εκπαιδεύεται και χτυπιέται κάθε μέρα στην αγορά, παλεύει με τις ανασφάλειες και τα άγχη των ανθρώπων, νοιάζεται και πονάει γι' αυτούς και μέσα από τις γνώσεις του, καταφέρνει να τους δώσει λύσεις που θα τους κάνουν να νιώσουν ασφάλεια και σιγουριά. Οι άνθρωποί μου, οι συνεργάτες μου, αλλά και εγώ ο ίδιος έχουμε πρώτοι εμείς συνειδητοποιήσει ότι το πολυτιμότερο περιουσιακό στοιχείο του ανθρώπου είναι η ικανότητά του να εργάζεται, να παράγει χρήμα και έχουμε ασφαλίσει την ικανότητά μας αυτή. Αυτό και μόνο το γεγονός νομίζω ότι είναι ενδεικτικό του τρόπου που σκέφτομαι και αισθάνομαι για το χώρο στον οποίο κινούμαι.

Κλείνοντας, θα ήθελα από τη θέση όπου βρίσκομαι σήμερα να ευχαριστήσω δημόσια όλους τους ανθρώπους της Interamerican που με πίστεψαν, με στήριξαν και με βοήθησαν. Οπωσδήποτε πάνω και πέρα από όλους ένα μεγάλο ευχαριστώ οφείλω στον κ. Κοντομηνά, ο οποίος μου έδωσε τη δυνατότητα να ονειρεύομαι. Η ενασχόλησή μου με την Interamerican με έκανε να συνειδητοποιήσω τη δύναμη της θέλησης και να δημιουργώ οράματα τόσο για μένα, όσο και για τους συνεργάτες και την οικογένειά μου. Αν με ρωτούσε σήμερα κάποιος αν θα έκανα ξανά την ίδια επιλογή, θα έδινα μία απάντηση που ακούγεται μεν κοινότυπη αλλά είναι πέρα για πέρα αληθινή: ΣΙΓΟΥΡΑ ΚΑΙ ΜΑΛΙΣΤΑ ΜΕ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΟ ΠΑΘΟΣ.

Όλοι διαπραγματεύονται! Κάντε το κι εσείς!

Γράφει ο Βαγγέλης Σπύρου

Όλοι σε όλη τους τη ζωή πουλάνε κι αγοράζουν, δηλαδή διαπραγματεύονται: το μικρό παιδί κλαίγοντας, οι διπλωμάτες καριέρας, οι σύζυγοι (εκεί ο αρραβώνας είναι πρότυπο πώλησης, τόσα δίνεις, τόσα θέλω!...) οι πολιτικοί, οι ρήτορες, οι έμποροι, οι καλλιτέχνες, οι αρχηγοί κρατών, οι αθλητές (δυστυχώς), οι θρησκείες.

Άλλοι διαπραγματεύονται με χρήμα, άλλοι με πράγματα (διαπραγμάτευση), άλλοι με ιδέες της παρούσης ζωής κι άλλοι της μέλλουσας... Δείτε το σαν παιχνιδάκι και... χαρείτε το!

Όσοι είστε ασφαλιστές - πωλητές να θυμάσθε ότι τα καλύτερα στον κόσμο τα πούλησαν κάποιοι πωλητές που ίσως και να τους ειρωνεύτηκαν στην αρχή γι' αυτό που πουλούσαν, μετά τους είπαν "προάγγελους πολιτισμού"... Αφήστε την γκρίνια μερικών για κρίση και φτώχεια, ανεργία και πείνα... Αυτή είναι η μία πλευρά, υπάρχει, και για κάποιους είναι προσωρινή. Η άλλη πλευρά λέει ότι το χρήμα ρέει άφθονο και ότι πωλούνται διαμάντια, λίρες, χρυσά, αυτοκίνητα πολυτελείας, ρούχα, μόδες, ρεκλάμες, καζίνο, σπίτια πολυτελή, πανάκριβα ξενοδοχεία, οικόπεδα, κινητά και ακίνητα ένα σωρό... Εξαρτάται για ποιο πράγμα και με ποιους διαπραγματεύεσθε!

Κάποιοι τα πουλάνε και κάποιοι άλλοι τα αγοράζουν!

"Πουλήστε ακριβά το τομάρι" σας αλλά να θυμάσθε ότι και αυτοί και εσείς δεν θα βρείτε τη λύτρωση και ευτυχία όσα κι αν πουλήσετε, όσα κι αν αγοράσετε.

Δυο μάτια-γαλάζιες λίμνες ή "σαν δυο σταξιές μελάνι", ένα χάδι, ένα χαμόγελο, μια ευχή, μια στοργική προσέγγιση, μια αγκαλιά, ένα ηλιοβασίλεμα, μια μυρωδιά βροχερού χωραφιού, μια βουτιά στη θάλασσα, ένα σπίτι γεμάτο αγάπη. Ένα "μπαμπά, ένα "μαμά" αξίζουν όλο το χρυσάφι του κόσμου!

Αν μαζί μ' αυτά έχεις και πλούτη να ζεις και να μοιράζεσαι, ακόμα καλύτερα! Πουλήστε! Και επειδή, φιλαράκια μου, θέλετε και "κάτι" πρακτικό τώρα, να πάτε να πουλήσετε ΑΥΘΗΜΕΡΟΝ, θα σας πω πως αυτό δεν γίνεται! Είναι σαν τους καρπούς, θέλει χρόνο το γευστικό φρούτο. Και οι πωλήσεις θέλουν τον Ήλιο της γνώσης. Καλοκαίρι είναι, θα κάνουμε κάτι εύκολο. Απ' το βιβλίο εκδόσεων ΚΕΡΚΥΡΑ (Βλαχαβά 6-8 τηλ. 2103314174 www.oikonomiki.gr - sales@oikonomiki.gr), με τίτλο "Εγχειρίδιο Διαπραγμάτευσης" της σειράς βιβλίων THE ECONOMIST BOOKS, θα σας παραθέσω, (μετά από έγκριση της εκδότριας εταιρείας) ένα ευρετήριο όρων σχετικών με διαπραγματεύσεις. Διαβάστε έναν-έναν όρο και τσεκάρετε πόσους όρους κατανοείτε. Αν τους γνωρίζετε, μπράβο σας. Αν όχι, ζητήστε απ' τα τμήματα εκπαίδευσης και Marketing να σας τους αναλύσουν. Το καλύτερο ίσως είναι να πάρετε το βιβλιαράκι και να το, "ξεσκίσετε" στο διάβασμα... Είναι χρήσιμο, θα μεγαλώσουν οι επιτυχημένες πωλήσεις σας... Όταν λέω διαβάστε το δεν εννοώ μόνο τους πωλητές πρώτης γραμμής. Εννοώ όλους, η ασφαλιστική αγορά μας είναι όλοι· απ' τον Κοντομηνά, τον Παλαιολόγο, τον Ψωμιάδη, τον Παυλίδη, τον Παπανικολάου, τον Μινέττα, τον Γονή, τον Κόκκαλη, τον Κώτσαλο, τον... τον ως την Αντωνάκη, τον Παπαθανασίου και όλο το... επιμελητήριο με τους εγγεγραμμένους εκεί κρυφούς και φανερούς κωδικούς! Βελτιωμένες πωλήσεις, σημαίνει βελτιωμένη ασφαλιστική αγορά! Καλές διαπραγμεύσεις!

ΕΥΡΕΤΗΡΙΟ ΟΡΩΝ

ΑΒΡΟΤΗΤΑ (COURTESY)
ΑΓΟΡΑ (MARKET)
ΑΓΟΡΑ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΟΥ (HOTEL PURCHASE)
ΑΔΙΕΞΟΔΟ (DEADLOCK)
ΑΔΥΝΑΜΙΑ ΣΥΝΑΨΗΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ (FAILURE TO AGREE)
ΑΚΡΟΑΣΗ (LISTENING)
ΑΚΡΟΣΦΑΛΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗ (BRINKMANSHIP)
ΑΜΕΣΗ ΣΥΜΦΩΝΙΑ (QUICK DEAL)
ΑΜΕΤΑΒΛΗΤΟ (CONSTANT)
ΑΜΟΙΒΑΙΟΤΗΤΑ (RECIPROCITY)
ΑΜΟΙΒΗ ΕΝΑΝΤΙ ΠΙΘΑΝΟΛΟΓΟΥΜΕΝΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ (CONTINGENCY FEES)
ΑΜΟΙΒΗ ΣΥΜΒΟΥΛΟΥ (CONSULTING FEE)
ΑΜΠΑΛΑΡΙΣΜΑ (ΠΡΟΣΦΟΡΩΝ) (PACKAGING)
ΑΜΦΙΣΒΗΤΗΣΤΕ ΤΑ ΚΡΙΤΗΡΙΑ (QUESTION THE CRITERIA)
ΑΝΑΒΟΛΗ, ΔΙΑΚΟΠΗ (ADJOURNMENT)
ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΔΙΕΥΚΡΙΝΗΣΕΩΝ (SEEKING CLARIFICATION)
ΑΝΑΚΕΦΑΛΑΙΩΣΗ (SUMMARISING)
ΑΝΑΚΛΗΣΗ ΚΑΤΟΧΗΣ (REVERSION)
ΑΝΑΛΗΨΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (FACTORING)
ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΠΟΦΑΣΗΣ (DECISION ANALYSIS)
ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ (COST BREAKDOWN)
ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ ΕΝΟΙΚΙΟΥ (RENT REVIEW)
ΑΝΑΠΡΟΣΑΡΜΟΖΟΜΕΝΟ ΠΛΑΝΟ (ESCALATOR SCHEDULE)
ΑΝΑΣΤΟΛΕΣ (INHIBITIONS)
ΑΝΕΠΙΣΗΜΑ, ΜΕΤΑΞΥ ΜΑΣ (OFF THE RECORD)
ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟ ΣΤΥΛ (COMPETITIVE STYLE)
ΑΝΤΑΛΛΑΓΗ (EXCHANGE)
ΑΝΤΑΠΕΡΓΙΑ (LOCK-OUT)
ΑΝΤΙΠΡΑΓΜΑΤΙΣΜΟΣ (BARTER)
ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ (AGENT)
ΑΝΤΙΡΡΗΣΗ (OBJECTION)
ΑΝΤΙΣΤΑΘΜΙΣΜΑ (OFFSET)
ΑΝΤΙΣΤΑΘΜΙΣΤΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ (COUNTER-TRADE)
ΑΝΩΤΕΡΑ ΒΙΑ (FORCE MAJEURE)
ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΕΩΝ (VALUING CONCESSIONS)
ΑΠΕΡΓΙΑ (STRIKE)
ΑΠΛΗΣΤΙΑ (GREED)
ΑΠΟΒΟΥΤΥΡΩΤΗΣ (SKIMMER)
ΑΠΟΚΡΥΨΗ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΩΝ ΠΡΟΘΕΣΕΩΝ ΑΠΟ ΤΟΝ ΑΝΤΙΠΑΛΟ (ΜΠΛΟΦΑ) (BLUFF)
ΑΠΟΦΑΣΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗΣ (COMMAND DECISION)
ΑΠΟΦΥΓΗ - ΜΟΝΤΕΛΟ ΑΠΟΦΥΓΗΣ (AVOIDANCE-AVOIDANCE MODEL)
ΑΡΜΟΝΙΚΗ ΣΧΕΣΗ (RAPPORT)
ΑΡΝΗΤΙΚΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ (QUESTION NO-NOS)
ΑΡΧΕΣ Ι (PRINCIPLES 1)
ΑΡΧΕΣ ΙΙ (PRINCIPLES 2)
ΑΡΧΗ ΤΗΣ ΑΜΟΙΒΑΙΟΤΗΤΑΣ (MUTUALITY PRINCIPLE)
ΑΡΧΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ (FIRST OFFER)

ΑΣΑΦΕΙΑ (AMBIGUITY)
ΑΤΖΕΝΤΑ (AGENDA)
ΑΥΤΟΑΝΤΙΛΗΨΗ (PERCEPTION)
ΒΑΘΜΟΣ ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΗΣ (CONCESSION RATE)
ΒΙΑΣΤΙΚΟ ΚΛΕΙΣΙΜΟ (HUSTLE CLOSE)
ΓΕΝΝΑΙΟΔΩΡΙΑ (GENEROSITY)
ΓΛΩΣΣΑ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ (BARGAINING LANGUAGE)
ΓΛΩΣΣΑ ΕΞΑΡΤΗΜΕΝΗ (ΥΠΟ ΑΙΡΕΣΗ) (CONDITIONAL LANGUAGE)
ΓΡΑΜΜΗ ΤΟΥ ΔΟΛΟΦΟΝΟΥ (KILLER LINE)
ΔΑΝΕΙΟ (LOAN)
ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ (NEGOTIATING SKILL)
ΔΕΥΤΕΡΕΥΟΝ ΜΠΟΪΚΟΤΑΖ (SECONDARY BOYCOTT)
ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΑΞΙΑΣ (CREATING VALUE)
ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΑ (AUCTION)
ΔΗΜΟΣΙΑ ΣΤΑΣΗ (PUBLIC STANCE)
ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ (PROCEDURE)
ΔΙΑΔΟΧΙΚΕΣ ΣΤΑΛΕΣ (DRIPPING ROAST)
ΔΙΑΙΤΗΣΙΑ (ARBITRATION)
ΔΙΑΙΤΗΣΙΑ ΕΚΚΡΕΜΟΤΗΤΑΣ (PENDULUM ARBITRATION)
ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΕΛΕΥΘΕΡΩΣΗ ΟΜΗΡΩΝ (HOSTAGE NEGOTIATION)
ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΘΕΣΕΩΝ (POSITIONAL BARGAINING)
ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΜΕ ΤΟΝ ΕΑΥΤΟ ΜΑΣ (NEGOTIATING WITH YOURSELF)
ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΣΕ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΑΠΑΓΩΓΗΣ (KIDNAP NEGOTIATION)
ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΤΙΜΗΣ (PRICE NEGOTIATION)
ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΦΟΡΜΟΥΛΑ (FORMULA BARGAINING)
ΔΙΑΠΡΟΣΩΠΙΚΟΣ ΠΡΟΣΑΝΑΤΟΛΙΣΜΟΣ (INTERPERSONAL ORIENTATION)
ΔΙΑΦΘΟΡΑ (CORRUPTION)
ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΑ... (OR ELSE)
ΔΙΕΚΔΙΚΟΥΜΕΝΗ ΑΞΙΑ (CLAIMING VALUE)
ΔΙΚΑΙΟ ΤΩΝ ΣΥΜΒΑΣΕΩΝ (CONTRACT LAW)
ΔΙΚΑΙΟΔΟΣΙΑ (AUTHORITY)
ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗ (FAIR)
ΔΙΚΑΙΩΜΑ ΑΓΟΡΑΣ (OPTION)
ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΣ (COPYRIGHT)
ΔΙΚΗΓΟΡΟΙ (LAWYERS)
ΔΙΛΗΜΜΑ ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΗΣ (CONCESSION DILEMMA)
ΔΙΠΛΩΜΑΤΑ ΕΥΡΕΣΙΤΕΧΝΙΑΣ ΚΑΙ ΑΔΕΙΕΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ (PATENTS AND LICENCES)
ΔΩΡΟΔΟΚΙΑ (BRIBERY)
ΕΑΝ (F)
ΕΓΓΥΗΣΗ (GUARANTEE)
ΕΓΓΥΗΣΗ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΗΣ (INDEMNITY)
ΕΓΚΑΙΡΗ ΕΞΟΦΛΗΣΗ (GETTING PAID)
ΕΓΚΑΤΑΛΕΙΨΤΕ ΤΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ (WALK-OUT)
ΕΓΚΡΙΣΗ ΥΠΟΚΕΙΜΕΝΗ ΣΤΟ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ ("SUBJECT TO BOARD APPROVAL")
ΕΙΔΙΚΗ ΤΙΜΗ (PREMIUM PRICING)
ΕΙΚΟΝΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ (SHAM OFFER)
"ΕΙΜΑΙ ΕΝΑΣ ΑΠΛΟΣ ΜΑΝΑΒΗΣ" ("I AM ONLY A SIMPLE GROCER")
ΕΙΝΑΙ ΑΝΑΓΚΗ ΝΑ ΓΝΩΡΙΖΟΥΜΕ (NEED TO KNOW)
ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ (IMPORTS)
ΕΙΣΠΡΑΞΗ ΟΦΕΙΛΩΝ (DEBT COLLECTING)
ΕΚΒΙΑΣΜΟΣ (BLACKMAIL)
ΕΚΜΙΣΘΩΣΗ (LEASE)

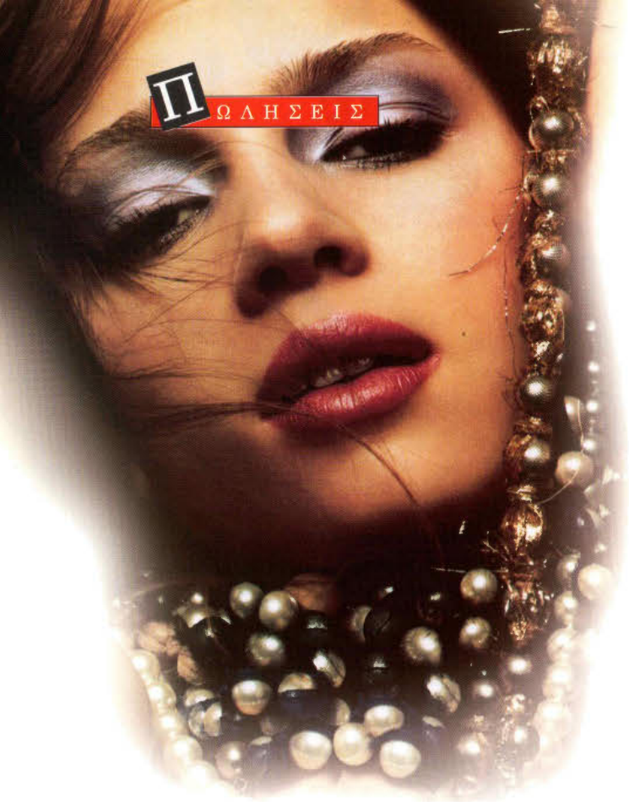
ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ (COMMUNICATION)
ΕΠΙΛΥΣΗ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΩΝ (PROBLEM-SOLVING)
ΕΠΙΜΕΡΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ (DISTRIBUTIVE BARGAINING)
ΕΠΙΤΟΚΙΟ (INTEREST RATE)
ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ (QUESTIONS)
ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΔΟΛΟΦΟΝΟΥ (KILLER QUESTIONS)
ΕΥΕΛΙΞΙΑ (FLEXIBILITY)
Η ΑΡΧΗ ΤΟΥ ΑΓΚΙΣΤΡΟΥ (HOOKER'S PRINCIPLE)
ΗΘΙΚΗ (ETHICS)
ΗΧΟΣ ΨΗΣΙΜΑΤΟΣ (SIZZLE)
«ΘΑ ΕΠΡΕΠΕ ΝΑ ΕΙΧΑΜΕ ΕΝΗΜΕΡΩΘΕΙ» («WE SHOULD HAVE BEEN TOLD»)
ΘΕΩΡΙΑ ΠΑΙΓΝΙΩΝ (GAME THEORY)
ΘΕΩΡΙΑ ΤΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ (NEEDS THEORY)
ΙΣΟΣΤΑΘΜΙΣΗ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΑΞΙΑΣ ΤΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ (LEVEL UP THE WORK, LEVEL DOWN THE PRICE)
ΙΣΧΥΣ (POWER)
ΚΑΘΑΡΗ (ΑΞΙΑ) (NET)
ΚΑΛΗ ΘΕΛΗΣΗ (GOODWILL)
ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΛΥΣΗ ΜΙΑΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ ΥΠΟ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ (BATNA) (BEST ALTERNATIVE TO A NEGOTIATED AGREEMENT)
ΚΑΝΕΝΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑ (NO PROBLEM)
ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΙ (RULES)

ΕΚΠΤΩΣΕΙΣ (DISCOUNT)
ΕΝΑ ΦΟΡΤΗΓΟ ΣΥΜΒΑΣΕΙΣ (ONE-TRUCK CONTRACTS)
ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΗ ΛΥΣΗ (ALTERNATIVE)
ΕΝΟΙΚΙΟ (RENT)
ΕΝΟΠΟΙΗΤΙΚΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ (INTEGRATIVE BARGAINING)
ΕΝΤΟΛΕΑΣ (PRINCIPAL)
ΕΝΤΟΛΗ (MANDATE)
ΕΞΑΓΩΓΕΣ (EXPORTS)
ΕΞΑΓΩΓΙΚΕΣ ΠΙΣΤΩΣΕΙΣ (EXPORT CREDIT)
ΕΞΑΝΑΓΚΑΣΜΟΣ (COERCION)
ΕΞΟΔΟΣ ΑΠΟ ΥΠΟΓΕΙΑ ΔΙΑΔΡΟΜΗ (GETTING OUT FROM UNDER)
ΕΞΟΦΛΗΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΑΔΟΣΗ (CASH ON DELIVERY)
ΕΞΟΦΛΗΣΗ ΠΡΙΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ (CASH BEFORE PERFORMANCE)
ΕΞΥΜΝΗΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (PRAISING THE PRODUCT)
ΕΠΑΝΕΞΕΤΑΣΗ (REVIEW)

ΚΑΤΑΛΗΚΤΙΚΕΣ ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΕΣ (DEADLINES)
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ: ΧΑΝΩ-ΧΑΝΕΙΣ (LOSE-LOSE)
ΚΑΤΑΦΑΤΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ (YESABLE PROPOSITION)
ΚΕΡΔΙΖΕΙΣ - ΚΕΡΔΙΖΩ (WIN-WIN)
«ΚΕΡΔΙΖΕΤΕ ΟΡΙΣΜΕΝΑ ΚΑΙ ΧΑΝΕΤΕ ΑΛΛΑ» («YOU WIN SOME AND YOU LOSE SOME»)
ΚΙΒΩΤΟΣ ΤΟΥ ΝΩΕ (NOAH'S ARK)
ΚΙΝΔΥΝΟΣ (RISK)
ΚΙΝΗΤΟΠΟΙΗΣΗ (MOTIVATION)
ΚΙΝΗΤΡΑ (INCENTIVE)
ΚΛΙΜΑΚΩΣΗ (ESCALATION)
ΚΟΣΤΟΣ ΕΦ' ΟΡΟΥ ΖΩΗΣ (LIFETIME COSTS)
ΚΥΚΛΟΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΩΝ (BLAME CYCLE)
ΚΥΡΩΣΕΙΣ (SANCTION)
ΛΗΨΗ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΩΝ (ORDER-TAKING)
ΛΟΓΟΜΑΧΙΑ (ARGUMENT)
ΛΥΣΗ ΤΟΥ NASH (NASH SOLUTION)
ΜΑΛΘΑΚΟΤΗΤΑ (SOFTNESS)
ΜΑΡΤΥΡΙΟ (MARTYRDOM)
«ΜΕ ΣΥΓΧΩΡΕΙΤΕ, ΕΚΑΝΑ ΛΑΘΟΣ» (I'M SORRY, I'VE MADE A MISTAKE»)
ΜΕΙΚΤΟ (GROSS)
ΜΕΙΟΔΟΤΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ (BID)
ΜΕΣΑΖΩΝ (ΕΝΔΙΑΜΕΣΟΣ) (GO-BETWEEN)
ΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗ (MEDIATION)
ΜΕΤΡΗΤΑ (CASH)
ΜΕΤΩΠΙΚΗ ΕΠΙΘΕΣΗ (FRONTAL ASSAULT)
ΜΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΙΜΟΣ (NOT NEGOTIABLE)
ΜΗ ΛΕΚΤΙΚΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ (NON-VERBAL BEHAVIOUR)
ΜΗ ΜΗΔΕΝΙΚΟ ΑΘΡΟΙΣΜΑ (NON ZERO SUM)

ΜΗΔΕΝΙΚΟ ΑΘΡΟΙΣΜΑ (ZERO SUM)
ΜΗΛΑ ΚΙ ΑΧΛΑΔΙΑ (APPLES AND PEARS)
ΜΗΝ ΤΟ ΠΑΙΡΝΕΤΕ ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ (ON TAKING IT PERSONALLY)
ΜΗΝΥΜΑ ΑΓΟΡΑΣ (BUYING SIGNAL)
ΜΗΝΥΜΑ ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΗΣ (CONCESSION SIGNAL)
ΜΙΑ ΚΑΛΗ ΠΡΑΞΗ (ONE-GOOD TURN)
ΜΙΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΜΟΝΟ (ONE OFFER ONLY)
ΜΙΑ ΤΙΜΗ, ΕΝΑ ΠΑΚΕΤΟ (ONE PRICE, ONE PACKAGE)
ΜΝΗΜΟΝΙΟ ΣΥΝΕΝΝΟΗΣΗΣ (MEMORANDUM OF UNDERSTANDING)
ΜΟΙΡΑΣΜΑ ΤΗΣ ΔΙΑΦΟΡΑΣ (SPLIT THE DIFFERENCE)
ΜΟΝΟΔΡΟΜΟΣ (ONE-WAY STREETS)
ΜΟΝΤΕΛΟ ΑΠΟΦΥΓΗΣ ΣΥΓΚΡΟΥΣΕΩΝ ΤΟΥ ZEUTHEN (ZEUTHEN'S CONFLICT AVOIDANCE MODEL)
ΜΟΧΛΕΥΣΗ (ΕΠΙΡΡΟΗ) (LEVERAGE)
ΜΠΑΓΚΑΤΕΛΑ (BAGATELLE)
ΜΠΑΛΟΝΙ (BALLOON)
ΝΑΙ, ΑΛΛΑ... (YES, BUT)
ΝΟΜΟΙ (LAW)
ΞΥΠΝΩΝΤΑΣ ΤΟ ΝΕΚΡΟ (WAKING UP THE DEAD)
ΟΛΛΑΝΔΙΚΗ ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΑ (DUTCH AUCTION)
ΟΜΟΛΟΓΟ ΚΑΛΗΣ ΕΚΤΕΛΕΣΗΣ (PERFORMANCE BOND)
ΟΠΤΙΚΟΣ ΤΟΥ BROOKLYN (BROOKLYN OPTICIAN)
ΟΧΙ ΕΠΙΣΤΡΟΦΕΣ (NO COME-BACKS)
ΠΑΖΑΡΙ (BARGAINING)
ΠΑΖΑΡΙ (HAGGLE)
ΠΑΙΔΙΑ (CHILDREN)

ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ ΔΑΝΕΙΟΛΗΨΙΑΣ (LENDABILITY FACTOR)
ΠΑΡΑΔΟΣΗ (εμπορευμάτων στις εγκαταστάσεις του πελάτη) (DELIVERY)
ΠΑΡΑΠΟΝΟ (GRIEVANCE)
ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΗ (CONCESSION)
ΠΑΡΕ-ΔΩΣΕ (GIVE AND TAKE)
ΠΕΙΘΑΝΑΓΚΑΖΩΝ (INTIMIDATOR)
ΠΕΙΘΑΝΑΓΚΑΣΜΟΣ (INTIMIDATION)
ΠΕΙΘΩ, ΠΕΠΟΙΘΗΣΗ (PERSUASION)
ΠΕΡΙΣΤΑΣΕΙΣ (CIRCUMSTANCES)
ΠΕΡΙΣΤΕΡΙ ΤΟΥ SKINNER (SKINNER'S PIGEON)
ΠΙΣΤΩΣΗ (CREDIT)
ΠΙΣΤΩΤΙΚΗ ΕΠΙΣΤΟΛΗ (LETTER OF CREDIT)
ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΣ ΕΛΕΓΧΟΣ (CREDIT CONTROL)
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑ (INFORMATION)
ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΑ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ (ROYALTIES)
ΠΟΙΝΙΚΗ ΡΗΤΡΑ (PENALTY CLAUSE)
ΠΟΛΕΜΟΣ ΤΙΜΩΝ (PRICE WAR)
ΠΟΛΙΤΙΣΜΙΚΕΣ ΔΙΑΦΟΡΕΣ (CULTURE DIFFERENCES)
ΠΡΑΚΤΙΚΑ (MINUTES)
ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΕΝΤΟΛΕΑ-ΕΝΤΟΛΟΔΟΧΟΥ (PRINCIPAL-AGENT PROBLEM)
ΠΡΟΒΟΛΗ ΙΣΧΥΟΣ (FORCE PROJECTION)
ΠΡΟΕΞΟΦΛΗΤΙΚΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ (FORFAITING)
ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ (PREPARATION)
ΠΡΟΚΑΤΑΒΟΛΗ (ADVANCE)
ΠΡΟΛΗΠΤΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ (PRE-EMPTIVE BID)
ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ (COMMISSION)
ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ (MANAGEMENT FEES)
ΠΡΟΟΔΕΥΤΙΚΗ ΕΞΟΦΛΗΣΗ (PROGRESS PAYMENT)
ΠΡΟΣΔΟΚΙΕΣ (EXPECTATIONS)
ΠΡΟΣΘΕΤΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑ (COLLATERAL)
ΠΡΟΣΘΗΚΕΣ (ADD-ON)
ΠΡΟΣΦΟΡΑ (OFFER)
ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΔΙΧΩΣ ΟΡΟΥΣ (UNCONDITIONAL OFFER)
ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΜΕ ΕΡΩΤΗΜΑΤΙΚΟ (QUESTION PROPOSAL)
ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΠΑΡΑΚΩΛΥΣΗΣ (BLOCKING OFFER)
ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΠΟΥ ΟΙ ΑΛΛΟΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΑΡΝΗΘΟΥΝ (OFFER THEY MUST REFUSE)
ΠΡΟΣΦΟΡΑ / ΜΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ (BID/NO BID)
ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΣΧΕΣΕΙΣ (PERSONAL RELATIONSHIPS)
ΠΡΟΤΑΣΗ (PROPOSAL)
ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ (PRIORITIES)
ΠΡΟΤΥΠΟΙ ΟΡΟΙ (STANDARD TERMS)
ΠΩΛΕΙΤΕ ΦΘΗΝΑ ΚΑΙ ΓΙΝΕΤΕ ΔΙΑΣΗΜΟΣ (SELL CHEAP, GET FAMOUS)
ΠΩΛΗΣΗ ΜΕ ΜΕΤΑΣΤΡΟΦΗ (SWITCH SELLING)
ΠΩΛΗΣΗ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΟΥ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ (USEDCAR SALE)
ΡΕΑΛΙΣΤΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ (REALSTIC OFFER)
ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ (LIQUIDITY)



ΡΗΤΡΑ ΤΗΣ ΣΩΣΙΒΙΑΣ ΛΕΜΒΟΥ (LIFEBOAT CLAUSE)
ΡΩΣΙΚΟ ΜΕΤΩΠΟ (RUSSIAN FRONT)
ΣΑΛΑΜΙ (SALAMI)
ΣΗΜΑΔΙ (SIGNAL)
ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΗ (ΘΥΣΙΑ) (MAJOR SACRIFICE GAMBIT)
ΣΙΩΠΗ (SHUT UP)
ΣΤΑΘΕΡΗ ΤΙΜΗ (FIXED PRICE)
ΣΤΑΘΕΡΟ ΑΘΡΟΙΣΜΑ (CONSTANT SUM)
ΣΤΟΧΟΙ (OBJECTIVE)
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ (STRATEGY)
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΛΛΗΛΕΠΙΔΡΑΣΗ (STRATEGIC INTERACTION)
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΤΗΣ ΑΥΞΗΣΗΣ ΤΗΣ ΤΙΜΗΣ ΕΝΟΣ ΑΓΑΘΟΥ ΤΗΝ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΣΤΙΓΜΗ (GAZUMP)
ΣΤΡΕΣ (STRESS)
ΣΥΓΚΛΟΝΙΣΤΙΚΗ ΕΙΣΟΔΟΣ (SHOCK OPENING)
ΣΥΓΚΡΟΥΣΗ (CONFLICT)
ΣΥΓΚΡΟΥΣΗ ΣΥΜΦΕΡΟΝΤΩΝ ΚΑΙ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΩΝ (CONFLICT OF INTERESTS AND RIGHTS)
ΣΥΛΛΟΓΙΚΕΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ (COLLECTIVE BARGAINING)
ΣΥΜΒΑΣΗ ΜΕ ΠΕΡΙΟΡΙΣΤΙΚΟΥΣ ΟΡΟΥΣ (RESTRICTIVE COVENANT)
ΣΥΜΒΙΒΑΣΜΟΣ (COMPROMISE)
ΣΥΜΦΕΡΟΝΤΑ (INTERESTS)
ΣΥΜΦΙΛΙΩΣΗ (CONCILIATION)
ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟ (AGREEMENT)
ΣΥΜΦΩΝΙΑ ΠΩΛΗΣΗΣ ΚΑΙ ΕΠΑΝΑΓΟΡΑΣ (SELL AND LEASE BACK)
ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑ (EMOTION)
ΣΥΝΑΣΠΙΣΜΟΣ (COALITION)
ΣΥΝΔΕΣΗ (LINKING)
ΣΥΝΕΤΑΙΡΟΣ (PARTNER)
ΣΥΝΗΓΟΡΟΣ ΤΟΥ ΔΙΑΒΟΛΟΥ (DEVIL'S ADVOCATE)
ΣΥΝΘΗΚΟΛΟΓΗΣΗ (CAPITULATION)
ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΕΛΠΙΔΑ (LAST CLEAR CHANCE)
ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΠΡΟΣΦΟΡΑ (BID LAST)
ΤΕΛΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ (FINAL OFFER)
ΤΕΛΜΑΤΩΜΕΝΗ ΟΦΕΙΛΗ (DEBT SWAMP)
ΤΕΧΝΑΣΜΑ ΔΕΣΜΕΥΣΗΣ (COMMITMENT PLOY)
ΤΕΧΝΑΣΜΑ ΤΗΣ ΕΛΑΧΙΣΤΗΣ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑΣ (MINIMUM ORDER PLOY)
ΤΕΧΝΑΣΜΑ ΤΟΥ PERRY MASON (PERRY MASON PLOY)
ΤΕΧΝΑΣΜΑ ΤΩΝ ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΩΝ ΑΠΑΙΤΗΣΕΩΝ (OVER-AND-UNDER PLOY)
ΤΕΧΝΑΣΜΑΤΑ ΚΑΘΥΣΤΕΡΗΣΗΣ (DELAYING PLOY)
«ΤΙ ΓΝΩΡΙΖΕΤΕ;» («WHAT DO YOU KNOW?»)
ΤΙ ΘΑ ΓΙΝΟΤΑΝ ΑΝ; (WHAT IF?)
ΤΙΜΗ (PRICE)
ΤΙΜΗ ΑΝΤΙΣΤΑΣΗΣ (RESISTANCE PRICE)
ΤΙΜΗ ΕΝΑΝΤΙ ΚΟΣΤΟΥΣ (PRICE VERSUS COST)
ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ ΕΝΑΝΤΙ ΠΙΘΑΝΟΛΟΓΟΥΜΕΝΩΝ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ (CONTINGENCY PRICING)
ΤΙΠΟΤΕ ΔΕΝ ΘΕΩΡΕΙΤΑΙ ΣΥΜΦΩΝΗΜΕΝΟ (NOTHING IS AGREED)
ΤΟ ΔΙΛΗΜΜΑ ΤΟΥ ΦΥΛΑΚΙΣΜΕΝΟΥ (PRISONER'S DILEMMA)
ΤΡΑΠΕΖΑ (BANK)
ΤΡΕΜΑΜΕΝΗ ΠΕΝΑ (QUIVERING QUILL)
ΤΡΩΤΟΤΗΤΑ (VULNERAILITY)
ΥΠΟΔΙΑΙΡΕΣΕΙΣ ΜΙΑΣ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ (HEADS OF AGREEMENT)
ΥΠΟΔΙΑΙΡΕΣΕΙΣ ΤΗΣ ΑΤΖΕΝΤΑΣ (HEADS OF AGENDA)
ΥΠΟΘΕΣΕΙΣ (ASSUMPTIONS)
ΥΠΟΘΕΤΙΚΟ ΚΛΕΙΣΙΜΟ (ASSUMPTIVE CLOSE)
ΥΠΟΜΟΝΗ (PATIENCE)
ΥΠΟΣΧΕΣΕΙΣ (PROMISE)
ΥΠΟΤΙΜΗΣΗ ΠΑΡΑΧΩΡΗΣΕΩΝ (DEVALUED CONCESSIONS)
ΥΠΟΧΩΡΗΣΗ (FALL-BACK)
ΥΦΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑΣ (CO-OPERATIVE STYLE)
ΦΑΣΜΑ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ (BARGAINING CONTINUUM)
ΦΗΜΗ (REPUTATION)
ΦΙΛΙΑ (FRIENDSHIP)
ΦΙΛΟΔΟΞΙΕΣ (ASPIRATIONS)
ΦΙΛΟΞΕΝΙΑ (HOSPITALITY)
ΦΟΒΟΣ ΤΟΥ ΑΔΙΕΞΟΔΟΥ (FEAR OF DEADLOCK)
ΦΡΑΣΕΟΛΟΓΙΑ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ (NEGOTIATING LANGUAGE)
ΧΡΕΩΣΗ ΠΑΝΩ ΑΠΟ ΤΗΝ ΚΑΝΟΝΙΚΗ (PADDING)
ΧΩΡΙΣ ΠΩΛΗΣΗ ΔΕΝ ΥΠΑΡΧΕΙ ΑΜΟΙΒΗ (NO SALE, NO FEE)
ΧΩΡΟΣ (VENUE)
ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ ΤΟΥ ΑΓΟΡΑΣΤΗ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΟΥ (CARBUYING PSYCHOLOGY)
ΨΥΧΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΩΝ (PSYCHOLOGY OF NEGOTIATION)

Πάρτε τη ζωή στα χέρια σας.

Η Ατλαντική Ένωση κάνει δυναμική επανεμφάνιση στον κλάδο ζωής και σας προσφέρει τη δυνατότητα συνεργασίας με τις καλύτερες προοπτικές. Ως μέλος του Ομίλου "Deutscher Ring – La Bâloise", το ενεργητικό του οποίου ανέρχεται σε 50 δισ. ευρώ, η Ατλαντική Ένωση, διαθέτει την τεχνογνωσία και την αξιοπιστία ενός μεγάλου ονόματος, που διακρίνεται για το υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης αλλά και εκπαίδευσης των συνεργατών της, σε όλους τους κλάδους δραστηριοποίησής της. Σήμερα, η Ατλαντική Ένωση, ως πιστοποιημένος Φορέας Εκπαίδευσης των Διαμεσολαβούντων, διασφαλίζει το υψηλότερο επίπεδο εκπαίδευσης των συνεργατών της και δίνει την μοναδική ευκαιρία να προσφέρετε στους πελάτες σας ό,τι καλύτερο με την εγγύηση της Ευρωπαϊκής ποιότητας και συνέπειας, της υγιούς οικονομικής βάσης και της συνεχούς εισαγωγής νέων και εξελιγμένων ασφαλιστικών προϊόντων ζωής και υγείας.

ΕΤΑΙΡΙΑ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ GROUP | Deutscher Ring | La Bâloise

Λ. Μεσογείων 71, 115 26 Αθήνα
Τηλ.: 210 7454000 | Fax: 210 7794446
www.atlantiki.gr

ΑΤΛΑΝΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ
Αξιοπιστία και εξυπηρέτηση

Αναστάσιος Κασκαρέλης, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της «ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ»

«Είμαστε μεγάλοι και φερέγγυοι»

Ο κ. Αναστάσιος Κασκαρέλης, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της «ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ», σε συνέντευξή του στο «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» αναφέρεται στην πορεία της εταιρείας, στην περιφερειακή της ανάπτυξη, τα προϊόντα της, και καταθέτει τις απόψεις του για τον ανταγωνισμό και την εξυγίανση της αγοράς, καθώς και τις μελλοντικές ενέργειες για την επέκταση της εταιρείας.

Του Νίκου Σακελλαρίου

Δώστε μας το ιστορικό της εταιρείας σας. Πότε ξεκίνησε , ποιους στόχους είχε , πώς εξελίχθηκε και τί στόχους έχει θέσει για το εγγύς μέλλον;

Ιδρύθηκε το 1973 με σκοπό να γίνει μια μεγάλη, φερέγγυα και διαχρονική εταιρεία έχοντας μια διαφορετική φιλοσοφία ανάπτυξης.

Εφαρμόσαμε στρατηγικές στους γενικούς κλάδους «δανεισμένες» από τον κλάδο ζωής.

Επειδή η εταιρεία δραστηριοποιείται στο μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής της στον κλάδο αυτοκινήτου, έπρεπε να τον καταστήσουμε κερδοφόρο.

Για την επίτευξη αυτού του μεγάλου στόχου πήραμε την στρατηγική απόφαση να αναπτύξουμε την παραγωγή μας στην περιφέρεια με αυστηρή επιλογή συνεργατών και κινδύνων. Η ανάπτυξη της παραγωγής στην περιφέρεια συντέλεσε στην ανάπτυξη και κυρίως στην κερδοφορία της εταιρείας σε ένα χώρο ζημιογόνο για τις περισσότερες εταιρείες.

Στόχος μας ήταν συνεχώς το δυνάμωμα της οικονομικής βάσης της εταιρείας και για το λόγο αυτό κάναμε συνεχώς αυξήσεις του μετοχικού κεφαλαίου, ώστε η εταιρεία να έχει την ισχυρότερη δυνατή οικονομική βάση.

Στα μελλοντικά μας σχέδια είναι η ακόμη μεγαλύτερη ενδυνάμωση της εταιρείας και η μόνιμη καθιέρωσή της στις μεγάλες φερέγγυες ασφαλιστικές εταιρείες.

Οι επιλογές μας δικαιώνονται μέρα με την ημέρα, καθώς η ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ τα τελευταία χρόνια παρουσιάζει ετήσιους ρυθμούς αύξησης της παραγωγής περίπου 40%.

Ποια τα χαρακτηριστικά της εταιρείας και σε τί διαφοροποιείται από τον ανταγωνισμό;

Το κυριότερο χαρακτηριστικό της εταιρείας είναι η στήριξή της στον ανθρώπινο παράγοντα. Είχαμε πάντοτε την άποψη ότι ο άνθρωπος είναι αναντικατάστατος και η έμπνευσή του είναι κινητήριος μοχλός κάθε δραστηριότητας. Έτσι όχι μόνο αφήσαμε αλλά και ενισχύσαμε τους ανθρώπους μας να δώσουν τον καλύτερο εαυτό τους και να δημιουργήσουν στην εργασία τους. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα όλοι οι εργαζόμενοι με την ευρεία έννοια στην Υδρόγειο, να θεωρούν προσωπικό στοίχημα την άνοδο της εταιρείας.

Άλλα χαρακτηριστικά της εταιρείας είναι η ευελιξία στη λήψη αποφάσεων και στις διαδικασίες για την άριστη επίλυση οποιουδήποτε προβλήματος, η συνεχής αναβάθμιση των υπηρεσιών της, η αμεσότητα στις σχέσεις της με τους πελάτες, ο σχεδιασμός προϊόντων για την κάλυψη των αναγκών κάθε πελάτη, η γρήγορη πληρωμή των αποζημιώσεων, η οποία κατέταξε την Υδρόγειο στη 2η θέση στο Σ.Α.Π.

Ποια πιστεύετε ότι είναι τα συγκριτικά πλεονεκτήματα της «ΥΔΡΟΓΕΙΟΣ» έναντι του ανταγωνισμού;

Δεν θέλω να κάνω συγκρίσεις γιατί κάθε εταιρεία έχει τη δική της σεβαστή φιλοσοφία, πιστεύω όμως ότι τα χαρακτηριστικά της εταιρείας που σας ανέφερα παραπάνω είναι εκείνα που ξεχώρισαν την Υδρόγειο.

Επιγραμματικά αναφέρω επίσης την γεωγραφική κατανομή της παραγωγής, το άριστα εκπαιδευμένο ανθρώπινο δυναμικό, την χρηστή διαχείριση και το ανθρώπινο πρόσωπο.

Ποια τα νέα προϊόντα που προωθείτε; Δώστε μας τα χαρακτηριστικά τους.

Η Υδρόγειος δραστηριοποιείται κυρίως στον κλάδο αυτοκινήτου αλλά και στον κλάδο πυρός, γενικής αστικής ευθύνης σκαφών, ατυχημάτων, οδικής βοήθειας και νομικής προστασίας.

-Στον κλάδο αυτοκινήτου διαθέτουμε όλη την γκάμα των προαιρετικών καλύψεων και καλύπτουμε ίδιες ζημιές του ασφαλιζομένου οχήματος, κλοπής, ζημιές από πυρκαγιά, τρομοκρατικές ενέργειες, ζημιές από ανασφάλιστο όχημα, κακόβουλες πράξεις, φυσικές διαταραχές, θραύση κρυστάλλων.

-Στον κλάδο πυρός διαθέτουμε ολοκληρωμένα πακέτα καλύψεων χωρίς απαλλαγές και εξαιρέσεις, στην γενική αστική ευθύνη καλύπτονται διαφορετικά επαγγέλματα κ.λπ.

Ποιά πιστεύετε ότι πρέπει να είναι τα κύρια χαρακτηριστικά μίας πετυχημένης ασφαλιστικής εταιρείας;

-Το κυριότερο χαρακτηριστικό είναι η οικονομική βάση. Για το λόγο αυτό εμείς συνεχώς αυξάνουμε τα ίδια κεφάλαιά μας, τα οποία για το 2004 ανήλθαν στο ποσό των 21εκ€, και με τις νέες επενδύσεις θα φτάσουν τα 35εκ€.

-Το ανθρώπινο δυναμικό είναι επίσης βασικό χαρακτηριστικό. Η άρτια εκπαίδευση, ο επαγγελματισμός, η αφομοίωση της εταιρικής φιλοσοφίας, συντελούν στην καλή εικόνα της εταιρείας και τελικά στη δημιουργία καλής φήμης στην αγορά.

-Το δίκτυο πωλήσεων σε συνδυασμό με τα παρεχόμενα προϊόντα και το τιμολόγιο.

-Η φερεγγυότητα και η διαχρονικότητα.

-Ο σεβασμός στον πελάτη.

-Η μεγάλη διασπορά των κινδύνων.

Πού εστιάζονται οι πωλήσεις του ασφαλιστικού σας δικτύου;

Στις μεγάλες πόλεις ή στην περιφέρεια;

Οι πωλήσεις της εταιρείας σε ποσοστό 90% εστιάζονται στην υπόλοιπη Ελλάδα, πλην δηλαδή του νομού Αττικής, ο οποίος αντιπροσωπεύει μόνο το 10% της συνολικής παραγωγής της εταιρείας.

Αυτή ακριβώς η κατανομή έχει επιφέρει θετικότατα αποτελέσματα στην ανάπτυξη και την κερδοφορία της εταιρείας. Συνεχώς αναλύουμε τα αποτελέσματα κάθε περιφέρειας. (αύξηση παραγωγής και συχνότητα ζημίας) και ανάλογα προσαρμόζουμε τη στρατηγική μας.

Τί δίκτυο έχετε, πώς αυξάνεται και τί κίνητρα δίνετε στους ασφαλιστές σας;

Όπως και παραπάνω είπα, η Υδρόγειος δίνει πρωταρχική σημασία στον ανθρώπινο παράγοντα. Έτσι και το δίκτυο πωλήσεων της εταιρείας είναι άρτια οργανωμένο, έχοντας στη βάση του τον παράγοντα άνθρωπο. Ο ασφαλιστής με το αυξημένο αίσθημα ευθύνης που έχει, είναι η βιτρίνα μας απέναντι στους πελάτες και τους ζημιωθέντες τρίτους.

Η Υδρόγειος σήμερα έχει 1.100 ασφαλιστές με στόχο τα δυο επόμενα χρόνια να έχει 1500.

Διαθέτει 20 ιδιόκτητα γραφεία σε διάφορες πόλεις της Ελλάδος και έχει αρχίσει η on-line σύνδεσή τους με τα κεντρικά γραφεία στη Αθήνα.

- Κίνητρα

Οι περισσότεροι ασφαλιστές μας είναι και μέτοχοι της εταιρείας και αυτό είναι το μεγαλύτερο κίνητρο που δώσαμε, αφού έτσι εισπράττουν κέρδη στην επίτευξη των οποίων έχουν συνεισφέρει.

Επιπλέον παρέχουμε bonus και ταξίδια σε διακεκριμένους συνεργάτες του δικτύου.

Σκοπεύουμε επίσης να δημιουργήσουμε έναν ειδικό διανεμητικό λογαριασμό από τα κέρδη της εταιρείας, το ποσό του οποίου θα διανέμεται στο δίκτυο αναλογικά.

Δώστε μας τα μεγέθη του 2004 , σε επίπεδο παραγωγής , αποτελεσμάτων χρήσης και αποθεματικών.

Η παραγωγή ασφαλίστρων και δικαιωμάτων για το 2004 ξεπέρασε τα 74εκ.€, σημειώνοντας αύξηση 27% σε σχέση με το 2003.

Τα αποθέματα και οι επενδύσεις ανήλθαν σχεδόν στο 100% των καθαρών ασφαλίστρων, ενώ ειδικά στον κλάδο αυτοκινήτων ξεπέρασαν το 110%.

Η εταιρεία παρουσίασε λειτουργικά κέρδη ποσού 2.610.000€.

Σημειώνω ιδιαίτερα ότι τα κέρδη προέρχονται αποκλειστικά και μόνο από τις ασφαλιστικές εργασίες και όχι από άλλες πηγές.

Η μερισματική απόδοση για τη χρήση 2004 ανήλθε σε ποσό 12%.

Τα προϊόντα μας ανανεώνονται συνεχώς σύμφωνα με τις ανάγκες των πελατών μας και έτσι ώστε πάντα η σχέση παροχών και τιμολογίου να είναι υπέρ του πελάτη.

Τί πιστεύετε ότι πρέπει να αλλάξει στην εγχώρια ασφαλιστική αγορά για να αυξηθούν οι πωλήσεις ασφαλιστικών προϊόντων;

Το σημαντικότερο είναι να επικρατήσει ο υγιής ανταγωνισμός μεταξύ των εταιρειών και να εξυγιανθεί η ασφαλιστική αγορά. Ο αθέμιτος ανταγωνισμός δεν βοηθά ούτε τις υγιείς εταιρείες ούτε τελικά τον καταναλωτή, αφού τα όποια κέρδη του είναι εφήμερα.

Στον τομέα αυτό πρωταρχικός είναι ο ρόλος και η πολιτική βούληση της πολιτείας είτε μέσω του Υπουργείου Ανάπτυξης είτε μέσω της Εποπτικής Αρχής.

Η εξυγίανση της αγοράς εκτός των άλλων συνεπειών για τις υγιείς εταιρείες θα τονώσει την ασφαλιστική συνείδηση του Έλληνα καταναλωτή με αποτέλεσμα η παραγωγή ασφαλίστρων από 2% του ΑΕΠ που είναι σήμερα να προσεγγίσει τον μέσο ευρωπαϊκό όρο που ανέρχεται σε 8,5% του ΑΕΠ.

Σημαντικό ρόλο τέλος στην αύξηση των πωλήσεων θα διαδραματίσουν οι επαγγελματίες ασφαλιστές, οι οποίοι με συνεχή εκπαίδευση θα πρέπει να αποκτήσουν τον μέγιστο δυνατό βαθμό επαγγελματικής επάρκειας αφού αυτοί είναι τελικά τα πρόσωπα της εταιρείας προς τους πελάτες.

«Πιστεύουμε ότι το μέλλον ανήκει σε αυτούς που το προετοιμάζουν σήμερα, και εμείς ανήκουμε σε αυτούς»

Κλείνοντας, θα ήθελα να αναφέρω ορισμένα πράγματα για την εταιρεία.

Η Υδρόγειος σήμερα είναι ένας κερδοφόρος οργανισμός με σημαντική αύξηση μεγεθών. Έχει κατακτήσει την εμπιστοσύνη χιλιάδων πελατών αλλά και της ασφαλιστικής αγοράς με τον τρόπο λειτουργίας της.

Η συνεχιζόμενη ανάπτυξη του πελατολογίου, η αναβάθμιση προϊόντων και υπηρεσιών, το άνοιγμα σε νέες δραστηριότητες, δίνουν στην εταιρεία τη δυνατότητα για νέα σχέδια και ακόμα μεγαλύτερες προοπτικές.

Ήδη ιδρύσαμε στην Κύπρο την «ΥΔΡΟΓΕΙΟ ΚΥΠΡΟΥ LTD», η οποία αναπτύσσεται με την ίδια φιλοσοφία και τις ίδιες αρχές και παρουσιάζει θεαματικά αποτελέσματα από τον δεύτερο χρόνο λειτουργίας της.

Πιστεύουμε ότι το μέλλον ανήκει σε αυτούς που το προετοιμάζουν σήμερα, και εμείς ανήκουμε σε αυτούς, αφού πιστεύουμε ότι αργά ή γρήγορα στην αγορά θα επικρατήσουν οι αξιόπιστες και φερέγγυες ασφαλιστικές εταιρείες.

Γυναίκες στις Πωλήσεις

Είναι δύσκολος πελάτης η γυναίκα;

Πόσο δύσκολος «πελάτης» είναι η γυναίκα; Σε τί ποσοστό ανταποκρίνονται σε σχέση με τους άνδρες στην ασφάλιση και τί ασφαλιστικές καλύψεις ζητάνε για τις ίδιες και την οικογένειά τους; Το «Ασφαλιστικό ΝΑΙ» απευθύνθηκε σε γυναίκες ασφαλίστριες για τη σκιαγράφηση της γυναίκας ασφαλιζόμενης.

Επιμέλεια: Βιβή Σεβαστάκη

Ασφαλιστικό Πρακτορείο Ίλιον

Ευαγγελία Αρναοτοπούλου

«Ο καλός ασφαλιστής στη γυναίκα φαίνεται»

Πόσο δύσκολος «πελάτης» είναι η γυναίκα;
Οι γυναίκες από τη φύση τους είναι ανασφαλείς. Για να καλύψουν αυτή την ανασφάλειά τους αναζητούν γι' αυτές και τα παιδιά τους ένα πρόγραμμα (συνήθως νοσοκομειακής περίθαλψης) έτσι ώστε να μπορούν να αντεπεξέλθουν (οικονομικά) στον οποιοδήποτε «κίνδυνο» που θα επέλθει. Κάνουν μια σχετική έρευνα και ασφαλίζονται τελικά σε αυτόν που θα τους λύσει όλες τους τις απορίες και θα τις καθησυχάσει, και επειδή οι γυναίκες είναι ανήσυχα πλάσματα, για μένα ο καλός ασφαλιστής απέναντι στην γυναίκα πελάτη φαίνεται!

Από τα εκατό ασφαλιστήρια συμβόλαια που έχετε κάνει πόσα αφορούν άντρες και πόσα γυναίκες;
Τα εβδομήντα ασφαλιστήρια ανήκουν σε άντρες και τα τριάντα σε γυναίκες. Αυτό κατά τη γνώμη μου συμβαίνει γιατί τα μηχανάκια και τα επαγγελματικά οχήματα τα οδηγούν επί το πλείστον άντρες, στα Ι.Χ. μειώνεται κάπως η διαφορά, όπως και στην ασφάλιση επιχειρήσεων αλλά και πάλι υπερτερούν οι άντρες.

Ποιο είναι το πιο ασυνήθιστο που σας έχει ζητηθεί να ασφαλίσετε;
Πριν από λίγο καιρό ήρθε στο γραφείο μου ένας κύριος που ήθελε να ασφαλίσει το αυτοκίνητό του με χτεσινή ημερομηνία γιατί την προηγούμενη μέρα είχε τρακάρει και είχε προκαλέσει υλικές ζημιές σε ένα άλλο όχημα. Ήθελε λοιπόν να αποφύγει να πληρώσει ο ίδιος τη ζημιά και όλες τις κυρώσεις που προέβλεπε ο νόμος. Του εξήγησα το λόγο που δεν μπορούσε να γίνει αυτό και με λίγα λόγια προσπάθησα να του δώσω να καταλάβει το θεσμό της ασφάλισης. Του είπα λοιπόν ότι το αυτοκίνητο είναι σαν ένα πολυβόλο όπλο γεμάτο σφαίρες που μπορεί ανά πάσα ώρα και στιγμή να σκοτώσει όποιον βρεθεί στο δρόμο του. Φάνηκε να κατάλαβε αυτά που του είπα, με ευχαρίστησε, ασφάλισε το αυτοκίνητό του και μάλιστα μου στέλνει και πελάτες.

Σκιαγραφήστε μας τον εαυτό σας ως γυναίκα και ως επαγγελματία.
Σαν γυναίκα είμαι ευαίσθητη ενώ σαν επαγγελματίας είμαι σκληρή και αυστηρή με τον εαυτό μου. Αγαπώ τη δουλειά μου και έχω στηρίξει τα όνειρά μου σε αυτήν. Η δουλειά του ασφαλιστικού συμβούλου είναι πολύ δύσκολη και για να αντεπεξέλθεις στον ανταγωνισμό θα πρέπει να έχεις γνώσεις, αλλά και να μην επαναπαύεσαι σε αυτές, γιατί η αγορά αλλάζει και εσύ δεν πρέπει να μένεις πίσω. Σημαντικό επίσης είναι να έχεις κοντά σου συνεργάτες που θα σε στηρίζουν.

Βιογραφικό

Η Ευαγγελία Αρναοτοπούλου είναι απόφοιτη Λυκείου και πτυχιούχος Η/Υ MQI. Ακόμη είναι πιστοποιημένος ασφαλιστικός διαμεσολαβητής και μέλος της Λέσχης των πιστοποιημένων της Coordinators College.

ΕΘΝΙΚΗ
Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Ασφαλιστικό Πρακτορείο Πειραιά

Αγγελική Γεωργίου

«Απαιτητικός πελάτης η γυναίκα»

Μιλήστε μας για την πορεία του πρακτορείου σας.
Κάτω από τη νέα μου ιδιότητα βρίσκομαι εδώ και ενάμιση χρόνο. Το ξεκίνημά μου έγινε με την Εθνική Ασφαλιστική ως ασφαλιστική σύμβουλος.
Πιστεύω ότι η συνεργασία μου με μία από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες ήταν καθοριστική.
Σήμερα συνεργάζομαι με άλλες δύο ασφαλιστικές εταιρίες, την ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΙΣ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ και την Εγνατία.
Η προσωπική σχέση που επιδιώκω να έχω με τον πελάτη όχι μόνο κατά τη διάρκεια της πώλησης αλλά και τη στιγμή της αποζημίωσης, που έχει πιο πολλή ανάγκη να στέκεσαι δίπλα του, είναι κάτι που δεν περνάει απαρατήρητο. Αυτό φαίνεται καθημερινά, με τους νέους πελάτες οι οποίοι δείχνουν την προτίμησή τους και την εμπιστοσύνη τους ακούγοντας τις καλές συστάσεις.
Οι αλλαγές στον ασφαλιστικό χώρο με κάνουν να αντιμετωπίζω τα νέα μου καθήκοντα με μεγαλύτερη ευθύνη και συνέπεια, προστατεύοντας έτσι τους πελάτες μου αλλά και τις εταιρίες που αντιπροσωπεύω.
Η πορεία του πρακτορείου μέχρι σήμερα καλύπτει απόλυτα τους αρχικούς μου στόχους για άνοδο σταθερή και συνεχή με βήματα μελετημένα σωστά χωρίς απρόοπτα.
Άλλωστε οι καλές συνεργασίες και η στήριξη φερέγγυων ασφαλιστικών εταιριών συντελούν στην επιτυχία και την εξέλιξη, δημιουργώντας σχέσεις εμπιστοσύνης.

Πόσο δύσκολος «πελάτης» είναι η γυναίκα;
Θα μπορούσα να χαρακτηρίσω τη γυναίκα ως πελάτη απαιτητικό αλλά όχι δύσκολο.
Τα νέα δεδομένα της εποχής μας έχουν οδηγήσει τη γυναίκα στη διαμόρφωση και απόκτηση πιο αποφασιστικών ρόλων.
Η εργαζόμενη γυναίκα, η διαζευγμένη γυναίκα, η γυναίκα επαγγελματίας, είναι νέοι ρόλοι πιο συνηθισμένοι στην εποχή μας.
Από τη γιαγιά, ως γυναίκα που επιθυμεί ένα καλύτερο μέλλον για το εγγονάκι της, τη μητέρα και σύζυγο που ανησυχεί για την οικογένειά της, μέχρι τη νέα γυναίκα που ξεκινάει την πρώτη της δουλειά, όλες επιθυμούν την εξασφάλιση και τη σιγουριά για ένα καλύτερο μέλλον.
Νιώθοντας τα προβλήματά τους και κατανοώντας τις ανησυχίες τους, οι απαιτήσεις τους για μένα είναι μια πρόκληση και όχι ένα πρόβλημα.

Από τα εκατό ασφαλιστήρια συμβόλαια που έχετε κάνει πόσα αφορούν άνδρες και πόσα γυναίκες;
Από τα εκατό ασφαλιστήρια συμβόλαια το 60% αφορά γυναίκες και το 40% άνδρες.

Σκιαγραφήστε μας τον εαυτό σας ως γυναίκα και ως επαγγελματία.
Η θετική άποψη που έχω για τη ζωή θεωρώ ότι με βοηθάει και ως γυναίκα και ως επαγγελματία.
Ως γυναίκα γιατί δεν αφήνω προσωπικά προβλήματα να εισχωρούν στον επαγγελματικό τομέα, αλλά και ως επαγγελματία γιατί τις όποιες αντιξοότητες και δυσκολίες τις επιλύω με μεγαλύτερη ευκολία και ψυχραιμία έχοντας τον έλεγχο της κατάστασης.
Η αίσθηση του χιούμορ με βοηθάει στην καλή επικοινωνία με τον πελάτη, αλλά και στη σχέση μου με τον δεκαεξάχρονο γιο μου ο οποίος διανύει την εφηβεία του.
Με σεβασμό και εκτίμηση πρώτα στον εαυτό μου και κατ' επέκταση στους πελάτες και συνεργάτες μου, επιζητώ να καλλιεργώ σχέσεις εμπιστοσύνης και αλληλοεκτίμησης.
Έχοντας στο μυαλό μου τη φιλοδοξία για ακόμα καλύτερες μέρες επιδιώκω το καλύτερο για την οικογένειά μου, αλλά και για την επαγγελματική μου πορεία με ακόμα υψηλότερους στόχους.
Θεωρώντας το συγκεκριμένο επάγγελμα ως το καταλληλότερο για μένα και πιστεύοντας στη συνεχή ενημέρωση και απόκτηση γνώσεων, πιστοποιήθηκα πρόσφατα επιτυχώς και με την άδεια του μεσίτη.

Βιογραφικό

Γεννήθηκε και μεγάλωσε στον Πειραιά. Είναι στο χώρο των ασφαλειών από το 1990-1992 ως γραμματέας σε ασφαλιστικό γραφείο. Το 1993 ξεκίνησε ενεργά το επάγγελμα του ασφαλιστικού συμβούλου στην Εθνική Ασφαλιστική. Για 2 έτη 1995-1997 είναι στην Εθνική Ασφαλιστική ως unit manager. Από τον Ιανουάριο 2004 έχει πρακτορείο Ασφαλίσεων στον Πειραιά.

Γυναίκες στις Πωλήσεις

Ασφαλιστικό Πρακτορείο Αγρίνιο
Έφη Κώνστα

«Ζητούν περισσότερες εγγυήσεις»

Πόσο δύσκολος «πελάτης» είναι η γυναίκα;
Οι γυναίκες αποτελούν μια σπουδαία αγορά για την ιδιωτική ασφάλιση, αφού ως κοινωνική ομάδα έχουν ποικιλία αναγκών.
Οι γυναίκες είναι δυσκολότερες στην προσέγγιση, πιο αναλυτικές, με περισσότερες αντιρρήσεις, ζητούν περισσότερες εγγυήσεις. Συχνά συναντάμε γυναίκες πολύ ευαίσθητες και ανήσυχες για το μέλλον των παιδιών και του συζύγου, ενώ δύσκολα μπορούν να σκεφτούν τον εαυτό τους.
Πολλές ασφάλειες ζωής πουλιούνται σε συναισθηματική βάση. Οι γυναίκες έχουν την τάση και ικανότητα να αντιλαμβάνονται και να ανταποκρίνονται στο συναισθηματικό επίπεδο.
Από τη στιγμή που θα νιώσουν ότι έχουν απέναντί τους έναν επαγγελματία που σέβεται τον εαυτό του, ξέρει καλά το αντικείμενο της δουλειά του και δεν λειτουργεί ανταγωνιστικά, τον εμπιστεύονται.
Άλλωστε, αν το καλοσκεφτούμε οι πελάτες μας επιλέγουν.
Από τα εκατό ασφαλιστήρια συμβόλαια που έχετε κάνει πόσα αφορούν άνδρες και πόσα γυναίκες;
Στην αρχή της καριέρας μου οι άνδρες ήταν αυτοί που ασφαλίζονταν περισσότερο, λόγω της οικονομικής συνεισφοράς στην οικογένεια.
Σήμερα όμως που εργάζονται και οι δύο σύντροφοι, όλο και περισσότερες γυναίκες αγοράζουν κάποιο είδος ασφάλισης. Το ποσοστό όμως είναι και πάλι μικρό. Στο χαρτοφυλάκιό μου το 85% κατέχουν οι άνδρες και το 15% οι γυναίκες.
Ποιο είναι το πιο ασυνήθιστο που σας έχει ζητηθεί ποτέ να ασφαλίσετε;
Βρισκόμουν σ' ένα ραντεβού κάνοντας τον προασφαλιστικό έλεγχο μιας μονοκατοικίας. Αφού συμφωνήσαμε για το πακέτο που συμφέρει τον πελάτη, μου λέει: «Εάν χάσω το σπίτι μου εξαιτίας όλων αυτών των απρόβλεπτων γεγονότων που μου λέτε, θα εισπράξω τα χρήματα, τη Βίβη όμως ποιος θα μου τη φέρει πίσω αν πάθει κάτι; Μπορώ να την ασφαλίσω;» Εννοούσε τη γάτα του που καθόταν νωχελικά σε μια πολυθρόνα.
Φεύγοντας τον ευχαρίστησα για τη συνεργασία και του υποσχέθηκα ότι θα του φέρω ένα γατάκι όταν γεννήσει η δική μου γάτα.
Σκιαγραφήστε μας τον εαυτό σας ως γυναίκα και ως επαγγελματία.
Γεννήθηκα και κατοικώ στο Αγρίνιο. Είμαι παντρεμένη με δύο παιδιά. Τελείωσα λογιστικά. Ξεκίνησα στον ασφαλιστικό χώρο το 1991. Το 2002 αποφάσισα να κυνηγήσω τους δικούς μου στόχους, ανοίγοντας δικό μου γραφείο. Συνεργάζομαι με τέσσερεις εταιρίες.
Δουλεύω με συνέπεια και εντιμότητα. Είμαι κοινωνική και αυτοδημιούργητη. Δεν μου αρέσει η μιζέρια και η γκρίνια. Πιστεύω στον εαυτό μου και κάθε μέρα δραστηριοποιούμαι για να ανταποκριθώ στις απαιτήσεις των ρόλων μου, προσδοκώντας ποιότητα ζωής, προσωπική και επαγγελματική ανάπτυξη.
Οι ρόλοι της γυναίκας και της επαγγελματία, είναι σαν τη ζυγαριά. Συνέχεια προσπαθεί να κρατήσεις τις ισορροπίες. Πολλές φορές μπερδεύονται, άλλες αλληλοσυμπληρώνονται.
Η επιτυχία είναι κάτι για το οποίο αγωνιζόμαστε και μπορούμε να το κατακτήσουμε κάθε μέρα της ζωής μας, αρκεί να το πιστέψουμε.

Βιογραφικό

Η Έφη Κώνστα γεννήθηκε και κατοικεί στο Αγρίνιο. Στον ασφαλιστικό χώρο είναι από το 1991, ενώ το 2002 άνοιξε το δικό της ασφαλιστικό γραφείο.

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 αλλά 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 αλλάξει τη ζωή σας.

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

ING
Όλος ο κόσμος εσύ!

INSURANCE INVESTMENT MANAGEMENT EMPLOYEE BENEFITS BANKING

Μειώθηκαν κατά 8.9% τα ασφάλιστρα των σκαφών αναψυχής το 2004

Μείωση 2,6% παρουσίασε ο αριθμός των σκαφών αναψυχής κατά το 2004 έναντι του 2003, ενώ ο αριθμός των ασφαλίστρων που πληρώθηκαν εμφανίστηκε μειωμένος κατά 8,9% έναντι του 2003, σύμφωνα με στοιχεία που παρουσίασε ο κ. Μεγακλής Ν. Λουρίδας στην Επιτροπή Μεταφορών/Σκαφών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος. Το καλοκαίρι του 2004 θα το θυμόμαστε όλοι μας για τους Ολυμπιακούς Αγώνες και το ευρωπαϊκό ποδοσφαιρικό πρωτάθλημα. Ωστόσο, στον τουριστικό τομέα και ειδικά στον κλάδο Σκαφών Αναψυχής, η κατάσταση, όπως την παρουσίασε η μελέτη της Επιτροπής, ήταν μάλλον αρνητική, αφού και λιγότερα σκάφη αναψυχής ενοικιάστηκαν και λιγότερα ασφάλιστρα πληρώθηκαν. Πιο συγκεκριμένα, σύμφωνα με τα στοιχεία που παρουσίασε ο κ. Μεγακλής Ν. Λουρίδας στην Επιτροπή Σκαφών της Ε.Α.Ε.Ε. στην οποία προεδρεύει ο κ. Θ. Κοκκάλας, το μεγαλύτερο πλήγμα δέχθηκαν τα ενοικιαζόμενα σκάφη με πλήρωμα αλλά και τα ενοικιαζόμενα σκάφη χωρίς πλήρωμα. Στα σκάφη προσωπικής αναψυχής υπήρχε οριακή αύξηση.

Αριθμός σκαφών

Πιο συγκεκριμένα, τα σκάφη προσωπικής αναψυχής αυξήθηκαν στα 16.332 από 16.178 παρουσιάζοντας άνοδο της τάξης του 0,95%.
Αντίθετα, τα ενοικιαζόμενα σκάφη με πλήρωμα μειώθηκαν κατά 43,9% έναντι του αντίστοιχου αριθμού του 2003, ενώ τα ενοικιαζόμενα χωρίς πλήρωμα μειώθηκαν κατά 12,3%. Το σύνολο των καταγεγραμμένων και ασφαλισμένων σκαφών αναψυχής ανήλθε σε 18.053 έναντι 18.528 καταγράφοντας υποχώρηση της τάξης του 2,56%.

Ασφάλιστρα

Η υποχώρηση στα ασφάλιστρα που πληρώθηκαν ήταν εμφανής για το 2004. Σύμφωνα με τα στοιχεία της μελέτης, το σύνολο των ασφαλίστρων για τον κλάδο σκαφών αναψυχής διαμορφώθηκε στα 9,947 εκατ. Ευρώ το 2004 έναντι 10,923 εκατ. ευρώ το 2003 παρουσιάζοντας μείωση της τάξης του 8,9%.
Τα ασφάλιστρα στα σκάφη προσωπικής αναψυχής διαμορφώθηκαν στα 6,852 εκατ. ευρώ έναντι 7,417 εκατ. ευρώ το 2003 έχοντας μείωση 7,6%. Μεγαλύτερη μείωση στα ασφάλιστρα είχαν τα ενοικιαζόμενα σκάφη με πλήρωμα. Τα ασφάλιστρα που πληρώθηκαν ήταν 1,690 εκατ. ευρώ έναντι 1,918 εκατ. ευρώ το 2003 παρουσιάζοντας μείωση της τάξης του 11,8%. Τα ενοικιαζόμενα σκάφη χωρίς πλήρωμα κατέβαλαν ασφάλιστρα 1,403 εκατ. ευρώ έναντι 1,587 εκατ. ευρώ το 2003.
Το μέσο καθαρό ασφάλιστρο για το σύνολο των σκαφών αναψυχής διαμορφώθηκε στα 551 ευρώ έναντι 589,58 ευρώ καταγράφοντας μείωση της τάξης του 6,5%. Αξίζει να σημειωθεί ότι το μέσο καθαρό ασφάλιστρο στα σκάφη προσωπικής αναψυχής μειώθηκε στα 419,58 ευρώ από 458,49 ευρώ το 2003. Στα σκάφη ενοικίασης με πλήρωμα το μέσο καθαρό ασφάλιστρο αυξήθηκε στα 2.776,22 ευρώ από 1.766,49 ευρώ παρουσιάζοντας αύξηση της τάξης του 57,2%.

Ζημιές: Πληρωθείσες και εκκρεμείς

Ο συνολικός αριθμός των ζημιών (συμβάντα) κατά το 2004 ήταν 692 έναντι 736 το 2003 παρουσιάζοντας μικρή υποχώρηση (-6%). Οι ζημιές στα ενοικιαζόμενα με πλήρωμα, αυξήθηκαν κατά 25,6% δηλαδή από 43 συμβάντα το 2003 στα 54 το 2004.
Οι πληρωθείσες ζημιές το 2004 ήταν 3,113 εκατ. ευρώ έναντι 3,163 εκατ. ευρώ το 2003 (μείωση 1,6%). Μείωση 3,7% καταγράφηκε στις πληρωθείσες ζημιές των σκαφών προσωπικής αναψυχής (στα 1,558 εκατ. ευρώ έναντι 1,619 εκατ. ευρώ το 2003) ενώ στα ενοικιαζόμενα σκάφη με πλήρωμα παρουσιάστηκε μικρή αύξηση στα 1,169 εκατ. ευρώ από 1,140 εκατ. ευρώ.
Σε ό,τι αφορά τις εκκρεμείς ζημιές, το σύνολο διαμορφώθηκε στα 4,125 εκατ. ευρώ έναντι 4,975 εκατ. ευρώ το 2003 παρουσιάζοντας μείωση κατά 17,1%. Στα σκάφη προσωπικής αναψυχής παρουσιάστηκε μεγάλη αύξηση της τάξης του 35,9%, καθώς αυξήθηκαν στα 2,859 εκατ. ευρώ έναντι 2,104 εκατ. ευρώ το 2003. Αντίθετα, μεγάλη υποχώρηση είχαν οι εκκρεμείς ζημιές στα ενοικιαζόμενα με πλήρωμα (-67,2%) και τα ενοικιαζόμενα χωρίς πλήρωμα (-40,6%).
Το μέσο κόστος ζημιάς στο σύνολο σκαφών αναψυχής διαμορφώθηκε στα 11.460 ευρώ. Για τα σκάφη προσωπικής αναψυχής ήταν 8.714 ευρώ, για τα σκάφη ενοικίασης με πλήρωμα μειώθηκε στα 31.705 ευρώ από 64.950 ευρώ πέρυσι, ενώ τα σκάφη ενοικίασης χωρίς πλήρωμα διαμορφώθηκαν στα 8.406 ευρώ από 11.115 ευρώ το 2003.

Πώς διαμορφώνεται η αγορά σκαφών και η ασφαλιζόμενη αξία

Σύμφωνα με τα στοιχεία της έρευνας, στα σκάφη χωρίς πλήρωμα, μόλις 1757 σκάφη είναι ιστιοπλοϊκά με ασφαλιζόμενη αξία ύψους 405,371 εκατ. ευρώ και μέση ασφαλιζόμενη αξία 230.718 ευρώ. Τα μηχανοκίνητα σκάφη χωρίς πλήρωμα ανέρχονται στα 15.040 και η μέση ασφαλιζόμενη αξία 292.138 ευρώ.
Στα σκάφη με πλήρωμα, ο αριθμός τους μοιράζεται ανάμεσα στα ιστιοπλοϊκά και μηχανοκίνητα. Η ασφαλιζόμενη αξία στα ιστιοπλοϊκά ανέρχονταν στο 40% περίπου των μηχανοκίνητων και η μέση ασφαλιζόμενη αξία στα ιστιοπλοϊκά ήταν 237.371 ευρώ και στα μηχανοκίνητα 516.269 ευρώ.

Πού παρουσιάστηκαν οι ζημιές στα σκάφη

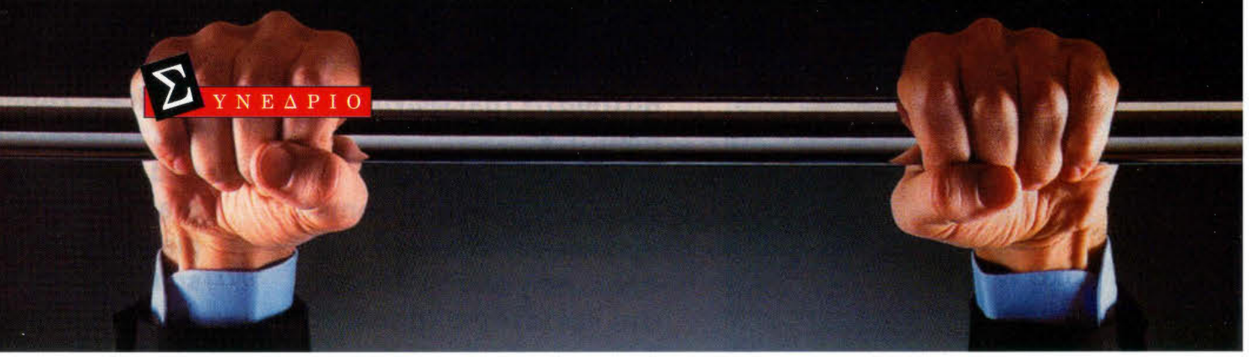
Κατά το 2004 παρουσιάστηκαν συνολικά 692 ζημιές στα ασφαλισμένα σκάφη αναψυχής οι οποίες αποζημιώθηκαν. Το 21,1% των ζημιών αφορούσαν τον έλικα και την προπέλα , το 16,6% των ζημιών προήλθε από προσάραξη ή σύγκρουση και το 16,3% των ζημιών προήρχετο από τις καιρικές συνθήκες. Σε μικρότερα ποσοστά ανέρχονταν οι κλοπές και οι αστικές ευθύνες τρίτων με υλικές ζημιές. Με βάση τα στοιχεία της Επιτροπής , αύξηση σε σχέση με τις ζημιές του 2003 παρουσίασαν οι ζημιές στις προπέλες , οι προσαράξεις και οι συγκρούσεις καθώς και οι ζημιές από καιρικές συνθήκες. Οι πληρωθείσες ζημιές κατά το 2004 ανήλθαν σε 3,113 εκατ. ευρώ και οι εκκρεμείς ζημιές διαμορφώθηκαν σε 4,125 εκατ. ευρώ.

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.

EXECUTIVE INSURANCE BROKERS

ΟΜΙΛΟΣ ΕΤΑΙΡΙΩΝ ΣΦΑΚΙΑΝΑΚΗ

Σπύρου Πάτση 58-60, 118 55 Αθήνα, Τμήμα Ανεξάρτητων Συνεργατών, τηλ.: 210 3462 932, fax: 210 3469 070, email: elykouris@executive.gr



VICTORIA

Ανώνυμη Ασφαλιστική Εταιρία

Έτος προετοιμασίας για τη νέα εποχή της στην Ελλάδα

Σταθερή αξία.

Η παραγωγικότητα, η συνέπεια και ο επαγγελματισμός βραβεύθηκαν στα πρόσωπα των κορυφαίων συνεργατών, βόρειας και νότιας Ελλάδας, της VICTORIA κατά τη διάρκεια των ετήσιων συνεδρίων πωλήσεων, τα οποία πραγματοποιήθηκαν σε κεντρικά ξενοδοχεία της Αθήνας και της Θεσσαλονίκης.

Στο πλαίσιο του συνεδρίου, ο Γενικός Διευθυντής και Αντιπρόεδρος της εταιρίας Θεόδωρος Κοκκάλας, οι αναπληρωτές Γενικοί Διευθυντές Δημήτρης Χατζηπαναγιώτου και Χρήστος Θεοδωρίδης καθώς επίσης και οι Διευθυντές Πωλήσεων Στάθης Τσαούσης και Ανάληψης Κινδύνων Νίκος Κανδύλης, παρουσίασαν τις εξελίξεις στην ασφαλιστική αγορά, τα αποτελέσματα της εταιρίας του 2004 και τα νέα προϊόντα και τιμολόγια. Οι συνεργάτες της εταιρίας, η διοίκηση και τα στελέχη της, επαναβεβαίωσαν την απόφασή τους για συστράτευση με στόχο την κατάκτηση υψηλότερων διακρίσεων τόσο προσωπικά όσο και εταιρικά.

Ο κ. Κοκκάλας, αφού ανέλυσε την υφιστάμενη κατάσταση στην παγκόσμια και την εγχώρια ασφαλιστική αγορά, παρουσίασε στους κορυφαίους συνεργάτες της εταιρίας τα οικονομικά αποτελέσματα της χρήσης 2004, επισημαίνοντας ότι στην ανοδική πορεία της εταιρίας συνέβαλε σημαντικά και η δική τους δραστηριοποίηση. Χαρακτήρισε το 2004 ως μια σημαντική χρονιά, κατά τη διάρκεια της οποίας η VICTORIA αύξησε τα έσοδά της από τα ασφάλιστρα και τα δικαιώματα και κατάφερε να μειώσει τα γενικά της έξοδα σε σχέση με το προηγούμενο έτος.

Είμαστε βέβαιοι, ανέφερε, ότι η τρέχουσα χρονιά θα αποτελέσει σταθμό για την παρουσία της VICTORIA στην ελληνική ασφαλιστική αγορά, καθώς καταβάλλεται πολύ έντονη προσπάθεια για την αναβάθμιση και την προετοιμασία για τη Νέα Εποχή της VICTORIA στην Ελλάδα. Προϋπόθεση της επιτυχημένης αυτής πορείας, είναι βέβαια η συμβολή των επιλεγμένων συνεργατών, η παρουσία των οποίων είναι ουσιαστικής σημασίας.

Η VICTORIA, τόνισε ο κ. Κοκκάλας, στηρίζει το θεσμό της διαμεσολάβησης, ο οποίος θα αποτελέσει και στο μέλλον τη ραχοκοκαλιά της ανάπτυξης της ασφαλιστικής αγοράς και κάλεσε τους συνεργάτες της εταιρίας να συστρατευθούν στην κοινή αυτή προσπάθεια, διοίκησης και εργαζομένων και να σφραγίσουν με την προσωπική τους συμβολή την ανοδική πορεία της εταιρίας. Ακούμε, είπε ο κ. Κοκκάλας, για δύσκολες εποχές στην ασφαλιστική αγορά, όμως η προσωπική μου άποψη είναι ότι ο καλός ο πωλητής από τις επιτυχίες του στις δύσκολες εποχές φαίνεται.

Στην κρίσιμη αυτή καμπή της πορείας της η VICTORIA στηρίζεται εκτός από το ανθρώπινο δυναμικό της και στη σχέση της με τη μητρική της εταιρία, μια από τις μεγαλύτερες ασφαλιστικές εταιρίες στον κόσμο, την ERGO, της οποίας βασικός μέτοχος είναι, κατά 93,7%, η MUNICH RE. Τα πρότυπα της ERGO ακολουθεί η VICTORIA τόσο στη δημιουργία των προϊόντων της όσο και στην παρακολούθηση των οικονομικών της στοιχείων.

Ο Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής Νοτίου Ελλάδος, Χρήστος Θεοδωρίδης, παρουσίασε τις δυνατότητες που παρέχει η ηλεκτρονική τεχνολογία στην εξυπηρέτηση των πελατών της VICTORIA και τα οφέλη προς τους συνεργάτες και τους πελάτες. Η διεύθυνση πωλήσεων αποτελεί για κάθε εταιρία τον πυρήνα προώθησης των προϊόντων της. Ο νέος διευθυντής πωλήσεων της VICTORIA Στάθης Τσαούσης, ο οποίος εντάχθηκε πρόσφατα στο στελεχιακό δυναμικό της εταιρίας στο πλαίσιο της ανασυγκρότησής της, παρουσίασε στους συνεργάτες την φιλοσοφία της εταιρίας επισημαίνοντας πως η εξυπηρέτηση του πελάτη είναι η λέξη-κλειδί που θα τους επιτρέψει να αναπτύξουν τις δυνατότητές τους, συμβάλλοντας έτσι στη βελτίωση και την συνεχή καλυτέρευση και οργάνωση των υποδομών της εταιρίας. Η διαρκής εκπαίδευση των συνεργατών για τα νέα προϊόντα, αλλά και του προσωπικού σε θέματα επικοινωνίας με τους συνεργάτες και τους πελάτες, όπως και η αναβάθμιση της υλικοτεχνικής υποδομής, δίνουν στη Victoria την ώθηση που απαιτείται ώστε να βρίσκεται πάντα ένα βήμα μπροστά στο πλαίσιο του ανταγωνισμού.

Ο διευθυντής Ανάληψης Κινδύνων Νικόλαος Κανδύλης, ένα ακόμα από τα νέα μέλη της «οικογένειας» VICTORIA, στην εισήγησή του με θέμα "η ανάληψη κινδύνων «μοχλός ανάπτυξης»", παρουσίασε τους κύριους στόχους της εταιρίας για το 2005. Οι κυριότεροι από αυτούς είναι η αναθεώρηση-βελτίωση των υπαρχόντων ασφαλιστικών πακέτων αλλά και η δημιουργία νέων, καθώς και η προσφορά εξειδικευμένων καλύψεων.

Κοκκάλας Θεόδωρος (Γεν. Διευθυντής Victoria AAEZ και Αντιπρόεδρος Δ.Σ.)

Από αριστερά ο κ. Ε. Τσαούσης, ο κ. Δ. Χατζηπαναγιώτου, ο κ. Θ. Κοκκάλας, ο κ. Χ. θεοδωρίδης και ο κ. Ν. Κονδύλης

Από αριστερά προς δεξιά: Θεοδωρίδης Χρήστος (αναπληρωτής Γεν. Διευθυντής Victoria), Κανάτας Ιωάννης, Αγγελόπουλος Γεώργιος, Αθανασάκης Ιωάννης, Χατζηπαναγιώτου Δημήτριος (αναπληρωτής Γεν. Διευθυντής Victoria), Κελέφης Χρήστος, Κακαρδάκος Ευάγγελος, Αναγνώστου Βίβιαν, Κανδύλης Νικόλαος (Τεχνικός Διευθυντής Victoria), Τσαούσης Ευστάθιος (Διευθυντής Πωλήσεων Victoria).

Από αριστερά προς δεξιά: Χατζηπαναγιώτου Δημήτριος (αναπληρωτής Γεν. Διευθυντής Victoria), Μάστρακας, Μουτσουρούφης Κ., Ιωάννου Ηλίας, Κοκκάλας Θ. (Γεν. Διευθυντής Victoria AAEZ και Αντιπρόεδρος Δ.Σ.), Μπούγας Θ., πρακτορείο Καράμπελας-Δατσέρης, Παπαθανασόπουλος Β., κ. Αλφιέρης (Μεσίτες Αθηνών), κ. Αντωνιάδης (πρώην Διευθύνων Σύμβουλος (Victoria).

Από αριστερά προς δεξιά: Κανδύλης Νικόλαος (Τεχνικός Διευθυντής Victoria), Θεοδωρίδης Χρήστος (αναπληρωτής Γεν. Διευθυντής Victoria), Γραμματικός Σ., Δρόσος Ε., Βενάρδος Ι., Κοκκάλας Θεόδωρος (Γεν. Διευθυντής Victoria AAEZ και Αντιπρόεδρος Δ.Σ.), Κωνσταντάτος Α., Χατζηπαναγιώτου Δημήτριος (αναπληρωτής Γεν. Διευθυντής Victoria), γραφείο Οικονόμου Ιωάννη, Ξουράφης Γρηγόρης (Διευθύνων Σύμβουλος D.A.S.-Hellas AE & Αντιπρόεδρος Δ.Σ.), Τσαούσης Ευστάθιος (Διευθυντής Πωλήσεων Victoria).

ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ

Διακεκριμένοι Βορείου Ελλάδος

1 Παναγιώτης Φλάκας Θεσσαλονίκη
2 Ασφαλιστικό Γραφείο Ιωάννη Τσουλπά, Κομοτηνή

Επίλεκτοι Βορείου Ελλάδος

1 Ασφαλιστικό Γραφείο ΑΡΤΙΟΝ ΕΠΕ, Θεσσαλονίκη
2 Παναγιώτης Στασινόπουλος, Θεσσαλονίκη
3 Ασφαλιστικό Γραφείο Ευάγγελου Μίχου, Θεσσαλονίκη
4 Ασφαλιστικό Γραφείο ΑΝΑΞ, Θεσσαλονίκη
5 Ασφαλιστικό Γραφείο Γεωργίου Καλλιμάνη, Χαλκιδική
6 Ασφαλιστικό Γραφείο Θεόφιλου Βασιλειάδη, Θεσσαλονίκη
7 Ασφαλιστικό Γραφείο Αθανασίου Νασιακόπουλου, Λάρισα
8 Ασφαλιστικό Γραφείο Παναγιώτη Καρακώστα, Καστοριά
9 Μαρία Δρόσου, Θεσσαλονίκη
10 Κωνσταντίνος Σιούμης, Θεσσαλονίκη
11 Τάκης Παραφέστας, Λάρισα
12 Ιωάννης Μπαλοδήμος, Λάρισα

Βραβείο Επιτυχούς Παραγωγικής Δραστηριότητας

1 Ασφαλιστικό Γραφείο Ευάγγελου Κακαρδάκου, Λάρισα
2 Ασφαλιστικό Γραφείο Ιωάννη Κανάτα, Τρίκαλα
3 Ασφαλιστικό Γραφείο Αθανάσιου Μπουτζιώλη, Τρίκαλα
4 Ασφαλιστικό Γραφείο Χρήστου Κελέφη, Θεσσαλονίκη
5 Ασφαλιστικό Γραφείο Θεσσαλονίκη ΕΠΕ, Θεσσαλονίκη
6 Ασφαλιστικό Γραφείο Ιωάννη Αθανασάκη, Κατερίνη
7 Ασφαλιστικό Γραφείο Γεωργίου Αγγελόπουλου, Θεσσαλονίκη

ΝΟΤΙΑ ΕΛΛΑΔΑ

Διακεκριμένοι Νοτίου Ελλάδος

1 Ασφαλιστικό Γραφείο Βασιλείου Παπαθανασόπουλου, Πάτρα
2 Ασφαλιστικό Γραφείο Μεσίτες Ασφαλειών Αθήνας Α.Ε, Αθήνα
3 Ασφαλιστικό Γραφείο Γεωργίου & Κωνσταντίνου Μάστακα, Ιωάννινα

Επίλεκτοι Νοτίου Ελλάδος

1 Ασφαλιστικό Γραφείο Θ. Μπούγα Ασφάλειαι Ε.Π.Ε., Αθήνα
2 Ασφαλιστικό Γραφείο Σπύρου Ζηκίδη, Πρέβεζα
3 Ασφαλιστικό Γραφείο Κοσμά Μουτσουρούφη, Αθήνα
4 Ασφαλιστικό Γραφείο Νικολάου Καράμπελα, Αθήνα

Βραβείο Επιτυχούς Παραγωγικής Δραστηριότητας

1 Ασφαλιστικό Γραφείο Ιωάννη & Σέργιου Γραμματικού, Κέρκυρα
2 Ασφαλιστικό Γραφείο Όλγας Παναγιωτάκη, Ηράκλειο
3 Ασφαλιστικό Γραφείο Ανδρέα Κωνσταντάτου, Αθήνα
4 Ασφαλιστικό Γραφείο Ελευθέριου Δρόσου, Κως
5 Ασφαλιστικό Γραφείο Ιωάννη Βενάρδου, Αθήνα
6 Ασφαλιστικό Γραφείο Ιωάννη Οικονόμου, Αθήνα

Από αριστερά προς δεξιά: Τάσσης Αναστάσιος (μπροστά), Θεοδωρίδης Χρήστος (αναπληρωτής Γεν. Διευθυντής Victoria), Κανδύλης Νικόλαος (Τεχνικός Διευθυντής Victoria) (πίσω-πίσω), Βασιλειάδης (μπροστά), Καρακώστας Παναγιώτης (μεταξύ Κανδύλη & Βασιλειάδη), Μητροπούλου Κική, Μίχος Ευάγγελος (πίσω), Νανούλη Κωνσταντίνα (πίσω), Καλλιμάνης Γεώργιος (μπροστά), Μπαλοδήμος Ιωάννης (πίσω), Κοκκάλας Θεόδωρος (Γεν. Διευθυντής Victoria ΑΑΕΖ και Αντιπρόεδρος Δ.Σ.), Παραφέστας Δημήτριος (πίσω), Σιούμης Κωνσταντίνος (μπροστά), Βουράκης Μιχάλης, Χατζηπαναγιώτου Δημήτριος (αναπληρωτής Γεν. Διευθυντής Victoria), Δρόσου Μαρία, Στασινόπουλος Παναγιώτης, Τσαούσης Ευστάθιος (Διευθυντής Πωλήσεων Victoria).

Ο κ. Κοκκάλας Θεόδωρος (Γεν. Διευθυντής Victoria ΑΑΕΖ κα Αντιπρόεδρος Δ.Σ.). βραβεύει τους Βουράκη Μιχάλη (1), Καρακώστα Παναγιώτη (2), Καλλιμάνη Γεώργιο (3), Δρόσου Μαρία (4), Αναγνώστου Βίβιαν (5), Κελέφη Χρήστο (6), Αθανασάκη Ιωάννη (7), Αγγελόπουλο Γεώργιο (8), Κανάτα Ιωάννη (9), Παπαθανασόπουλο Βασίλειο (διακεκριμένο ασφαλιστικό γραφείο Νοτίου Ελλάδος) (10), κ. Μάστακα (διακεκριμένο γραφείο Γεωργίου & Κωνσταντίνου Μάστρακα) (11) & ο κ. Ξουράφης Γρηγόρης (Διευθύνων Σύμβουλος D.A.S.-Hellas AE & Αντιπρόεδρος Δ.Σ.) τον Βενάρδο Ιωάννη (βραβείο επιτυχούς παραγωγικής δραστηριότητας) (12).

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Τώρα δικό σας !

Κάθε μήνα και από τον Ιούλιο 2005, κληρώνεται ένα αυτοκίνητο-δώρο σε όσους πληρώνουν μετρητοίς οποιοδήποτε ασφαλιστήριο ή ανανέωση ασφάλισής τους στο μεγαλύτερο και ισχυρότερο Όμιλο Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων της Β.Ελλάδας, ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Γενικών Κλάδων και ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ Ζωής.

ΟΜΙΛΟΣ ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
πάντα με τις καλύτερες τιμές και την καλύτερη εξυπηρέτηση!

Ασφαλισθείτε τώρα, στη μεγάλη και σίγουρη επωνυμία ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ και ζητήστε η ανανέωση της ασφάλισής σας να είναι ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ.

Προσφέρει περισσότερα !

Απευθυνθείτε σε ένα από τα Γραφεία μας σε όλη την Ελλάδα και στα Κεντρικά μας Θεσσαλονίκης, με δωρεάν τηλεφωνική επικοινωνία από όλα τα κινητά στο πενταψήφιο 11.555 όλες τις ημέρες και ώρες, ή στον ασφαλιστή σας.

Κερδίζετε σίγουρα στην ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ

ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ: 15ο Χ.Λ.Μ. ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ - ΠΕΡΑΙΑΣ, Τ.Θ. 22402, Τ.Κ. 551 02, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310/492.100, FAX: 2310/465.219
ΥΠ/ΜΑ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ: Ν. ΚΟΥΝΤΟΥΡΙΩΤΟΥ 19, Τ.Κ. 546 25 ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 2310/554.641, 501.776, FAX: 2310/541.228
ΓΕΝΙΚΗ ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΑΘΗΝΩΝ & Ν. ΕΛΛΑΔΟΣ: ΛΕΩΦ. ΣΥΓΓΡΟΥ 175, Τ.Κ. 171 21 ΑΘΗΝΑ, ΤΗΛ. ΚΕΝΤΡΟ: 210/930.4000, FAX: 210/930.4040
Δωρεάν, κλήση από όλα τα κινητά στο 11.555 για παροχή υπηρεσιών Οδικής Βοήθειας και στο 11.655 για παροχή υπηρεσιών άμεσης Ιατρικής Βοήθειας.
www.intersalonica.gr e-mail:company@intersalonica.gr

Αστική Ευθύνη Διαμεταφορέων

Στα πλαίσια της ενημέρωσης των Μελών του Συνδέσμου Διεθνών Διαμεταφορέων Ελλάδος (ΣΥΝ.Δ.Δ.Ε), οι εταιρίες Cargotrust Insurance Brokers Ltd και Net Trust S.A. διοργάνωσαν πρόσφατα στο Ναυτικό Όμιλο Ελλάδος ημερίδα με θέμα «Το Ασφαλιστήριο Συμβόλαιο Αστικής Ευθύνης Διαμεταφορέων – όροι και καλύψεις – στη συνεχώς μεταβαλλόμενη Διαμεταφορική και Ασφαλιστική αγορά».

Στο panel των ομιλητών της ημερίδας συμμετείχαν οι κ.κ. Κ. Μαυρόπουλος, Γενικός Διευθυντής της Cargotrust Ltd, Κ. Πετρόπουλος, πρώην Πρόεδρος της Υποεπιτροπής Αστικής Ευθύνης Μεταφορών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος, Γ. Αγαπίου, προϊστάμενος Τεχνικών ασφαλίσεων Αστικής Ευθύνης & Μεταφορών της εταιρίας Generali Hellas S.A., Λ. Πέτροβας, Γενικός Διευθυντής της AIG Greece S.A. και Β. Δαλιάνης, Δικηγόρος.

Στην ημερίδα παρευρέθηκε το προεδρείο και η πλειονότητα των μελών του Συνδέσμου Διεθνών Διαμεταφορέων Ελλάδος (ΣΥΝ.Δ.Δ.Ε.), όπως επίσης και άλλες μεγάλες εταιρίες του χώρου, διακεκριμένοι δικηγόροι οι οποίοι ειδικεύονται στο χώρο των Μεταφορών, πραγματογνώμονες και διακανονιστές ζημιών, ο Υποδιοικητής του Ι.Κ.Α., κ. Ν. Γερασίμου, καθώς και διευθυντικά στελέχη της Ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς.

Χορηγοί της ημερίδας, ήταν οι εταιρίες Generali Hellas και AIG Greece S.A, οι οποίες και διατηρούν με την Cargotrust Ltd. συμβόλαιο Αστικής Ευθύνης Διαμεταφορέων, το οποίο η εν λόγω εταιρία λειτούργησε πρώτη και παραμένει για 15 χρόνια ο κύριος φορέας του συμβολαίου αυτού, με ηγετική θέση στην Ελληνική αγορά.

Παραθέτουμε τα κυριότερα σημεία των ομιλιών των κ.κ. Πετρόπουλου και Μαυρόπουλου:

Panel των ομιλητών. Από αριστερά προς δεξιά: οι κ.κ. Β. Δαλιάνης, Δικηγόρος εταιρίας Cargotrust Ltd, Κ. Μαυρόπουλος Γενικός Διευθυντής της Cargotrust Ltd, Λ. Πέτροβας, Γενικός Διευθυντής της AIG Greece S.A., Κ. Πετρόπουλος, πρώην Πρόεδρος της Υποεπιτροπής Αστικής Ευθύνης Μεταφορών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος και ο κ. Γ. Αγαπίου, προϊστάμενος Τεχνικών Ασφαλίσεων Αστικής Ευθύνης και Μεταφορών της Εταιρείας Generali Hellas S.A

Κ. Πετρόπουλος, πρώην Πρόεδρος της Υποεπιτροπής Αστικής Ευθύνης Μεταφορών της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιριών Ελλάδος

Η Επιτροπή Μεταφορών της Ε.Α.Ε.Ε. με ιδιαίτερη ευαισθησία παρακολουθεί τα τελευταία χρόνια τις εξελίξεις σε θέματα Αστικής Ευθύνης Μεταφορών, με σκοπό να παρέξει τόσο στις ασφαλιστικές εταιρίες μέλη της όσο και στον τελικό καταναλωτή - διαμεταφορέα και μεταφορέα, γνωμοδοτήσεις σχετικά με την ορθότητα των παρεχομένων καλύψεων και κατ΄επέκταση των σχετικών ασφαλιστηρίων συμβολαίων.

Έτσι, το 1998 ελήφθη από την Ε.Α.Ε.Ε. απόφαση με άμεση υλοποίηση για τη σύσταση Υποεπιτροπής Αστικής Ευθύνης Μεταφορών, η οποία στελεχώθηκε από επαγγελματίες της ασφαλιστικής αγοράς, όχι μόνο με εμπειρία στο συγκεκριμένο αντικείμενο αλλά και με βαθιά γνώση του. Το σκεπτικό για τη σύσταση της Υποεπιτροπής Liability (Marine) προήλθε από την ανάγκη αφ΄ενός μεν της καταγραφής της αμφιλεγόμενης κατάστασης στις ασφαλίσεις ευθύνης των διαμεταφορέων και μεταφορέων που επικρατούσε στην αγορά και αφ΄ετέρου της δημιουργίας εκείνου του πλαισίου μέσα στο οποίο να μπορούν να λειτουργούν σωστά και αποδοτικά οι παρεχόμενες καλύψεις προς όφελος όλων των εμπλεκομένων μερών, αλλά κυρίως του καταναλωτή που στη συγκεκριμένη περίπτωση είναι ο διαμεταφορέας. Το έργο της άρχισε αμέσως με την αποστολή ερωτηματολογίων για να διαπιστωθεί η υπάρχουσα κατάσταση όσον αφορά τα προτεινόμενα από την ασφαλιστική αγορά ασφαλιστήρια συμβόλαια, καθώς και οι σχετικές καλύψεις και όροι. Η κύρια διαπίστωση που προέκυψε από την μελέτη των πληροφοριών που λάβαμε και των αντιγράφων των σχετικών ασφαλιστηρίων συμβολαίων που περισυλλέγησαν από τις ασφαλιστικές εταιρίες, ήταν ότι τα υπάρχοντα συμβόλαια στην αγορά θα μπορούσαν να διαμορφώσουν δύο (2) βασικές κατηγορίες, σύμφωνα με τον τρόπο δόμησης των καλύψεων. Ο μεν πρώτος, έκανε χρήση των ρητρών φορτίου των Άγγλων ασφαλιστών Ι.Σ.Σ, ο δε δεύτερος ακολουθούσε μία ορθολογιστική προσέγγιση με γνώμονα την έκθεση σε κίνδυνο του ασφαλιζομένου σύμφωνα με την Αστική του Ευθύνη. Είναι τουλάχιστον παράδοξο -αν όχι αδιανόητο- το γεγονός που καταγράφηκε βάσει του οποίου, ενώ το ασφάλιστρο που εισπράττεται για την κάλυψη της ευθύνης υπολογίζεται πάνω στο ύψος του ναύλου, η αποζημίωση που καταβάλλεται υπολογίζεται επάνω στην τιμολογιακή αξία των εμπορευμάτων απλά, σαν να καλυπτόταν ο συνήθης κίνδυνος μεταφοράς βάσει των ρητρών Ι.Σ.Σ. Δυστυχώς αυτό δεν συμβαίνει μόνο στις εσωτερικές μεταφορές αλλά επεκτείνεται και στις διεθνείς. Όπως είναι προφανές με τις παραπάνω διαπιστώσεις, απλά επιβεβαιώνεται η ακαταλληλόληλα και η ανομοιογένεια που υπάρχει στη διαμόρφωση των καλύψεων με χρήση των ρητρών φορτίου Ι.Σ.Σ. και εντάσσεται στα συμβόλαια της πρώτης κατηγορίας που αναφέραμε, τα οποία επιδιώκουν να καλύψουν με ανορθόδοξο τρόπο την Αστική Ευθύνη Διαμεταφορέων. Οπωσδήποτε το πρόβλημα του ζητούμενου ανά περίπτωση εύρους της ασφαλιστικής κάλυψης μπορεί να λυθεί με αμφίπλευρη συμφωνία. Η δυνατότητα συμφωνίας μεταξύ ασφαλιζομένου και ασφαλιστού δεν περιορίζεται μόνο στην επιλεκτική κάλυψη κινδύνων που περιέχονται ή όχι, τόσο στις απαιτήσεις των Νόμων όσο και στους προταθέντες όρους, αλλά επεκτείνεται και σε άλλους κατονομαζόμενους κινδύνους που ιδιαιτέρως μπορεί να συμφωνηθούν.

"Προσωπικά, θέλω να πιστεύω ότι η αγορά μιας σωστής ασφαλιστικής κάλυψης είναι μονόδρομος"

Κ. Μαυρόπουλος, Γενικός Διευθυντής της Cargotrust Ltd

Η έρευνα και οι διεργασίες για την ορθότητα των καλύψεων του ασφαλιστηρίου συμβολαίου που επεξεργάστηκε η Επιτροπή Μεταφορών της Ε.Α.Ε.Ε., κατέληξαν στη διαμόρφωση των όρων ενός προτεινόμενου ασφαλιστηρίου συμβολαίου που να καλύπτει σωστά και πλήρως την αστική ευθύνη του διαμεταφορέα έναντι του φορτίου που προκύπτει από τις δραστηριότητες του αυτές .

Με γνώμονα λοιπόν τα αποτελέσματα των εργασιών αυτών της Επιτροπής, θα παρουσιαστούν αρχικά οι όροι που απαρτίζουν το συμβόλαιο, με σχετικές επισημάνσεις και σχόλια στα σημεία που χρήζουν ιδιαίτερης προσοχής, κυρίως στον τρόπο σχεδιασμού, εφαρμογής και διαχείρισης του.

Στο δεύτερο μέρος της παρουσίασης αυτής, θα γίνει μία αναδρομή στην πορεία και εξέλιξη του συμβολαίου τα τελευταία 10 χρόνια σε σχέση με τη διεθνή και τοπική ασφαλιστική αγορά, έτσι ώστε να διαμορφώσουμε από κοινού μία σαφή εικόνα της σημερινής κατάστασης .

Ας ξεκινήσουμε λοιπόν μαζί να δούμε τους Γενικούς όρους που απαρτίζουν το συμβόλαιο αυτό.

ΓΕΝΙΚΟΙ ΟΡΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗΡΙΟΥ ΣΥΜΒΟΛΑΙΟΥ ΑΣΤΙΚΗΣ ΕΥΘΥΝΗΣ ΔΙΑΜΕΤΑΦΟΡΕΑ

1. ΕΚΤΑΣΗ ΤΗΣ ΚΑΛΥΨΗΣ

Η παρούσα ασφάλιση, καλύπτει την αστική ευθύνη του ασφαλιζομένου για υλικές ζημιές ή απώλειες έναντι των μεταφερόμενων εμπορευμάτων, σύμφωνα με το καθεστώς, όρους και κανόνες Εσωτερικών ή Διεθνών Νόμων, Κανονισμών και Συμβάσεων που διέπουν τη διακίνηση και μεταφορά εμπορευμάτων, είτε :

1. Οδικώς, σύμφωνα με τη Συνθήκη επί συμβάσεων διεθνούς οδικής μεταφοράς (CMR). Η ασφάλιση καλύπτει επίσης την ευθύνη του ασφαλιζομένου σύμφωνα με τον Ελληνικό Αστικό Κώδικα και το Ελληνικό εμπορικό δίκαιο για τις μεταφορές εντός Ελλάδος.

2. Ατμοπλοϊκώς, σύμφωνα με τους κανόνες και όρους της Διεθνούς Σύμβασης Χάγης – Βίσμπι (25/08/1924), για τις φορτωτικές BILL OF LANDING, TBL, FBL, FCR.

3. Αεροπορικώς (AWB), σύμφωνα με τους κανόνες και όρους της Συνθήκης Βαρσοβίας, για την ενοποίηση βασικών κανόνων που αφορούν στη Διεθνή αεροπορική μεταφορά.

4. Σιδηροδρομικώς, σύμφωνα με τους κανόνες και όρους των Συμβάσεων Διεθνών Μεταφορών Εμπορευμάτων Σιδηροδρομικώς CIM και COTIF.

Ο κ. Κων/νος Μαυρόπουλος, Γενικός Διευθυντής της Cargotrust Ltd.

Σημαντικές επιπλέον παροχές στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο αυτό είναι και :

-Η κάλυψη της ευθύνης του ασφαλιζομένου, σε περίπτωση απαιτήσεων κατ΄αυτού εγειρομένων για ζημιές που προέρχονται από την ιδιότητα του, ως receiving forwarding agent. Είναι γνωστό σε όλους μας ότι ένα σημαντικό κομμάτι του έργου του διαμεταφορέα είναι ο «διακανονισμός» και οι διαδικασίες παράδοσης εμπορευμάτων εισαγωγής που έχουν «κλείσει» οι συνεργάτες ανταποκριτές

Ο κ. Ε. Σπύρου με τον κ. Κων/νο Μαυρόπουλο, Γενικό Διευθυντή της Cargotrust Ltd.

τους στο εξωτερικό. Σε περίπτωση λοιπόν ζημιάς ή απώλειας των εμπορευμάτων αυτών, πολλές φορές έχει παρατηρηθεί να στρέφονται οι έχοντες την απαίτηση ασφαλιστές ή ιδιοκτήτες φορτίων κατά του εδώ διαμεταφορέα, παρόλο που ο διαμεταφορέας αυτός δεν ήταν ο υπεύθυνος για το «κλείσιμο» (booking) του φορτίου. Στην περίπτωση αυτή έρχεται το συμβόλαιο με την κάλυψη αυτή να προστατέψει και να υπερασπίσει των ασφαλιζόμενο τοπικοί διαμεταφορέα.

-Η κάλυψη της ευθύνης συνδυασμένων μεταφορών, π.χ. όταν το φορτωμένο φορτηγό μεταφέρεται με άλλα μεταφορικά μέσα, όπως π.χ. με πλοίο ή με σιδηρόδρομο.

-Η κάλυψη των εξόδων μειώσεως της ζημίας, εξόδων διασώσεως και εξόδων υπολογισμού της ζημίας, εξόδων μεταφορτώσεως και ενδιάμεσης αποθηκεύσεως, καθώς επίσης και τα πρόσθετα έξοδα προωθήσεως στον αρχικό προορισμό.

Το πιο σημαντικό όμως στα ασφαλιστήρια συμβόλαια αυτού του τύπου δεν είναι μόνο η διευθέτηση των βάσιμων αξιώσεων που έχουν εγερθεί κατά του ασφαλιζομένου, αλλά και η αντίκρουση των αβάσιμων.

Αυτό σημαίνει ότι το ασφαλιστήριο συμβόλαιο αυτό οφείλει να παρέχει μία μορφή νομικής προστασίας, όχι βεβαίως με την υποκατάσταση των εμπλεκομένων δικηγόρων, αλλά με την ανάληψη από τους διαχειριστές του συμβολαίου του συνόλου των απαιτήσεων δηλαδή των βάσιμων και των αβάσιμων. Έτσι, στη μεν πρώτη περίπτωση: ο διαχειριστής του ασφαλιστηρίου συμβολαίου σε συνεργασία με τους ασφαλιστές, διευθετούν τη βάσιμη αξίωση με την καταβολή προς τον εγείροντα την απαίτηση του σχετικού ασφαλίσματος, δηλαδή της αποζημίωσης, στη δε δεύτερη: με δικά τους έξοδα αναλαμβάνουν, σε συνεργασία με τους δικηγόρους, όλες εκείνες τις ενέργειες ώστε να αντικρούσουν δια λογαριασμό του πελάτη και του ασφαλιστή τις αβάσιμες αξιώσεις.

Πρώτη σειρά, από αριστερά προς δεξιά. Οι κ.κ. Σταύρος Μαυρόπουλος της εταιρίας Cargotrust Ltd, ο Νίκος Γερασίμου, Δικηγόρος και Υποδιοικητής του ΙΚΑ, και Δημήτρης Βιδάλης, Διευθύνων Σύμβουλος της Commercial Value. Στη δεύτερη σειρά, διακρίνεται ο κ. Μαρκίδης της εταιρίας Orphee Veinoglou S.A

ΕΞΑΙΡΕΣΕΙΣ ΤΗΣ ΚΑΛΥΨΕΩΣ

Θα ήταν άσκοπο και σχετικά χρονοβόρο να παρουσιάσουμε και να αναλύσουμε όλες τις ενδεχόμενες εξαιρέσεις που θα μπορούσαν να λάβουν χώρα στην κάλυψη αυτή. Είναι γνωστό σε όλους μας ότι οι εξαιρέσεις που δύναται να χρησιμοποιηθούν ή μη στα σχετικά ασφαλιστήρια συμβόλαια είναι αποτέλεσμα σχετικής συμφωνίας μόνο μεταξύ του ασφαλιστή και του ασφαλιζομένου.

Από αριστερά ο κ. Σταύρος Σαμψωνάκης, Πρόεδρος του Συνδέσμου Διεθνών Διαμεταφορέων Ελλάδος (ΣΥΝ.Δ.Δ.Ε.) και ο κ. Νίκος Αδαμαντιάδης της AIG GREECE.

astra ασφαλιστική

Οδηγεί!

Ασφάλιση αυτοκινήτου με SMS

Η ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ πρόσφατα ανακοίνωσε νέες πρωτοποριακές συνεργασίες και εφαρμογές τεχνολογιών αιχμής, προκειμένου να αναβαθμιστεί η εξυπηρέτηση πελατών και Συνεργατών, ελαχιστοποιώντας τις γραφειοκρατικές διαδικασίες και τους χρόνους αναμονής.

Στα πλαίσια αυτά σχεδιάστηκε από τη Διεύθυνση Πληροφορικής της Εταιρίας και ήδη εφαρμόζεται από τα μέσα Μαρτίου, ένα πρωτοποριακό πρόγραμμα το οποίο επιτρέπει στους Συνεργάτες της Εταιρίας να ασφαλίζουν τους πελάτες τους και να εκδίδουν προσωρινά σήματα μέσω SMS, από το κινητό τους τηλέφωνο!

Αυτή η νέα, καινοτόμος υπηρεσία ασφαλίζει και καλύπτει το όχημα από την ίδια ώρα αποστολής του SMS μηνύματος.

Έτσι λοιπόν, οι πελάτες της ASTRA είναι ασφαλισμένοι μέσα σε 15", ενώ η υπηρεσία SMS λειτουργεί 24 ώρες την ημέρα, 365 ημέρες το χρόνο!

Σύμφωνα με την υπηρεσία ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ SMS, η εντολή κάλυψης του οχήματος αποστέλλεται στην Εταιρία σε ειδικούς αριθμούς κινητών τηλεφώνων όλων των δικτύων κινητής τηλεφωνίας, τα οποία έχουν καθοριστεί από την ASTRA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, με SMS, μέσω του κινητού τηλεφώνου του Συνεργάτη, ανεξαρτήτως δικτύου.

Στη συνέχεια η Εταιρία μέσω του μηχανογραφικού προγράμματος που υποστηρίζει τη νέα αυτή εφαρμογή, στέλνει αυτόματα στο fax του γραφείου του Συνεργάτη ή σε οποιοδήποτε άλλο fax, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, το προσωρινό σήμα νομίμως συμπληρωμένο.

Το κέρδος από τη νέα αυτή υπηρεσία ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ SMS είναι προφανές και συνίσταται στο ότι η κάλυψη του οχήματος αρχίζει από την ίδια τη στιγμή αποστολής του μηνύματος κάλυψης στην Εταιρία και όχι από την επόμενη ημέρα, καταργώντας έτσι τη διαδικασία αναγγελίας κάλυψης μέσω fax και τη συμπλήρωση του Ενημερωτικού Έντυπου Κάλυψης Αυτοκινήτων.

Επιπλέον οι Συνεργάτες της Εταιρίας έχουν πλέον τη δυνατότητα να ασφαλίζουν οπουδήποτε και οποτεδήποτε, εργάσιμες και μη εργάσιμες ημέρες και ώρες, εξασφαλίζοντας έτσι ένα μεγάλο συγκριτικό πλεονέκτημα σε σχέση με τον ανταγωνισμό ως προς την αύξηση του πελατολογίου και του χαρτοφυλακίου τους.

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

Olympic DDB

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ασφαλιστική δύναμη του Ομίλου Alpha Bank

Με τη φερεγγυότητα και την αξιοπιστία της μεγαλύτερης Τραπέζης του ιδιωτικού τομέα, η Alpha Ασφαλιστική, με νέες ιδέες, πρωτοποριακά προϊόντα και διαφανείς όρους κάνει πραγματικότητα την ύπαρξη μίας ασφαλιστικής εταιρίας που πραγματικά νοιάζεται για τους ασφαλισμένους της. Διαθέτοντας την προηγμένη τεχνολογία και το πνεύμα συνεργασίας και εξυπηρετήσεως της Alpha Bank, η Alpha Ασφαλιστική, θέτει νέα ποιοτικά κριτήρια στις ασφαλίσεις. Η ασφάλειά σας βρίσκεται πλέον σε καλά χέρια.

ΕΔΩ ΕΙΣΤΕ ΑΣΦΑΛΕΙΣ

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

INTERNATIONAL LIFE
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ INTERNATIONAL LIFE

Λογαριασμός Σπουδών
Στήριγμα Ζωής

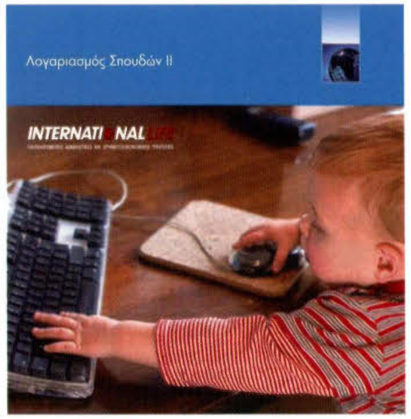
Ο Όμιλος International Life σχεδίασε το πρόγραμμα «ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΣΠΟΥΔΩΝ ΙΙ». Πρόγραμμα πρωτοποριακό, που δίνει λύση στις έγνοιες των γονιών για τις σπουδές και την επαγγελματική αποκατάσταση των παιδιών, από μία από τις πιο φερέγγυες εταιρίες της ασφαλιστικής αγοράς. Με το πρόγραμμα ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΣΠΟΥΔΩΝ ΙΙ το παιδί θα έχει στη διάθεσή του ένα κεφάλαιο που θα του δώσει τη δυνατότητα να χρηματοδοτήσει οποιοδήποτε στάδιο σπουδών (φροντιστήρια, πανεπιστημιακές σπουδές, κ.λπ.) ή να ικανοποιήσει τις πρώτες επαγγελματικές του φιλοδοξίες. Χαρακτηρίζεται από :

- Ευελιξία
- Απλότητα στη λειτουργία του
- Συστηματική αποταμίευση
- Διαφάνεια στην παρακολούθησή του
- Φοροαπαλλαγή ασφαλίστρου
- Διαχρονικότητα

και απαντά στα ερωτήματα ενός γονιού, όπως:

1. Πώς θα είμαι σίγουρος ότι η επένδυση που θα κάνω θα έχει ως αποτέλεσμα το κεφάλαιο που χρειάζομαι;

Οι αποταμιεύσεις σας επενδύονται με στόχο την καλύτερη αξιοποίηση των κεφαλαίων σας. Ο ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΣΠΟΥΔΩΝ ΙΙ σας δίνει τη δυνατότητα να επεμβαίνετε στην επένδυσή σας τροποποιώντας την επενδυτική σας επιλογή, ανάλογα με τις εξελίξεις της αγοράς.



2. Τί επιλογές μου δίνει ο ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΣΠΟΥΔΩΝ ΙΙ ;

1. Καταρχήν δημιουργείτε ένα «Προσωπικό Αποταμιευτικό Λογαριασμό» στον οποίο διατηρείτε ένα χαρτοφυλάκιο επενδύσεων.
2. Επιλέγετε για την επένδυσή σας μία από τις επτά (7) εναλλακτικές επενδύσεις που προσφέρει το πρόγραμμα.
3. Στη συνέχεια εκμεταλλεύεστε κάθε εξέλιξη στην αγορά, αφού ο ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΣΠΟΥΔΩΝ ΙΙ είναι από τα πιο ευέλικτα προϊόντα που διαθέτει σήμερα η ελληνική ασφαλιστική αγορά και «πλάθεται» όπως εσείς επιθυμείτε με τη βοήθεια και του ασφαλιστικού σας συμβούλου .

3. Πώς λειτουργεί ο Προσωπικός Λογαριασμός Σπουδών ;

Ο Λογαριασμός σας λειτουργεί σε μερίδια των επενδυτικών κεφαλαίων που έχετε επιλέξει για την επένδυσή σας.

4. Τί είναι το Εσωτερικό Μεταβλητό Κεφάλαιο;

Το κεφάλαιο αυτό παρέχει εγγύηση στα επενδυόμενα ασφάλιστρα και απόδοση όπως ορίζεται για κάθε προϊόν. Το Εσωτερικό Μεταβλητό Κεφάλαιο της International Life εγγυάται ελάχιστη ετήσια απόδοση 3%.

5. Μπορώ να ενημερώνομαι όποτε θέλω για την απόδοση που έχει το πρόγραμμά μου;

Ναι. Μπορείτε να παρακολουθείτε την απόδοση της επένδυσής σας καθημερινά από τον ημερήσιο τύπο και συζητώντας με τον ασφαλιστικό σας σύμβουλο.

6. Ποιες άλλες παροχές και υπηρεσίες μου διαθέτει ο Όμιλος International Life;

Εξασφαλισμένη αποταμίευση. Το πρόγραμμα είναι έτσι σχεδιασμένο που ό,τι και να συμβεί στον γονιό (απώλεια ζωής ή μόνιμη ανικανότητα προς εργασία), το παιδί θα πάρει το ποσό που του αναλογεί αφού η Εταιρία θα αναλάβει τις πληρωμές του ασφαλίστρου.

Για την αντιμετώπιση του κινδύνου του πληθωρισμού δίνεται η δυνατότητα να επιλέξετε την πληρωμή των ασφαλίστρων με ετήσια αναπροσαρμογή του ποσού.

Μπορείτε να κάνετε έκτακτες καταβολές με στόχο την ενδυνάμωση του παδικού λογαριασμού και κατά συνέπεια το παιδί σας στη λήξη να έχει μεγαλύτερο κεφάλαιο.

Επιπροσθέτως, μπορείτε με το ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΓΕΙΑΣ «Εν Υγεία» ΤΗΣ INTERNATIONAL LIFE να καλύψετε πλήρως το παιδί σας με νοσοκομειακές καλύψεις, με δωρεάν επισκέψεις σε γιατρούς ακόμη και για απλό εμβολιασμό, έχοντας στη διάθεσή σας 24 ώρες το 24ωρο το Συντονιστικό του Κέντρο για ιατρικές συμβουλές και καθοδήγηση σε οτι,δήποτε αφορά στην υγεία του παιδιού σας.

7. Το παιδί μου είναι μόλις τριών χρονών. Γιατί να ξεκινήσω σήμερα να πληρώνω για ένα πρόγραμμα που θα το χρησιμοποιήσουμε μετά από 15-20 χρόνια;

Η αναβολή σύναψης ενός παιδικού ασφαλιστηρίου προγράμματος κοστίζει πολύ. Όσο νωρίτερα ξεκινάτε ένα τέτοιο πρόγραμμα τόσο υψηλότερες αποδόσεις και κεφάλαιο εξασφαλίζετε για το παιδί σας ενώ εάν καθυστερείτε, για το ίδιο κεφάλαιο θα πρέπει να πληρώνετε μεγαλύτερο ασφάλιστρο.

8. Τί προβλέπει το πρόγραμμα αν υπάρξει ανάγκη να χρησιμοποιηθεί μέρος του κεφαλαίου πριν από τη λήξη, για έκτακτες ανάγκες όπως χρηματοδότηση φροντιστηρίου ή μαθήματα ηλεκτρονικών υπολογιστών, κλπ;

Μετά το 2ο έτος ισχύος του προγράμματος έχετε τη δυνατότητα να αποσύρετε ένα μέρος από τα κεφάλαιά σας (μερική εξαγορά), ώστε να χρηματοδοτηθούν ανάγκες όπως φροντιστήριο, μαθήματα ηλεκτρονικών υπολογιστών, άλλες δραστηριότητες.

Εάν στη διάρκεια του συμβολαίου γίνονται κάποιες έκτακτες καταθέσεις στο λογαριασμό του παιδιού, το κεφάλαιο αυξάνεται σημαντικά και το παιδί έχει τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσει το ενισχυμένο κεφάλαιο για να ενισχύσει την κατάρτισή του όπως ειδικά σεμινάρια, εκμάθηση ξένων γλωσσών, ηλεκτρονικών υπολογιστών.

Μέσω πρακτόρων το 50% των ασφαλιστικών εργασιών στην Ευρώπη

Από τις αρχές Ιανουαρίου οι διαμεσολαβούντες στην ασφάλιση έχουν αποκτήσει «ενιαίο ευρωπαϊκό διαβατήριο» και μπορύν να συνάπτουν ασφαλίσεις σε όλες τις χώρες μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Αυτό τόνισε ο αρμόδιος επίτροπος Charlie McCreevy μιλώντας πρόσφατα στο πρώτο Ευρωπαϊκό Φόρουμ για τους διαμεσολαβούντες που οργάνωσε η BIPAR.

Του Λάμπρου Καραγεώργου

Ο Ευρωπαίος επίτροπος αναφέρθηκε στο ρόλο των διαμεσολαβούντων στην ενιαία ευρωπαϊκή αγορά ασφαλειών υπογραμμίζοντας ότι πάνω από το 50% των ασφαλιστικών εργασιών περνούν μέσω αυτών.

Ο κ. McCreevy αφού επαίνεσε τον νυν πρόεδρο της BIPAR κ. Taylor, και τον προηγούμενο κ. Hugh Governey για την πρωτοβουλία του αναφέρθηκε στο νομοθετικό έργο της κοινότητας για τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές.

Η πρωτοβουλία σας αυτή (το ευρωπαϊκό φόρουμ) έρχεται σαν συνέχεια της πρόσφατης έναρξης ισχύος του νέου ρυθμιστικού πλαισίου για τους ασφαλιστικούς μεσάζοντες που καθορίζονται από την οδηγία ασφαλιστικής μεσολάβησης, είπε και πρόσθεσε η BIPAR ως επαγγελματική ομοσπονδία των ευρωπαϊκών ασφαλιστικών μεσαζόντων, διαδραματίζει έναν ενεργό και σημαντικό ρόλο στην ενσωμάτωση των ασφαλιστικών διαμεσολαβητών στην ενιαία αγορά. Η εμπειρία και η γνώση εθνικών αγορών της έχουν μια πολύτιμη συμβολή στην εργασία που εκτελείται από την Ευρωπαϊκή Ένωση για να επιτύχει αυτόν τον στόχο. Πρέπει να ευχαριστήσω την BIPAR για αυτό και να ελπίσω ότι η καρποφόρος συνεργασία με την Ευρωπαϊκή Επιτροπή θα συνεχιστεί. Οι διαμεσολαβούντες έχουν μία ουσιαστική συνεισφορά στην πώληση ασφαλειών στην Κοινότητα. Σχεδόν το 50% των ασφαλιστικών συμβάσεων στην ΕΕ πωλούνται μέσω των διαφόρων κατηγοριών ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων. Διαδραματίζουν έναν σημαντικό ρόλο στην προστασία των συμφερόντων των πελατών μέσω της βοήθειας και των συμβουλών που παρέχουν στους πελάτες οι οποίοι αναζητούν το κατάλληλο ασφαλιστικό προϊόν. Η σημασία τους θα αυξηθεί στο μέλλον, εν μέρει λόγω του ανταγωνισμού που επέρχεται από

την καθιέρωση της εσωτερικής αγοράς και εν μέρει λόγω της μεγαλύτερης πολυπλοκότητας των ασφαλιστήριων συμβολαίων. Οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές διαδραματίζουν επίσης έναν ουσιαστικό και αυξανόμενο ρόλο στην εξασφάλιση της λειτουργίας μιας ενσωματωμένης ασφαλιστικής αγοράς δεδομένου ότι συμβάλλουν στη διανομή των ασφαλιστικών προϊόντων πέρα από τα εθνικά σύνορα και αυξάνουν τις διασυνοριακές ασφαλιστικές συναλλαγές, ειδικότερα για τους ιδιώτες πελάτες. Η οδηγία ασφαλιστικής μεσολάβησης που ισχύει πλήρως από 15 Ιανουαρίου 2005, έχει καλύψει ένα κενό στο ασφαλιστικό ευρωπαϊκό πλαίσιο. Με την παροχή ενός ρυθμιστικού συστήματος της εγγραφής όλων των ασφαλιστικών διαμεσολαβούντων στο εγχώριο κράτος μέλος τους, υπό τον όρο να εκπληρώνουν τις επαγγελματικές απαιτήσεις, η οδηγία εξασφαλίζει ότι οι ασφαλιστικοί σύμβουλοι και άλλοι διαμεσολαβούντες κατέχουν ένα υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού και ικανότητας, η οποία είναι μια ουσιαστική απαίτηση σε μια ενιαία αγορά. Χορηγεί επίσης στους ασφαλιστικούς μεσάζοντες ένα αληθινό ενιαίο ευρωπαϊκό διαβατήριο που επιτρέπει σε όλους να διευρύνουν τις δραστηριότητές τους στην ΕΕ υπό τον έλεγχο του εγχώριου κράτους μέλους τους. Οι διαμεσολαβούντες θα είναι σε θέση να αναπτύξουν δραστηριότητες οπουδήποτε στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Θα είναι σε θέση να ικανοποιήσουν αιτήματα από τους πελάτες τους που επιθυμούν να ασφαλίσουν έναν κίνδυνο σε ένα άλλο κράτος μέλος. Η οδηγία εγγυάται επίσης στους πελάτες ένα υψηλό επίπεδο προστασίας. Καθορίζει τους ακριβείς κανόνες για την κοινοποίηση και τις συμβουλές που δίνονται από τους ασφαλιστικούς διαμεσολαβητές, οι οποίοι θα παράσχουν στους πελάτες τις σωστές πληροφορίες και τις συμβουλές επιτρέποντας τους να κάνουν τη σωστή επιλογή. Η Επιτροπή τόνισε τέλος πως ο επίτροπος δεσμεύεται ότι θα κάνει κάθε προσπάθεια να εφαρμοστεί κατάλληλα από όλα τα κράτη μέλη.

Π.Σ.Α.Σ.: Βραβεύτηκαν οι κορυφαίοι

Για 19η συνεχή χρονιά, ο Πανελλήνιος Σύνδεσμος Ασφαλιστικών Συμβούλων βράβευσε τους κορυφαίους ασφαλιστικούς συμβούλους της χώρας. Η βράβευση των κορυφαίων ασφαλιστικών συμβούλων αποτελεί πλέον θεσμό για την ιδιωτική ασφάλιση.

Τα κριτήρια της βράβευσης που είναι πολλά και αυστηρά καθορίζονται από τον Π.Σ.Α.Σ., οι δε νικητές αναδεικνύονται από αδιάβλητη επιτροπή αποτελούμενη από εκπροσώπους της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών, των Επιμελητηρίων Αθηνών και Πειραιώς και του Π.Σ.Α.Σ.

Ο Κωνσταντίνος Λάμπρου, Πρόεδρος Π.Σ.Α.Σ.

Είναι η μεγαλύτερη διάκριση που μπορεί να έχει ασφαλιστικός σύμβουλος στη διάρκεια της σταδιοδρομίας του και μόνο μία φορά.

Βράβευση από επαγγελματικό φορέα, σημαίνει αναγνώριση από τους ίδιους τους συναδέλφους.

Κορυφαίοι για το 2004 είναι:

– στον κλάδο Ζωής η κ. Ζηνοβία Πίττα της I.N.G.

– στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων ο κ. Γεώργιος Ρουμπέσης της ΕΘΝΙΚΗΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗΣ

– στα Αμοιβαία Κεφάλαια η κ. Μαρουσώ Ραγκούση της INTERAMERICAN

Τα βραβεία απένειμαν κατά σειρά:

– ο Γενικός Γραμματέας Εμπορίου του Υπουργείου Ανάπτυξης κ. Μανούσος Βουλουδάκης

– ο Βουλευτής του ΠΑΣΟΚ κ. Χρήστος Πρωτόπαπτας

– ο Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών κ. Κωνσταντίνος Μπερτσιάς

Τους βραβευόμενους παρουσίασε η Α' Αντιπρόεδρος του ΠΣΑΣ, Ελένη Γρυπάρη.

Η εκδήλωση έγινε στο ATHENS GOLF CLUB της Γλυφάδας «Κωνσταντίνος Καραμανλής» με εντυπωσιακή παρουσία ασφαλιστικών συμβούλων, διαμεσολαβούντων, διοικητικών υπαλλήλων, ασφαλισμένων και πολλών προσκεκλημένων.

Τους παρευρισκομένους καλωσόρισε ο Γενικός Γραμματέας του ΠΣΑΣ κ. Κλήμης Δημαρχιάδης, ο οποίος ανέγνωσε και επιστολή του Υπουργού Ανάπτυξης κ. Δημητρίου Σιούφα.

Ο Πρόεδρος του Π.Σ.Α.Σ. κ. Κωνσταντίνος Λάμπρου στη σύντομη ομιλία του αναφέρθηκε στον θεσμό της βράβευσης και στις άλλες δραστηριότητες του Συνδέσμου στα 31 χρόνια της ύπαρξής του. Την όλη δραστηριότητα χαρακτήρισε υπέρβαση και μοναδική στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Ενημέρωσε τους παρευρισκομένους για την πρόσφατη εγγραφή του Π.Σ.Α.Σ. στο Διεθνή Οργανισμό BIPAR και τη διοργάνωση του 9ου Πανελληνίου Συνδέσμου στις 21 και 22 Οκτωβρίου.

Ο κ. Κωνσταντίνος Μπερτσιάς, Πρόεδρος της Ένωσης Ασφαλιστικών Εταιρειών Ελλάδος βραβεύει την κορυφαία ασφαλίστρια στα Αμοιβαία Κεφάλαια κ. Μαρουσώ Ραγκούση, από την Interamerican

Ο κ. Μανούσος Βουλουδάκης, Γενικός Γραμματέας Εμπορίου, του Υπ. Ανάπτυξης. Βραβεύει την κορυφαία ασφαλίστρια στον κλάδο ζωής κ. Ζηνοβία Πίττα από την I.N.G.

Ο κ. Χρήστος Πρωτόπαπτας, Βουλευτής ΠΑΣΟΚ βραβεύει τον κορυφαίο ασφαλιστικό σύμβουλο στον κλάδο Γενικών Ασφαλίσεων κ. Γεώργιο Ρουμπέση, από την Εθνική Ασφαλιστική

Διαμεσολαβούντες: Να είναι καθολική η εφαρμογή της Οδηγίας

Με τον Υφυπουργό Ανάπτυξης κ. Γιάννη Παπαθανασίου συναντήθηκαν οι Πρόεδροι των τεσσάρων σωματείων των Διαμεσολαβούντων στην ιδιωτική ασφάλιση. Η συνάντηση πραγματοποιήθηκε την Τετάρτη 18 Μαΐου 2005, στο γραφείο του Υφυπουργού, στο Υπουργείο Ανάπτυξης.

Οι Διαμεσολαβούντες κατέθεσαν στον Υφυπουργό τις θέσεις τους, επί του δημοσιευθέντος τελικού Σχεδίου Προεδρικού Διατάγματος, για την προσαρμογή της Ε.Ο. 2002/92 Ε.Κ.

Κοινή θέση των τεσσάρων είναι η καθολική εφαρμογή της Οδηγίας σε όλους όσους δραστηριοποιούνται στον χώρο της Διαμεσολάβησης Ασφαλιστικών και Χρηματοοικονομικών Υπηρεσιών, χωρίς καμία εξαίρεση.

Παράλληλα, εξέθεσαν τις απόψεις τους για τα γενικότερα θέματα, τόσο των ιδίων, όσο και του κλάδου. Επισήμαναν στον κ. Παπαθανασίου ότι η χρονική στιγμή είναι η καταλληλότερη για να μπει η ιδιωτική ασφάλιση σε νέες και υγιείς βάσεις, να γίνει ένα νέο ξεκίνημα. Στη συνάντηση παρέστησαν και οι Γεν. Γραμματείς του Υπουργείου κ. Αθανάσιος Σκορδάς και κ. Μανούσος Βουλουδάκης. Από τους Διαμεσολαβούντες συμμετείχαν οι κ.κ.: Λάμπρος Κόκκινος του Σ.Ε.Μ.Α., Ιωάννης Δρούλιας και Νικόλαος Λεβετσοβίτης της Π.Ο.Α.Π., Δαυίδ Ανδρέου και Στέλιος Κόκιος του Π.Σ.Σ.Α.Σ. και Κωνσταντίνος Λάμπρου από τον Π.Σ.Α.Σ.

ΠΟΑΠ: Καταγγελία για εταιρία

Επιστολή με την οποία καταγγέλλει ανύπαρκτη εταιρία απέστειλε ο Ιωάννης Δρούλιας, Αντιπρόεδρος Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών και Πρόεδρος Δ.Σ.Πανελληνίας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων στον υφυπουργό Ανάπτυξης κ. Γ. Παπαθανασίου:

«Κύριε Υπουργέ,

Με την επιστολή μου αυτή και υπό την ιδιότητα του Προέδρου Δ.Σ. της Πανελλήνιας Ομοσπονδίας Ασφαλιστικών Πρακτόρων και Αντιπροέδρου του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών, θέλω να καταγγείλω την ανυπαρξία της ασφαλιστικής εταιρίας «ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ» ως προς τη λειτουργία του τηλεφωνικού της κέντρου 210 9464000 μέσω του οποίου πρέπει να εξυπηρετούνται οι πελάτες της και οι τρίτοι ζημιωθέντες.

Στις 14/6/05 προκλήθηκε ζημία στο υπ' αρ. ΥΙΤ-5965 ΕΙΧ αυτοκίνητο υπό τον ΕΜΕ-5598, αυτοκίνητο ασφαλισμένου στην ασφαλιστική εταιρία «ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ».

Ο ιδιοκτήτης του Νικόλαος Λουδάρος έκανε την προβλεπόμενη δήλωση, ατυχώς και μέχρι σήμερα δεν κατέστη δυνατόν να επικοινωνήσουμε με το τμήμα ζημιών, ούτε με το τηλεφωνικό κέντρο της «ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ».

Απευθύνθηκα στην υπηρεσία Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Αναλογιστικής και διαπίστωσα ότι μόνο μέσω κινητών τηλεφώνων επικοινωνούν και συγκεκριμένα με τα τηλέφωνα 6974476589 και 6947475887. Η πληροφορία αυτή και μόνο με αναγκάζει να καταγγείλω την αδυναμία επικοινωνίας μου και να σας παρακαλέσω να ερευνήσετε το θέμα αυτό, που όχι μόνο ταλαιπωρεί το κοινωνικό σύνολο, εκθέτει εμάς τους διαμεσολαβούντες ως επαγγελματίες, αλλά εκθέτει και το θεσμό της ιδιωτικής ασφάλισης.

Είμαι βέβαιος ότι θα δοθεί ιδιαίτερο ενδιαφέρον ούτως ώστε αυτό το γεγονός ή παρόμοια που συμβαίνουν και σε άλλες εταιρίες θα σας οδηγήσουν στην άμεση απόφαση εξυγίανσης της Ασφαλιστικής Αγοράς, υπόσχεση την οποία έχετε δώσει».

Στα Κοινοτικά Κονδύλια οι διαμεσολαβούντες

Στα Κοινοτικά Κονδύλια εντάσσονται οι επιχειρήσεις των διαμεσολαβούντων. Η σχετική ανακοίνωση της ΠΟΑΠ μεταξύ των άλλων αναφέρει: «Μετά από συνεχείς παρεμβάσεις των Προέδρων των σωματείων διαμεσολαβούντων στο Υπουργείο Ανάπτυξης και με απόφαση του Υπουργού κ. Δημητρίου Σιούφα και του Ειδικού Γραμματέα του Υπ. Ανάπτυξης για την ανταγωνιστικότητα κ. Σπύρου Ευσταθόπουλου, κατέστη για πρώτη φορά εφικτό οι επιχειρήσεις των διαμεσολαβούντων να ενταχθούν στα Κοινοτικά Προγράμματα και συγκεκριμένα στο Πρόγραμμα «Ενίσχυση της Ανταγωνιστικότητας πολύ μικρών επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών» αξιοποιώντας τους πόρους του Γ΄ Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης. Μεταξύ των επιλεγμένων δαπανών χρηματοδότησης τις οποίες διασταυρώσαμε στη σημερινή συνεργασία που είχα μαζί με τους Προέδρους των άλλων σωματείων κ. Λάμπρο Κόκκινο, Κωνσταντίνο Λάμπρου, Δαυίδ Ανδρέου και με τον ειδικό Γραμματέα του Υπ. Ανάπτυξης κ. Σπύρο Ευσταθόπουλο είναι:

• Ανακαίνιση / βελτίωση επαγγελματικής στέγης & εξοπλισμός γραφείων • Εξοπλισμός Ηλεκτρονικών Υπολογιστών (Hardware) • Προγράμματα Διαχείρισης εργασιών Ασφαλιστικού Γραφείου (Software) • Προγράμματα Internet των οικογενειών • eBusiness κλπ. Η συμμετοχή στις δαπάνες αυτές με maximum τις 100.000€ είναι 45-55% ανάλογα με τη γεωγραφική περιφέρεια. Απαραίτητη προϋπόθεση είναι, μεταξύ των άλλων, ο ενδιαφερόμενος να απασχολεί 1 έως 9 υπαλλήλους ασφαλισμένους στο ΙΚΑ».

Να επιλέγει ο πελάτης πού θα ασφαλίσει το αυτοκίνητό του

Στην αντεπίθεση περνούν οι ασφαλιστικοί πράκτορες και «επιτίθενται» στο υπουργείο Ανάπτυξης τονίζοντας ότι ο καταναλωτής θα πρέπει να επιλέγει μόνος του την ασφαλιστική εταιρία και το συμβόλαιο για το αυτοκίνητο που αγοράζει και όχι να του επιβάλλεται από την τράπεζα με την οποία σύναψε το δάνειο.

Η Ομοσπονδία των Ασφαλιστικών Πρακτόρων προχώρησε στην ακόλουθη ανακοίνωση:

«Πήραμε ομόφωνη απόφαση να διαμαρτυρηθούμε έντονα για μια ακόμη φορά στον Υφυπουργό σαν προϊστάμενη αρχή του κλάδου μας και να επισημάνουμε τις πρακτικές που ακολουθούν οι ασφαλιστικές εταιρίες, να στηρίζουν τα εναλλακτικά δίκτυα όπως αυτοκινητοεταιρίες, και από κοινού να επιβαρύνουν τον καταναλωτή». Έρχεται τώρα και επισήμως με δήλωση της Τμηματάρχου του Υπουργείου σας να «χρυσωθεί το χάπι» με την απάντηση σε συνάδελφό μας:

«Στην περίπτωση που η αγορά γίνεται μέσω δανείου ή με διακανονισμό οι επιχειρήσεις πώλησης αυτοκινήτων – μοτοσικλετών ή οι τράπεζες, που χορηγούν τα δάνεια, κατακρατούν την κυριότητα του οχήματος μέχρις αποπληρωμής αυτού, θέτοντας τόσο τους όρους της ασφαλιστικής κάλυψης, όσο και την επιλογή της ασφαλιστικής εταιρίας με το αιτιολογικό της καλύτερης εξασφάλισης της αξίας του οχήματος σε περίπτωση επέλευσης του ασφαλιστικού κινδύνου - Υπογραφή: η Τμηματάρχης Κ. Λόντου». Το παραπάνω θίγει ένα σοβαρότατο ζήτημα που, όπως γνωρίζετε, μας έχει απασχολήσει στο παρελθόν και εξακολουθεί να μας απασχολεί μέχρι και σήμερα, δηλαδή των αθέμιτων εμπορικών πρακτικών που μετέρχονται οι αντιπροσωπείες αυτοκινήτων με ή χωρίς τη συνεργασία των τραπεζών και των θυγατρικών τους ασφαλιστικών εταιριών ή/και θυγατρικών τους πρακτορείων. Αυτό είναι το γνωστό ζήτημα της αφαίρεσης του δικαιώματος του καταναλωτή να επιλέξει ελεύθερα και με γνώμονα τα κριτήρια της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων, την ασφαλιστική εταιρία, στην οποία επιθυμεί να ασφαλιστεί. Αντίθετα, του «επιβάλλεται» να ασφαλιστεί σε όποια ασφαλιστική εταιρία του υποδεικνύει η αντιπροσωπεία αυτοκινήτων ή η τράπεζα που χρηματοδοτεί την αγορά του αυτοκινήτου. Αυτή είναι μία καθιερωμένη πρακτική στην ελληνική αγορά, για την οποία έγιναν καταγγελίες και στο ευρωπαϊκό σωματειακό όργανό μας (BIPAR) και αναμένεται να γίνει σχετική καταγγελία και στην Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων. Η αιτιολογία των αντιπροσωπειών αυτοκινήτων και των τραπεζών είναι ότι η υποδεικνυόμενη από αυτές ασφαλιστική εταιρία που θα αναλάβει την κάλυψη του κινδύνου μέχρι την αποπληρωμή του πιστωθέντος τιμήματος του αυτοκινήτου, είναι καλύτερη ή περισσότερο φερέγγυα από αυτήν που ενδεχομένως θα επέλεγε ο καταναλωτής. Τις περισσότερες φορές όμως συμπίπτει να είναι η ίδια με αυτήν που είχε ο καταναλωτής και εδώ προκύπτει το μέγα ζήτημα, πώς είναι δυνατόν για τον διαμεσολαβούντα να μην είναι φερέγγυα μια εταιρία που η ίδια αντίστοιχα προτείνεται από τα εναλλακτικά δίκτυα. Όπως γίνεται αντιληπτό, αυτή η αιτιολογία είναι εντελώς αβάσιμη και η εφαρμοζόμενη πρακτική ευθέως αντίθετη με το νόμο (αθέμιτου ανταγωνισμού, διακριτικής μεταχείρισης των ασφαλιστικών εταιριών κλπ).

Επιμέλεια: Νίκος Σακελλαρίου

Κλιματολογικές αλλαγές: Ζημιές για τις ασφαλιστικές;

Οι ασφαλιστικές εταιρείες καλούνται πολλές φορές να αντιμετωπίσουν ζημιές που προκαλούνται από τα φυσικά φαινόμενα. Για να τις αντιμετωπίσουν αποτελεσματικότερα καλούνται να ακολουθήσουν στρατηγικές διαφοροποίησης και ανακατανομής του κινδύνου.

Πλέον αποτελεί παγκόσμια πραγματικότητα ο κίνδυνος που ελλοχεύει στη γη εξαιτίας των έντονων καιρικών φαινομένων. Οι συνεχόμενες αλλαγές της θερμοκρασίας του περιβάλλοντος σημαίνουν ότι ο πλανήτης μας γίνεται όλο και περισσότερο επικίνδυνος, έχοντας πάντα ως αντίκτυπο τόσο τον πληθυσμό, όσο και τις περιουσίες του.

Οι πλημμύρες, οι ξηρασίες, οι τυφώνες, που μπορεί να συμβούν σε διάφορες περιοχές έχουν ήδη επηρεάσει έντονα αρκετές έως πολλές χώρες ανά τον κόσμο. Πιο θερμός ήταν ο πλανήτης μας κατά τα έτη 2002 και 2003 έχοντας ως αφετηρία το έτος 1998. Όμως τα χειρότερα έπονται, αφού, σύμφωνα με ειδικούς επιστήμονες, δριμύτερα καιρικά φαινόμενα θα αντιμετωπίσουμε κατά τον 21ο αι. ως αποτέλεσμα όλων αυτών των αλλαγών του περιβάλλοντος.

Οι αναγκαστικές προσαρμογές του τρόπου λειτουργίας των ασφαλιστικών εταιρειών

Πώς όμως μεταφράζουν αυτές τις αλλαγές του περιβάλλοντος οι ασφαλιστικές εταιρείες; Σύμφωνα πάντα με τον πρόεδρο των Lloyd's, οι αλλαγές του περιβάλλοντος είναι ένας από τους πολλούς παράγοντες που μπορεί να επηρεάσει τη σταθερότητα των τιμών των ασφαλιστικών και αντασφαλιστικών συμβολαίων. Δεν μπορούμε πάντα να γνωρίζουμε τη σχέση μεταξύ αιτίας και αποτελέσματος άρα και τα αίτια των τιμολογιακών αλλαγών. Πάντα δε, σύμφωνα με επισημάνσεις του προέδρου, οι ασφαλιστικές εταιρείες εμφανίζουν λιγότερες ζημιές στο παθητικό τους εξαιτίας των δριμύτατων καιρικών φαινομένων και περισσότερο από τα συμβάντα που τυγχάνουν σε λάθος μέρος και σε λάθος χρόνο.

Για παράδειγμα, μπορεί να έχουμε δεκάδες τυφώνες, αλλά κανένας να μη χτυπήσει κατοικημένες περιοχές, ωστόσο μπορεί να έχουμε ένα συγκεκριμένο τυφώνα - όπως τον τυφώνα Andrew - ο οποίος να αποσταθεροποιήσει την ομαλή πορεία της αγοράς.

Επίσης, στέλεχος της εταιρείας τονίζει ότι οι τιμολογιακές πολιτικές δεν αλλάζουν λόγω της πιθανότητας πρόκλησης απροσδιόριστων ζημιών από την αλλαγή της θερμοκρασίας του περιβάλλοντος. Εν τούτοις, αν αυξηθούν οι αποδείξεις που σχετίζονται με τη συχνότητα των ζημιών, τότε και μόνο θα υπάρξουν στο μέλλον αλλαγές τιμολογιακής πολιτικής.

Μία ακόμα ένδειξη έρχεται από τον επικεφαλής του τμήματος των αντασφαλιστών των Lloyd's, ο οποίος υπογραμμίζει ότι το τμήμα του μελετά το θέμα της αλλαγής του περιβάλλοντος εδώ και δέκα χρόνια, ωστόσο, το βέβαιο είναι ότι το παρελθόν πάνω σε αυτό το ζήτημα δεν είναι αξιόπιστος οδηγός για το μέλλον και έτσι η αβεβαιότητα θα παραμείνει ως στοιχείο στους αριθμητικούς υπολογισμούς των συμβολαίων.

Πάντως, ο κίνδυνος διάσπασης των όρων των συμβολαίων εξ' αιτίας των περιβαλλοντικών αλλαγών είναι υπαρκτός. Καθώς οι αλλαγές του περιβάλλοντος έχουν άμεση σχέση και επίδραση με την ασφάλεια των περιουσιακών στοιχείων, σύμφωνα με την ένωση Βρετανών ασφαλιστών, υπάρχει το ρίσκο ότι οι όροι των συμβολαίων μπορεί να διαμορφωθούν έτσι ώστε να είναι οικονομικά ασύμφοροι ή ακόμα και να μην είναι διαθέσιμοι, μια και αρκετές περιπτώσεις από καταστροφές προκαλούμενες από το περιβάλλον μπορεί να είναι σφοδρές.

Μεγιστοποιώντας τις απώλειες

Επιστήμονες που πήραν μέρος στη σύνοδο του Μονάχου επισημαίνουν ότι ασφαλιστικοί οργανισμοί έχουν ήδη έρθει αντιμέτωποι με δραματικές καταστροφές προερχόμενες από την αλλαγή των καιρικών συνθηκών, έχοντας ως γνώμονα και συγκρίνοντας τη δεκαετία του 60' με τη δεκαετία 1994 - 2003.

Δεν είναι μόνο οι αλλαγές του καιρού, τονίζουν οι επιστήμονες, που πιέζουν τα κόστη, αλλά και η αύξηση του παγκόσμιου πληθυσμού, η αστικοποίηση η οποία συγκεντρώνει υψηλά ασφαλιζόμενες αξίες (insured values) στις πόλεις, καθώς επίσης και η συνεχόμενη τάση του πληθυσμού να μετακινείται σε παραθαλάσσιες περιοχές.

Όμως, ακόμα και αν αυτοί οι παράγοντες μείνουν σταθερά εκτός σκηνικού, είναι βέβαιο ότι οι ακραίες αλλαγές του καιρού που έχουν σαν αποτέλεσμα τις χειμαρρώδεις βροχές, το χαλάζι, τα συχνά κύματα καύσωνα, τις ξηρασίες, τους τυφώνες φαίνεται να συμβαίνουν συχνότερα από ποτέ άλλοτε. Αποτέλεσμα αυτών των συμβάντων προκαλουμένων από τις κλιματολογικές συνθήκες για τις περισσότερες χώρες θα είναι η κατακόρυφη μείωση του ακαθάριστου εγχώριου προϊόντος.

Ενδυναμώνοντας την Ευρωπαϊκή Παρουσία

Πώς οι Lloyd's στηρίζουν την Ευρωπαϊκή Οικονομία και επεκτείνονται στις ευρωπαϊκές αγορές

Σημαντικό ρόλο στη στήριξη και ανόρθωση των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων καθώς και της ευρωπαϊκής οικονομίας έχουν οι Lloyd's, μιας και οι ασφαλιστές και οι αντασφαλιστές τους παρέχουν «χείρα βοηθείας» προς τις εταιρείες που αντιμετωπίζουν οικονομική ύφεση.

Στους Lloyd's στράφηκε ο γερμανικός όμιλος Siemens για την μείωση και διασφάλιση των ρίσκων εξαιτίας της τρομοκρατικής ενέργειας που προκλήθηκε την 9η Σεπτεμβρίου, μιας και οι αμιγώς, παρομοίων συμφερόντων, γερμανικές εταιρείες δεν ήταν σε θέση να παρέχουν αντίστοιχη κάλυψη.

Η εταιρεία «Siemens χρηματοοικονομικές υπηρεσίες» είναι μία από τις 13 εταιρείες του ομίλου, η οποία παρέχει ασφαλιστική κάλυψη για τους εσωτερικούς κινδύνους του ομίλου, καθώς επίσης τις κοινοπραξίες, τους συνεργάτες και το προσωπικό.

Ο Γενικός Διευθυντής της εταιρείας «Siemens χρηματοοικονομικές υπηρεσίες» τονίζει ότι σε περιόδους οικονομικής ύφεσης πάντα υπάρχει συνεργασία με τους Lloyd's, καθώς η εταιρεία έχει τη δυνατότητα ανάληψης και κάλυψης ρίσκου, τονίζει δε στη συνέχεια της δήλωσης ότι οι Lloyd's έχουν τη δυνατότητα να καλύπτουν με επαγγελματισμό την εκάστοτε ανάγκη μέσα από τις διαφορετικές περιστάσεις που προκύπτουν.

Η εταιρεία μετά την κρίση της 9ης Σεπτεμβρίου, αποφάσισε να αλλάξει τη δομή της διεθνούς της περιουσίας παρέχοντας τη δυνατότητα εισαγωγής στο χώρο σε πολλές ασφαλιστικές εταιρείες.

Η Siemens έχει εδραιώσει τις δραστηριότητές της σε περισσότερες από 190 χώρες ανά τον κόσμο· ως εκ τούτου η εταιρεία έπρεπε να βρει τρόπους να καλυφθεί σε περίπτωση κινδύνου. Η προσέγγιση έγινε με τους Lloyd's και αποτέλεσμα αυτής ήταν να διαμοιράσουν τον κίνδυνο με αρκετά αντασφαλιστικά καρτέλ. Μια και για δεύτερη συνεχή χρονιά υπάρχει συνεργασία με την εταρεία, ο διευθυντής της «Siemens χρηματοοικονομικές υπηρεσίες» θεωρεί πλέον τους Lloyd's ως ασφαλιστικό προμηθευτή μεγαλυτέρου βεληνεκούς, πάντα σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια, δηλώνοντας ότι «εφ' όσον οι Lloyd's έχουν μια επαγγελματική θέση στην ανάληψη ρίσκων, μπορούμε με σιγουριά να τους αναθέτουμε τις δουλειές στο μέλλον».

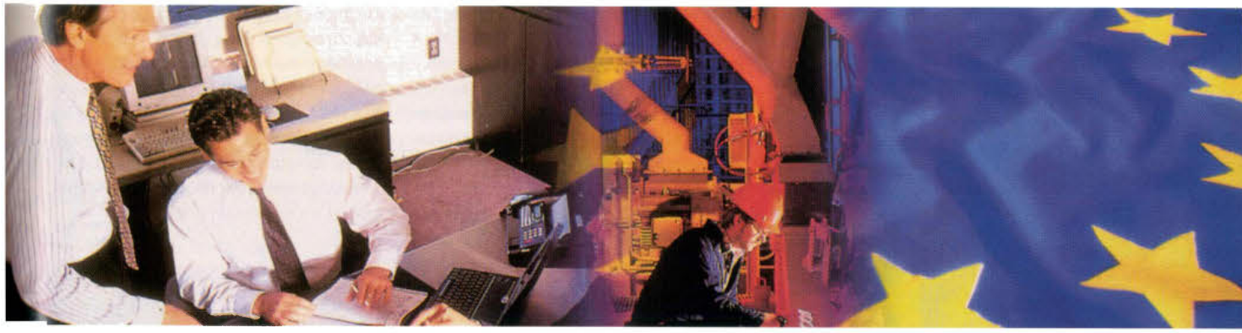
Παρόμοια είναι και η ιστορία με την εταιρεία Vitol με έδρα το Ρόντερνταμ της Ολλανδίας. Η θυγατρική ασφαλιστική της εταιρείας Anchor εξασφαλίζει στον όμιλο της Vitol και στους πελάτες του μια μεγάλη γκάμα από υπηρεσίες χαρτοφυλακίου ασφαλειών και αντασφαλειών.

Επίσης, λόγω του ενδιαφέροντος της εταιρείας για τη χρηματομεσιτική εταιρεία της Lloyd's, Alston Gayler & company, η εταιρεία Vitol έχει πρόσβαση στους Lloyd's και στην αγορά του Λονδίνου.

Στέλεχος του ομίλου Vitol τονίζει ότι η εταιρεία του χρησιμοποιεί την αγορά της ναυτιλίας για να αντισταθμίσει τις υποχρεώσεις της εταιρείας, καθώς και για τα πολιτικά ρίσκα που μπορεί να υπάρχουν, όπως επίσης χρησιμοποιεί τις τοποθετήσεις σε ακίνητα και ενέργεια για να αντισταθμίσει τον ενεργειακό κίνδυνο των διυλιστηρίων.

Το ίδιο στέλεχος, δηλώνει ότι για αυτούς είναι αποδοτικότερο να χρησιμοποιούν την ίδια ασφαλιστική εταιρεία σε πολλούς τομείς (συν-ασφάλιση) από το να χρησιμοποιούν διαφορετικές εταιρείες με ξεχωριστές ειδικότητες.

Έτσι, φαίνεται ότι η στρατηγική των Lloyd's να κτίσουν την δική τους ισχυρή θέση στην Ευρώπη, αποδίδει καρπούς. Το κλειδί για την περαιτέρω προώθηση των υπηρεσιών των Lloyd's ήταν το άνοιγμα ενός πλήρους γραφείου στην Ισπανία. Βάσει δημοσιευμένης μελέτης στο χώρο των ασφαλειών που εξέδωσε το γραφείο αυτό, υπάρχουν ενδείξεις ότι η επιρροή του θα είναι και πέραν των ευρωπαϊκών συνόρων. Ο Διευθυντής του γραφείου της Ισπανίας ανακοίνωσε ότι «οι Ισπανικές εταιρείες όλο και περισσότερο διεθνοποιούνται και πολλές από αυτές τείνουν να εγκατασταθούν στην Λατινική Αμερική». Θα χρειασθούν λοιπόν, συνεχίζει στην ανακοίνωση, να λάβουν ασφαλιστικά μέτρα για την κάλυψη πολιτικών κινδύνων, τρομοκρατικών κινδύνων, όπως επίσης να πάρουν μέτρα για την υγεία. Όπως προσθέτει στη δήλωση, στόχος των Lloyd's είναι να αναλάβουν να καλύψουν τους κινδύνους αυτούς τόσο εντός, όσο και εκτός Ισπανίας.



Αναλυτική εικόνα με στοιχεία μακροοικονομίας για το χώρο των ασφαλειών δίνουν δύο πρώτες μελέτες που έγιναν από τους Lloyd's για την Ιταλία και την Ισπανία. Έχοντας σαν πρώτη αναφορά το γνωστό τρομοκρατικό επεισόδιο στη Μαδρίτη, ο πρόεδρος των Lloyd's επισήμανε το ρόλο της εταιρείας του στην Ευρώπη, υπογραμμίζοντας το πρόβλημα που θα αντιμετώπιζαν οι διεθνείς επιχειρήσεις τα τελευταία 25 χρόνια αν δεν είχαν αντασφαλιστεί. Ένα ακόμα στέλεχος των Lloyd's τόνισε ότι με τη διεύρυνση των συνόρων της Ευρωπαϊκής Ένωσης οι αντασφάλειες θα έχουν σημαίνοντα ρόλο με το να εξασφαλίσουν υποστήριξη στην επιχειρηματικότητα.

Καλώς ήλθατε στην καρδιά της Αργολίδας, καλώς ήλθατε στο Πόρτο Χέλι!

Το Πόρτο Χέλι από μικρό γραφικό ψαράδικο χωριό, έχει εξελιχθεί σ' ένα κοσμοπολίτικο παραθεριστικό θέρετρο, διατηρώντας μ' έναν αξιοζήλευτο τρόπο τη γραφικότητά του.

Το όνομά του είναι παραφθορά του τοπωνυμίου της αρχαίας βυθισμένης πόλης «Αλιείς» (Helieis), που για να μην συγχέεται με το Χέλι του Ναυπλίου, βαφτίστηκε Πόρτο Χέλι απ' το όμορφο λιμάνι του.

Τα πεύκα που αγκαλιάζουν τον κόλπο του Πόρτο Χελίου ενώνονται με το γαλάζιο της θάλασσας και το απερίγραπτο σε χρώματα ηλιοβασίλεμα και δημιουργούν στιγμές απόλυτης ηρεμίας και γαλήνης.

Σ' αυτό το ειδυλλιακό περιβάλλον είναι κτισμένα τα δύο ξενοδοχεία του ομίλου της AKS HOTELS.

Το Ξενοδοχείο AKS PORTO HELI, ιδανικά κτισμένο σχεδόν πάνω στη θάλασσα, κοντά στον μαγευτικό κόλπο του Πόρτο Χελίου, προσφέρει στιγμές χαλάρωσης και ξεκούρασης για τους φιλοξενούμενους. Εστιατόρια υψηλής γαστρονομικής απόλαυσης, πισίνες για τους μεγάλους και τα παιδιά, θαλάσσια σπορ και απέριττη διακόσμηση στα δωμάτια και τις σουίτες, όλα με θέα στη θάλασσα περιμένουν τον επισκέπτη.

Το AKS PORTO HELI συνδυάζει μοναδικά την ηρεμία του τοπίου και το σέρβις ενός πολυτελούς ξενοδοχείου που βρίσκεται μόλις δυόμισι ώρες από την Αθήνα.

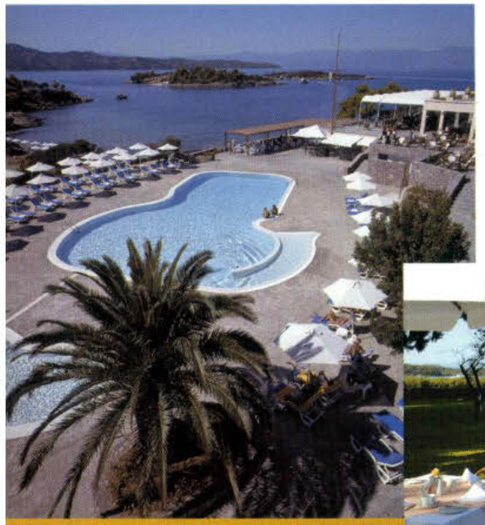
Οι Σπέτσες απέναντι, μόλις 15 λεπτά με το παραδοσιακό καΐκι, αποτελεί την πιο όμορφη απόδραση για βραδινή έξοδο, ενώ οι Ύδρα και το αρχαίο θέατρο της Επιδαύρου προσφέρονται για μικρές μονοήμερες εκδρομές μόλις 40 λεπτά από το Πόρτο Χέλι.

Το Ξενοδοχείο AKS HINITSA BAY (206 δωμάτια και 10 σουίτες) αντλεί το όνομά του από το μικρό νησάκι της Χηνίτσας που βρίσκεται απέναντί του και η ονειρεμένη ιδιωτική του παραλία απλώνεται μπροστά του.

Τα δωμάτια και των δύο μονάδων διαθέτουν αυτόνομο κλιματισμό, δορυφορική τηλεόραση, ιδιωτικό μπαλκόνι, ψυγείο, σεσουάρ και μαρμάρινο μπάνιο.

Στα εστιατόρια των δύο ξενοδοχείων μπορεί ο επισκέπτης να δοκιμάσει εκλεπτυσμένες γεύσεις της διεθνούς και της μεσογειακής κουζίνας, μαγειρεμένες όμως με σπιτικό μεράκι και φροντίδα, απολαμβάνοντας μοναδικά ηλιοβασιλέματα και υπέροχες φεγγαρόλουστες βραδιές.

Μέσα σ' αυτό το ξεχωριστής ομορφιάς περιβάλλον, όπου το πράσινο το λευκό και το γαλάζιο εναλλάσσονται, σας προσκαλούμε να απολαύσετε την απαράμιλλη φιλοξενία μας.



tel: 27540.53400, fax:27540.51549,
email: portoheli@akshotels.com

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
* 10 syndicate rooms from 10-45m²
* 1.200m² of exhibition space
* Business Centre with all services
* State-of-the-art audiovisual equipment
* Underground parking area for 180 cars
* Just 2 1/2 hours by coach from Athens or by jetfoil from Piraeus
* Open all year round

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

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Οι διαμεσολαβητές ασφαλίσεων στη χώρα και χώρο των θαυμάτων

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος του Ομίλου ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ κ. Μελάς Γιαννιώτης

Στο ρόλο των διαμεσολαβούντων αναφέρεται ένα άρθρο του Προέδρου της ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ κ. Μελά Γιαννιώτη στο τεύχος της 14ης Ιουλίου του INTERFAX. Το άρθρο δημοσιεύει αυτούσιο το ΝΑΙ.

• Μεσολαβώ, κατά την ελληνική γλώσσα, σημαίνει «παρεμβαίνω ανάμεσα σε δύο για συμβιβασμό, συμφιλίωση, συμφωνία μετά από διαφωνία κ.λπ.». Παρόμοια αρμοδιότητα και αποστολή, κατά έννοια και πράξη, δεν έχουν οι ασκούντες μεσολάβηση στις ασφαλίσεις. Άρα δεν είναι μεσολαβητές οι Ασφαλιστές.

• Μεσιτεύω, ελληνογραμματικώς, σημαίνει «μεσολαβώ ανάμεσα σε δύο κ.λπ.», οπότε, κατά την έννοια του μεσολαβώ, αποκλείεται και η έννοια του μεσιτεύω, από τους Ασφαλιστές.

• Διαμεσολαβέω-ώ, είναι ρήμα εποχής Βυζαντίου, άγνωστο στην αρχαία και νεότερη ελληνική γλώσσα, που εσήμαινε «παρεμπίπτω-μεσολαβώ μεταξύ άλλων» και επί διαμάχης αυτών.

Διαμεσολαβητής, προφανώς παράγωγη του κάποτε Βυζαντινού ρήματος, είναι ανύπαρκτη λέξη ελληνογραμματικώς και δεν θα την βρείτε σε κανένα ελληνικό λεξικό. Μοιάζει με γλωσσικό προϊόν «ποιητικής αδείας», στη χώρα των θαυμάτων και των αρχαιοελληνοφονευμάτων!

Όπως ακριβώς εκείνο το βαθυστόχαστο «παντρευόμαστε», δηλαδή άνδρες-γυναίκες, μπαίνουν υπό άνδρες και γενικά των «παντρεμάτων» ανδρών με... άνδρες ή των «νυμφευμάτων» γυναικών με... γυναίκες! Και καγχάζουν οι ξένοι νοήμονες με τα νεογλωσσικά μας «μαργαριτάρια»!

Πράκτωρ=Πρακτήρ, σημαίνει, ελληνογραμματικώς, «ο πράττων ή εκτελών, εκτελεστής, κατορθωτής». Στην αρχαία Αθήνα ήταν ο εισπράκτωρ φόρων. Ποιητικώς ήταν «ο απαιτών και λαμβάνων τιμωρίαν, τιμωρός, εκδικητής». (Π.χ. «συν δορί και χειρί πράκτορι»-Αισχύλος). Νεοελληνικώς, όμως, Πράκτορας ή Πράχτορας (για τους όλως... «προοδεφχτικούς εχπαιδεφτές»), σημαίνει «αυτός που τελειώνει ξένες υποθέσεις με αμοιβή» ή «πληρωμένο όργανο μυστικής υπηρεσίας που δρα σε ξένη χώρα, κοινώς κατάσκοπος». Κατά την πρώτη ερμηνεία, ο Πράκτορας αμείβεται από τον Πελάτη του, ενώ, κατά τη δεύτερη ερμηνεία, πληρώνεται από τις μυστικές υπηρεσίες.

Η δεύτερη ερμηνεία καθιερώθηκε από την Αγγλία των ασφαλίσεων, χωρίς να υστερήσουν ποτέ μέχρι σήμερα και οι άλλες «δημοκρατικές δυνάμεις», ούτε ακόμη και αυτή η «ψωροκώσταινα» Ελλάδα, η οποία έστελνε μυστικούς πράκτορες υποδυόμενους τους «Ασφαλιστικούς Πράκτορες» στην, ακόμη υπόδουλη στους Τούρκους, Θεσσαλονίκη και σε άλλες περιοχές. Και το ότι Ασφαλιστές μεγάλων χωρών εισήλθαν τα τελευταία χρόνια στην «εκδημοκρατηθείσα αχανή Κίνα», δεν οφείλεται απολύτως στην «ανάπτυξη της ασφαλιστικής συνειδήσεως» των Κινέζων. Ούτε η χώρα μας έχει απαλλαγεί πλήρως παρομοίων Πρακτόρων, που, επί επταετίας, εισήρχοντο ως... «Ασφαλιστές», ελευθέρως! Κάθε κοινός νους μπορεί να τους διακρίνει, ως ενεργούς και πρωταγωνιστούντες Πράκτορες.

Πρακτορεία(η), ελληνοπρεπώς, είναι -προσέξτε το ιδιαιτέρως- «το έργον ή υπούργημα του πράκτορος, το εισπράττειν».

Πρακτορείον (το), ήταν «η φυλακή οφειλετών του δημοσίου»! Αυτά έλεγαν και εννοούσαν οι Έλληνες.

Να δούμε, τώρα, όλα τα παραπάνω ελληνογραμματικά και σοφά, εφαρμοζόμενα στη χώρα και στο χώρο των θαυμάτων και των αγραμμάτων:

«Βαθυστόχαστος», γραμματικώς, νόμος του ελληνικού κράτους, ομιλεί και διδάσκει περί «Διαμεσολαβήσεως στις συμβάσεις ιδιωτικής ασφάλισης» και περί «Διαμεσολαβούντων στις ασφαλίσεις Προσώπων», που ονομάζονται «Ασφαλιστικοί Πράκτορες», «Μεσίτες Ασφαλίσεων», «Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι», «Συντονιστές Ασφαλιστικών Συμβούλων» και «Δόκιμοι Ασφαλιστικοί Σύμβουλοι». Δόκιμοι, κατά τα ανωτέρω, όροι και τίτλοι, είναι αυτοί των τριών τελευταίων, ενώ όλως αδόκιμοι είναι όχι μόνον αυτοί του Πράκτορος και Μεσίτου, αλλά, κυρίως, της ανύπαρκτης λέξεως «Διαμεσολαβητής»!

«Ευρωπαίος Διαμεσολαβητής» και «Τραπεζικός Διαμεσολαβητής», «Διαμεσολαβητής Ο.Η.Ε.» κ.λπ. είναι όροι και έννοιες που αναβίωσαν τις αντίστοιχες Βυζαντινές, που περιείχαν συγκεκαλυμμένως μεν, ουσία δε την ενισχυτικήν του Δία (διά) ποιητικήν «συνέμπτωσιν» ή «συνέμφασιν» των αρχαίων Ελλήνων (π.χ. πασών-διαπασών, πραγματευτής-διαπραγματευτής, πρέπον-διαπρέπον κ.λπ., που χριστιανικώς «απαγορεύεται» κάθε συνάφεια και αναγωγή των ενισχυτικών κ.λπ. εννοιών των σύνθετων αυτών λέξεων με τον «κατηραμένο» Δία των Ελλήνων).

Αν, λοιπόν, θεωρήσουμε ως δόκιμο τον όρο του «Διαμεσολαβητή» για επίλυση διαφορών, διενέξεων κ.λπ. του έργου του Μεσολαβητή, τότε οφείλουμε να απορρίψουμε τη χρήση του ιδίου όρου για τη σύναψη ιδιωτικών ασφαλίσεων, αφού, εκ των προτέρων, δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι πρόκειται περί έργου επιλύσεως διαφορών και διενέξεων στη σύναψη ασφαλίσεων, αλλά συμφωνίας όρων και προϋποθέσεων ασφαλίσεως, προς αποφυγήν προκύψεως διαφορών και διενέξεων, άρα ανάγκης Μεσολαβητού ή δια του Δία ενισχυτικώς μεταποιημένου ως Διαμεσολαβητή!

Αυτά τα απλά, αλλά βαθύτατα Ελληνικά, δεν τα δίδαξε κάποιος εκ των γνωριζόντων και λεγόντων πολλά, ίσως επειδή είναι «πρακτορειακώς» αντιεμπορικά, δια (όχι για) την ροή του Παρά σε συγκεκριμένο, κατά βόλεψιν του εκάστοτε, Κορβανά.

Ούτως εχόντων των πραγμάτων και στη χώρα των θαυμάτων, δεν είναι ανεξήγητο ότι η όλη δραστηριότητα των ιδιωτικών ασφαλίσεων κατέχει στη χώρα μας την προτελευταία θέση αξιοπιστίας μετά τις χρηματιστηριακές δραστηριότητες. Το «κατόρθωμα» αυτό οφείλεται πρωτίστως στους «προστάτες» των Ιδιωτικών Ασφαλίσεων, που, από της απελευθερώσεως του ανταγωνισμού και της επιβολής διαφορετικών τιμών για την ίδια ασφάλιση, επιδίδονται δια (όχι με) παντός τρόπου και μέσου κατασυκοφαντήσεως και απαξιώσεως συλλήβδην της ασφαλιστικής δραστηριότητας και των Φορέων αυτής (Ασφαλιστικές Εταιρίες-Πωλητές Ασφαλίσεων), κινδυνολογούντες και κατατρομοκρατούντες ως ασφαλιστικοί τρομοκράτες τους ιδιωτικώς συναλλασσόμενους, ώστε να επιλέξουν τους ίδιους με ακριβότερες τιμές, αφού οι δέκτες των απαξιωτικών μηνυμάτων αυτών δεν μπορούν να δια-κρίνουν την απάτη και δόλια παραπλάνησή τους!

Η απαγορευμένη, κατά θεωρία μόνον, επιστημονική απάτη αυτή είναι η αποστολή κατασυκοφαντικού και απαξιωτικού μηνύματος απευθείας στο υποσυνείδητο του δέκτη και ο οποίος, κατά τεκμήριο και όχι διαε αποδείξεων, θεωρεί ότι οι Κρατικοτραπεζικές ασφαλίσεις είναι αξιοπιστότερες των Ιδιωτικών, ότι οι ξένοι είναι καλύτεροι των Ελλήνων, οι Αθηναίοι ικανότεροι των Θεσσαλονικέων, οι Θεσσαλονικείς ικανότεροι των μικρότερων πόλεων και αυτοί των «αγαθών» χωρικών.

Πολυσυσσωρευμένη, λοιπόν, υποσυνειδησιακώς και νομοθετημένη η πλάνη ότι, προ πάσης ιδιωτικής ασφάλισης, προηγείται έργο προκατειλημμένου και εχθρικού για τον ασφαλιζόμενο Διαμεσολαβητή-Μεσίτη (κοινώς «ρίχτη» από την εποχή των Μεσιτών αγοροπωλησίας καπνών) και Διαμεσολαβητή-Πράκτορα (δυσφημισμένου και συνδεδεμένου απαξιωτικώς με τους κατασκόπους). Οι αρνητικές αυτές έννοιες, συμπαρασύρουν ως «ομοίους» και τους Ασφαλιστικούς Συμβούλους.

Δεν είναι, συνεπώς, ανεξήγητο και ούτε αξιοπερίεργο, όπως θα έπρεπε, ότι οι Μεγάλοι Πωλητές ιδιωτικών ασφαλίσεων στην Ελλάδα είναι «άγνωστες και αόρατες» δυνάμεις, μη γνωστών Φυσικών Προσώπων, δια της «τσάντας και του πεζοδρομίου», όπου και το έργο του Επαγγελματία και όχι Επιχειρηματία του χώρου των ασφαλίσεων, που «πωλούνται και δεν αγοράζονται»!

Σύμφωνα με στοιχεία της εφημερίδας «ΝΑΥΤΕΜΠΟΡΙΚΗ» (7/7/05, σελ. 12):

Πρώτος Πράκτωρ στην Ελλάδα είναι το Πρακτορείο της Αμερικανικής Τράπεζας «CITIBANK» Α.Ε., με αμοιβές «διαμεσολάβησης» μεταξύ δύο τουλάχιστον συμβαλλομένων, ύψους 7,3 εκ €.

Άρα, διακινούμενος «τζίρος» χρημάτων, τριπλάσιος τουλάχιστον!

Τώρα, γιατί δεν είναι κάποιος Έλληνας ή άλλος ξένος πρώτος Πράκτορας στην Ελλάδα των υποτίθεται αντιαμερικανών, λόγω Σκοπιανών κ.λπ., δεν μπορώ να το εξηγήσω.

Δεύτερος Πράκτωρ είναι το Πρακτορείο «ΕΛΥΖΕ» Α.Ε., αν δεν κάνω λάθος Γαλλικών συμφερόντων και Αντιπροσωπειών Αυτοκινήτων, με αμοιβές 6,3 εκ.€.

Τρίτος Πράκτωρ είναι το Πρακτορείο υπό την επωνυμία «Σχήμα Ν. Παπανδρέου» Α.Ε., με αμοιβές 5,7 εκ.€.

Τέταρτος Πράκτωρ είναι το Πρακτορείο «EUROBROKERS» Α.Ε., με αμοιβές 5,2 εκ.€.

Πέμπτος Πράκτωρ είναι το Πρακτορείο «ΣΑΡΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.», με αμοιβές 4,5 εκ.€, κυρίως Ιταλικών συμφερόντων της FIAT.

Ακολουθούν: Το Πρακτορείο «MARS Ε.Π.Ε.-Μεσίτες Ασφαλίσεων» (ασυμβίβαστες νομικώς ιδιότητες Πράκτορος και Μεσίτου, αλλά αυτά είναι «ψιλά γράμματα», που ουδείς τα βλέπει), με αμοιβές 4,1 εκ.€. Το (Πρακτορείο;) «BRITISH PROVIDENCE», προφανώς Αγγλικών συμφερόντων, ως εκ της επωνυμίας του, με αμοιβές 3,7 εκ.€. Το (Πρακτορείο;) «PREMIUM» Μ-Ρ Δάβαρη Ε.Π.Ε., με αμοιβές 3,0 εκ.€. Το Πρακτορείο «Πειραιώς Ασφαλιστικών Εργασιών», προφανώς της ομώνυμης Τραπέζης, με αμοιβές 2,7 εκ.€ και δέκατο το Πρακτορείο «Μουτουάλ Μεσίτες Ασφαλίσεων» (και Πράκτορες και Μεσίτες, δηλαδή;), προφανώς Γαλλικών συμφερόντων, ως εκ της επωνυμίας του, με αμοιβές 2,6 εκ.€.

Παρά τις «πρωτιές» όμως και σύμφωνα με τα δημοσιεύματα, το μερίδιο, που κατέχουν οι δέκα πρώτοι Πράκτορες (αν είναι όλοι Πράκτορες), είναι ελάχιστο, μέχρι ασήμαντο, στο σύνολο της ελληνικής ασφαλιστικής αγοράς. (Περίπου 1%). Αν, όμως, το αναγάγουμε στον πραγματικά αμέτρητο αριθμό «Διαμεσολαβούντων» Προσώπων στην Ελλάδα, επισήμων επαγγελματιών και πολλαπλασίων κρυφών και ανεπισήμων, τότε οι συγκρίσεις αυτές είναι συντριπτικές, μέχρι... ασύλληπτες! Για τους λόγους αυτούς και με δεδομένο ότι, εκ της «διαμεσολάβησης», αποζούν χιλιάδες επαγγελματιών Ελλήνων πολιτών, ισχύουν όσα προανέφερα για τη χώρα και το χώρο των θαυμάτων!

Επειδή αναμένεται η ψήφιση του πολυκαθυστερημένου νόμου προσαρμογής σε Κοινοτική Οδηγία περί «Διαμεσολαβούντων στις ασφαλίσεις Προσώπων» (βυζαντινολογούν και οι Ευρωπαίοι;), δια του οποίου θα εισβάλουν στις πωλήσεις ασφαλίσεων μη «Διαμεσολαβητές» ασφαλίσεων, φαίνεται ότι οι μικροεπαγγελματίες θα συρρικνωθούν μέχρι αφανισμού και οι μεγαλοεπιχειρηματίες των Αθηνών θα ενισχυθούν μέχρι γιγαντισμού. Η μόνη διέξοδος, ως ανάγκη επιβίωσης, είναι η συνένωση και όχι συγχώνευση περιφερειακώς πολλών μικρών, προς δημιουργία ισχύος αντίδρασης και δράσης στην αντίδραση των μεθοδεύσεων ποδηγετήσεως της ελεύθερης αγοράς, όπου οι πολλοί μικροεπαγγελματίες καταβροχθίζονται από τους λίγους Επιχειρηματίες.

Στη χώρα και στο χώρο των θαυμάτων ζούμε και τα θαύματα είναι δυνατά και εφικτά, από κάθε πλευρά. Οι αρχαίοι Πρόγονοί μας έλεγαν και δίδασκαν ότι «εν τη ενώσει η ισχύς» και όχι εν τη «υποδουλώσει»!

Θεσσαλονίκη, 14 Ιουλίου 2005

Συνεργάτες της INTERLIFE INSURANCE COMPANY LTD. μέλη του Million Dollar Round Table

Η κ. Μαρία Χ. Εφραίμ

Ο κ. Γιώργος Μούζουρος και η κ. Μαρία Χ. Εφραίμ, δύο από τους κορυφαίους συνεργάτες της Ασφαλιστικής Εταιρείας INTERLIFE, κατάφεραν να επιτύχουν τα παραγωγικά κριτήρια που απαιτούνται, για να γίνουν μέλη του Million Dollar Round Table για το έτος 2005.

Το Million Dollar Round Table (M.D.R.T.) είναι ένας διεθνής ανεξάρτητος οργανισμός, μέλη του οποίου είναι κορυφαίοι παραγωγοί ασφαλειών ζωής απ' όλο τον κόσμο. Ιδρύθηκε το 1927 και για το έτος 2004 απαριθμούσε 29.449 μέλη από 472 εταιρίες σε 76 χώρες. Το M.D.R.T., που αποτελεί μια θετική επίδραση στον παραγωγικό τομέα της ασφάλειας ζωής και του οικονομικού σχεδιασμού, έχει αναπτύξει μια πλούσια παράδοση διαμοιρασμού γνώσεων προς όφελος των πελατών, των πιθανών αγοραστών, των παραγωγών και των εταιριών. Για πολλούς το M.D.R.T. ανοίγει την πόρτα σε έναν νέο κόσμο γνώσεων, κινήτρου και επαγγελματισμού. Ο κ. Γιώργος Μούζουρος ήταν μέλος του M.D.R.T. για τα έτη 2001 και 2003, ενώ η κ. Μαρία Χ. Εφραίμ για το έτος 2001.

Ο κ. Γιώργος Μούζουρος

Alpha Ασφαλιστική Ltd: Ομαδικά συμβόλαια

Σε πρόσφατο ανοικτό διαγωνισμό, η Alpha Ασφαλιστική Ltd, επελέγη για την ομαδική ασφάλιση των μελών του Συνεργατικού Ταμιευτηρίου του Κυπριακού Στρατού. Η ομαδική ασφάλιση περιλαμβάνει ασφάλιση ζωής από οποιαδήποτε αιτία, καθώς επίσης επιπρόσθετα ωφελήματα θανάτου από ατύχημα, μόνιμη ολική ανικανότητα και μόνιμη μερική ανικανότητα εξαιτίας ατυχήματος. Το ασφαλιστήριο συμβόλαιο θα είναι τριετούς διάρκειας και η ημερομηνία έναρξης της ασφαλιστικής κάλυψης είναι η 1η Μαΐου 2005.

Στη φωτογραφία ο Γενικός Διευθυντής της Alpha Ασφαλιστικής Ltd κ. Ευάγγελος Αναστασιάδης, παραδίδει το ασφαλιστήριο συμβόλαιο στον Πρόεδρο του Ταμιευτηρίου κ. Δημητράκη Δημητρίου.

Η Amdocs Development Ltd έχει συνάψει ομαδικό ασφαλιστήριο συμβόλαιο με την Alpha Ασφαλιστική Ltd για την ασφάλιση ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης του προσωπικού της και των εξαρτωμένων τους. Το ομαδικό σχέδιο αριθμεί 1.148 μέλη, στα οποία προσφέρονται ευρείες ιατροφαρμακευτικές καλύψεις.

Τα εκλεκτά μέλη της Laiki Cyprialife

Η Laiki Cyprialife ανακοίνωσε την κορυφαία κατηγορία της Λέσχης Προέδρου της Εταιρείας, τα εκλεκτά μέλη. Αυτή η αναγνώριση δίνεται στους ασφαλιστικούς συμβούλους που πετυχαίνουν παγκύπρια τα υψηλότερα παραγωγικά αποτελέσματα και διατηρούν ψηλό ποσοστό διατηρησιμότητας. Σύμφωνα με τα τελικά αποτελέσματα παραγωγής του 2004, η εταιρεία επιβραβεύει πέντε ασφαλιστικούς συμβούλους στην κατηγορία αυτή.

Δυναμική Ανάπτυξη της INTERLIFE INSURANCE COMPANY LTD.

Μέσα στα πλαίσια της ανάπτυξης των εργασιών και της επάνδρωσης των Υποκαταστημάτων της, η ασφαλιστική εταιρία INTERLIFE προέβη στη στρατολόγηση είκοσι (20) ανθρώπων ως δόκιμων συνεργατών για τα Υποκαταστήματά της σε όλη την ελεύθερη Κύπρο. Όλοι τους νέοι, φιλόδοξοι και με όρεξη για δουλειά, έτοιμοι να ανταποκριθούν στις αυξημένες απαιτήσεις του επαγγέλματος.

Την Τετάρτη 27 Απριλίου, οι νέοι συνεργάτες επισκέφτηκαν τα Κεντρικά Γραφεία της Εταιρείας, όπου είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν το Διευθύνοντα Σύμβουλο κ. Μιχαηλίδη, τα Διευθυντικά Στελέχη και το Διοικητικό Προσωπικό της Εταιρείας. Ο κ. Μιχαηλίδης καλωσόρισε τους νέους συνεργάτες στην οικογένεια της INTERLIFE δηλώνοντας παράλληλα την αμέριστη συμπαράσταση, τόσο του ίδιου, όσο και των διοικητικών στελεχών της Εταιρείας, με σκοπό την προσωπική τους επαγγελματική ανέλιξη και σταδιοδρομία.

Η εκδήλωση έληξε γύρω στο μεσημέρι με γεύμα σε εστιατόριο της πρωτεύουσας των προσκεκλημένων του Διευθύνοντα Συμβούλου.

Ομαδική φωτογράφηση των Δόκιμων Συνεργατών με τους κ.κ. Διευθύνοντα Σύμβουλο Μιχάλη Μιχαηλίδη, Προϊστάμενο Εκπαίδευσης Μιχάλη Μιχαήλ και Επιθεωρητή Πωλήσεων Αντώνη Μυλιδώνη.

Οι κορυφαίοι της INTERLIFE ταξίδεψαν στο Ντουμπάι

Στις 6 με 10 Απριλίου η Ασφαλιστική Εταιρεία INTERLIFE πραγματοποίησε ταξίδι στο Ντουμπάι για τα Μέλη Λέσχης Προέδρου και τους κορυφαίους συνεργάτες της.

Στους συμμετέχοντες δόθηκε η ευκαιρία να κάνουν ένα διάλειμμα από την καθημερινότητα και να πάρουν δυνάμεις για μια πιο δυνατή συνέχεια.

Με τη Δύναμη
και την υποστήριξη
ενός μεγάλου
και σύγχρονου Ομίλου,
μπορείτε να Δημιουργήσετε
και να Εξασφαλίσετε
το δικό σας
ιδανικό μοντέλο
ανάπτυξης.

ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΙΩΝ
GENERAL UNION

ΚΛΑΔΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΗΣ
Αυτοκινήτων
Πυρός
Προσωπικών Ατυχημάτων
Μεταφορών
Εγγυήσεων
Γενικής Αστικής Ευθύνης
Αστικής Ευθύνης Σκαφών Θαλάσσης
Λοιπών Ζημιών σε Πράγματα
Νομικής Προστασίας
Οδικής Βοήθειας

Απόλυτη Εξασφάλιση!

ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΥ 51 - 53 & ΔΕΡΒΕΝΑΚΙΩΝ - ΠΕΙΡΑΙΑΣ 185 45, τηλ.: 210.4063.333
ΜΟΝΑΣΤΗΡΙΟΥ 93Α - ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ 54 627, τηλ.: 2310.566.225 - 7
e-mail: info@general-union-group.gr www.general-union-group.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ GENERAL UNION • ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ GENERAL TRUST • insurance brokers s.a. GENERAL UNION I.B. • REAL ESTATE Co. ΓΕΝΙΚΗ ΑΞΙΟΠΟΙΗΣΕΩΣ & ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΕΩΣ ΑΚΙΝΗΤΩΝ

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Προσφορά στον Πολιτισμό από τον Δ. Κοντομηνά

Πρόσφατα πραγματοποιήθηκαν στην ανακαινισμένη αίθουσα τελετών του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών, τα εγκαίνια για την έκθεση βιβλίου από τη συλλογή του κ. Δημήτρη Κοντομηνά με τίτλο: «Η Ανάδυση και η Ανάδειξη Κέντρων του Ελληνισμού στα ταξίδια των περιηγητών (15ος αι – 20ος αι.). Την έκθεση εγκαινίασε η Υπουργός Παιδείας κα. Μαριέττα Γιαννάκου. Με την ευκαιρία αυτή ο Πρύτανις του Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Γιώργος Μπαμπινιώτης, εκ μέρους του Πανεπιστημίου, απένειμε στον κ. Δημήτρη Κοντομηνά τιμητικό μετάλλιο για την προσφορά του στην εκδήλωση αυτή.

Στην έκθεση αυτή παρουσιάζονται εκατό βιβλία από την προσωπική βιβλιοθήκη του κ. Δημητρίου Κοντομηνά, μέσα από τα οποία προβάλλεται, από τον 15ο ως τον 20ο αιώνα, το ενδιαφέρον των Ευρωπαίων περηγητών για κάθε γωνιά της ελληνικής γης. Ιδιαίτερα αναδεικνύεται η εξιδανίκευση της Αρχαιότητας, με επίκεντρο την Αθήνα, αλλά και η έντονη επιθυμία τους να γνωρίσουν από κοντά τους τόπους και τα μνημεία που καταγράφονται στα αρχαία κείμενα. Παρουσιάζονται, επίσης, βιβλία όπου απεικονίζονται χερσαίοι και θαλάσσιοι σταθμοί στην ηπειρωτική και νησιώτικη ενδοχώρα, στις διαδρομές των περιηγητών από τη Δύση προς την Ανατολή: από τις Συρακούσες στα Ιόνια νησιά, στην Κρήτη, στη Χίο, στην Κύπρο, στους Αγίους Τόπους, και από τα Γιάννενα στη Θεσσαλονίκη, στην Κωνσταντινούπολη και προς ανατολάς... Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του πλήθος κόσμου απο τον πνευματικό, πολιτικό, επιχειρηματικό χώρο και κυρίως από τον χώρο των Γραμμάτων και των Τεχνών.

Ο κ. Γ. Μπαμπινιώτης απονέμει τιμητική πλακέτα στον κ. Δ. Κοντομηνά

ΕΘΝΙΚΗ Η ΠΡΩΤΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ — Αύξηση μετοχικού κεφαλαίου 129εκατ.

Την αύξηση των ιδίων κεφαλαίων της Εθνικής Ασφαλιστικής ύψους 129.106.800 εκατ. ευρώ ενέκρινε η Τακτική Γενική Συνέλευση των μετόχων της Εταιρίας.

Η αύξηση αυτή θα διενεργηθεί υπέρ των παλαιών μετόχων σε αναλογία 5 νέες προς 10 παλιές μετοχές στην τιμή των 3 ευρώ έκαστη. Στόχος της αύξησης είναι η ενίσχυση των ιδίων κεφαλαίων της Εταιρίας, ανάγκη η οποία ανέκυψε με την αναπροσαρμογή των ασφαλιστικών και λοιπών προβλέψεων της επιχείρησης με βάση τους κανόνες των Διεθνών Λογιστικών Προτύπων.

Η Συνέλευση των μετόχων επίσης εξέλεξε 2 νέα μέλη στο Δ.Σ. της Εταιρίας το οποίο γίνεται 13μελές. Πρόκειται για τον κ. Κωνσταντίνο Λαμπρόπουλο, με μακρά θητεία στον χώρο του auditing, ο οποίος θα προΐσταται της Επιτροπής Ελέγχου της Εταιρίας σύμφωνα με τους κανόνες της Εταιρικής Διακυβέρνησης και τον κ. Μίνω Μωϋσή, ο οποίος είναι Σύμβουλος της Διοίκησης της Εθνικής Τράπεζας για θέματα πωλήσεων bancassurance και συνταξιοδοτικών προγραμμάτων του Ομίλου.

Όπως σημείωσε ο Πρόεδρος της Εθνικής Ασφαλιστικής και Πρόεδρος της ΕΤΕ κ. Τάκης Αράπογλου, τα μειωμένα κέρδη της Εταιρίας απορρόφησαν το κόστος της εθελουσίας εξόδου για όσους αποχώρησαν μέχρι 31.12.04, ενώ σημείωσε ότι το συνολικό κόστος αυτού του προγράμματος, θα αποσβεσθεί σε λιγότερο από 2 χρόνια.

Ο ίδιος αναφέρθηκε στην προώθηση ειδικά σχεδιασμένων ασφαλιστικών προϊόντων στο πελατολόγιο της Τράπεζας μέσω αυτοματοποιημένων διαδικασιών με χαμηλό κόστος πρόσκτησης και υποστήριξης. Η επέκταση αφορά, και υλοποιείται σταδιακά, τόσο στους πελάτες της στεγαστικής πίστης όσο και σε αυτούς της καταναλωτικής και της επιχειρηματικής πίστης. Ο κ. Αράπογλου μίλησε για την αναδιάρθρωση στο χώρο των καταστημάτων της Εταιρίας, η οποία προβλέπει αλλαγή στη δομή, επαναπροσδιορισμό ευθυνών στην ανάπτυξη των εργασιών και μείωση του αριθμού τους. Παράλληλα αναφέρθηκε στις νέες αντασφαλιστικές συμβάσεις της Εταιρίας οι οποίες εξασφαλίζουν επαρκή κάλυψη στους σοβαρούς κινδύνους, ενώ παράλληλα έχουν ανατρέψει και τη δυσμενή συσχέτιση μεταξύ αντασφαλιστών και Εθνικής Ασφαλιστικής όσον αφορά τα κέρδη. Ο κ. Αράπογλου δεν παρέλειψε να αναφερθεί στα νέα προγράμματα και υπηρεσίες που ανταποκρίνονται στις σύγχρονες ανάγκες των πελατών της Εθνικής Ασφαλιστικής. Ο Διευθύνων Σύμβουλος της Εθνικής Ασφαλιστικής κ. Δούκας Παλαιολόγος, αναφέρθηκε στους στόχους της Εταιρίας. Θα επιδιωχθεί η αντιστροφή της απόδοσης της Εταιρίας ώστε να επιτευχθούν: -ανάπτυξη πάνω από το μέσο όρο της αγοράς.

AIG GREECE — Ασφάλιση Επαγγελματικής Ευθύνης Εταιριών Επεξεργασίας Ηλεκτρονικών Δεδομένων

Προκειμένου να ανταποκριθεί στις ειδικές ανάγκες της βιομηχανίας, η AIG σχεδίασε μια ολοκληρωμένη κάλυψη που απευθύνεται σε εταιρίες παροχής υπηρεσιών προγραμματισμού ηλεκτρονικών υπολογιστών για ευθύνες που προκύπτουν από λάθη ή / και παραλείψεις τους. Αυτή η κάλυψη είναι απαραίτητη για επιχειρήσεις ή ιδιώτες που παρέχουν υπηρεσίες ανάλυσης συστημάτων (system analysis), σχεδιασμού προγραμμάτων (software design), προγραμματισμού υπολογιστών (computer programming), επεξεργασίας δεδομένων (data processing), αναβάθμισης συστημάτων (systems integration), ανάκτησης πληροφοριών (information retrieval), συμβουλευτικές υπηρεσίες και άλλα.

Ποιοι είναι οι πιθανοί κίνδυνοι:

Ανάλυση συστημάτων / σχεδιασμός προγραμμάτων

Η εσφαλμένη εκτίμηση ή παρερμηνεία των απαιτήσεων του χρήστη μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα τη δημιουργία ενός συστήματος που δεν αποδίδει τα αναμενόμενα.

Προγραμματισμός

Τα λάθη ή οι παραλείψεις στον προγραμματισμό ηλεκτρονικών υπολογιστών μπορεί να έχουν ως συνέπεια τη μη ορθή λειτουργία ενός συστήματος, πράγμα το οποίο μπορεί να έχει αρνητικές επιπτώσεις στην επιχειρηματική δραστηριότητα ενός πελάτη (απώλεια εισοδήματος, απώλεια μεριδίου αγοράς, επιπλέον έξοδα, κ.τλ.).

Συμβουλευτικές υπηρεσίες

Οι λανθασμένες συμβουλές καθιστούν τον σύμβουλο υπεύθυνο για τις επακόλουθες ζημίες.

Επεξεργασία δεδομένων

Η μη κατάλληλη επεξεργασία ή αναφορά δεδομένων από εταιρίες που αναλαμβάνουν για λογαριασμό τρίτων υπηρεσίες, όπως αποστολή λογαριασμών, μισθοδοσία, επεξεργασία δεδομένων, κ.λπ., μπορεί να οδηγήσει σε απαίτηση των τρίτων για διαφυγόντα κέρδη και άλλες οικονομικής φύσης ζημίες.

Εγκατάσταση συστημάτων και εκπαίδευση

Η ανεπαρκής εγκατάσταση και εκπαίδευση μπορεί να καταστήσει ένα σύστημα μη αποδοτικό και έτσι να διακοπεί η ομαλή λειτουργία μιας επιχείρησης.

Κύρια σημεία κάλυψης

- Καλύπτονται απαιτήσεις κατά της εταιρίας και των υπαλλήλων της για οποιαδήποτε πραγματική ή ενδεχόμενη παράβαση υποχρεώσεων, αμέλεια, λάθος ή παράλειψη.
- Καλύπτονται τα έξοδα νομικής υποστήριξης του ασφαλιζόμενου για όλα τα παραπάνω, ανεξάρτητα από το αν αποδειχθεί ότι οι ισχυρισμοί ήταν αβάσιμοι.

Κατανοώντας τον κίνδυνο

Κάθε επιχείρηση, οποιασδήποτε μορφής, μπορεί να είναι στόχος απαιτήσεων όταν ο πελάτης της είναι δυσαρεστημένος με το προϊόν ή την υπηρεσία που του παρέχεται. Ιδιαίτερα αυτό συμβαίνει στον χώρο του προγραμματισμού ηλεκτρονικών υπολογιστών.

Για παράδειγμα:

- Ένα πρόγραμμα μπορεί να προκαλέσει ζημία στο σύστημα του πελάτη, με συνέπεια την αρνητική επίδραση στη λειτουργία της επιχείρησής του.
- Ένας σύμβουλος μπορεί να προτείνει ένα πρόγραμμα για μια συγκεκριμένη εργασία. Εάν η συμβουλή αυτή δεν στοχεύσει σωστά, ο σύμβουλος μπορεί να βρεθεί ενώπιον δικαστηρίων.
- Μια εταιρία επεξεργασίας δεδομένων προσφέρει σε μια επιχείρηση λύση για το σύστημα παραγγελιών, πωλήσεων, πρώτων υλών, μισθοδοσίας κ.λπ. Εσφαλμένη επεξεργασία ή καταγραφή δεδομένων (πραγματική ή ενδεχόμενη) ενδέχεται να καταλήξει σε καταστροφικές απαιτήσεις εις βάρος της εταιρίας.

Πρώτη η AIGAION στην ασφάλιση πλοίων και σκαφών

Πρώτη στην παραγωγή ασφαλίστρων 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 Εταιρειών Ελλάδος, με θέμα την Παραγωγή Ασφαλίστρων Οικονομικής Χρήσης 2004.Η AIGAION Ασφαλιστική δίνοντας παραδοσιακά ιδιαίτερη έμφαση στον κλάδο των ναυτασφαλίσεων κατέχει κορυφαία θέση στις ασφαλίσεις 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).

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ — Εντυπωσιακή χρονιά το 2005

Εντυπωσιακή αναπτυξιακή πορεία πραγματοποίησε και κατά το 2005 ο Όμιλος ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ 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 ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στους μεγαλύτερους Ασφαλιστικούς Ομίλους της χώρας και από πλευράς ύψους Κεφαλαίων.

Ειδικότερα η μεγαλύτερη Εταιρία του Ομίλου, η ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ 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 ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ στα 27 χρόνια λειτουργίας του, αλλά και τις εξαιρετικές προοπτικές που διανοίγονται για το μέλλον.

ΟΜΙΛΟΣ GENERALI

Οι «Επίλεκτοι Συνεργάτες» της Generali Hellas στο Dubai ...μαζί με τους επιτυχημένους όλου του κόσμου

Ένα μαγικό ταξίδι εφτά ημερών στο Dubai πραγματοποίησαν οι «επίλεκτοι συνεργάτες» της Generali Hellas. Το Dubai, ένα από τα επτά Αραβικά Εμιράτα, είναι ένας από τους πιο ελκυστικούς προορισμούς, μια εξαιρετικά κοσμοπολίτικη πόλη.

Ένα μίγμα από κουλτούρες όλου του κόσμου, όπου το παλιό συναντά το καινούργιο και η Δύση την Ανατολή. Η γη των αντιθέσεων. Σκονισμένα χωριά και παμπάλαια σπίτια, δίπλα-δίπλα με τις πιο πολυτελείς κατοικίες του κόσμου, με τα πλέον σύγχρονα ξενοδοχεία, τα πιο μοντέρνα πολυκαταστήματα. Αυτές οι αντιθέσεις είναι που χαρακτηρίζουν το σημερινό Dubai.

Η Generali Hellas θέλοντας να επιβραβεύσει τη σκληρή δουλειά των «επίλεκτων συνεργατών» καθ' όλη της διάρκεια της χρονιάς που πέρασε, τους χάρισε επτά ημέρες που θα θυμούνται για πάντα. Ένα ταξίδι στον μύθο, ανάμεσα στο παλαιό και το σύγχρονο.

Από τις σκηνές των Βεδουίνων στην έρημο στο πιο σύγχρονο ξενοδοχείο του κόσμου, στο θρυλικό "Burji Al Arab Hotel" και το νησί Φοίνικα, στο οποίο αγοράζουν κατοικίες οι σύγχρονοι Κροίσοι. Από το σαφάρι στις ερήμους της Αραβίας στο...σαφάρι στα πιο σύγχρονα πολυκαταστήματα της πόλης. Από τις τετράτροχες μηχανές quads και τους αγώνες ταχύτητας και δεξιότητας στους αμμόλοφους σε μια νωχελική βόλτα στην έρημο με καμήλες. Το παρελθόν και το μέλλον παρόντα σε μερικές χιλιάδες τετραγωνικά χιλιόμετρα. Οι «επίλεκτοι συνεργάτες» της Generali Hellas, γοητευμένοι από τις μοναδικές στιγμές που έζησαν δήλωσαν ότι θα είναι και πάλι παρόντες στο επόμενο ταξίδι-έκπληξη της εταιρείας.

CGU Insurance

Υψηλή αποθεματοποίηση

Ισχυρότατη αποθεματοποίηση ανά μονάδα κινδύνου στον κλάδο αυτοκινήτων κατέχει με βάση τα στοιχεία του 2003 και του 2004 η CGU Insurance. Συγκεκριμένα ο λόγος των προβλέψεων για εκκρεμείς ζημιές προς το μέσο αριθμό ασφαλισμένων οχημάτων ήταν για τη CGU Insurance 1.152 ευρώ το 2003 και 1.260 ευρώ το 2004. Η εταιρία εκτιμά ότι τα μεγέθη αυτά είναι μεγαλύτερα από τα αντίστοιχα οποιασδήποτε άλλης ασφαλιστικής εταιρίας στην ελληνική αγορά κατά περισσότερο από 50%. Σε δήλωσή του ο Διευθύνων Σύμβουλος της CGU Insurance Γιάννης Λινός παρατηρεί ότι ο αριθμός των ασφαλισμένων οχημάτων είναι στοιχείο αντικειμενικό και άρα αποτελεί ακριβέστερο μέτρο για την έκθεση κάθε εταιρίας στον κίνδυνο απ' ό,τι τα εγγεγραμμένα ασφάλιστρα, τα οποία μπορεί να είναι υψηλά ή χαμηλά ανάλογα με την εμπορική πολιτική της κάθε εταιρίας.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

3ετές πρόγραμμα ανάπτυξης

Οι στόχοι ανάπτυξης της Ευρωπαϊκής Πίστης την επόμενη 3ετία τέθηκαν επί τάπητος κατά την πρόσφατη τακτική γενική συνέλευση της εταιρίας. Όπως τονίζεται σε ανακοίνωση της εταιρίας, η συνέλευση έγινε σε «σε κλίμα εξαιρετικής συνοχής και ενθουσιασμού». Η εξασφάλιση της εταιρικής συνοχής επετεύχθη μετά την εξαγορά μετοχών της μειοψηφίας από ομάδα επενδυτών, που στηρίζουν τη Διοίκηση της εταιρίας και συμμερίζονται τους επιχειρηματικούς της στόχους. Μεταξύ των επενδυτών περιλαμβάνονται και αρκετά στελέχη της εταιρίας .

ΓΙΟΡΤΑΖΟΥΜΕ

38 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 πολυτιμότερο έχετε, την ασφάλεια που σας αξίζει!**

ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Αξία... στην ασφάλειά σας!

Α.Ε.Κ. ΕΠΙΣΗΜΟΣ ΧΟΡΗΓΟΣ ΠΑΕ ΑΕΚ

ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ MFS Holdings Public Company LTD

Κεντρικά Γραφεία: Λεωφ. Συγγρού 40-42, 117 42 Αθήνα, τηλ. Κέντρο: 210 9009000, fax: 210 9241760
Υποκατάστημα Β. Ελλάδος: Βενιζέλου 8, 54 624 Θεσσαλονίκη, τηλ.: 2310 265300, fax: 2310 265317
e-mail: info@galaxiasinsurance.gr www.galaxiasinsurance.gr www.galaxiasaek.gr

INTERAMERICAN Ηγέτης για μία ακόμη χρονιά!

Το 2004 ήταν για την INTERAMERICAN χρονιά αναδιάταξης των προτεραιοτήτων της, στο πλαίσιο της στρατηγικής κατεύθυνσης προς μια διεισδυτικότερη προσέγγιση των σύγχρονων αναγκών του πελάτη συνδυάζοντας τον ανασχεδιασμό των λειτουργιών και τον περαιτέρω εξορθολογισμό των δαπανών του Ομίλου.

Ο απολογισμός είναι θετικός, καθώς η INTERAMERICAN έκλεισε τη χρονιά κατέχοντας την ηγετική θέση στην αγορά στον κλάδο Ζωής και Υγείας – θέση στην οποία έχει καθιερωθεί επί 3 δεκαετίες και πλέον – και έβαλε τις βάσεις για αύξηση της δυναμικής στις πωλήσεις και βελτίωση των τεχνικών αποτελεσμάτων της.

Ειδικότερα, η INTERAMERICAN Ζωής πέτυχε το 2004 να αυξήσει τα έσοδα από ασφαλιστικές εργασίες κατά 20,5% σε σύγκριση με το 2003, φθάνοντας στα 257,8 εκατ. ευρώ. Παρατηρήθηκε κυρίως άνοδος στη νέα παραγωγή ασφαλίσεων για προγράμματα με τα οποία η INTERAMERICAN δηλώνει τη στρατηγική τοποθέτησή της στον χώρο του 2ου και 3ου πυλώνα για τις συντάξεις. Όμως, όσον αφορά στα καθαρά αποτελέσματα χρήσεως προ φόρων, η Εταιρία Ζωής το 2004 παρουσίασε 21,4 εκατ. ευρώ ζημιά έναντι κερδών 34,3 εκατ. το 2003, γεγονός που οφείλεται κυρίως σε ζημιά αποτιμήσεως, ενώ το 2003 είχαν προκύψει έκτακτα κεφαλαιακά κέρδη.

Είναι σημαντικό ότι η INTERAMERICAN Ζωής κατά το 2004 κατέβαλε 197,4 εκατ. ευρώ συνολικά σε αποζημιώσεις, αποδεικνύοντας για μια ακόμη φορά τη συνέπειά της (αύξηση 27,9% σε σχέση με το 2003). Παράλληλα, η Εταιρία μείωσε τα γενικά της έξοδα κατά 3,8% κατά το ίδιο διάστημα, με τις δαπάνες να φθάνουν στα 64 εκατ. ευρώ.

Η INTERAMERICAN στις Γενικές Ασφάλειες είχε επίσης αύξηση εσόδων το 2004 από ασφαλιστικές εργασίες κατά 7,7% ως προς το 2003, με τα έσοδα να ανέρχονται σε 129,2 εκατ. ευρώ, βελτιώνοντας τη θέση της στην αγορά, όπου κατατάσσεται τρίτη (από τέταρτη το 2003). Επίσης, πέτυχε κέρδη 10,7 εκατ. ευρώ προ φόρων έναντι 17,3 εκατ. το 2003, χρονιά κατά την οποία είχε επίσης σημειώσει έκτακτα κεφαλαιακά κέρδη. Η Εταιρία στον κλάδο Ζημιών πλήρωσε 52 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις – όσα περίπου και το 2003 – ενώ τα έξοδά της έφθασαν τα 11,3 εκατ. ευρώ, με αύξηση 8,6% έναντι του 2003.

Συνολικά για τον Όμιλο INTERAMERICAN, επισημαίνεται και για το 2004 η υπερκάλυψη του περιθωρίου φερεγγυότητας (174%), που στηρίζει τη σχέση εμπιστοσύνης με τους πελάτες, η οποία άλλωστε αποδεικνύεται και από τους υψηλούς δείκτες διατηρησιμότητας χαρτοφυλακίου και αυξημένης νέας παραγωγής στις ασφαλιστικές εργασίες.

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

Το σχολείο μας προσφέρει:

- Πλήρες πρωινό και γεύμα.
- Μεταφορά με ιδιόκτητο λεωφορείο.
- Κολύμβηση, Μίνι Τέννις, Ρυθμική Γυμναστικ Θέατρο και Μουσική.
- Ιατρική παρακολούθηση από παιδίατρο, ορθοπεδικό και οδοντίατρο.
- Λειτουργία σε ωράριο εργαζομένων γονέων.
- Μια ξένη γλώσσα και προγράμματα

AIG GREECE Η ετήσια συνάντηση των ανωτέρων στελεχών της AIG MEMSA

Κύριο αντικείμενο του φετινού συνεδρίου ήταν η εξέταση της πορείας και συνεισφοράς κάθε χώρας της περιοχής προς τον στρατηγικό στόχο επίτευξης παραγωγής $ 1δις μέχρι το 2008. Στην εναρκτήρια ομιλία του, ο Πρόεδρος της AIG MEMSA κ. Charles Bouloux αναφέρθηκε στους υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης της περιοχής το πρώτο εξάμηνο του 2005, που ξεπερνούν το 30%, στην αυξημένη συμμετοχή στο στόχο που προβλέπεται να έχουν τα νέα γραφεία της Αραβικής Χερσονήσου καθώς και η Ινδία, όπως επίσης και στη σημασία των νέων καναλιών διανομής.

Όσον αφορά στην AIG GREECE για το 2006, η εταιρία έχει θέσει τρεις βασικούς στόχους και συγκεκριμένα την:

- επανατοποθέτηση της εταιρίας στο χώρο του retail μέσω των «Personal Solutions»
- ενίσχυση και εμπλουτισμό των καναλιών διανομής
- επέκταση σε νέες «ειδικές» αγορές (όπως, ασφάλιση Ευθύνης Στελεχών & Διευθυντών, ασφάλιση Περιβαλλοντικών Κινδύνων, ασφάλιση Πολιτικών Κινδύνων κ.ά.)

που οδηγούν σε μέση προβλεπόμενη αύξηση παραγωγής της τάξης του 15%-17%.

Στο συνέδριο συμμετείχε ο Πρόεδρος της AIG Γενικών Ασφαλειών κ. Nic Walsh ο οποίος έκανε εκτενή αναφορά στην πολύ θετική πορεία της AIG στο πρώτο εξάμηνο του έτους, σε όλους τους τομείς δραστηριότητάς της (Γενικές Ασφάλειες, Ασφάλειες Ζωής & Υγείας, Διαχείριση Συνταξιοδοτικών προγραμμάτων και Χρηματο-οικονομικές Υπηρεσίες).

CGU Insurance Πολύ καλό το πρώτο τετράμηνο

Συνεχίστηκε και τον Απρίλιο η καταγραφή θετικών εξελίξεων στα μεγέθη και τους δείκτες της CGU Insurance. Κατά το πρώτο τετράμηνο του έτους τα δεδουλευμένα ασφάλιστρα παρέμειναν στο αντίστοιχο περυσινό επίπεδο εξαιτίας της προσήλωσης της εταιρίας στην ορθολογική τιμολόγηση των κινδύνων που αναλαμβάνει.

Οι καθαρές ασφαλιστικές αποζημιώσεις, ως ποσοστό των δεδουλευμένων ασφαλίστρων ιδίας κράτησης, υπήρξαν χαμηλότερες των αναμενόμενων κατά 8,2 εκατοστιαίες μονάδες.

Ο συνδυασμός των πιο πάνω μεγεθών διαμόρφωσε το net combined operating ratio, δηλαδή το άθροισμα των ποσοστών αποζημιώσεων και εξόδων στο 96,0%, επιτρέποντας έτσι την πραγματοποίηση καθαρού τεχνικού κέρδους, πριν το συνυπολογισμό των εσόδων επενδύσεων. Ιδιαίτερα ικανοποιητική ήταν κατά το ίδιο διάστημα και η απόδοση των επενδύσεων. Αξίζει επίσης να σημειωθεί ότι:

1. Η σύνθεση του ασφαλιστικού χαρτοφυλακίου της CGU Insurance διαμορφώθηκε ως εξής:

- **Ασφαλίσεις περιουσίας 62%**
- **Ασφαλίσεις αυτοκινήτου 30%**
- **Ασφαλίσεις μεταφορών και σκαφών 5%**
- **Λοιπές ασφαλίσεις 3%**

2. Με βάση την ιδιότητα των ασφαλισμένων, το 55% των ασφαλίστρων προέρχεται από επιχειρήσεις και το 45% από ιδιώτες.

GALAXIAS INSURANCE Η ΓΑΛΑΞΙΑΣ Ασφαλιστική στην Πράγα

Η Γαλαξίας Ασφαλιστική διοργάνωσε μεταξύ 09/06/2005 και 12/06/2005, ταξίδι στην Πράγα για τους επιτυχόντες πράκτορες του καλοκαιρινού διαγωνισμού πωλήσεων της. Παρόντες στο ταξίδι ήταν ο Πρόεδρος της εταιρίας κ. Λάμπρος Χριστοφής, η Διευθύντρια Πωλήσεων κα. Λένα Μποντιώτη και ο Διευθυντής Εργασιών κ. Αλέξης Σπηλιόπουλος. Το ταξίδι συμπεριλάμβανε μεταξύ άλλων, περιήγηση στα αξιοθέατα της Πράγας, επίσκεψη στο μαγευτικό Κάρλο Βιβάρυ και παραδοσιακές βραδιές με φολκλορική ατμόσφαιρα.

Τηλ.: 210-2283924, Fax: 210-2283602
Κιν.: 693 2202 678

ΤΟ ΑΠΟΛΥΤΟ ΕΡΓΑΛΕΙΟ!
ΓΙΑ ΤΟΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ

Με χαμηλό κόστος το Pro-Insurance εγγυάται να προσφέρει ΑΥΞΗΣΗ ΚΕΡΔΟΥΣ και:

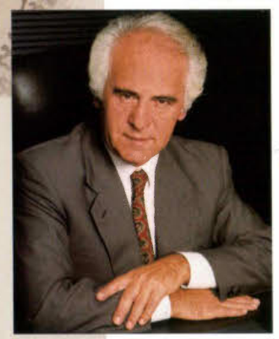
- ✓ΑΝΑΠΤΥΞΗ
- ✓ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΟ
- ✓ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΣΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ
- ✓ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΣΜΟ
- ✓ΕΛΕΥΘΕΡΙΑ ΧΡΟΝΟΥ
- ✓ΑΝΕΞΑΡΤΗΣΙΑ

Το Pro-Insurance παρέχει στο σύγχρονο ασφαλιστή πληθώρα εργασιών όπως:

- Πλήρη Διαχείριση Στοιχείων Πελατών
- Παρακολούθηση Συμβολαίων
- Εργαλεία Πώλησης
- Αυτοματοποιημένες Υπενθυμίσεις
- Ηλεκτρονική Αρχειοθέτηση Εγγράφων
- Καθολικά Εσόδων - Εξόδων

AVANTI FINANCIAL SERVICES Σε τροχιά ανάπτυξης

Σε αύξηση του μετοχικού της κεφαλαίου κατά 1,2 εκατ. ευρώ προχωράει η Avanti - εταιρία πωλήσεων ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων – με στόχο τη βελτίωση της κεφαλαιακής της επάρκειας.



Ο πρόεδρος της Avanti Γιώργος Καπουράνης

Όπως τόνισαν σε συνέντευξη Τύπου ο πρόεδρος της Avanti Γιώργος Καπουράνης και ο Πρόεδρος του Ομίλου International Φωκίων Μπράβος, «η αύξηση κρίθηκε απαραίτητη λόγω των συνθηκών που επικρατούν στην αγορά», ενώ με αυτόν τον τρόπο ενδυναμώνεται και η συμμετοχή της ασφαλιστικής εταιρίας International Life στο μετοχικό κεφάλαιο της εταιρίας, δημιουργώντας παράλληλα τις προϋποθέσεις ανάπτυξης των εργασιών μέσω ενός εκτεταμένου σχεδίου ανάπτυξης του ανθρώπινου δυναμικού της σε ολόκληρη την επικράτεια.

Ωστόσο, και καθώς μετά την ολοκλήρωση της αύξησης το ποσοστό με το οποίο θα συμμετέχει η International Life στην Avanti θα ξεπερνά το 68% – γεγονός το οποίο δεν επιθυμεί η διοίκηση της ασφαλιστικής εταιρίας – αναμένεται τους προσεχείς μήνες να πραγματοποιηθεί νέα αύξηση μετοχικού κεφαλαίου (της τάξεως των 600 χιλιάδων ευρώ). Η International Life θα παραιτηθεί του δικαιώματός της να συμμετέχει στη νέα αυτή αύξηση, προκειμένου να περιόριστεί το ποσοστό της στο 49%. Τα νέα κεφάλαια των 600.000 ευρώ θα καλυφθούν από τους περίπου 80 μετόχους της Avanti. Σήμερα ο αριθμός των πελατών της ξεπερνά τους 15.000, ο αριθμός των συμβολαίων της τα 20.000 και το δίκτυο πωλήσεών της αποτελείται από 250 συνεργάτες συμβούλους πωλήσεων. Μέσα σε αυτή τη 2ετία η εταιρία προχώρησε σε συνεργασίες με σημαντικές ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες, καθώς και τραπεζικά ιδρύματα. Τα εισπραχθέντα ασφάλιστρα της προηγούμενης περιόδου ανήλθαν σε 10 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων 40% αφορούν ασφαλίσεις ζωής, 40% αυτοκίνητο και 20% λοιπούς γενικούς κλάδους. Για το 2005 οι στόχοι της εταιρίας είναι να αυξηθεί η παραγωγή κατά 30%. Επίσης να σημειωθεί ότι μέσω της Avanti δανειοδοτήθηκαν 1.450 πελάτες με δάνεια ύψους 45 εκατ. ευρώ, εκ των οποίων 70% αφορούσαν σε στεγαστικά δάνεια. Τέλος, η εταιρία στη πρώτη εταιρική της χρήση εμφάνισε ζημίες ύψου 471,3 χιλιάδων ευρώ, γεγονός που χαρακτηρίζε ται φυσιολογικό λόγω κυρίως των εξόδων έναρ ξης και εγκατάστασης (μηχανογραφικά συστή ματα, κ.λπ.).

ο Πρόεδρος του Ομίλου International Φωκίων Μπράβος

EUROSOS ASSISTANCE
MAPFRE International Assistance System

GOODYEAR TRUCK SERVICE 24ωρη ΟΔΙΚΗ ΒΟΗΘΕΙΑ 210 6504075

Το πρόγραμμα είναι ένα σύνολο ειδικών υπηρεσιών για το επαγγελματικό όχημα το οποίο παρέχει η Goodyear Dunlop μέσω του πρώτου πανευρωπαϊκού δικτύου εξυπηρέτησης. Το δίκτυο αυτό εξειδικεύεται στο service και τη διαχείριση φορτηγών ελαστικών και περιλαμβάνει 1.500 σημεία εξυπηρέτησης σε 30 χώρες της Ευρώπης μεταξύ των οποίων και η Ελλάδα. Μεταξύ των άλλων υπηρεσιών, ιδιαίτερα σημαντική για τον επαγγελματία οδηγό, καθώς και για τις εταιρείες που διαχειρίζονται στόλους οχημάτων είναι η 24ωρη Οδική Εξυπηρέτηση.

GALAXIAS INSURANCE

Η ΓΑΛΑΞΙΑΣ Ασφαλιστική... 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 προσεκτικότερη αξιολόγηση και επιλογή των συνεργατών της εταιρίας και το αυστηρό underwriting που υλοποιήθηκε από το Τμήμα Εκδόσεων. Συγκεκριμένα, το σύνολο των εσόδων της από ασφάλιστρα και δικαιώματα συμβολαίων το 2004 ανήλθαν στα 9.672.960€, ενώ τα κέρδη της έφθασαν στις 869.159€.

COORDINATORS S.A.
Εγκεκριμένος Φορέας Εκπαίδευσης Διαμεσολαβούντων στην Ασφάλιση Προσώπων (ΥΠΑΝ Κ3 1764/02)

Ίδρυση & Οργάνωση Εταιρειών Διαμεσολαβούντων

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΗΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΟΥΝΤΩΝ
100 ΩΡΩΝ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Οργάνωση εκπαιδευτικών κύκλων σε όλη την Ελλάδα.

COORDINATORS COLLEGE
- E.C.I.Q European Certificate of Insurance Quality
- Πρόγραμμα Εκπαίδευσης Ασφαλιστικών Υπαλλήλων
- M.Q.I. Μοντέλα Πολλαπλής Ασφαλιστικής Ποιότητας
- Πρόγραμμα ολοκληρωμένων Ασφαλιστικών Σπουδών
- E.C.D.L. Εκπαιδευτικό - Εξεταστικό Κέντρο Η/Υ

Όμιλος Επιχειρήσεων Π&Ε Καρναχωρίτη Εθν. Μακαρίου 25 Περιστέρι Τηλ: 210-5734000 Fax: 210-5765891 e-mail: coord@acisgroup.gr

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

ΕΙΔΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

INTERAMERICAN 73 εκατ. ευρώ σε αποζημιώσεις, κατά το διάστημα Ιανουαρίου-Απριλίου 2005

Στο πρόσφατο Συνέδριο της INTERAMERICAN ο υφυπουργός Ανάπτυξης κ. Ι. Παπαθανασίου χρησιμοποίησε κατά τον χαιρετισμό του το στοιχείο των αποζημιώσεων που πλήρωσε η Εταιρία στους ασφαλισμένους της και κατά το 2004, ως αποδεικτικό της συνέπειάς της προς τον πελάτη και της φερεγγυότητας που τη χαρακτηρίζει. Πραγματικά η INTERAMERICAN, επιβεβαιώνοντας τη σταθερή πελατοκεντρική πολιτική της, συνεχίζει και φέτος να δικαιώνει την εμπιστοσύνη του πλήθους των πελατών της, τη στιγμή που αυτοί χρειάζονται την κάλυψη της Εταιρίας. Συνολικά κατά το πρώτο τετράμηνο του 2005 η Εταιρία έχει καταβάλει ήδη 73 εκατ. ευρώ.

Ειδικότερα, η INTERAMERICAN έχει πληρώσει 34,2 εκατ. ευρώ στον κλάδο Ζωής, σε σύνολο 21 χιλιάδων περιπτώσεων περίπου, ποσό από το οποίο 7,8 εκατ. ευρώ αντιστοιχούν σε λήξεις συμβολαίων.

Στον τομέα της υγείας, η Εταιρία πλήρωσε σε 6.500 περίπου αποζημιώσεις νοσοκομειακών προγραμμάτων 14,8 εκατ. ευρώ και σε καλύψεις του συστήματος υγείας MEDISYSTEM 7,8 εκατ. ευρώ, ήτοι 22,6 εκατ. ευρώ συνολικά για την υγεία των ασφαλισμένων της (43 χιλιάδες περιπτώσεις). Στον κλάδο Ζημιών, INTERAMERICAN κατέβαλε αποζημιώσεις συνολικού ύψους 16,2 εκατ. ευρώ. Οι αποζημιώσεις στον κλάδο αυτοκινήτου κατέχουν φυσικά τη «μερίδα του λέοντος», με 10.300 περίπου περιπτώσεις και 13,5 εκατ. ευρώ πληρωθείσες ζημιές. Ειδικότερα στον κλάδο αυτοκινήτου η Εταιρία, συνεπής στην πάγια τακτική της καλύτερης δυνατής εξυπηρέτησης των πελατών της, προωθεί ταχύτατα τις αποζημιώσεις, με τη διαδικασία να περιορίζεται στις 5 εργάσιμες ημέρες από την ημερομηνία κατάθεσης όλων των δικαιολογητικών, πράγμα για το οποίο η Εταιρία έχει δεσμευθεί. Η ποιοτική εξυπηρέτηση των πελατών και το εύρος των υπηρεσιών INTERAMERICAN αντανακλάται χαρακτηριστικά στους αριθμούς του τομέα Βοηθείας. Η Εταιρία στην Οδική Βοήθεια κατά το πρώτο τετράμηνο του 2005 παρέσχε επί τόπου υπηρεσίες σε 13.195 περιπτώσεις και πραγματοποίησε με τα οχήματά της 13.724 μεταφορές, ενώ σε 3.225 περιστατικά πρόσφερε τις υπηρεσίες του Autohelp. Στην Ιατρική Βοήθεια, η INTERAMERICAN πραγματοποίησε κατά το ίδιο διάστημα 1.108 υγειονομικές μεταφορές και ανταποκρίθηκε με ιατρικές συμβουλές σε 8.569 κλήσεις.

LEBEN ασφάλειες ζωής

3η Πανελλήνια Συνάντηση Κορυφαίων Συνεργατών

Η 3η Πανελλήνια Συνάντηση Κορυφαίων Συνεργατών της LEBEN, στην οποία συμμετείχαν οι συνεργάτες του δικτύου της εταιρίας με την υψηλότερη παραγωγή, πραγματοποιήθηκε στο ξενοδοχείο Ledra Marriott. Η συνάντηση αυτή αποτελεί πλέον θεσμό, καθώς είναι η τρίτη κατά σειρά χρονιά που πραγματοποιείται. Ο κλειστός κύκλος των επιλεγμένων συμμετεχόντων επιτρέπει μια ουσιαστική συμμετοχή των παρευρισκομένων, οι οποίοι μπορούν να καταθέτουν τις ιδέες, ακόμα και τις προτάσεις τους για τη βελτίωση του τρόπου λειτουργίας της εταιρίας. Με αυτόν τον τρόπο οι συνεργάτες της LEBEN βοηθούν στην συνεχή βελτίωση και αναβάθμιση τόσο των ασφαλιστικών προϊόντων, όσο και της παροχής υπηρεσιών προς τρίτους.

Η ημερίδα άνοιξε με μια ομιλία του Γενικού Διευθυντή, κυρίου Αλέξανδρου Δούμα, ο οποίος αναφέρθηκε στην πορεία των εργασιών κατά την παρελθούσα χρήση, αξιολογώντας παράλληλα τα αποτελέσματα του πρώτου εξαμήνου του 2005, ενώ υπογράμμισε τη συμβολή των συνεργατών στα εντυπωσιακά νούμερα που έχει πετύχει η LEBEN. Προλογίζοντας την παρουσίαση των νέων βελτιωμένων προϊόντων ευχαρίστησε τους συνεργάτες γιατί μέσω των υποδείξεων και συστάσεών τους κατέστη δυνατό να βελτιωθεί σε μεγάλο ποσοστό το προϊοντικό χαρτοφυλάκιο της εταιρίας.

Ο Διευθυντής Ανάπτυξης Πωλήσεων, κος Στεφανάκης Γεώργιος, παρουσιάζοντας το πρόγραμμα εξασφάλισης Europrotection exclusive, αναφέρθηκε στις επιπρόσθετες νέες ιδιότητες του που μπορούν να του δώσουν μια σημαντική ευελιξία, προσαρμόζοντας το στις ανάγκες του πελάτη (πρόκειται για τις ιδιότητες depot , ομαδικής ασφάλισης και δυναμικής αύξησης) .

Στη συνέχεια παρουσιάστηκαν, από τον έτερο Διευθυντή Ανάπτυξης Πωλήσεων, κύριο Δαμάνη Παναγιώτη, οι τρόποι προώθησης των προγραμμάτων ασφάλισης. Αναλύθηκαν συγκεκριμένα, εναλλακτικοί τρόποι αύξησης της πελατειακής βάσης των συνεργατών προσαρμοσμένοι στις νέες ιδιότητες που προστέθηκαν στο πρόγραμμα συνταξιοδοτικής κάλυψης της Leben. Πλέον το πρόγραμμα απευθύνεται σε νέα στοχευόμενα τμήματα (segments) του αγοραστικού κοινού, στα οποία πλέον οι συνεργάτες μπορούν να προσφέρουν τις πιο εξειδικευμένες λύσεις προσαρμοσμένες στις πραγματικές ανάγκες των πελατών τους.

INTERNATIONAL LIFE ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ INTERNATIONAL LIFE

Ημερίδα για θέματα οδικής ασφάλειας

Ημερίδα για θέματα οδικής ασφάλειας διοργάνωσε ο Όμιλος International Life. Την εκδήλωση τίμησε με την παρουσία του ο Υπουργός Μεταφορών και Επικοινωνιών κ. Μιχάλης Λιάπης, ενώ το panel πλαισίωναν ο κ. Άρης Σταθάκης, Δημοσιογράφος, Βουλευτής Β΄ Περιφερείας Αθηνών, ο κ. Κώστας Καββαθάς, Δημοσιογράφος, Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρίας ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΕΚΔΟΣΕΙΣ Α.Ε., ο κ. Albert Barry, Διευθύνων Σύμβουλος της International Hellas εταιρεία του Ομίλου International Life και ο κ. Νίκος Παυλόπουλος, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της International Hellas.

Στην εκδήλωση παραβρέθηκαν δημοσιογράφοι, συνεργάτες του Ομίλου International Life, στελέχη της ασφαλιστικής αγοράς, πανεπιστημιακοί, άνθρωποι του χώρου της Οδικής Ασφάλειας, καθώς και η Γενική Διευθύντρια της Ε.Α.Ε.Ε. κ. Μαργαρίτα Αντωνάκη.

Τους συμμετέχοντες καλωσόρισε ο Πρόεδρος του Ομίλου International Life κ. Φωκίων Μπράβος, υπογραμμίζοντας την ευαισθησία του Ομίλου σε κοινωνικά θέματα, όπως αυτό της οδικής ασφάλειας και δήλωσε την απόφαση του Ομίλου International Life να αναλάβει πρωτοβουλίες και να συμμετάσχει ενεργά σε δραστηριότητες που προάγουν την ευαισθητοποίηση του ελληνικού κοινού.

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Περιόρισε κατά 50% τις ζημιές

Τον περιορισμό των ζημιών κατά 50% πέτυχε η «Φοίνιξ Metrolife Εμπορική» το πρώτο 3μηνο του 2005, σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρίας. Συγκεκριμένα περιόρισε κατά 50% τις ζημίες της οι οποίες ανήλθαν στα €3.5 εκατ., έναντι των €6.9 εκατ. της αντίστοιχης περιόδου του 2004. Παρόλο που ο κλάδος ασφαλειών Ζημιών παρουσιάζει ζημιογόνα αποτελέσματα, κυρίως λόγω του κλάδου Αστικής Ευθύνης Αυτοκινήτου, η βελτίωση προήλθε από τα κέρδη στον κλάδο Ζωής καθώς και την ραγδαία μείωση κατά €5.75 εκατ. των έκτακτων εξόδων και προβλέψεων σε σύγκριση με το περσινό τρίμηνο.

Τα διοικητικά έξοδα μειώθηκαν κατά 18.7% κυρίως λόγω των χαμηλότερων δαπανών προσωπικού που προέκυψαν από την εθελουσία έξοδο στο τέλος του 2004, καθώς και της βελτίωσης στο κόστος των κτηριακών εγκαταστάσεων.

Τα οικονομικά μεγέθη και στοιχεία συντάχθηκαν βάσει των Λογιστικών Αρχών που ορίζουν τα Διεθνή Πρότυπα Χρηματοοικονομικής Πληροφόρησης (ΔΠΧΠ). Ως αποτέλεσμα, η καθαρή θέση των μετόχων της Εταιρίας με 31/3/2005 ύψους €19 εκατ., επηρεάστηκε όχι μόνο από τα αποτελέσματα του Α΄τριμήνου του 2005, αλλά και από τις αναπροσαρμογές επί των Ιδίων Κεφαλαίων λόγω της πρώτης εφαρμογής των ΔΠΧΠ. Το ύψος των προοδευτικών καθαρών αναπροσαρμογών για τις χρήσεις 2003 και 2004 ανέρχεται στα €22.7 εκατ. και αφορά κυρίως την αύξηση των ασφαλιστικών αποθεμάτων του κλάδου Ζωής.

Nextdeal
ΔΕΚΑΠΕΝΘΗΜΕΡΗ ΕΚΔΟΣΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΧΩΡΟ

Η ΣΙΓΟΥΡΗ ΕΠΙΛΟΓΗ!
deutsche universa Γερμανικός Ασφαλιστικός Όμιλος
Interasco A.E. Ασφαλιστικό Συγκρότημα
Κηφισίας 188 & Νέστορος 1, 152 31 Χαλάνδρι
τηλ.: 210-67 76 111, fax: 210-67 76 425, e-mail: info@interasco.gr

Νέος Διευθυντής Πωλήσεων Ομαδικών Ζωής ο κ. Νίκος Γεωργόπουλος

Τα καθήκοντα του Διευθυντή Πωλήσεων Ομαδικών Ζωής της Generali ανέλαβε στις 16 Μαΐου 2005 ο Νίκος Γεωργόπουλος με στόχο την περαιτέρω ανάπτυξη του κλάδου, μέσα στα πλαίσια της εταιρικής στρατηγικής και της φιλοσοφίας του Ομίλου Generali.

Ο Νίκος Γεωργόπουλος, ξεκίνησε την επαγγελματική του καριέρα το 1994 στην Τράπεζα Χίου ως Υπεύθυνος Αμοιβαίων Κεφαλαίων Δικτύου, συνέχισε ως Διευθυντής Marketing στην ALPHA TRUST και στη συνέχεια στην AVANTI FINANCIAL SERVICES , θέση που διατήρησε μέχρι πρότινος.

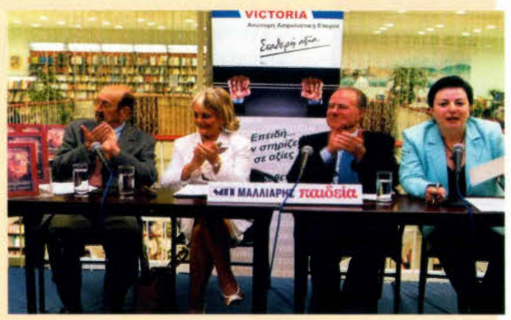
Με πλούσια εμπειρία στον χρηματοοικονομικό χώρο και στην προώθηση των πωλήσεων, είναι βέβαιο ότι ο Νίκος Γεωργόπουλος θα συνεχίσει την εποικοδομητική συνεργασία με το μεγάλο πελατολόγιο των Ομαδικών Ζωής της Generali και θα συμβάλει δυναμικά στην υλοποίηση του σχεδίου δράσης για την περαιτέρω ανάπτυξη της εταιρίας στο συγκεκριμένο κλάδο.

Η VICTORIA χορηγός έκδοσης βιβλίου

Η άμεση σχέση ασφαλίσεων και πολιτισμού, ως δύο κυρίαρχα στοιχεία ανθρωποκεντρικών παραμέτρων της ζωής μας, αναδεικνύεται καθημερινά. Η ασφαλιστική εταιρία VICTORIA στέκεται συχνά αρωγός σε προσπάθειες που αναδεικνύουν και προβάλλουν πολιτιστικά θέματα, ακόμα και όταν δεν βρίσκονται σε απόλυτη συνάφεια με το αντικείμενο των δραστηριοτήτων της.

Στο πλαίσιο της φιλοσοφίας της αυτής υποστήριξε ως χορηγός την έκδοση του βιβλίου «Θεσσαλονίκη. Αυτά που δεν ξεχνιούνται» του δημοσιογράφου Στράτου Σιμιτζή. Πρόκειται για ένα «ηθογραφικό», όπως ο ίδιος το χαρακτηρίζει βιβλίο, με το οποίο ο συγγραφέας του επιχειρεί να μας μεταφέρει, με ένα ταξίδι στο παρελθόν, σε μια εποχή που δεν υπάρχει πλέον, ζωντανεύοντας συνήθειες, ήθη και έθιμα μιας άλλης εποχής.

Ο γενικός διευθυντής και αντιπρόεδρος του Δ.Σ της VICTORIA Θεόδωρος Κοκκάλας, συνεχάρη τον κ. Σιμιτζή για το ιδιαίτερα ενδιαφέρον βιβλίο του και την επιτυχημένη προσπάθειά του να φέρει σε επαφή τους νεότερους με την ιστορία και την παράδοση της Θεσσαλονίκης.



COORDINATORS S.A.
Εγκεκριμένος Φορέας Εκπαίδευσης Διαμεσολαβούντων στην Ασφάλιση Προσώπων (ΥΠΑΝ Κ3 1764/02)

Επέκταση του εκπαιδευτικού κέντρου

Επεκτείνεται σε 1000 τ.μ. επιπλέον των εκπαιδευτικών του χώρων στην Πανεπιστημίου 44 Αθήνα και Εθνάρχου Μακαρίου 25 Περιστέρι, λόγω ανάπτυξης και των νέων εργασιών που προκύπτουν από το Franchise και το E-learning.

Ως γνωστόν η COORDINATORS S.A., Πιστοποιημένος Φορέας Εκπαίδευσης για τις 100 ώρες του ΥΠ. ΑΝ. εξειδικεύεται στην πιστοποίηση Ασφαλιστικών γνώσεων με τα ECIQ και MQI και στα ολοκληρωμένα προγράμματα Ασφαλιστικών σπουδών 1 έως 3 έτη, όλων των κατηγοριών.

Τηλ. Κέντρο: 2105734000
www.coordinators.gr
http://coord.ath.cx

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΠΙΣΤΗ

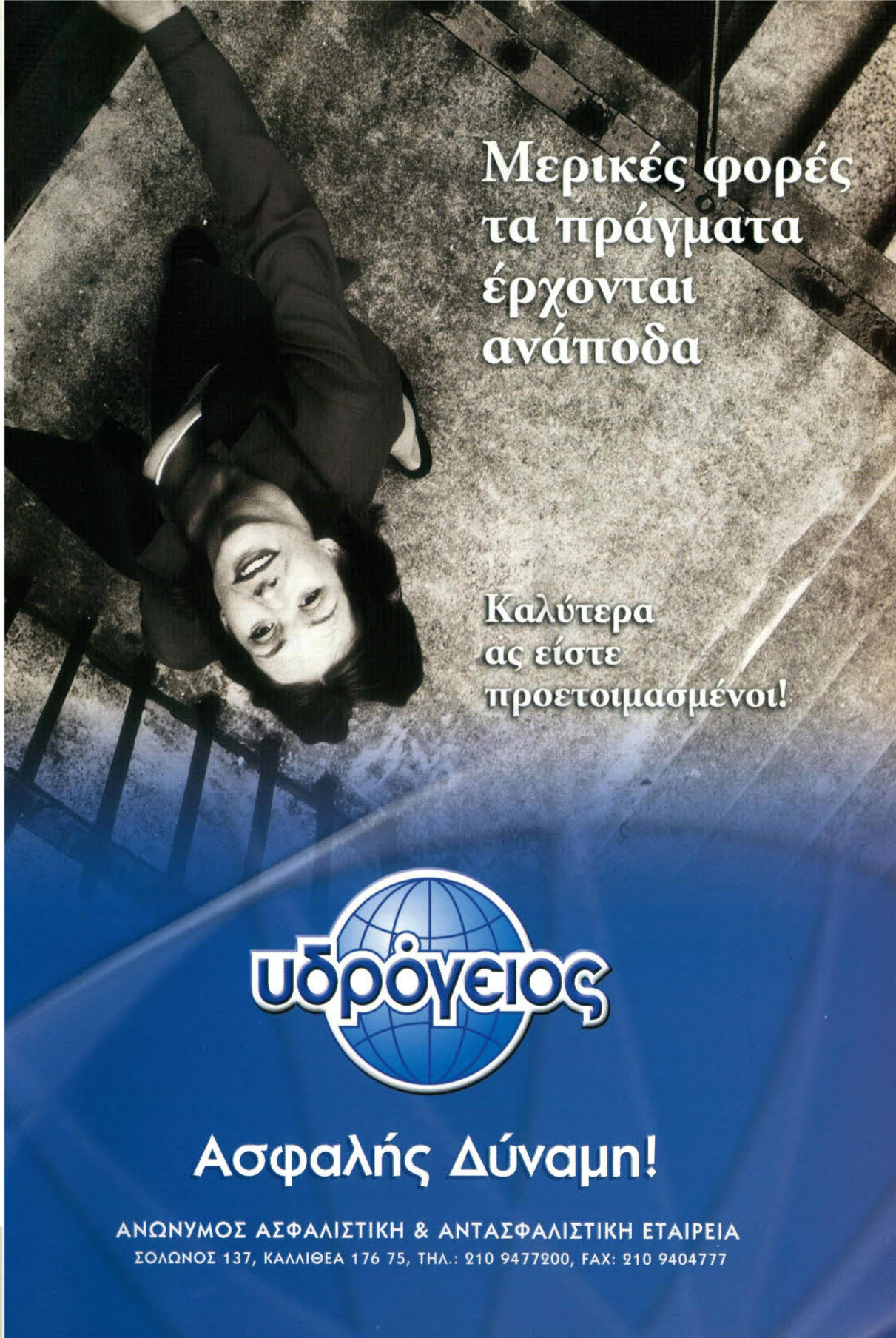
Τώρα σύνταξη για όλους

Την εξασφάλιση της σύνταξης από € 1 την ημέρα, παρέχει η Ευρωπαϊκή Πίστη με το νέο της πρόγραμμα ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ. Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ είναι το μοναδικό συνταξιοδοτικό πρόγραμμα στην ασφαλιστική αγορά το οποίο δίνει τη δυνατότητα διατήρησης υψηλού επιπέδου ζωής στην τρίτη ηλικία εξασφαλίζοντας ισόβια σύνταξη με αποκλειστικά προνόμια ενώ παράλληλα παρέχει έκπτωση στα ασφάλιστρα αστικής ευθύνης αυτοκινήτου.

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΕΚΠΡΟΣΩΠΩΝ ΚΑΙ ΣΤΕΛΕΧΩΝ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ

Όλοι οι ασφαλιστές μαζί

Περισσότεροι από τριακόσιοι επικεφαλής και στελέχη όλων των ασφαλιστικών εταιριών που λειτουργούν στην Ελλάδα – ανάμεσά τους και εκπρόσωποι του Υπουργείου Ανάπτυξης – παρευρέθησαν στην καθιερωμένη ετήσια, πριν από τις διακοπές του καλοκαιριού, εκδήλωση που πραγματοποίησε ο Σύνδεσμος Εκπροσώπων και Στελεχών Ασφαλιστικών Εταιρειών στο Golf Glub της Γλυφάδας.



EUROSOS ASSISTANCE
MAPFRE International Assistance System

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Συνεχίζουν την συνεργασία τους

Η επιτυχημένη συνεργασία EUROSOS ASSISTANCE AE (Μέλος του διεθνούς Ομίλου MAPFRE INTERNATIONAL ASSISTANCE SYSTEM) και της ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.Α.Ε. συνεχίζεται. Οι δύο εταιρείες ανανέωσαν τη συνεργασία τους για το έτος 2005 στα προγράμματα Οδικής Βοήθειας & Φροντίδας Ατυχήματος, ενώ προστέθηκε και η υπηρεσία Αντικατάστασης Οχήματος στο πρωτοποριακό πρόγραμμα ασφάλισης αυτοκινήτου SUPREMA -20% το οποίο απευθύνεται αποκλειστικά σε κατόχους αυτοκινήτων αξίας πλέον των 25.000 euro.

www.gkoutinas.gr
«Εργαλείο» για την Ασφάλιση Επιχειρηματικών Κινδύνων και Ευθυνών

Η «Γ. ΚΟΥΤΙΝΑΣ Α.Ε. - Μεσίτες Ασφαλίσεων και Αντασφαλίσεων», ανταποκρινόμενη στο πνεύμα των σύγχρονων εξελίξεων, δημιούργησε μέσα από τη νέα αναβαθμισμένη ιστοσελίδα της, www.gkoutinas.gr, έναν πραγματικό συμβουλευτικό οδηγό επιχειρηματικής ανάπτυξης, προτείνοντας διεξοδικές λύσεις για την κάλυψη κινδύνων και ευθυνών Επιχειρήσεων και Φορέων Παροχής Υπηρεσιών.
Οι Επιχειρήσεις και οι Επαγγελματίες έχουν πλέον τη δυνατότητα να ενημερωθούν αναλυτικά για τις εξειδικευμένες ασφαλίσεις που τους αφορούν και ανταποκρίνονται στις ανάγκες τους.

ALPHA ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέος διευθύνων σύμβουλος

Με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου της Alpha Ασφαλιστικής, Διευθύνων Σύμβουλος της Εταιρείας ανέλαβε ο κ. Ευστάθιος Α. Κακογιάννης, Ανώτερος Διευθυντής της Alpha Bank, από 3 Ιουνίου 2005.

EUREKO

Το πρώτο πλήρες ιδιωτικό νοσοκομείο στο Βουκουρέστι από την EUREKO

Εγκαινιάστηκε η ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ Βουκουρεστίου, το πρώτο ιδιωτικό νοσοκομείο στη Ρουμανική πρωτεύουσα. Τα εγκαίνια πραγματοποιήθηκαν από τον Υπουργό Υγείας Δρ. Mircea Cinteza και τον Διευθυντή της EUREKO στη Ρουμανία Timo van Voorden, στους χώρους της ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗΣ. Η ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ Βουκουρεστίου είναι γενικό νοσοκομείο που παρέχει υπηρεσίες νοσηλείας, εξωτερικών ιστρείων, χειρουργικής και μαιευτικής σε εγκαταστάσεις εξοπλισμένες με την τελευταία λέξη της τεχνολογίας. Η ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ θα παρέχει τις υπηρεσίες της σε στενή συνεργασία με την Κλινική Spitalul Clinic de Urgenta Bucuresti, αποτελώντας τον ακρογωνιαίο λίθο του προγράμματος ιδιωτικής περίθαλψης και ασφάλισης MEDISYSTEM της INTERAMERICAN για την αγορά της Ρουμανίας. Το MEDISYSTEM άρχισε ήδη να λειτουργεί στο Βουκουρέστι στις 8 Ιουνίου. Μέσω του MEDISYSTEM, ο Όμιλος EUREKO φέρνει στη Ρουμανία την Ευρωπαϊκή προσέγγιση και εμπειρία της ιδιωτικής περίθαλψης και ασφάλισης. Το MEDISYSTEM Ρουμανίας εντάσσεται σε μια οικογένεια παροχής υπηρεσιών υγείας που αριθμεί περισσότερους από 2,5 εκατομμύρια πελάτες ασφάλισης υγείας, τέσσερα νοσοκομεία, πολυάριθμα διαγνωστικά κέντρα και χιλιάδες συνεργαζόμενους ιατρούς στις Κάτω Χώρες, στην Ελλάδα και σε άλλες Ευρωπαϊκές χώρες, όπου οι εταιρίες της EUREKO περιλαμβάνονται μεταξύ των κορυφαίων εταιριών στην παροχή υπηρεσιών υγείας και στη χρηματοδότηση και ανάπτυξη ιδιωτικής περίθαλψης.

ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΤΙΚΟ
TÜV CERT
INTERNATIONAL LIFE
ΠΑΡΟΧΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΖΩΗΣ
EN ISO 9001:2000
TÜV

INTERNATIONAL LIFE
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ INTERNATIONAL LIFE

Η πιστοποίηση ISO 9001:2000 για την International Life A.E.A.Z. και την International Hellas A.A.E.

Η υψηλή επίδοση του Ομίλου International Life σε θέματα ποιότητας των παρεχομένων υπηρεσιών και λειτουργιών του πιστοποιήθηκε και εμπράκτως από την TUV Austria Hellas (Μέλος του οργανισμού Πιστοποιήσεων TUV-CERT). Συγκεκριμένα, η International Life A.E.A.Z., εταιρεία ασφαλίσεων ζωής, και η International Hellas A.A.E., εταιρεία γενικών ασφαλίσεων, έπειτα από διεξοδικό έλεγχο των εσωτερικών διαδικασιών τους από ομάδα επιθεώρησης της TUV Austria Hellas, είναι πλέον κάτοχοι του Πιστοποιητικού Διασφάλισης Ποιότητας TUV-CERT, το οποίο τους απονεμήθηκε από τον παραπάνω φορέα τον Φεβρουάριο του 2005. Το πιστοποιητικό αυτό είναι η απόδειξη ότι το σύστημα διαχείρισης ποιότητας της εταιρείας είναι σύμφωνο με τις αυστηρές προδιαγραφές του διεθνούς προτύπου διαχείρισης και διασφάλισης ποιότητας EN ISO 9001:2000.

INTERNATIONAL LIFE
ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΖΩΗΣ
ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΕΤΑΙΡΙΩΝ INTERNATIONAL LIFE

100% η επιτυχία του Εκπαιδευτικού Κέντρου

Το Εκπαιδευτικό Κέντρο του Ομίλου Εταιρειών International Life σημείωσε 100% επιτυχία στις εξετάσεις πιστοποίησης του Υπουργείου Ανάπτυξης που πραγματοποιήθηκαν στις 19 Μαρτίου 2005.

ΕΥΡΩΠΗ Α.Ε.Γ.Α.

Αύξηση κερδοφορίας κατά 85% το Ιο τρίμηνο του 2005

Αύξηση της κερδοφορίας της το πρώτο τρίμηνο του 2005 κατά 85% σε σχέση με το αντίστοιχο περσινό διάστημα, παρουσίασε η «Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α.». Τα καθαρά κέρδη προ φόρων του τριμήνου του 2005 ανήλθαν σε € 207.910,52 έναντι € 112.614,00 του αντίστοιχου περσινού διαστήματος. Η Ευρώπη Α.Ε.Γ.Α., συγγενής εταιρία της Εθνικής Ασφαλιστικής, πιστεύει ότι τα αισιόδοξα μηνύματα που προκύπτουν από τη μέχρι σήμερα πορεία της επιβεβαιώνουν τις προσδοκίες της ότι τα κέρδη θα ξεπεράσουν το 1.200.000,00 €, η δε απόδοση των ίδιων κεφαλαίων θα κυμανθεί μεταξύ 18% - 20%. Δεδομένου ότι η Εταιρεία εξειδικεύεται στην ασφάλιση μεγάλων βιομηχανικών και εμπορικών κινδύνων, δίνει ιδιαίτερη έμφαση στην ανάπτυξη των Κλάδων Πυρός και Μεταφορών και παρά την αυστηρή επιλογή των κινδύνων αναμένεται η αύξηση της παραγωγής να ανέλθει στο 15%. Στόχος της Εταιρείας είναι και για το 2005 ο Κλάδος Αυτοκινήτων να μην ξεπεράσει το 15% του συνόλου του κύκλου εργασιών, λόγω της συντηρητικής πολιτικής που ακολουθεί η εταιρία, εξαιτίας των γνωστών προβλημάτων του κλάδου.

GALAXIAS INSURANCE

Τώρα και στη Θεσσαλονίκη

Άνοιγμα στην αγορά της Βορείου Ελλάδας κάνει η ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ, δημιουργώντας νέο υποκατάστημα στη Θεσσαλονίκη, στην οδό Βενιζέλου 8, στην Πλατεία Ελευθερίας. Η εταιρία φιλοδοξεί να επεκταθεί σύντομα και σε άλλες πόλεις της Βορείου Ελλάδος με ειδικά σχεδιασμένα προϊόντα γενικών ασφαλίσεων (αυτοκινήτου, πυρός, προσωπικού ατυχήματος, αστικής ευθύνης σκαφών αναψυχής, ομαδικών ασφαλίσεων). Εκεί που έχει δοθεί ιδιαίτερη βαρύτητα είναι στην προώθηση των τριών νέων πακέτων ΑΞΙΑ που αφορούν την ασφάλιση αυτοκινήτου με ιδιαίτερα ανταγωνιστικά ασφάλιστρα και προνομιακές καλύψεις, που περιλαμβάνουν εκτός από την αστική ευθύνη και κάλυψη πυρός, ιατρικές υπηρεσίες ατυχήματος, προστασία bonus malus, καλύψεις ολικής και μερικής κλοπής, ζημιές από φυσικά φαινόμενα, νομική προστασία οδηγού κ.ά., όπως και δωρεάν φροντίδα ατυχήματος.

Leading Financial Group seeks to recruit

Underwriter Ομαδικών Ασφαλίσεων

Position Code: UEB 1

The Candidate
We are seeking a well rounded professional with a minimum of two years professional experience in relevant field. Fluency in English, computer literacy, and strong communications skill are also required. A Bachelor Degree will be considered an asset.

Fax your application letter with your Curriculum Vitae t o 210 950 66 88 for the attention to Ms Katerina Anagnostou.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Νέα ανταγωνιστικά 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 ασφαλίστρων στον κλάδο αυτοκινήτων για τη μεγαλύτερη μερίδα των ασφαλισμένων. Ειδικότερα, για όσους οδηγούς διαμένουν εκτός ΑΤΤΙΚΗΣ, για όσους είναι ηλικίας 31-60 ετών 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 ασφάλιστρα είναι τότε άκρως ανταγωνιστικά. Τα ασφάλιστρα 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 ασφαλίστρων σε άκρως ανταγωνιστικά επίπεδα.

ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ
ΟΜΙΛΟΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Χορηγία για τη Μακεδονία

Με χορηγία του Ομίλου Επιχειρήσεων «ΙΝΤΕΡΣΑΛΟΝΙΚΑ» και του Προέδρου της Μελά Γιαννιώτη, εκδόθηκε και κυκλοφορεί παγκοσμίως το νέο διαφωτιστικό βιβλίο του τ. Υπουργού και συγγραφέα κ. Νίκου Μάρτη, για τα ιστορικά δίκαια της Ελλάδος στο όνομα Μακεδονία.
Το νέο βιβλίο στην αγγλική γλώσσα και με τίτλο «The United States and the Case of Macedonia» περιλαμβάνει ανοιχτή επιστολή του συγγραφέα - τ. Υπουργού προς την Αμερικανίδα Υπουργό Εξωτερικών κ. Condoleezza Rice, Ενημερωτικό Υπόμνημα με 180 αποδεικτικά στοιχεία και ντοκουμέντα επί των εθνικών δικαίων της Ελλάδος και ευρετήριο επικαλούμενων ιστορικών στοιχείων.

UNIVERSAL LIFE

ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΑΕΓΑ

Τον πλήρη έλεγχο της Universal απέκτησε η ΑΣΠΙΣ

Τον πλήρη έλεγχο του τραπεζοασφαλιστικού Ομίλου Universal αποκτά ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ. Συγκεκριμένα, συμφώνησε στην εξαγορά του 62,87% του κυπριακού Ομίλου, έναντι τιμήματος 1,99 κυπριακών λιρών (3,84 ευρώ) ανά μετοχή με καταβολή μετρητών.

Η σχετική συμφωνία υπεγράφη το βράδυ της Παρασκευής (27 Μαΐου) στη Λευκωσία, από τον πρόεδρο του Ομίλου ΑΣΠΙΣ κ. Παύλο Ψωμιάδη, τον αν. γενικό διευθυντή της ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ κ. Βασίλη Αδαμόπουλο και τους εκπροσώπους της Λαϊκής Τράπεζας και της Τράπεζας Κύπρου, πιστωτικών ιδρυμάτων που ήλεγχαν το συγκεκριμένο πλειοψηφικό ποσοστό του Ομίλου Universal.

Η εξαγορά θα ολοκληρωθεί και τυπικά μετά το πέρας της προθεσμίας ασκήσεως δικαιώματος πρώτης επιλογής, καθώς και τη λήψη των σχετικών αδειών από τις αρμόδιες ελληνικές και κυπριακές αρχές.

Επισημαίνεται ότι ιθύνουσα εταιρία του Ομίλου Universal είναι η Universal Life, η οποία διαθέτει 8 θυγατρικές εταιρίες.

Η Universal Life είναι η μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία σε περιουσιακά στοιχεία στην Κύπρο με ενοποιημένο ενεργητικό ύψους 753 εκατ. ευρώ και μαθηματικά αποθέματα που αγγίζουν τα 400 εκατ. ευρώ, σύμφωνα με στοιχεία της χρήσεως 2003.

Αναλυτικά στην Universal Life ανήκουν οι εξής εταιρίες:

– Universal Bank Public Ltd, της οποίας ελέγχει το 61%. Η τράπεζα που είναι η 4η μεγαλύτερη στη Μεγαλόνησο είναι εισηγμένη στο ΧΑΚ διαθέτοντας 19 υποκαταστήματα σε όλη την Κύπρο.

– Universal Life Hellas (ποσοστό 100%), ασφαλιστική εταιρία που δραστηριοποιείται με επιτυχία στην Ελλάδα στον κλάδο ζωής, έχοντας εγγεγραμμένα ασφάλιστρα 13,3 εκατ. ευρώ στη χρήση 2004 και έντονη παρουσία στον τομέα των ομαδικών ασφαλίσεων.

– Universal Financial Services Ltd (ποσοστό 100%), που ειδικεύεται στην παροχή ασφαλιστικών υπηρεσιών Γενικών Κλάδων, στην παροχή δανείων για επενδυτικούς σκοπούς, όπως και σε άλλες χρηματοοικονομικές υπηρεσίες.

– Universal Investments (ποσοστό 100% - επενδυτικός οργανισμός κλειστού τύπου).

– Universal Properties (ποσοστό 100%), που έχει ως αντικείμενο την ιδιοκτησία γης.

– Universal Nominees (ποσοστό 100% - παρέχει υπηρεσίες καταπιστευματοδόχου).

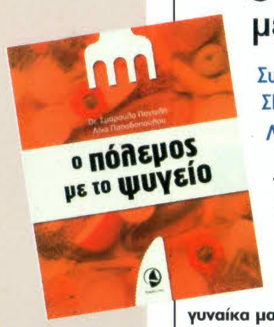
– Universal Securities (ποσοστό 100% - χρηματιστηριακή εταιρία).

– Spidertrade Ltd (ποσοστό 100% - χρηματοοικονομικές υπηρεσίες και πληροφόρηση).

Όπως είναι γνωστό, ο Όμιλος ΑΣΠΙΣ έχει ήδη παρουσία στην Κύπρο με την ανεξάρτητη ασφαλιστική εταιρία ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ ΚΥΠΡΟΥ Λτδ και δια της αναφερόμενης εξαγοράς γίνεται η πρώτη ασφαλιστική δύναμη στη Μεγαλόνησο. Παράλληλα, μέσω της συγκεκριμένης εξαγοράς γεννώνται πολύπλευρες συνεργασίες και προοπτικές ανάπτυξης για τον Όμιλο ΑΣΠΙΣ.

Εκδόσεις ΤΑΞΙΔΕΥΤΗΣ 2005

Ο πόλεμος με το ψυγείο



Συγγραφείς
ΣΜΑΡΟΥΛΑ ΠΑΝΤΕΛΗ,
ΛΙΝΑ ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ

Τί σχέση έχουν το ψυγείο, ο έρωτας, η πολιτική και τα περιττά κιλά; Είναι η σχέση μας με το ψυγείο μια ερωτική σχέση, μια σχέση εξάρτησης ή ένας πόλεμος;

Μια ψυχολόγος και μια υπέρβαρη γυναίκα μας προσκαλούν να δούμε το πρόβλημα της εξάρτησης από το φαγητό με αμεσότητα και τρυφερότητα.

«Ο Πόλεμος με το Ψυγείο» είναι ένα κατανοητό, καλογραμμένο και ζωντανό βιβλίο αυτοβοήθειας, που με χιούμορ και σεβασμό, αναλαμβάνει να στηρίξει άντρες και γυναίκες που υποφέρουν από τη σχέση τους με το φαγητό.

«Δεν είσαι μόνο κιλά», είναι το σλόγκαν του βιβλίου, που μπορεί να οδηγήσει ανήμπορους παχουλούς να τα βρουν με τον εαυτό τους και να μεταμορφωθούν στα άτομα που πραγματικά θέλουν να είναι.

Για πληροφορίες, Σμαρούλα Παντελή, 210 7225538, 6944/533209, Λίνα Παπαδοπούλου, 6972/442990

Η INTER PARTNER ASSISTANCE πρωτοπόρος στα προϊόντα lifestyle

Η INTER PARTNER ASSISTANCE εδώ και 10 έτη ανέπτυξε σε συνεργασία με την AMEX μια σειρά «πολύτιμων» υπηρεσιών, οι οποίες προσφέρουν κάθε είδους διευκολύνσεις στην καθημερινή πολυάσχολη ζωή του σύγχρονου ανθρώπου.

Οι υπηρεσίες Lifestyle διευκολύνουν τον αποδέκτη στην εύκολη εξεύρεση και αγορά εισιτηρίων καλλιτεχνικών, πολιτιστικών και αθλητικών εκδηλώσεων, στην αγορά και αποστολή προσωπικών δώρων και λουλουδιών, στην εξεύρεση σπάνιων αντικειμένων, στη διοργάνωση εκδηλώσεων και κάθε είδους VIP παροχών. Ο ασφαλισμένος αποκτά έναν προσωπικό βοηθό στη γρήγορη και αποτελεσματική διεκπεραίωση των προσωπικών του υποθέσεων.

Η INTER PARTNER ASSISTANCE Αθήνας ανέπτυξε εδώ και δύο χρόνια τις υπηρεσίες αυτές για σειρά εκλεκτών πελατών, όπως είναι τα μέλη των διακεκριμένων καρτών της Diners, της HSBC και της CITIBANK, μεταξύ άλλων.

GALAXIAS INSURANCE

Χρυσός χορηγός στην ΑΕΛ

Συνεχίζοντας την δυναμική της πορεία στον χώρο των αθλητικών χορηγιών, η ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ μετά την χορηγία της στην ΠΑΕ ΑΕΚ, προχώρησε σε συνεργασία και με την ΑΕΛ. Έτσι για την περίοδο 2005-2006 η ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ θα είναι Χρυσός Χορηγός της ποδοσφαιρικής ομάδας της Λάρισας, η οποία φέτος θα παίζει στην Α΄ΕΘΝΙΚΗ Κατηγορία. Με την χορηγία της αυτή, η ΓΑΛΑΞΙΑΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ μπαίνει δυναμικά στο χώρο της Θεσσαλίας, προωθώντας προνομιακά πακέτα ασφάλισης αυτοκινήτου για τους φιλάθλους της ΑΕΛ και όχι μόνο και για το λόγο αυτό πρόκειται σύντομα να ανοίξει νέα γραφεία στην Λάρισα.

ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ ΑΣΦΑΛΕΙΑΙ ΜΙΝΕΤΤΑ

Ασφάλιση ματαίωσης παραστάσεων

Την αστική κάλυψη παραστάσεων, οι οποίες τυχόν θα ματαιωθούν λόγω καιρικών συνθηκών, ασθενείας των πρωταγωνιστών ή ατυχήματος αυτών, αναλαμβάνει η ασφαλιστική εταιρία Ασφάλειες Μινέττα. Σ' αυτήν την περίπτωση υπάρχει κίνδυνος να έχουν πωληθεί τα εισιτήρια προκαταβολικώς και την ημέρα της παραστάσεως να δημιουργηθούν προβλήματα, τα οποία δεν θα είναι δυνατόν την τελευταία στιγμή να αντιμετωπιστούν. Ως εκ τούτου και η παράσταση να ματαιωθεί και οι πελάτες να χάσουν τα λεφτά τους και οι υπεύθυνοι... να τρέχουν και να μην φτάνουν. Πέραν όμως των υπαιθρίων παραστάσεων, καλύπτονται και παραστάσεις σε κλειστούς χώρους λόγω προβλημάτων ηλεκτρολογικών, μηχανολογικών, ασθενειών και ατυχημάτων.

EUROSOS ASSISTANCE
MAPFRE International Assistance System
COMMERCIAL Value®

Συνεργασία

Η EUROSOS ASSISTANCE προχώρησε σε συνεργασία με την ασφαλιστική εταιρία COMMERCIAL VALUE, παρέχοντας την υπηρεσία «Θραύση Κρυστάλλων» σε 150.000 περίπου ασφαλισμένους. Η EUROSOS ASSISTANCE συνεργάζεται για το συγκεκριμένο προϊόν με την AUTOVER PARTNERS, η οποία εμπορεύεται κυρίως προϊόντα της Saint - Gobain, τον μεγαλύτερο κατασκευαστή κρυστάλλων στον κόσμο. Ο ασφαλισμένος της COMMERCIAL VALUE έχει τη δυνατότητα με ένα τηλεφώνημα στα 210-65.04.083 και 800-100-28.25.83 (χωρίς χρέωση) να επισκευάζει αμέσως τη ζημιά του σε ένα από τα 70 σημεία εξυπηρέτησης της AUTOVER PARTNERS σε όλη την Ελλάδα, χωρίς εκταμίευση χρημάτων, γεγονός που διευκολύνει τον ίδιο τον ασφαλισμένο, ενώ ταυτόχρονα σημαίνει και μείωση διαχειριστικού κόστους για την ασφαλιστική εταιρία.

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
ζητά να προσλάβει
Στέλεχος Πωλήσεων
για τις περιοχές ΑΝΑΤ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ – ΔΥΤ. ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ - ΗΠΕΙΡΟΥ
Απαραίτητα Προσόντα:
• Εμπειρία στις Πωλήσεις
• Οργανωτικές και Διοικητικές Ικανότητες
Προσφέρονται:
• Ανταγωνιστικό Πακέτο Αποδοχών
(Μισθός & Bonus αναλόγως προσόντων)
Οι υποψήφιοι παρακαλούνται να στείλουν τα βιογραφικά τους σημειώματα στο fax: 210 9403148, υπόψιν Εμπορικής Δ/νσης.

ΑΓΡΟΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Εκρηκτική άνοδος κερδών

Το 80% του ετήσιου στόχου της πέτυχε σε ό,τι αφορά την κερδοφορία της η Αγροτική Ασφαλιστική, το 1ο τρίμηνο του 2005. Όλοι οι οικονομικοί δείκτες το ίδιο διάστημα εμφανίζουν σαφή βελτίωση.
Ειδικότερα, στο τρίμηνο αυτό, η κερδοφορία της αυξήθηκε κατά 29,4% και έφθασε στα € 1.278.000 έναντι € 972.000 του αντίστοιχου τριμήνου του 2004.
Τα έσοδα παραγωγής αυξήθηκαν κατά 3,7% (-2,5% στις ασφαλίσεις Ζωής και +5,9% στις ασφαλίσεις Ζημιών) και ανήλθαν στα € 57.287.000, ενώ οι αποζημιώσεις και παροχές προς τους ασφαλισμένους αυξήθηκαν κατά 4% και έφθασαν το ποσό των € 22.128.000.

Ποιότητα στη στρατολόγηση και αύξηση της παραγωγικότητας

Με ιδιαίτερη επιτυχία πραγματοποιήθηκε στις 13 Ιουνίου το πρώτο Benchmarking Meeting στην ιστορία της ΕλληνοΚυπριακής Επιτροπής της LIMRA, το οποίο φιλοξένησε η ALPHA Ασφαλιστική. Κατά τη διάρκεια της συνάντησης με θέμα «Πώς βελτιώνουμε την ποιότητα της στρατολόγησης και πώς αυξάνουμε την παραγωγικότητά μας» οι συμμετέχοντες, εκπροσωπώντας τις εταιρίες μέλη της Επιτροπής, αντάλλαξαν για πρώτη φορά απόψεις και προτάσεις καλών πρακτικών μέσα από την εμπειρία τους. Στη συνάντηση συμμετείχαν η κ. Π. Φλώρου της ALPHA Ασφαλιστικής, Αντιπρόεδρος Β΄ της Επιτροπής, την ΕΘΝΙΚΗ Ασφαλιστική εκπροσώπησαν οι κ. Ε. Κουσκουνά, Δ. Διαμαντοπούλου και Β. Καλατζής, ο κ. Π. Λεόπουλος (ALPHA Ασφαλιστική) ο κ. Ν. Μπιτούνης της ING, ο κ. Μ. Χειράκης της INTERNATIONAL LIFE, ο κ. Κ. Χομόνδοζλης της GENERALI, ο κ. Γ. Βιολάρης από την EUROLIFE Κύπρου , ο κ. Α. Γιαννούσης από την ΑΣΠΙΣ ΠΡΟΝΟΙΑ Την INTERAMERICAN εκπροσώπησε ο κ. Κ. Σμπιλής, Πρόεδρος της ΕλληνοΚυπριακής Επιτροπής LIMRA και ο κ. Ν. Σωφρονάς, Ακόμη, οι κ. Μ. Σωτηράκος και Κ. Σεμερτζόγλου Συμβούλων της ALLIANZ.

Εί ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Εί ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ ΝΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ το περιοδικό του ασφαλιστή

Εί ΝΑΙ το περιοδικό των ασφαλιστών και των Managers ασφαλιστών. Επειδή δεν υπάρχουν Managers ασφαλιστών χωρίς ασφαλιστές.
Εί ΝΑΙ το περιοδικό των Γενικών Διευθυντών που έχουν Managers. Επειδή δεν υπάρχουν Γενικοί Διευθυντές χωρίς Managers.
Εί ΝΑΙ το περιοδικό των Ασφαλιστικών εταιριών. Επειδή δεν υπάρχουν Ασφαλιστικές εταιρίες χωρίς Γενικούς Διευθυντές.
Εί ΝΑΙ το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε οδηγό για το Μέλλον.
Εί ΝΑΙ το περιοδικό για όλους εμάς που θέλουμε να μας βλέπουν σαν ανθρώπους που μας απασχολούν θέματα της δουλειάς μας, της οικογένειάς μας, του εαυτού μας, θέματα ψυχολογίας, υγείας, επικοινωνίας, περιβάλλοντος ζωής.

Εί ΝΑΙ καιρός να γίνετε συνδρομητές σήμερα!

Όθωνος & Φιλελλήνων 3 , 105 57 Αθήνα.
Τηλ. 210-3229394, 210-3221525, Fax: 210-3257074 , E-mail: espirou@otenet.gr

Επόμενο

Ο ρόλος της γυναίκας στη παραγωγική διαδικασία

Γίνετε χορηγοί του ΝΑΙ!

Γραφτείτε συνδρομητές σήμερα

Τηλ: 210 3221525 FAX:210 3257074
e-mail:espirou@otenet.gr

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟ
ΝΑΙ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟ ΔΙΜΗΝΙΑΙΟ ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΤΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΗ
ΑΦΜ: 095606935
Δ.Ο.Υ. Δ' ΑΘΗΝΩΝ
Δίστρατο Ε. Σπύρου Ε.Π.Ε.

ΕΚΔΟΤΗΣ-ΔΙΕΥΘΥΝΤΗΣ
Ευάγγελος Γ. Σπύρου

ΓΡΑΦΕΙΑ: Όθωνος & Φιλελλήνων 3 105 57 Αθήνα
Τηλ: 210 3229394 FAX:210 3257074,
www.distrato-editions.com
e-mail:espirou@otenet.gr
e-mail: press@distrato-editions.com
ΜΕΛΟΣ ΤΗΣ ΕΝΩΣΗΣ ΙΔΙΟΚΤΗΤΩΝ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΥΠΟΥ

ΣΥΝΤΑΚΤΙΚΗ ΟΜΑΔΑ
Περικλής Βανικιώτης,
Κλεάνθη Λιοδάκη,
Βιβή Νικολοπούλου - Σεβαστάκη,
Μιχάλης Ντιβέρης,
Θανάσης Παπαδής,
Νίκος Σακελλαρίου,
Κωστής Σπύρου,
Ευγενία Τζώρτζη,
Κ. Χριστόπουλος

ΣΚΙΤΣΟ
Ζ. Ιωσηφίδης, Κ. Κουφογιώργος,
Ελπίδα Σπύρου

ΛΟΓΙΣΤΗΡΙΟ
Κ. Παπαντωνόπουλος

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

La mia casa è la sua casa*

*Το σπίτι μας είναι και σπίτι σας

Αισθανθείτε την αίγλη ενός σύγχρονου δικτύου

Γίνετε και εσείς μέλος της σύγχρονης οικογένειας ανεξάρτητων χρηματοοικονομικών συμβούλων της Net Agents και απολαύστε τα προνόμια που μόνο αυτή μπορεί και σας προσφέρει:

- Κεντρικά γραφεία άριστης εξυπηρέτησης ανά κλάδο
- Άμεση πρόσβαση στην πληροφόρηση και εξέλιξη προσωπικού χαρτοφυλακίου
- Άριστη μηχανογραφική υποστήριξη
- Αντικειμενικότητα και ευελιξία
- Συνεχής εκπαίδευση
- Δυναμική προοπτική εξέλιξης
- Προσφορά των πιο κατάλληλων και εξατομικευμένων προϊόντων
- Υψηλό και ευέλικτο σύστημα αμοιβών
- E-learning
- Cross - Selling

net agents

ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ ΠΡΑΚΤΟΡΕΥΣΕΙΣ

Έδρα: Λεωφ. Συγγρού 171, Ν. Σμύρνη 171 22 Αθήνα,
τηλ.: 210 9333 997, fax: 210 9338 208

www.netagents.gr

mandarini

Απολαύστε με Ασφάλεια τις Χαρές της Θάλασσας!

ΠΥΞΙΔΑ

Σύγχρονο Πρόγραμμα Ασφάλισης Σκαφών Αναψυχής

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

ΦΟΙΝΙΞ METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ

ΕΤΑΙΡΙΑ ΤΟΥ ΟΜΙΛΟΥ ΤΗΣ ΕΜΠΟΡΙΚΗΣ ΤΡΑΠΕΖΑΣ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ

Νέα Αντίληψη στην Ασφάλιση Σκαφών Αναψυχής

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

NATIONAL COMMUNICATION